

Bericht und Empfehlungen

der Enquetekommission „Situation und Chancen der mittelständischen Unternehmen, insbesondere der Familienunternehmen, in Baden-Württemberg“

Berichtersteller/innen:

Familienunternehmen:	Veronika Netzhammer (CDU)
Rahmenbedingungen EU:	Ulrich Deuschle (Die Republikaner)
Rahmenbedingungen Bund, Land:	Gerd Scheffold (CDU)
Bürokratiebelastungen:	Richard Drautz (FDP/DVP)
Mittelstandsförderung:	Sabine Schlager (Bündnis 90/Die Grünen)
Vergabewesen von Land und Kommunen:	Ulrich Brinkmann (SPD)
Vergabewesen von Land und Kommunen:	Sabine Schlager (Bündnis 90/Die Grünen)
Existenzgründung und Betriebsübergabe:	Richard Drautz (FDP/DVP)
Qualifizierung, Beratung, Fachkräftebedarf:	Veronika Netzhammer (CDU)
Markterschließung, Kooperationen, Netzwerke:	Sabine Schlager (Bündnis 90/Die Grünen)
Innovation, Einsatz Neuer Technologien und IuK:	Rolf Seltenreich (SPD)
Kapitalausstattung und Finanzierungskonzepte:	Ulrich Deuschle (Die Republikaner)

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Erster Teil: Formalia	
A. Einsetzung und Auftrag der Enquetekommission	31
I. Einsetzungsbeschluss und Untersuchungsauftrag	31
II. Rechtsgrundlage und Verfahrensregeln	34
III. Die Enquetekommission	34
B. Ablauf des Untersuchungsverfahrens	35

Zweiter Teil: Untersuchungsergebnisse

Inhaltsübersicht

I. Einführung: Bedeutung und Entwicklung mittelständischer Unternehmen	39
<i>1. Mittelstand: Begriffsbestimmung und KMU-Definition</i>	39
1.1. Definition-quantitativ	39
1.2. EU-Definition	40
1.3. Qualitative Merkmale	40
1.4. Mittelstandsdefinition im In- und Ausland	40
1.5. Fazit: Mittelstandsbegriff/-definition schärfen	42
<i>2. Die Bedeutung des Mittelstandes</i>	42
2.1. Mittelstand und KMU in Baden-Württemberg	42
2.2. Der gesamtwirtschaftliche Stellenwert des Mittelstandes	43
2.3. Beschäftigungs- und Wertschöpfungsfunktion	43
2.4. Internationalisierung/ Export	44
2.5. Unternehmensgröße und Branche	44
2.6. Insolvenzhäufigkeit	44
2.7. Eigenkapitalausstattung	44
<i>3. Betriebsgrößenbedingte Besonderheiten und Vorteile mittelständischer Unternehmen</i>	45
3.1. Betriebsgrößenbedingte Nachteile und wichtigste aktuelle Herausforderungen für mittelständische Unternehmen	46
3.2. Vor- und Nachteile der Beschäftigten in kleinen und mittleren Unternehmen	49
<i>4. Situation und Entwicklung in einzelnen Branchen (Auswertung der Branchenanhörungen: Stand Juni/Juli 1999)</i>	49
4.1. Landwirtschaft	49
4.2. Lebensmitteleinzelhandel	50
4.3. Garten- und Landschaftsbau	51

4.4.	Tourismus	51
4.5.	Heilbäderverband Baden-Württemberg	51
4.6.	Einzelhandel	52
4.7.	Handwerk	53
4.8.	Investitionsgüterindustrie	55
5.	<i>Herausforderungen der Mittelstandspolitik – Situation und Chancen der mittelständischen Unternehmen in Baden-Württemberg</i>	55
II. Familienunternehmen		57
1.	<i>Die Bedeutung von Familienunternehmen in Deutschland</i>	57
2.	<i>Zur Definition von Familienunternehmen</i>	58
3.	<i>Struktur und Rolle der Familienunternehmen in Baden-Württemberg</i>	58
4.	<i>Besonderheiten von Familienunternehmen</i>	60
5.	<i>Stärken – Schwächen – Erfolgsfaktoren von Familienunternehmen</i>	61
6.	<i>Generationswechsel als Risikofaktor für Familienunternehmen</i>	62
7.	<i>Eigenkapital und Finanzierung</i>	64
8.	<i>Herausforderungen und Zukunftsperspektiven</i>	65
9.	<i>Entkoppelung der Lebenszyklen und Professionalisierung</i>	66
10.	<i>Isolierung erschwert Professionalisierung</i>	66
11.	<i>Anforderungen an familienunternehmensgerechte Beratung und Qualifizierung</i>	67
12.	<i>Anforderungen an familienunternehmensgerechte steuerliche Rahmenbedingungen</i>	68
13.	<i>Gleichbehandlung in Besteuerung und Förderung</i>	70
14.	<i>Fazit</i>	70
III. Rahmenbedingungen von EU, Bund, Land		71
1.	<i>Ausgestaltung eines wirksamen Wettbewerbs- und Kartellrechts zu Gunsten von KMU. Konzentrationsentwicklungen und resultierende Handlungsbedarfe</i>	71
1.1.	Empfehlungen der Monopolkommission zur Mittelstandsförderung	71
1.2.	Deutsches Kartellrecht und KMU	72
1.3.	Weißbuch zur Modernisierung und Dezentralisierung des EU-Kartellrechts	72
1.4.	Mittelstandsgerechte Regelungen im GWB	73
1.5.	Verkauf unter Einstandspreis	73
1.6.	Fusionskontrolle	73
1.7.	Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb (UWG) und Internethandel	74
2.	<i>Konzentrationsentwicklung, Möglichkeiten des Wettbewerbs- und Kartellrechts</i>	75
2.1.	Konzentrationsentwicklung aus der Sicht des Landes	75
2.2.	Konzentrationsentwicklung und kartellrechtlicher Handlungsbedarf aus Sicht der KMU	77
3.	<i>Steuerung großflächigen Einzelhandels über das Planungsrecht</i>	78

4.	<i>KMU-gerechte Steuerpolitik</i>	79
4.1.	Lösungsansätze und Handlungsbedarfe zur KMU-gerechten Ausgestaltung aus Sicht des Landes Baden-Württemberg	79
4.2.	Mittelstandsbezogene Maßnahmen im Rahmen der Steuerreform aus Sicht des Bundesministeriums der Finanzen	81
4.2.1.	Entlastungsvolumen	81
4.2.2.	Entlastungen beim Einkommensteuertarif	82
4.2.3.	Entlastung von der Gewerbesteuer	82
4.2.4.	Erhöhter Freibetrag bei Betriebsveräußerungen	83
4.2.5.	Wiedereinführung des Mitunternehmererlasses	83
4.2.6.	Beibehaltung der Ansparabschreibung	83
4.2.7.	Steuerergänzungsgesetz	83
4.2.8.	Gegenfinanzierungsmaßnahmen	84
4.2.9.	Gewerbesteuer	84
4.2.10.	Abschreibungsfristen	84
4.2.11.	Weiterentwicklung der Unternehmensbesteuerung	85
4.3.	Ergänzungsbedarfe zur Steuerreform zum Abbau steuerlicher Belastungen von KMU sowie zur Realisierung mittelstandsgerechter steuerlicher Rahmenbedingungen	86
4.3.1.	Steuersätze	86
4.3.2.	Außerordentliche Einkünfte	86
4.3.3.	Verlustabzug	86
4.3.4.	Bewertungsvorschriften – Änderungen	86
4.4.	Auswirkungen der von der Bundesregierung geplanten Steuerreform auf den Unternehmenssektor	87
4.5.	Auswirkungen der Steuerreform aus Sicht des Handwerks	89
5.	<i>KMU-gerechte Arbeits- und Sozialgesetze; Belastungen, Lösungsansätze und Handlungsbedarfe zur KMU-gerechten Ausgestaltung u. a. aus Sicht des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH)</i>	90
5.1.	Ermäßigter Mehrwertsteuersatz auf arbeitsintensive Dienstleistungen	90
5.2.	Handlungsbedarfe für ein KMU-gerechtes Arbeits- und Sozialsystem	90
5.2.1.	Belastungen durch europäische Regelungen	90
5.2.2.	Schwarzarbeit	91
5.2.3.	Abgabensenkung mittels Ökosteuer	91
5.2.4.	Wirtschaftliche Betätigung von Kommunen, Beschäftigungsgesellschaften, ABM etc.	91
5.2.5.	Gesetzliche Maßnahmen 1999: Kündigungsschutz, Lohnfortzahlung, Scheinselbstständigkeit, 630 DM-Beschäftigungsverhältnisse	92
5.2.6.	Auslegung des Günstigkeitsprinzips im Tarifvertragsrecht, Schwellenwerte Betriebsverfassungsgesetz und Schwerbehindertengesetz	92
5.2.7.	Gesetzentwurf zum Erziehungsgeldgesetz	93
6.	<i>KMU-gerechtes Arbeits- und Sozialrecht – Lösungsansätze und Handlungsbedarfe zur KMU-gerechten Ausgestaltung auf Bundesebene (aus Sicht des Bundesministeriums für Arbeit und Sozialordnung (BMA))</i>	93

6.1.	Ökologische Steuer- und Abgabenreform	93
6.2.	Deregulierung von Arbeits- und Sozialversicherungsrecht: beschäftigungspolitische Wirkungen	94
6.3.	Kündigungsschutzgesetz	94
6.4.	Zusammenfassende Regelung befristeter Arbeitsverträge	95
6.5.	Lohnfortzahlung	95
6.6.	Modernisierung und Flexibilisierung des Betriebsverfassungsgesetzes	95
6.7.	Ladenschlussgesetz	96
6.8.	Novellierung 630 DM-Gesetz	96
6.9.	Scheinselbstständigkeit	97
7.	<i>Handlungsbedarfe für ein KMU-gerechtes Arbeits- und Sozialrecht aus Sicht des Landes (Sozialministerium Baden-Württemberg)</i>	97
7.1.	Arbeitsrecht	97
7.2.	Kündigungsschutzgesetz	97
7.3.	Betriebsverfassungsgesetz	98
7.4.	Schwerbehindertengesetz	98
7.5.	Arbeitsschutzrecht	99
7.6.	Ladenschlussgesetz	100
7.7.	Schwarzarbeit	101
7.8.	Scheinselbstständigkeit	102
7.9.	630 DM-Beschäftigungsverhältnisse	102
7.10.	Lohnnebenkosten	103
7.11.	Bericht der interministeriellen Arbeitsgruppe zur Regelungsdichte im Arbeitsrecht	103
7.12.	Bündnis für Bildung und Beschäftigung auf Landesebene	104
8.	<i>Gesetzliche Rahmenbedingungen (Ordnungs-, Arbeits-, Sozial-, Steuerpolitik etc., EU, Bund, Land) und resultierende Handlungsbedarfe für den Mittelstand aus Sicht der Verbände</i>	104
8.1.	Haushaltskonsolidierung, Privatisierung und Subventionsabbau	105
8.2.	Steuern	105
8.3.	Sozial- und Arbeitsrecht	105
8.4.	Arbeitskosten	105
8.5.	Sozialversicherungssysteme	106
8.6.	Deregulierung, Bürokratieabbau, Schwellenwerte für Kleinunternehmen	106
8.7.	Infrastruktur/Zukunft der Innenstädte/Kulturlandschaft/ländliche Räume sicherstellen	106
8.8.	Weitere allgemeine Forderungen zu den gesetzlichen Rahmenbedingungen (Bundesverband Mittelständische Wirtschaft)	106
8.9.	Abbau landesspezifischer Belastungen	107
8.10.	Auswirkungen der Maßnahmen der Bundesregierung im Jahr 1999	107
9.	<i>Steuerreform</i>	108
9.1.	Grundsätze bzw. Anforderungen der Verbände an die Steuerreform	108
9.2.	Ökologische Steuerreform / Lohnzusatzkosten	109
9.3.	Umsatzsteuerrecht in der EU (IHK Region Stuttgart)	110

10.	<i>Wichtigste Probleme/Hemmnisse/Nachteile im Bereich der politischen/gesetzlichen Rahmenbedingungen für Klein- und Familienunternehmen (aus Sicht des Baden-Württembergischen Handwerkstags (BWHT) und Bund der Selbstständigen (BDS))</i>	110
10.1.	Wichtigste Handlungsbedarfe im Bereich des Arbeits-, Ordnungs-, Sozial- und Steuerrechts (EU, Bund, Land) (Baden-Württembergischer Handwerkstag (BWHT))	110
11.	<i>Auswirkungen der Maßnahmen der Bundesregierung im Jahr 1999 und resultierende Handlungsbedarfe</i>	112
11.1.	Neuregelung der 630 DM-Beschäftigungsverhältnisse	112
11.2.	Scheinselbstständigkeit	112
11.3.	Kündigungsschutz	112
12.	<i>Auswirkungen der derzeitigen Rahmenbedingungen auf Klein- und Familienunternehmen (Forderungen des Bundes der Selbstständigen (BDS))</i>	112
12.1.	Steuerrecht	112
12.2.	Lohnnebenkosten	113
12.3.	Arbeitsrecht	113
12.4.	Wettbewerbsstörungen durch Konzentration	113
12.5.	Europaweite Regelungen	114
12.6.	Kinderbetreuung	114
13.	<i>Weitere Handlungsbedarfe aus Sicht der Verbände</i>	114
13.1.	Zentralverband Sanitär Heizung Klima (SHK)	114
13.2.	Fachverband Bau	115
13.3.	Unternehmerfrauen im Handwerk (UFH)	116
13.4.	Verband für Dienstleistungen, Groß- und Außenhandel Baden-Württemberg e.V.	116
13.5.	Einzelhandelsverband (EHV)	117
13.6.	Hauptverband des Deutschen Einzelhandels (HDE)	117
13.7.	Verband Verlage und Buchhandlungen	118
13.8.	Verband Deutscher Unternehmerinnen (VDU)	120
13.9.	Hotel- und Gaststättenverband	120
13.10.	Tourismusverband	121
13.11.	Verband Baden-Württembergischer Omnibusunternehmer e.V. (WBO)	122
13.12.	Landwirtschaft	124
13.12.1.	Badischer Landwirtschaftlicher Hauptverband (BLHV)	124
13.12.2.	Landesanstalt für Entwicklung und der Landwirtschaft (LEL)	125
13.12.3.	Prof. Kappelmann, FH Nürtingen	125
13.12.4.	Verband der Agrargewerblichen Wirtschaft e.V. (VdAW)	125
13.13.	Verband Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau (GaLaBa)	127
13.14.	Verband der Heilbäder und Kurorte	127
13.15.	Verband der Ambulanten Pflegedienste	128
13.16.	Pharmaindustrie	128
13.17.	Baden-Württembergische Papierverbände	128

13.18.	Freie Berufe	128
13.19.	Ingenieurkammer	130
13.20.	Deutscher Gewerkschaftsbund (DGB)	130
13.21.	Weitere Anliegen der Wirtschaftsorganisationen	131
13.21.1.	Grundgebühr für Gewerbemüll	131
13.21.2.	Pflichtmitgliedschaft der Kammern	133
14.	<i>Innovationswirkungen ökologisch orientierter Rahmenbedingungen und Gestaltungsmöglichkeiten zur Entlastung von mittelständischen Unternehmen</i>	134
15.	<i>Wettbewerbsverzerrungen für KMU in Grenzübereichen – Der Oberrhein als Beispiel für die Situation grenzüberschreitender Räume in Baden-Württemberg</i>	135
15.1.	Der französische Teilraum – das Elsass	135
15.2.	Der schweizerische Teilraum – die beiden Basler Halbkantone	136
15.3.	Deutscher Teilraum	137
15.4.	Regionale und nationale Einflüsse	137
15.5.	Die Oberrheinregion als europäischer Wirtschaftsstandort	138
15.6.	Ergebnisse im Einzelnen	138
IV. Bürokratiebelastungen und Ansätze zum Bürokratieabbau		142
1.	<i>Bürokratiebelastung der Wirtschaft und konkrete Ansätze zum Bürokratieabbau</i>	142
1.1.	Belastung der Wirtschaft durch Bürokratie	142
1.2.	Ansatzpunkte für eine Reduzierung der Belastung und internationale Erfolgsbeispiele	142
1.2.1.	EU-Initiativen	143
1.2.2.	Niederlande	144
1.2.3.	Großbritannien	144
1.2.4.	USA	146
2.	<i>Bürokratiebelastung von kleinen und mittleren Unternehmen</i>	147
2.1.	Situation und Maßnahmen in der Schweiz	147
2.1.1.	Die Situation in Zahlen	147
2.1.2.	Konsequenz: KMU-Forum – Weg zur Entlastung	148
2.2.	„Administrative Belastungen von Handwerksbetrieben“ Studie des Instituts für Mittelstandsforschung, Mannheim	150
2.2.1.	Ziele der Untersuchung	150
2.2.2.	Hauptergebnisse der Studie	150
2.2.3.	Verminderung der administrativen Lasten durch eine digitale Verwaltungsreform	150
2.2.4.	Weitere Vorschläge zum Abbau von Bürokratie	151
2.2.5.	Allgemeine Bemerkungen zum Bürokratielastenabbau	152
2.3.	Gründungsbremse Bürokratie	153
3.	<i>Ansätze zur Unterstützung von Bürokratieabbau in den Bundesländern</i>	154

3.1.	Rechtsoptimierung	154
3.2.	Gesetzesfolgenabschätzung	155
3.2.1.	Prospektive Gesetzesfolgenabschätzung	155
3.2.2.	Retrospektive Gesetzesfolgenabschätzung	155
3.2.3.	Erfahrungen in Deutschland mit Gesetzesfolgenabschätzung	156
3.2.4.	Institutionalisierung der Gesetzesfolgenabschätzung	157
4.	<i>Ansätze zum Bürokratieabbau auf Bundesebene: Projektgruppe Abbau von Bürokratie im BMWI</i>	157
4.1.	Nichtausnutzung von Ermessensspielräumen als Belastung	158
4.2.	Weitere Aktivitäten der Projektgruppe	159
4.3.	Fazit und Zukunftsperspektive	160
5.	<i>Bündnis für Arbeit, Ausbildung und Wettbewerbsfähigkeit</i>	161
5.1.	Steuerrechtliche Belastungsschwerpunkte	161
5.2.	Sozialrechtsbedingte Belastungsschwerpunkte	161
5.3.	Bescheinigungspflichten	161
5.4.	Statistikbedingte Belastungen	162
5.5.	Vereinfachungen im Umweltrecht und umweltschutzbedingte Belastungen	162
5.6.	Sonstige Bürokratiebereiche	162
6.	<i>Lösungsansätze zum Abbau von Bürokratiebelastungen in Baden-Württemberg</i>	162
6.1.	Deregulierung als fester Bestandteil baden-württembergischer Verwaltungspolitik	162
6.2.	Verfassungsrechtliche Grenzen der Deregulierung	163
6.3.	Deregulierungsoffensive der Landesregierung	163
6.3.1.	Standardabbau	163
6.3.2.	Gesetzesfolgenabschätzung	166
6.3.3.	Vorschriftenreduzierung	166
6.3.4.	Flankierende Maßnahmen, insbesondere die elektronischen Bürgerdienste	168
6.4.	Lösungsansätze zum Abbau von Bürokratiebelastungen auf Landesebene	170
6.4.1.	Bürokratiekosten-TÜV	170
6.4.2.	Interministerielle Arbeitsgruppe	171
6.4.3.	Vorschriftenmoratorium für Existenzgründer	172
6.4.4.	Verschlinkung der Wirtschaftsstatistik	172
6.4.5.	Verringerung der Papierflut	173
6.4.6.	Digitale Verwaltungsreform	174
6.4.7.	Zügige Genehmigungsverfahren, Verwaltungsbeauftragte	174
6.4.8.	„One-Stop-Agency“	175
6.4.9.	Beschwerde- und Ideenmanagement	175
6.5.	Lösungsansätze zum Abbau von Bürokratiebelastungen im Bereich der Statistik	175

7.	<i>Verbände zur Bürokratiebelastung und zum Bürokratieabbau</i>	177
7.1.	Bundesverband mittelständische Wirtschaft, Unternehmerverband in Deutschland	177
7.2.	Baden-Württembergischer Industrie- und Handelskammertag	178
7.3.	IHK Region Stuttgart	179
7.4.	IHK Südlicher Oberrhein	181
7.5.	Bundesverband der Industrie, Landesverband der Industrie	183
7.6.	Baden-Württembergischer Handwerkstag	184
7.7.	Fachverband Bau	185
7.8.	SHK	186
7.9.	Bund der Selbstständigen, BDS	186
7.10.	Hotel- und Gaststättenverband, Tourismusverband	187
7.11.	Einzelhandelsverband	187
7.12.	Verband der Verlage und Buchhandlungen	188
7.13.	Ökolandbau	188
8.	<i>Unternehmerinnen und Unternehmer zur Bürokratiebelastung und zum Bürokratieabbau</i>	189
9.	<i>Initiativen der Verwaltung zu kundenfreundlichem und innovativem Handeln</i>	192
9.1.	Stellungnahme des Innenministeriums	192
9.2.	Dauer von Baugenehmigungsverfahren	193
9.3.	Zentrale Anlaufstelle für Bürokratiefragen	193
9.4.	Erleichterungen bei Öko-Audit	194
9.5.	Regional- bzw. Bauplanungsrecht	194
10.	<i>Stellungnahme der Ministerien und Behörden zu den Anliegen der Unternehmen</i>	196
10.1.	Abwicklung des Entwicklungsprogramms Ländlicher Raum	196
10.2.	Sortenschutzabkommen	196
10.3.	Düngerordnung – Aufzeichnung und Bodenproben	196
10.4.	Änderung des § 13 a EStG	197
10.5.	Auflagen für Pflanzenschutzmittel	197
10.6.	Lebensmittelhygieneverordnung	197
10.7.	Entwicklung des Personalbestandes und der Aufgaben der Landwirtschaftsverwaltung	197
10.8.	Belastungen durch Statistiken	198
10.8.1.	Intrahandelsstatistik	198
10.8.2.	Wiederholte Befragung einzelner Unternehmen	199
10.8.3.	Nutzen der amtlichen Statistik für die Befragten	200
10.8.4.	Bodennutzungserhebung und Tierkennzeichnung	200
10.9.	Handelsregisterüberführung von den Registergerichten auf die Industrie- und Handelskammern	201
11.	<i>Fazit</i>	201
	<i>Anlagen</i>	201

V. Mittelstandsförderung	208
1. <i>Mittelstandsbegriff</i>	208
1.1. Mittelstandsbegriff und Definition	208
1.2. Abgrenzungskriterien und Implikationen für die Förderung	209
1.2.1. Charakteristika der Förderprogramme: Kleinunternehmen-Spezifika fehlt häufig	210
1.3. Fazit	211
2. <i>Mittelstandsförderung von EU, Bund und Land in Baden-Württemberg: Konsistenz, Transparenz, Konzentration und Einfachheit als Daueraufgabe</i>	211
2.1. EU-Förderung	211
2.2. Mittelstandsförderung des Bundes	213
2.2.1. Funktionsfähigkeit der Mittelstandsförderung – Eckpunkte auf Bundesebene	213
2.2.2. Förderung von KMU auf Bundesebene	214
2.3. Mittelstandsförderung in Baden-Württemberg	215
2.3.1. Stellungnahme des Wirtschaftsministeriums	215
2.3.2. Stellungnahmen der Vertreter/innen der verschiedenen Förder- institutionen des Landes Baden-Württemberg	216
2.4. Exkurs: Das Landesgewerbeamt Baden-Württemberg (LGA) als zentrale Mittelstandsförderungsbehörde der überbetrieblichen Mittelstandsförderung – Unikat in Baden-Württemberg	221
2.4.1. Organisationsstruktur und gesetzliche Grundlagen und ihre Konsequenzen	222
2.4.2. Politische Konstellation in der 11. und 12. Legislaturperiode in Baden-Württemberg	223
2.4.3. Programmentwürfe des LGA	223
2.4.4. 12. Legislaturperiode	223
2.4.5. Zukunftsoffensive „Junge Generation“ (ZOF)	224
3. <i>Mittelstandsförderung in anderen Bundesländern und Anrainerländern</i>	224
3.1. Synopse des Wirtschaftsministeriums „Mittelstandsförderung in den anderen Bundesländern und den Partnerregionen“	225
3.1.1. Untersuchungsgegenstand und Abgrenzung	225
3.1.2. Gemeinsamkeiten der Mittelstandsförderpolitiken	225
3.1.3. Definition des Mittelstandes	225
3.1.4. Unterschiedliche Fördermethoden und -modelle	225
3.1.5. Fazit	227
4. <i>Landwirtschaftsförderung</i>	227
4.1. Landwirtschaftsförderung in Baden-Württemberg	227
4.2. Agrarpolitische Ansatzpunkte des Landes zur Förderung des landwirtschaftlichen Strukturwandels	228
4.3. Ökolandbau – Auswirkungen der derzeitigen Förderpolitik und resultierende Handlungsbedarfe/ Empfehlungen	231
4.4. Entwicklungsprogramm ländlicher Raum	232
4.5. Synopse des MLR „Landwirtschaftsförderung in anderen Bundesländern und den Partnerregionen“	232

5.	<i>Projektauftrag des Instituts für Mittelstandsforschung (ifm) „Novellierungsvorschläge zur Mittelstandsförderung“</i>	233
5.1.	Fördervolumen	233
5.2.	Grundsätzliche Organisation der Förderpolitik	233
5.3.	Information	233
5.4.	Abwicklung des Antragsverfahrens	234
5.5.	Generelle Förderung	234
5.6.	Spezielle Fördergebiete	234
5.7.	Evaluierung	234
5.8.	Fazit	234
6.	<i>Mittelstandsförderung aus Sicht der Verbände</i>	235
6.1.	Bedeutung und Ausgestaltung	235
6.1.1.	Bund der Selbstständigen (BDS)	235
6.1.2.	Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA)	236
6.1.3.	Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI)	236
6.2.	Grundsätze der Förderung, wichtigste bewährte Förderinstrumente und zukunftsgerichtete Ansätze	237
6.2.1.	Industrie- und Handelskammern	237
6.2.2.	Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA)	237
6.2.3.	Baden-Württembergischer Handwerkstag (BWHT)	238
6.2.4.	Zentralverband Sanitär-Heizung-Klima (SHK)	238
6.3.	Wichtigste Förderinstrumente	239
6.3.1.	Beratungsförderung	239
6.3.2.	Finanzhilfen	239
6.3.3.	Existenzgründungs-, Existenzsicherungs-, Betriebsübernahmeförderung	240
7.	<i>Landwirtschaftsförderung aus Sicht der Verbände</i>	241
7.1.	Badischer Landwirtschaftlicher Hauptverband (BLHV)	241
7.2.	Verband der Agrargewerblichen Wirtschaft (VdAW)	241
7.3.	Heilbäderverband Baden-Württemberg	241
8.	<i>Regionale Dialogforen – Aussagen der Unternehmer und Unternehmerinnen zum Thema „Mittelstandsförderung“</i>	242
9.	<i>Regionale Wirtschaftsförderung</i>	243
9.1.	Handlungsempfehlungen – Institut für Angewandte Wirtschaftsforschung (IAW)	244
10.	<i>Förderung des Neuen Mittelstands</i>	245
10.1.	Strukturelle Anpassungsbedarfe bei bestehenden Programmen	245
10.2.	Medien- und Filmgesellschaft (MFG)	246
11.	<i>Zukunftskonzepte der Mittelstandsförderung</i>	246
11.1.	Ganzheitliches Mittelstandskonzept des Landes Niedersachsen	246
11.2.	Mittelstandsoffensive des Landes NRW	247
11.3.	Neue institutionelle Modelle der Wirtschafts-/Mittelstandsförderung wie Stiftungs- und Fondsmodelle	249

11.3.1.	Zukunftsstiftung Tirol	249
11.3.2.	Stiftung für Innovation und Arbeit	250
11.4.	Ansätze und Projekte zur Regionalentwicklung	250
11.4.1	Cluster- und Netzwerkorientierte Ansätze	251
11.4.2.	Multimedia-Cluster-Förderung	252
11.4.3.	Automobilzulieferinitiative Baden-Württemberg	252
11.4.4.	Wettbewerb Innovations- und Kompetenzzentren	253
11.5.	Konzepte mit dem Ziel eines zentralen Informationszugangs und Transparenz über Förderung und Dienstleistungen durch das Internet	253
11.5.1.	Beispiel: Förderprojekt „Clearing-Stelle für internationale Dienst- leistungskooperationen bei der Bayerischen Ingenieurkammer Bau“	253
12.	<i>Fazit: Grundlagen zukünftiger / zukunftsorientierter Mittelstandsförderung</i>	254
12.1.	Angemessene finanzielle Ausstattung der überbetrieblichen Mittelstandsförderung	255
12.2.	Neues Leitbild der Mittelstandsförderung, Konzentration auf Kernaufgaben sowie Weiterentwicklung und Evaluierung: überbetriebliche Mittelstandsförderung und mittelstands- orientierte Dienstleistungen	255
12.3.	Serviceoptimierung und Regionalisierung. Ausbau und Abstimmung der spezifischen Stärken und Kompetenzen der beteiligten Institu- tionen und Förderinstrumentarien	257
12.4.	Künftige Struktur der Mittelstandsförderung	257
VI: Vergabewesen von Land und Kommunen		259
(vgl. Zwischenbericht Drucksachen-Nr. 12/5524)		
VII. Existenzgründung – Betriebsübergabe		260
1.	<i>Bedeutung von Existenzgründungen für Wachstum und Beschäftigung – Situation und Hemmnisse in Deutschland</i>	260
1.1.	Allgemeine Erfolgsbedingungen: Situation in Deutschland	260
1.2.	Gründungsdynamik und Kultur der Selbstständigkeit muss weiter verbessert werden	261
2.	<i>Existenzgründungen in Baden-Württemberg</i>	261
2.1.	Selbstständige und mittelständische Unternehmen in der Gesamtwirtschaft	261
2.2.	Nachlassende Gründungsdynamik und steigende Liquidationen	261
2.3.	Zunahme an Ein-Personen-Unternehmen	262
2.4.	Struktur und Veränderung der Gründungsdynamik	262
2.5.	Schwache Überlebensfähigkeit verlangt Bestandssicherung	263
2.6.	Existenzgründungen in Branchen und Regionen	264
2.6.1.	Regionale Erfolgsfaktoren	265
2.6.2.	Dienstleistungsneugründungen	266
2.6.3.	Hauptgründe für das Scheitern von Existenzgründungen	266
3.	<i>Neue Formen der Existenzgründung und Selbstständigkeit</i>	267
3.1.	Neuer Mittelstand	267

3.1.1	Kompetenzbasis für den neuen Mittelstand	267
3.1.2.	Herausforderungen für die Mittelstandsförderung	269
3.2.	Neue Selbstständige im Netz	269
3.2.1.	Strukturelle Wandlungsprozesse in Wirtschaft und Gesellschaft	269
3.2.2.	Tätigkeitsprofile und Beschäftigungsfelder	270
3.2.3.	Typen neuer Selbstständiger im Netz	270
3.2.4.	Motivationen für den Wechsel in die neue Selbstständigkeit ins Netz	271
3.2.5.	Elemente des Erfolgs	272
3.2.6.	Risiken und neue Abhängigkeiten	272
3.2.7.	Umsetzungsdefizite der neuen Selbstständigkeit im Netz in Deutschland	272
3.2.8.	Fehlende Markterhebungen	272
3.2.9.	Fehlende Dienstleistungs- und Unterstützungsangebote für neue Selbstständige im Netz	273
4.	<i>Existenzgründungen in Freien Berufen</i>	274
4.1.	Die Bankenbefragung	274
4.2.	Handlungsbedarfe aus der Sicht der Freien Berufe	275
5.	<i>Kleingründungen und Gründung aus Arbeitslosigkeit</i>	275
5.1.	Besonderheiten / Probleme von Kleingründungen	275
5.2.	Probleme von Existenzgründern / Kleinunternehmen	276
5.3.	Gründung aus Arbeitslosigkeit – Initiative für Kleingründungen	277
5.4.	Existenzgründung aus Arbeitslosigkeit	277
6.	<i>Existenzgründerinnen</i>	278
6.1.	Fehlende Unternehmerinnenkultur	278
6.2	Förderung von Existenzgründerinnen	278
6.3	Frauen in der New Economy	280
7.	<i>Ausländische Unternehmen</i>	281
7.1.	Türkische Unternehmen	282
8.	<i>Gründungshemmnisse für innovative Unternehmen</i>	282
8.1.	Beratungsleistung für Existenzgründer	282
8.2.	Beurteilung von Unterstützungsleistungen	282
9.	<i>Bürokratiebelastungen</i>	283
9.1.	Gründungsbremse Bürokratie	283
9.2.	Standortfaktor Öffentliche Verwaltung	283
9.3.	Junge Unternehmen sind durch die Bürokratie finanziell überlastet	283
9.4.	Verbesserung der Startbedingungen – Vorschläge der Gründer	284
9.5.	Abbau bürokratischer Hemmnisse bei Existenzgründungen und Übernahmen	284
9.6.	Fazit: One-stop-shops als Ideallösung	287
10.	<i>Erfolgsfaktoren für Existenzgründungen</i>	287
10.1.	Regionale Standortfaktoren aus Gründersicht	287
10.2.	Beratungsqualität: Beratungseinrichtung mit Profil	287

10.3.	Gründer- und Technologiezentren	288
10.3.1.	Umfeld-, Infrastrukturförderung – Erfolgsbedingungen für Gründerzentren	288
10.3.2.	Beispiel: Netzwerk dezentraler Gründerzentren, Wirtschaftsregion Freiburg	288
10.3.3.	Neuartige Gründerzentren	289
10.3.4.	Zufriedenheit in Technologie- und Gründerzentren	289
10.3.5.	Unternehmerinnen-Zentrum	290
11.	<i>Existenzgründungsförderung Bund</i>	292
12.	<i>Existenzgründungsförderung Baden-Württemberg</i>	292
12.1.	Existenzgründungsinitiativen I und II	293
12.2.	Förderung des Innovations- und Technologietransfers	293
12.3.	Beratung, Schulung, Information und Messfeförderung	294
12.4.	Verbesserung der Darlehensförderung durch die Landeskreditbank	295
12.5.	Marktplatz für Wagniskapital, Risikokapitalfonds und Venture-Capital-Fonds Baden-Württemberg	295
12.6.	Modellvorhaben und Untersuchungsaufträge für ausländische Gründer	297
12.7.	Ausblick	297
12.8.	Bewertung der Förderung von Existenzgründungen durch Verbände und Verbesserungsvorschläge	298
12.8.1.	Baden-Württembergischer Industrie- und Handelstag (BWIHT)	299
12.8.2.	Landesverband der Baden-Württembergischen Industrie e.V. (LVI)	299
12.8.3.	Dehoga	299
12.9.	Weiterentwicklung bei Finanzhilfen	300
12.10.	Beratungszentrum der Landesbank Baden-Württemberg	300
12.11.	Verbesserungsmöglichkeiten der Förderung: Die vielen bestehenden Beratungsangebote müssen verstärkt vernetzt und besser koordiniert werden	301
12.12.	Erfolgsfaktoren von Gründungsinitiativen	301
12.13.	Gemeinschaftsinitiative für Existenzgründer in Deutschland	301
12.14.	Empfehlungen zur künftigen Förderung	302
13.	<i>Rahmenbedingungen</i>	302
13.1.	Scheinselbstständigkeit – Schonfrist für Existenzgründer	302
13.2.	Steuervorauszahlungen von Existenzgründern oder Betriebsübernehmern	303
14.	<i>Existenzgründungsfreundliche Regionen</i>	304
14.1.	Region Stuttgart	304
14.2.	Regionale Initiativen und Beispiele integrierter Gründungsinitiativen/ -modelle	304
14.3.	Existenzgründungsmodell success, Pforzheim	305
14.4.	Cyberforum, Karlsruhe	305
14.5.	Pegasus, Ostwürttemberg	305
14.6.	BioRegio Heidelberg	305
15.	<i>Betriebsübergabe</i>	305

15.1.	Aussagen der Unternehmer und Unternehmerinnen zum Thema Existenzgründung – Betriebsübergabe	305
15.2.	Mittelstandsanalyse zur Unternehmensnachfolge	306
15.3.	Hauptprobleme	307
15.4.	Generationswechsel	307
15.5.	Betriebsübergabe in Baden-Württemberg	307
15.6.	Situation in den Branchen, Aussagen der Verbände	307
15.6.1.	Bedeutung im Handwerk	308
15.6.2.	Bedeutung im Handel	310
15.6.3.	Nachfolge in landwirtschaftlichen Betrieben in Deutschland	311
15.6.4.	Ökolandbau	312
15.6.5.	Verband Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau	312
15.6.6.	Bund Deutscher Unternehmensberater (BDU)	313
15.6.7.	Bundesverband Informationstechnologien e.V. (BVIT)	313
15.6.8.	Rechtsanwaltskammer	313
15.6.9.	Verband der Verlage und Buchhandlungen	314
15.7.	Ziele bei der Betriebsübergabe	314
15.8.	Probleme	314
15.9.	Förderung von Betriebsübergaben in Baden-Württemberg	315
16.	<i>Rahmenbedingungen für Betriebsübergaben</i>	316
16.1.	Erbschaftsteuer	317
16.2.	Schenkungsteuer	319
16.3.	Auswirkungen des § 34 EStG i. d. F. des Steuerentlastungsgesetzes 1999/2000/2002 bei Betriebsveräußerungen (Stellungnahme des Finanzministeriums)	319
16.4.	Nachfolgeregelung für die Übertragung eines Betriebs	321
17.	<i>Empfehlungen zur Betriebsübergabe</i>	322
17.1.	Frauen und Unternehmensnachfolge	322
17.2.	Nachfolgeplanung als strategische Aufgabe für Familienunternehmen	324
17.3.	Psychologische Aspekte der Unternehmensnachfolge	324
17.4.	Qualifizierungskonzepte für Nachfolger/-innen	325
17.5.	Weitere Konzepte zur Betriebsnachfolge	325
17.5.1.	Übergabebörsen	326
17.5.2.	Hof-Börse	326
17.5.3.	Bauernhof-Börse Baden-Württemberg	327
17.5.4.	Regionale Initiativen zur Unternehmensnachfolge	327
17.6.	Fazit und Empfehlungen der Sachverständigen	327
VIII: Qualifizierung – Beratung – Fachkräftebedarf		329
1.	<i>Qualifikationssituation in KMU</i>	329
1.1.	Generelle Darstellung	329
1.2.	Branchenspezifische Darstellungen	332
1.2.1.	Handwerk	332
1.2.2.	Bäckerhandwerk	332

1.2.3.	Landwirtschaft	333
1.2.4.	Garten- und Landschaftsbau	334
1.2.5.	Möbeleinzelhandel	335
2.	<i>Aktuelle und künftige Anforderungsprofile – Defizite/ Diskrepanzen – Anforderungen an Aus- und Weiterbildung sowie Personalentwicklung</i>	335
2.1.	Stellungnahmen und Empfehlungen der Verbände	335
2.1.1.	Deutscher Industrie- und Handelstag (DIHT)	335
2.1.2.	Baden-Württembergischer Industrie- und Handelskammertag	335
2.1.3.	Verband Deutscher Maschinen und Anlagenbau (VDMA)	336
2.1.4.	Bundesverband der Deutschen Industrie	336
2.2.	Branchen- und personengruppenspezifische Anforderungen	337
2.2.1.	Handwerk	337
2.2.2.	Unternehmerfrauen	337
2.2.3.	Landesinnungsverband Elektrotechnische Handwerke	337
2.2.4.	Fachverband Bau	338
3.	<i>Konzepte zur Personalentwicklung</i>	338
3.1.	Handwerk	338
3.1.1.	Ingenieure im Handwerk	338
3.1.2.	Zusatzangebote zur Verbesserung der unternehmerischen Qualifikation	339
3.1.3.	Führungskonzepte im Handwerk	339
3.2.	Einzelhandel	340
3.3.	Institut für Freie Berufe	340
3.4.	Rechtsanwaltskammer	340
3.5.	Steuerberaterkammer	340
3.6.	Verband der Verlage und Buchhandlungen	341
3.7.	Marketinggesellschaft für Agrar- und Forstprodukte Baden-Württemberg	341
3.8.	Bundesverband Informationstechnologien e.V.	341
3.9.	Medien- und Filmgesellschaft (MFG) und Akademie für Technikfolgenabschätzung	342
3.10.	Multimedia Verband	342
4.	<i>Weiterbildungstrends und Qualifizierungsinstrumente</i>	342
4.1.	Handwerk	343
4.2.	Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA)	343
4.3.	Steuerberaterkammer	343
4.4.	Landesinnungsverband elektronische Handwerke	343
5.	<i>Nutzung bestehender Weiterbildungsmöglichkeiten – Hemmnisse – Weiterbildungsverhalten</i>	344
5.1.	Handwerk	344
5.2.	Bäckerhandwerk	344
5.3.	Handel: Bildungszentrum des Einzelhandels (biz) und Haupt- verband des Deutschen Einzelhandels (HDE)	344

5.4.	Steuerberaterkammer	345
5.5.	Architektenkammer Baden-Württemberg	345
5.6.	Bundesverband Ambulante Dienste	346
5.7.	Verband der Verlage und Buchhandlungen	346
5.8.	Fachverband Büro- und Computertechnik	346
5.9.	Bundesverband Informationstechnologien e.V. (BVIT)	346
6.	<i>Bedarfsgerechte Organisation von Bildungsangeboten für KMU</i>	346
6.1.	Baden-Württembergischer Handwerkstag (BWHT)	346
6.2.	Fachverband Sanitär-Heizung-Klima (SHK)	347
6.3.	Bundesverband Informationstechnologie (BVIT)	347
6.4.	Industriegewerkschaft Medien (IG Medien)	347
6.5.	Institut für Arbeitswissenschaft und Organisation (IAO)	348
7.	<i>Personalentwicklungs- und Personalmotivationsinstrumente</i>	348
7.1.	Handwerk	348
7.2.	Verband Deutscher Maschinen und Anlagenbau (VDMA)	348
7.3.	Steuerberaterkammer	349
7.4.	Bundesverband Informationstechnologie (BVIT)	349
8.	<i>Bedeutung der Qualifizierungsförderung</i>	349
8.1.	Verband Deutscher Maschinen und Anlagenbau (VDMA)	349
8.2.	Hotel und Gaststättenverband (Hoga)	349
8.3.	Landesverband Freie Berufe (LFB)	349
8.4.	Fachverband Sanitär-Heizung-Klima (SHK)	350
8.5.	Einzelhandel (Bildungszentrum des Einzelhandels (biz))	350
8.6.	Landesanstalt für Entwicklung der Landwirtschaft (LEL)	350
9.	<i>Bedeutung und Defizite bei der Qualifikation</i>	351
9.1.	Aussagen der Unternehmerinnen und Unternehmer bei den Regionalen Dialogforen	351
9.1.1.	Schule	351
9.1.2.	Ausbildung	351
9.1.3.	Hochschulen	352
9.1.4.	Weiterbildung	352
9.1.5.	Fachkräftemangel	352
9.2.	Aussagen der Sachverständigen bei den Regionalen Dialogforen	353
9.2.1.	Hohe Qualifikation und Ausbildungsbereitschaft als Standortfaktor für Regionen	354
9.3.	Stellungnahme des Ministeriums für Kultus, Jugend und Sport Baden-Württemberg vom 5. Juli 2000 zum Regionalen Dialogforum 7. April 2000	354
9.4.	Stellungnahme des Ministeriums für Kultus, Jugend und Sport Baden-Württemberg vom 22. März 2000 zum Regionalen Dialogforum 12. November 2000	356
9.5.	Stellungnahme der IHK Heilbronn-Franken	356
9.6.	Stellungnahme der Stadt Freiburg vom 21. Februar 2000 zum Regionalen Dialogforum 29. Oktober 1999	358

10.	<i>Fachkräftebedarf</i>	358
10.1.	Fachkräfterekrutierung	359
10.2.	Ursachen für Fachkräftemangel	359
10.3.	Fachkräftebedarf nach Branchen und Ursachen	360
10.4.	Konzepte und Maßnahmen zur Bedarfsdeckung	360
10.5.	Berufliche Qualifizierungskonzepte	361
10.6.	Handlungsbedarfe: Neue Formen der Kooperation und Qualifizierung	361
10.7.	Maßnahmen zur Erhöhung der Mobilität	362
10.8.	Ausnahmegenehmigungen für Arbeitserlaubnisse	362
10.9.	Bedeutung der Zeitarbeit	363
10.10.	Teilzeit und innovative Arbeitszeit- und Arbeitsmodelle	363
10.11.	Qualifikationsniveau der Auszubildenden	363
10.12.	Ausbildungsmodell und neue Berufe	363
10.13.	Satellitenmodell als zukunftsgerechte Ausbildungsform	364
11.	<i>IT-Fachkräfte</i>	364
11.1.	Angebot an IT-Ausbildungsplätzen	364
11.2.	Situation und Handlungsbedarfe bei IT-Fachkräften in der Region Stuttgart	364
11.3.	Greencard	365
12.	<i>Angebot der beruflichen Weiterbildung in Baden-Württemberg</i>	365
12.1.	Förderinstrumente und Fördermittel	366
12.2.	Transparenz des Weiterbildungsangebots	366
12.3.	Kooperation zwischen Bildungseinrichtungen	367
12.4.	Betriebswirtschaftliche Qualifizierung und Meisterausbildung	367
12.5.	Defizite bei sozialen Qualifikationen	367
12.6.	Neue Angebote und regionale Qualifizierungsbedarfsanalysen	367
12.7.	Verbundausbildung	368
13.	<i>Zukunftskonzepte der Qualifizierung</i>	368
13.1.	Innovationsqualifizierung für KMU	368
13.2.	Innovationsmanagement in KMU	368
13.3.	Qualifizierungskonzepte für Unternehmensnachfolger	369
13.4.	Qualifizierungskonzepte im Handwerk	369
13.5.	Modellversuche	370
13.6.	Zusatzqualifikationen	370
13.7.	Initiativpreis Aus- und Weiterbildung als Monitoringinstrument für best practice	370
13.8.	Methodische Ansätze in Bayern und Rheinland-Pfalz	371
13.9.	Weiterentwicklung der Berufsbildungszentren zu Kompetenzzentren	371
13.10.	Virtuelles Trainingscenter	372
13.11.	Ausbildung von Führungskräften für KMU	372
13.12.	Qualifizierung zur Patentverwertung	373
13.13.	Benchmarking als Qualifizierungsmethode	374
13.14.	Veränderungsmanagement, lernende Organisation und Netzwerke	374

14.	<i>Beratung</i>	375
14.1.	Bedeutung der externen Unternehmensberatung – Hilfe zur Selbsthilfe	375
14.2.	Beratungsförderung – wirksamstes Instrument der Mittelstandsförderung	375
14.3.	Stärkere Ausrichtung auf Kleinst- und Kleinunternehmen	375
14.4.	Themen und Branchen der Zukunft	376
14.5.	Verstärkung der Unternehmenssicherung	377
14.6.	Bedeutung der Beratung für KMU aus Sicht der Verbände	377
14.7.	Beratung aus Sicht der Unternehmen	377
14.8.	Beratungsbedarfe	378
14.8.1.	Handwerkskammer (HWK Reutlingen)	378
14.8.2.	Handwerkskammer Konstanz	378
14.8.3.	Baden-Württembergischer Industrie- u. Handelskammertag (BWIHT)	378
14.8.4.	Bund der Selbstständigen	379
14.9.	Beratungsstrukturen	379
14.10.	Struktur der Beratung öffnen	379
14.11.	HWK Reutlingen	379
14.12.	Einzelhandelsverband	380
14.13.	Qualifikation der Unternehmensberater verbessern	380
14.14.	Qualifikation der Berater – Qualitätskriterien der Beratung	380
14.15.	Verband deutscher Maschinen und Anlagenbau	380
14.16.	Erfolgsfaktoren der Beratung	380
14.17.	Empfehlungen zur Gestaltung der Beratungsförderung (Hoga)	381
14.18.	Empfehlungen des Landesverbandes der freien Berufe (LfB)	381
14.19.	Landesinnungsverband elektrotechnische Handwerke	381
14.20.	Fachverband Sanitär-Heizung-Klima	382
14.21.	Beratungsförderung des Bundes und des Landes Baden-Württemberg	383
14.22.	Stellungnahme des Wirtschaftsministeriums vom 7. Juni 2000 zur geplanten Kürzung der Beratungsförderung für das Handwerk durch die Bundesregierung	383
14.23.	Handel	386
14.23.1.	Bedeutung der Beratung	386
14.23.2.	Beratungsschwerpunkte	386
14.23.3.	Nachfolge	386
14.23.4.	Existenzgründung	386
14.23.5.	Existenzsicherung	386
14.23.6.	Stadtmarketing	386
14.23.7.	Standortaufwertung	387
14.23.8.	Beratungsinstrumente	387
14.24.	Beratungssituation in der Landwirtschaft	388
14.24.1.	Beratungsinstrumente	388
14.24.2.	Organisation/Struktur der Beratung	389
14.24.3.	Beratungsschwerpunkte	390

14.24.4.	Empfehlungen zur Verbesserung	390
14.24.5.	Empfehlungen des Verbandes der agrargewerblichen Wirtschaft (VdAW)	390
14.24.6.	Ökolandbau	390
14.25.	Institut für Freie Berufe	391
14.26.	Unterstützungsangebote für Selbstständige im etz (ITZ)	391
14.27.	Akademie für Technikfolgenabschätzung	391
14.28.	Künftige Struktur der Beratungsförderung aus Sicht des Landesgewerbebeamtes (LGA)	392
14.29.	Künftige Ausrichtung der Beratungsförderung	392
14.30.	Qualifizierung von kommunalen und regionalen Wirtschaftsförderern	393
IX. Markterschließung – Kooperationen – Netzwerke		394
1.	<i>Zukunftstrends</i>	394
2.	<i>Auslandskooperationen und -beteiligungen erhalten neuen Stellenwert</i>	395
2.1.	KMU sind auf die Globalisierung bisher zu wenig vorbereitet	397
2.2.	Mittelstand sieht Globalisierung eher als Gefahr denn als Chance	397
2.3.	Anforderungen aus der Globalisierung an KMU	397
3.	<i>Globalisierung und Exporttätigkeit aus Baden-Württemberg</i>	398
3.1.	Auslandsaktivitäten mittelständischer Unternehmen in Baden-Württemberg	398
3.2.	Resultierende Handlungsbedarfe	399
4.	<i>Förderung und Maßnahmen zur Erschließung ausländischer Märkte</i>	400
4.1.	Markterschließungsprogramme	401
4.2.	EU-Beratungszentren	402
4.3.	Förderung der Beteiligung an Messen und Ausstellungen	402
5.	<i>Marktsituation und -entwicklungen in den verschiedenen Branchen</i>	402
5.1.	Freie Berufe	402
5.1.1.	Handlungsbedarfe laut Institut für Freie Berufe (IFB)	403
5.1.2.	Steuerberaterkammer	404
5.1.3.	Architektenkammer	404
5.2.	Verband der Verlage und Buchhandlungen	405
5.3.	Handwerk (Baden-Württembergischer Handwerkstag (BWHT))	405
5.3.1.	Ausrichtung auf den regionalen Markt, Exportorientierung und internationale Tätigkeit. Entwicklungen/Veränderungen. Zugang und Partizipation an Exportaufträgen	406
5.3.2.	Marktentwicklungen	406
5.3.3.	Bedeutung grenzüberschreitender Kooperationen und Messebeteiligungen bei der Markterschließung	407
6.	<i>Möglichkeiten der Tätigkeit von baden-württembergischen KMU in der Schweiz, Österreich und Frankreich. Hindernisse, Chancen und Risiken, vor dem Hintergrund der geographischen Grenzlage und den Standortbedingungen in Baden-Württemberg</i>	407

6.1.	Zur Schweiz	408
6.2.	Zu Österreich	408
6.3.	Zu Frankreich	408
7.	<i>Vergabewesen von Land und Kommunen</i>	408
7.1.	Zugang und die Beteiligung von KMU je nach Betriebsgröße an der Vergabe öffentlicher Aufträge. Wirksame Verbesserungsmöglichkeiten (vgl. Zwischenbericht „Vergabewesen von Land und Kommunen“, Drs. 12/5524)	408
7.2.	Probleme für KMU je nach Betriebsgröße durch die Auftragsvergabe an Generalunternehmen (vgl. Zwischenbericht „Vergabewesen von Land und Kommunen“, Drs. 12/5524)	408
8.	<i>Schwarzarbeit</i>	408
8.1.	Belastungen durch Schwarzarbeit und Handlungsbedarfe	408
8.2.	Ansätze zur Bekämpfung der Schwarzarbeit	409
9.	<i>Möglichkeiten für kleine Unternehmen, den Markt auf sich aufmerksam zu machen. Defizite im Bereich der Marktstrategien und des Marketing</i>	409
9.1.	Bäckerinnung	409
9.2.	Marktsituation im Handel	409
9.2.1.	Erfolgsfaktoren für die KMU des Einzelhandels	411
9.2.2.	Handlungsbedarfe	411
9.2.3.	Marktsituation Lebensmittelhandel	412
9.2.4.	Situation der Lebensmittelhersteller	412
9.3.	Marktsituation Landwirtschaft	413
9.3.1.	Handlungsbedarfe	413
9.3.2.	Handlungsbedarfe aus der Sicht der Arbeitsgemeinschaft der Baden-Württembergischen Bauernverbände	414
9.3.3.	Konzepte zur Erschließung neuer Beschäftigungschancen in der Landwirtschaft	415
9.4.	Garten- / Landschaftsbau	415
9.5.	Groß- und Außenhandel	416
9.6.	Marktsituation Hotel- und Gaststättengewerbe	417
9.6.1.	So genannte Vereinsfeiern als Schwarzgastronomie	417
9.7.	Tourismus	417
10.	<i>IT-Wirtschaft</i>	418
10.1.	Internet-Ökonomie – New Economy – Neuer Mittelstand (IAO, Frau Schäfer)	418
10.2.	Neuer Mittelstand und Netzwerkmanagement (Prof. Reiß)	419
10.3.	Software- und IT-Branche (BVIT)	420
10.4.	Dynamische Entwicklung der TIME-Branchen (MFG)	421
10.5.	Neue Medien – neue Wettbewerbschancen	422
10.6.	Medienwirtschaft	423
10.7.	Neue Selbstständigkeit im Netz	423
11.	<i>Wettbewerbsstörungen und faire Rahmenbedingungen für KMU</i>	424
11.1.	Bund der Selbstständigen (BDS)	424

11.2.	Deutscher Gewerkschaftsbund (DGB)	424
11.3.	IHK Region Stuttgart zum öffentlich geförderten Arbeitsmarkt	425
11.4.	Öffentliche Auftragsvergabe	425
12.	<i>Aussagen der Unternehmer und Unternehmerinnen bei den Regionalen Dialogforen zum Thema „Markterschließung-Kooperationen-Netzwerke“</i>	425
13.	<i>Marketing im Mittelstand</i>	427
13.1.	Marktforschung gewinnt im Mittelstand an Bedeutung	427
13.2.	Der Mittelstand setzt verstärkt auf Öffentlichkeitsarbeit	427
13.3.	Marketingfähigkeiten von mittelständischen Unternehmen	428
13.4.	Erfolgreiche Marketing-Instrumente	429
13.5.	Weckung des Marketing-Bewusstseins im Handwerk in Baden-Württemberg (Institut für Technik der Betriebsführung (itb), Herr Hantsch)	430
13.6.	Stellungnahme Wirtschaftsministerium zur Absatzförderung	431
13.7.	Marketing in der Landwirtschaft	431
13.7.1.	Vermarktungs- und Zukunftskonzepte Landwirtschaft/Tourismus, Regionalentwicklung im Ländlichen Raum	431
13.7.2.	Absatzfonds	433
13.7.3.	CMA – Zentrale Marketinggesellschaft der Deutschen Agrarwirtschaft	433
14.	<i>Kooperationen im Mittelstand</i>	435
14.1.	Kooperationsverhalten	435
14.2.	Kooperationsmodelle	436
14.3.	Empfehlungen der Verbände	437
14.4.	Regionale Netzwerke eröffnen dem Mittelstand neue Potenziale	437
14.5.	Förderung von Kooperationen i.R. der überbetrieblichen Mittelstandsförderung	438
14.6.	Kooperationen in der Landwirtschaft	438
14.6.1.	Zusatzabgabenverordnung; Regelung der Übertragung von Milchquoten auf Kooperationen	439
14.6.2.	Fördertechnische Behandlung von Kooperationen beim Agrardiesel	439
14.7.	Rechtliche Rahmenbedingungen für Kooperationen	439
14.7.1.	Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen	439
14.7.2.	Verbot von Preisabsprachen	440
15.	<i>Virtuelle Marktplätze (vgl. Kapitel Einsatz Neuer Technologien und IuK)</i>	440
16.	<i>Entwicklungsprozess der Wirtschaftsregionen und regionale Clusterbildungen</i>	441
16.1.	Regionale Entwicklung (ifm Mannheim)	441
16.2.	Förderung von Entwicklungsstrategien für Regionen	443
16.3.	Erfolgsfaktoren und Unterstützungskonzepte regionaler Netzwerke und Kooperationen für den Mittelstand. Konzepte der Clusterpolitik zur Förderung von KMU	444
16.4.	Regionale Kompetenzprofile und Förderansätze in den Regionen	446

16.4.1	Hochrhein-Bodensee	446
16.4.2.	Heilbronn-Franken	447
16.4.3	Unterer Neckar	447
16.4.4	Südlicher Oberrhein	448
16.4.5.	Neckar-Alb	451
16.4.6.	Mittlerer Neckar	451
16.4.6.1.	Wettbewerb Innovations- und Kompetenzzentren der Region Stuttgart	453
16.4.7.	Mittlerer Oberrhein	454
16.4.8.	Region Donau-Iller/Bodensee-Oberschwaben	454
16.4.9.	Ostwürttemberg	455
14.3.10.	Nordschwarzwald	456
16.5.	Regionalförderkonzepte aus anderen Bundesländern	457
16.5.1.	Forum Zukunft Oberfranken – Euregio Egrensis	458
16.6.	Innoregio-Wettbewerb des Bundesministeriums für Bildung und Forschung (BMBF)	458
16.7.	Branchen- bzw. clusterbezogene Netzwerkiniciativen	459
16.7.1	Beispiel Zuliefererinitiative Baden-Württemberg (Rationalisierungskuratorium der Deutschen Wirtschaft (RKW))	459
X. Innovation, Einsatz neuer Technologien		462
1.	<i>Innovation und Einsatz neuer Technologien entscheidend für Überlebensfähigkeit von KMU</i>	462
1.1.	Innovationskraft von KMU	462
1.2.	Innovation Bedeutung von Technologie und Wissen	462
1.3.	Innovationstätigkeit und FuE in KMU	464
1.3.1.	Der Mittelstand muss Innovationen bewusst und zielgerichtet steuern	465
1.3.2.	Innovationsverhalten am Beispiel der Investitionsgüterindustrie	466
1.3.2.1.	Physische Produktinnovationen	467
1.3.2.2.	Technische Prozessinnovationen	469
1.3.2.3.	Organisatorische Innovationen	470
1.3.2.4.	Produktbegleitende Dienstleistungen	471
1.3.3.	Erfolgsfaktoren und Unterstützungsbedarf	472
1.3.4.	Ganzheitliches Innovationsverständnis entwickeln	472
1.3.5.	Mittelstandsgerechte Lösungen	473
2.	<i>Aussagen der Unternehmer und Unternehmerinnen bei den Regionalen Dialogforen zum Thema „Innovation, Einsatz neuer Technologien und IuK in KMU“</i>	474
3.	<i>Innovations- und Wissensmanagement aus Sicht der Verbände</i>	475
3.1	Hemmnisse der Innovationstätigkeit von KMU	476
3.2.	Patentinformationssystem	477
3.3	Stand der Einführung und Umsetzung von Umweltmanagementsystemen	478
3.4.	Chancen und Probleme bei der Einführung von Umweltmanagementsystemen	478

3.5	Qualitätsmanagement / Total quality management in KMU	479
3.6.	Zugangsmöglichkeiten zu neuen Technologien und modernen Management-Instrumenten für KMU	480
3.7.	Rahmenbedingungen steuerlicher und finanzieller Anreize, FuE-Förderung	481
4.	<i>Innovations- und Technologieförderung für KMU</i>	481
4.1.	Fördermaßnahmen des Landes	481
4.2.	Technologietransferangebote der Steinbeis-Stiftung	483
4.3.	Innovationsqualifizierung für KMU	484
4.4.	Forschungs- und Technologieförderung des Bundes	484
5.	<i>Nutzung der bestehenden Instrumente des Technologietransfers und der FuE-Förderung in KMU</i>	485
5.1.	Wichtigste und wirksamste Beratungsangebote, Programme, Projekte und Strukturen zur Unterstützung der Einführung in KMU	487
5.2.	Weitere Empfehlungen zur Innovations- und Technologieförderung	488
5.3.	10-Punkte-Programm zur Innovationspolitik der IHKn in BW	489
5.4	Empfehlungen des Gutachtens von Roland Berger und Partner „Zukunftsinvestitionen in Baden-Württemberg“	491
6.	<i>Zukunftskonzepte der Innovations- und Technologieförderung für KMU</i>	492
6.1.	Aufbau von regionalen Kompetenzzentren	492
6.2.	Weitere Beispiele für regionale Innovationsnetzwerke	493
6.3.	Wissensvermittlung zur Patentverwertung	494
6.4.	Benchmarking	494
7.	<i>Chancen für KMU durch IuK-Einsatz</i>	495
7.1.	Mittelstand nutzt das Internet	496
7.2.	Hemmnisse	497
7.3.	Marktpotenzial e-commerce	497
7.4.	Nutzen für KMU	498
7.5.	Online-shopping: Potenziale und Hemmnisse	499
7.6.	Virtuelle Unternehmen – eine Organisationsform für den Mittelstand	499
7.6.1.	Ergebnisse der Strategiestudie des Fraunhofer-Institutes IAO „Virtuelle Unternehmen in Baden-Württemberg“	500
7.7.	Telearbeit	500
8.	<i>Förderung des IuK-Einsatzes in KMU</i>	501
8.1.	Förderung durch das Land	501
8.2.	Rahmenbedingungen für die Internetwirtschaft: Anforderungen der Wirtschaft	503
8.3.	Rechtslage im Netz und Klärungsbedarfe	503
9.	<i>Entwicklung in einzelnen Branchen</i>	505
9.1.	Kommunikation und Werbewirtschaft	505
9.2.	Architekten	506
9.3.	Steuerberatung	506

9.4.	Ingenieurdienstleistungen, planende Berufe des Bauwesens	506
9.5.	Handel	506
9.6.	Internet-Verkauf im Buchhandel	507
9.7.	Tourismus	507
9.8.	Handwerk	508
9.8.1.	Internetnutzung im baden-württembergischen Handwerk	508
9.8.2.	Marktplätze für das Handwerk	508
9.8.3.	Virtuelle Unternehmen und Telearbeit im Handwerk	509
10.	<i>Zukunftskonzepte zur Förderung des IuK-Einsatzes und e-business in KMU</i>	510
10.1.	Forum Mittelstand Berlin/Brandenburg	510
10.2.	Telemarkt Region Karlsruhe	511
10.3.	Branchenmarktplätze und Business to Business Communities	511
10.4.	Virtuelle shopping mall „my shop“	512
10.5.	Projekt virtuelles Flächenmanagement mit GPS (global positioning system)	512
XI. Kapitalausstattung und Finanzierungskonzepte		514
1.	<i>Finanzierungsstruktur im Mittelstand</i>	514
1.1.	Fremdfinanzierungsstruktur im „Euroland“	514
1.1.1.	Bedeutung der Kreditfinanzierung in Deutschland	514
1.2.	Kreditversorgung des Mittelstands	514
1.3.	Kapitalstruktur und Eigenkapitalquote von KMU	514
1.3.1.	Untersuchung der Deutschen Bundesbank	515
1.3.2.	Untersuchung der Creditreform	515
1.3.3.	Studie von McKinsey	515
1.3.4.	Aussage des Einzelhandelsverbands Baden-Württemberg	515
2.	<i>Auswirkungen der finanziellen Situation auf Finanzierungs- und Unternehmensstrategien sowie Unternehmensentwicklung (Finanzierung von Wachstum, Bestandssicherung und Ursache für Insolvenzen)</i>	516
2.1.	Insolvenzen	516
2.1.1.	Insolvenzursachen	517
2.2.	Rechtsformen im Mittelstand und Auswirkungen auf Finanzsituation/struktur und -strategien	518
2.3.	Zugangsmöglichkeiten zu Fremd- und Beteiligungskapital für KMU	519
2.3.1.	Generelle Darstellung	519
2.3.2.	„Kleine Aktiengesellschaft“	520
2.3.3.	Börsengang als Instrument der Eigenkapitalstärkung im Mittelstand	520
2.3.4.	Nachrangkapital – eine Alternative der Eigenkapitalbildung	520
3.	<i>Finanzierungsstrategien und Finanzierungsprobleme – Situationsanalyse aus Sicht der Verbände und Unternehmen</i>	520

3.1.	Kapitalstruktur verbessern – Neue Finanzierungsmodelle anwenden	520
3.2.	Finanzierungsstrategie im Handwerk	521
3.2.1.	Aussage des Landesinnungsverbands der elektrotechnischen Handwerke Baden-Württemberg	521
3.2.2.	Fremdkapital versus Beteiligungskapital	521
3.3.	Finanzierungsstrategie in der Industrie – Maschinenbau	522
3.3.1.	Stellungnahmen und Empfehlungen von Verbänden und Gewerkschaft	522
4.	<i>Ergebnisse der Regionalforen</i>	524
5.	<i>Entwicklungen auf den internationalen Finanzmärkten – Auswirkungen auf KMU</i>	526
5.1.	Geschäftspolitik der Banken – Rückzug aus dem Mittelstandskredit	526
5.2.	Aktuelle Herausforderungen und künftige Entwicklungen	526
5.2.1.	Die neue Insolvenzordnung, §18 KWG und das Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich	527
5.2.2.	Die Baseler Eigenkapitalrichtlinie	527
5.3.	Vereinfachung von Verfahren – Entlastung von Auskunftspflichten, Abbau von Bürokratiebelastungen durch § 18 KWG	527
5.3.1.	Kritische Anmerkungen und Forderungen (Badischer Genossenschaftsverband, BWHT und „Frauen-Wirtschaftsverbände“)	527
5.4.	Veränderung der Kreditversorgungs- und Finanzierungsstruktur	528
5.5.	Struktur der Anforderungen durch die Baseler Eigenkapitalrichtlinie und Handlungsbedarfe für den Mittelstand	529
5.5.1.	Zielsetzung der Neufassung der von 1988 stammenden Baseler Eigenkapitalstandards	529
5.6.	Rating – Verfahren – Standards zur Ermittlung der Bonität und Anforderungen an diese Verfahren	529
5.7.	Konsequenzen für Banken und Kapitalversorgung, Kreditkosten für Unternehmen, Anforderungen hinsichtlich Eigenkapitalunterlegung und Transparenz	530
5.8.	Rating – Agenturen	530
5.8.1.	Handlungsempfehlungen Württembergischer Sparkassenverband	531
5.8.2.	Bundesratsinitiative des Wirtschaftsministeriums Baden-Württemberg	531
5.9.	Handlungsbedarfe zur Vorbereitung der Unternehmen	532
5.9.1.	Handlungsbedarf Württembergischer Sparkassenverband	532
5.9.2.	Handlungsbedarf aus Sicht des Wirtschaftsministeriums BW	533
5.9.3.	Stellungnahmen der Verbände	533
6.	<i>Öffentliche Förderprogramme/Finanzhilfen</i>	533
6.1.	Generelles zu Finanzierungshilfen	533
6.2.	Landeskreditbank (L-Bank)	534
6.3.	EU – Beihilfen- und Garantiekontrolle bürokratisch und mittelstandsfeindlich	535
6.4.	Bürgschaftsbank Baden-Württemberg	535
6.5.	KMU-gerechte Änderung der Leitlinien „Unternehmen in Schwierigkeiten“	535
6.6.	Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württ. (MBG)	536

6.6.1.	Erhöhung des Zuschusses des Landes zur Verbilligung der Beteiligungsentgelte	536
6.6.2.	Liquiditätshilfen – Sanierungsmanagement	537
6.7.	Bundesförderung: Deutsche Ausgleichsbank (DtA) und Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)	537
7.	<i>Künftige Förderstrategie der Bundes – Förderinstitute</i>	538
7.1.	Generelles zur künftigen Förderstrategie und	538
7.2.	Konsequenzen für die Mittelstandsförderung	538
7.2.1	Forderungen	539
7.2.1.1.	Bürokratieabbau bei Kreditvergabeverfahren, Vereinfachung	539
7.2.1.2.	Verbesserung des Transparenz und Abstimmung der Förderprogramme	539
7.2.1.3.	Bearbeitungsaufwand senken – Förderrichtlinien angleichen und abstimmen	539
7.2.1.4.	Weitere Forderungen des Badischen Genossenschaftsverbandes	539
7.2.2.	Förderung der freien Berufe: Einbeziehung in Förderrichtlinien	540
8.	<i>Beteiligungskapital als Finanzierungsform</i>	540
8.1.	Aussagen von Experten zu Beteiligungskapital als Finanzierungsform	540
8.2.	Bedeutung von Beteiligungskapital für Unternehmenswachstum und Eigenkapitalausstattung	540
8.2.1.	Gründe/Motive zur Hereinnahme von Beteiligungskapital	541
8.3.	Kapitalbeteiligungsgesellschaften und Entwicklungen im Beteiligungskapitalmarkt	541
8.4.	Markt für Beteiligungskapital – starke Expansion	541
8.5.	Beteiligungsformen, -arten und -branchen	542
8.5.1.	Beteiligungsgruppen	542
8.6.	Strukturelle Verschiebungen hin zu early stage (Frühphase) und start up (Gründungsfinanzierung)	542
8.7.	Vermittlungsquote	543
8.8.	Bestimmungsfaktoren – Venture Capital (VC) kein Massenprodukt, sondern Highflyerfinanzierung (Wachstumsunternehmen)	543
8.9.	Entwicklung des VC-Marktes	543
8.9.1.	Knappe Ressource: erfahrenes Management	544
8.10.	Technologie-Beteiligungs-Gesellschaft (tbg) als erfolgreicher Katalysator – Coinvestment und Risikoteilung als erfolgreiche Instrumente	544
8.11.	Fehlende Transparenz und effiziente Vermittlungsmechanismen bei Beteiligungskapital	545
8.12.	Lücken im Bereich Innovationsfinanzierung bei klassischen Branchen, in der pre-seed (Frühphasen) und seed-Phase, sowie im low tech- (einfachen) und no tech-Bereich (nicht-technologischen Bereich) schließen	545
8.13.	Lücke bei moderat wachsenden Unternehmen und Ansatzpunkte zur Behebung	545
9.	<i>Ansätze und Handlungsbedarfe zur Eigenkapitalbildung in KMU</i>	546
9.1.	Anreize für stärkere Selbstfinanzierung schaffen – Image- und Infokampagne Eigenkapital	546

9.2.	Rahmenbedingungen für Eigenkapitalfinanzierung verbessern	546
9.2.1.	Forderungen – Stellungnahme	546
10.	<i>Beteiligungskapitalmarktsituation in Baden-Württemberg</i>	546
10.1.	Maßnahmen im Rahmen der Existenzgründungsinitiative in BW	547
10.2.	Lücken und Ansatzpunkte in BW	547
10.3.	VC – Vermittlungsmodelle und erfolgreiche Fonds-Konstruktionen	547
10.3.1	Ansatzpunkte für die Weiterentwicklung der Beteiligungsfinanzierung in Baden-Württemberg	548
10.4.	Rahmenbedingungen für Beteiligungskapital verbessern	548
10.4.1.	Forderungen: Deutscher Industrie- u. Handelstag (DIHT), Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI)	549
10.4.2.	Baden-Württemberg und Bayern: Bundesratsinitiative zur steuerlichen Förderung von Beteiligungen an Wagniskapital	549
11.	<i>Börsengang und „Kleine AG“ als Instrument der Eigenkapitalbeschaffung</i>	549
11.1.	Zunahme der AGs durch Deregulierung des Aktienrechts und Neue Börsenaktivitäten	549
12.	<i>Informeller Beteiligungskapitalmarkt und Business Angels</i>	550
12.1.	Finanzierungslücke bei Gründern (equity gap)	550
12.2.	Business Angels	551
12.2.1.	Bedeutung von Business Angels	551
12.2.2.	Business-Angel-Kultur – bisher kein organisierter Markt	551
12.2.3.	Business Angel-Netzwerke	551
12.2.3.1.	BAND – Business Angel-Netzwerk Deutschland	552
12.2.3.2	Rahmenbedingungen zu Gunsten von Business Angels gestalten	552
12.2.4.	Regionale Business Angel-Netzwerke und Angel-Modelle	553
12.2.4.1	Konzept und Angebote der Business Angels-Agentur Ruhr – Typologie von Business Angels und Beteiligungsvermittlung	553
12.2.4.2.	Modell, Struktur und Angebote der IT-Adventure AG	554
12.3.	Vor- und Nachteile der verschiedenen Organisationsformen	554
13.	<i>Kleingründungen und Kleinkredite</i>	555
13.1.	Einfache Dienstleistungen: Bedeutung für Nahversorgung und Kreditvermittlungsprobleme	555
13.2.	Mikrokreditprogramme und alternative Finanzierungskonzepte Zielgruppe Klein- und Kleinstgründungen	555
13.3.	Kredit einzig erreichbare Finanzierungsquelle für Kleingründer	556
13.4.	Kleingründungen – kein Zugang zu organisierten Kapitalmärkten und Beratungsdefizite	556
13.4.1	Vier-Länder-Studie im Auftrag der EU	556
13.5.	Strategien für das Firmenkleinstkreditgeschäft	557
13.6.	Internationale Erfahrungen und Charakteristika von Kleinstkreditprogrammen	557
13.7.	Handlungskonzepte für ein Microlending-Modell	559
13.7.1.	Das polnische Modell Fundusz Mikro	559
13.7.2.	Das englische Modell ART	559

13.8.	Kleinkreditprogramme in Deutschland	559
13.8.1.	Arbeitsmarktpolitisches Rahmenprogramm der Investitionsbank in Berlin (IBB)	560
13.9.	EU-Pilotprojekt „Equal credit“	560
13.10.	Projekt „Stadtteilbanking Hamburg“ – alternatives Finanzierungskonzept	561
13.11.	Finanzierung von Kleinunternehmen	562
13.12.	Re-engineering (Anpassung) des Kreditgeschäfts für Kleinbetriebe	562
13.13.	Angepasste Betreuungssysteme und Produkte für Kleinunternehmen – Umsetzungsprojekt fördern	562
13.13.1.	Optionen zur Entwicklung angepasster Betreuungssysteme und Produkte für die Banken	562
13.13.2.	Aussagen des Badischen Genossenschaftsverbands und des WSGV	563
13.13.3.	Erfolgversprechende Ansätze: „Die Initiativen der DtA und der L-Bank-Programme sowie des Instituts für Finanzdienstleistungen Hamburg (IFF)“	564

Dritter Teil: Empfehlungen

I.	Kenntnisnahme des Berichts	565
II.	Annahme der Handlungsempfehlungen des 10-Punkte-Katalogs zur sofortige Umsetzung – 10-Punkte-Katalog	565
III.	Prüfauftrag zur Umsetzung des Gesamtkatalogs der Empfehlungen	569
	I. Gesamtkatalog der Empfehlungen	569
	II. Familienunternehmen	569
	III. Rahmenbedingungen durch EU, Bund, Land	570
	IV. Bürokratiebelastungen	573
	V. Mittelstandsförderung	575
	VI. Vergabewesen von Land und Kommunen	578
	VII. Existenzgründung und Betriebsübergabe	580
	VIII. Qualifizierung – Beratung – Fachkräftemangel	582
	IX. Markterschließung – Kooperationen – Netzwerke	589
	X. Innovation, Einsatz Neuer Technologien und IuK	592
	XI. Kapitalausstattung und Finanzierungskonzepte	596

Vierter Teil: Abweichende Voten

I.	Abweichende Voten zum 10-Punkte-Katalog	599
A.	Abweichendes Votum der Kommissionsmitglieder der SPD-Fraktion	599
B.	Abweichendes Votum des Kommissionsmitglieds der Fraktion Bündnis 90/Die Grünen	604
C.	Abweichendes Votum des Kommissionsmitglieds der Fraktion Die Republikaner	610

II.	Abweichende Voten zum Gesamtkatalog der Empfehlungen der Enquetekommission	611
A.	Abweichende Voten der Kommissionsmitglieder der SPD-Fraktion	611
B.	Abweichende Voten des Kommissionsmitglieds der Fraktion Bündnis 90/Die Grünen	612

Anlagen

	Inhaltsübersicht	Seite
Anlage 1:	a) Übersicht sämtlicher Sitzungen der Enquetekommission „Mittelständische Unternehmen“	631
	b) Durchgeführte Maßnahmen	631
	c) Arbeitsplan der Enquetekommission	631
Anlage 2:	Stellungnahme des Wirtschaftsministeriums und des Ministeriums Ländlicher Raum zum Untersuchungsauftrag	643
Anlage 3:	Berichtsansträge und Stellungnahmen der Ministerien zu den Berichtsansträgen	734
Anlage 4:	Übersicht zur Mittelstandsförderung in Baden-Württemberg – Aufgaben – Instrumente – Institutionen – Finanzmittel	928

Anlagenband

Inhaltsverzeichnis

Anlage 1:	Programme der Anhörungen und Regionalen Dialogforen
Anlage 2:	Fragenkataloge der Enquetekommission und ausgewählte schriftliche Stellungnahmen von Instituten und Verbänden
Anlage 3:	Weitere ausgewählte Stellungnahmen zu Fachthemen
Anlage 4:	Synopsen zur Mittelstandsförderung in Anrainer-Ländern (Wirtschaftsministerium und Ministerium Ländlicher Raum)
Anlage 5:	Synopse zu Novellierungsvorschlägen Mittelstandsförderung; Zusammenfassung der Ergebnisse ausgewählter Empfehlungskataloge
Anlage 6:	Stellungnahmen zum Thema Bürokratiebelastung und Bestandsliste Bürokratiekosten-TÜV
Anlage 7:	Fragebogen und Ergebnisse der Umfrage der Enquetekommission

Der Anlagenband kann beim Landtag Baden-Württemberg eingesehen oder gegen Gebühr bezogen werden.

Erster Teil: Formalia

A. Einsetzung und Auftrag der Enquetekommission

I. Einsetzungsbeschluss und Untersuchungsauftrag

Der 12. Landtag des Landes Baden-Württemberg beschloss in seiner Sitzung am 24. März 1999 auf Antrag der Fraktionen der CDU und der FDP/DVP vom 23. März 1999 (Drucksache 12/3890) und mit Ergänzung durch den Antrag der SPD vom 24. März 1999 (Drucksache 12/3891), gemäß § 34 der Geschäftsordnung des 12. Landtags von Baden-Württemberg eine Enquetekommission „Situation und Chancen der mittelständischen Unternehmen, insbesondere der Familienunternehmen, in Baden-Württemberg“ einzusetzen. Auftrag der Enquetekommission ist es, die Situation und Chancen der mittelständischen Unternehmen, insbesondere der Familienunternehmen in Baden-Württemberg – differenziert nach Wirtschaftszweigen – zu untersuchen, Empfehlungen zu Rahmenbedingungen und Förderung abzugeben und über die Untersuchungsergebnisse bis zum Sommer 2000 zu berichten. (vgl. Untersuchungsauftrag vom 25. März 1999 Drucksache 12/3901).

A. Situation von mittelständischen Unternehmen in Baden-Württemberg

1. Welche Bedeutung haben die mittelständischen Unternehmen in den Bereichen Handwerk, Industrie/Gewerbe, Handel, Freie Berufe, Dienstleistungen, Land- und Forstwirtschaft für die Wirtschaft in Baden-Württemberg, insbesondere im Hinblick auf
 - a) die Anzahl der Unternehmen,
 - b) die Arbeits- und Ausbildungsplätze,
 - c) den Beitrag zum Bruttoinlandsprodukt,
 - d) die Stabilität der Wirtschaftsentwicklungund wie verlief die Entwicklung in den vergangenen Jahren? Dabei soll ein Schwerpunkt auf die Betrachtung von Klein- und Kleinstbetrieben gelegt werden.
2. Welche Auswirkungen auf die mittelständischen Unternehmen, insbesondere die Familienunternehmen, hat beispielsweise
 - a) die Verschärfung des internationalen Wettbewerbs,
 - b) der Strukturwandel von produzierendem Gewerbe hin zu Dienstleistungen,
 - c) die zunehmende Konzentration von Unternehmen in vielen Bereichen?
3. Welche Anforderungen sind heute an die Leitung eines mittelständischen Unternehmens in fachlicher und kaufmännischer Sicht gestellt? Wird die Firmenleitung diesen Anforderungen gerecht und welche Unterstützung kann sie erhalten?
4. Wie ist die Situation von Frauen in der Leitung von mittelständischen Unternehmen, insbesondere,
 - a) in welchem Umfang sind die Frauen selber die Leiterinnen des Unternehmens und in welchem Umfang sind sie als mithelfende Familienangehörige in der Firmenleitung tätig,
 - b) welche Ausbildung haben die mithelfenden Frauen in der Firmenleitung,
 - c) welche Unterstützung in Form von Ausbildung und Beratung erhalten die mithelfenden Frauen?
5. Welche Konsequenzen hat die Mitarbeit von Familienmitgliedern in den mittelständischen Unternehmen, insbesondere,

- a) wie hoch ist das Einkommen der Familienmitglieder im Vergleich zu abhängig Beschäftigten in größeren Unternehmen,
 - b) wie müssen die Arbeitsverhältnisse aus rechtlicher Sicht gestaltet werden,
 - c) wie sind die Rentenansprüche der Familienangehörigen im Vergleich zu abhängig Beschäftigten,
 - d) welche Folgen hat die Mitarbeit von Familienmitgliedern auf das Familienleben, die Kindererziehung, das Zeitbudget der Familie und die Freizeit?
6. Welche Probleme ergeben sich bei der Weitergabe von Familienunternehmen, zum Beispiel,
- a) sind in ausreichendem Maße qualifizierte Nachfolger vorhanden,
 - b) welche erb- und steuerrechtlichen Probleme können entstehen,
 - c) sind die ausscheidenden Firmeninhaber ausreichend auf die Übergabe vorbereitet oder gibt es Konflikte zwischen den Generationen?
7. Wie ist die finanzielle Situation der mittelständischen Unternehmen, insbesondere der Familienunternehmen? Insbesondere,
- a) wie hat sich die Eigenkapital- und Ertragssituation entwickelt,
 - b) wie ist der Zugang der Unternehmen zu Fremdkapital,
 - c) wie hat sich die Zahl der Insolvenzen und Neugründungen in den vergangenen Jahren entwickelt?
8. Wie ist die Situation der landwirtschaftlichen Unternehmen und wie wirkt sich die Förderpolitik der EU, des Bundes und des Landes aus?
9. Welche bürokratischen Hemmnisse belasten die mittelständischen Unternehmen?
10. Wie werden mittelständische Unternehmen bei der Vergabe öffentlicher Aufträge berücksichtigt?
11. Gibt es in einzelnen Bereichen eine Konkurrenz zu öffentlichen Anbietern auf Bundes-, Landes- oder kommunaler Ebene?
12. Wie ist das „Image“ von mittelständischen Unternehmen? Wie werden sie von der Bevölkerung gesehen und wie werden sie in der Schule dargestellt?

B. Chancen und Risiken – Wege in die Zukunft

1. Wie sollte die Förderung von Existenzgründungen und Betriebsübernahmen in der Zukunft ausgestaltet und gewichtet werden?
2. Welche Beiträge kann die Beratung für die Entwicklung mittelständischer Unternehmen leisten und wie müssen die Instrumente der Beratungsförderung ausgestaltet sein, um den Erfordernissen der Zukunft gerecht zu werden?
3. Inwieweit ist die Wirtschaftsförderung des Landes auf mittelständische Unternehmen ausgerichtet und wie wirkt diese Förderung? Welches sind die einzelnen Förderprogramme und in welchem Umfang werden sie in Anspruch genommen?
4. Wie kann der Zugang zu Förder- und Beratungsprogrammen der Europäischen Union sowie zu europaweiten Ausschreibungen verbessert werden?
5. Wie kann die Gläubigerstellung im Zahlungsverkehr verbessert werden?
6. Wie kann der Technologietransfer für mittelständische Unternehmen genutzt werden? Durch welche Maßnahmen kann der Mittelstand, insbesondere das Handwerk, künftig an der Forschungsförderung durch das Land gerecht teilhaben?

7. Sind Kooperationen ein Weg in die Zukunft und welche Maßnahmen, insbesondere im Handels- und Gesellschaftsrecht, sind ggf. notwendig?
 8. Welche Chancen und Risiken ergeben sich aus der Grenznähe Baden-Württembergs zu Frankreich, der Schweiz und Österreich? Welche Förderprogramme für die mittelständische Wirtschaft existieren in diesen Staaten? Wie sehen insbesondere die Möglichkeiten der Tätigkeit von baden-württembergischen Unternehmen in der Schweiz und in Österreich sowie umgekehrt aus? Welche Hindernisse gibt es? Was gedenkt die Landesregierung wann dagegen zu tun?
 9. Welche Chancen und Risiken ergeben sich aus den Binnengrenzen zu den Ländern Bayern, Hessen und Rheinland-Pfalz? Welche Förderprogramme für die mittelständische Wirtschaft existieren in diesen Ländern?
 10. Welche Belastung der Familienunternehmen entsteht durch die Schwarzarbeit und wie kann ihr in Zukunft wirksamer begegnet werden?
 11. Welche Anforderungen hat der Mittelstand an die Aus- und Fortbildung für die Zukunft? Welche Qualifikationen werden in Zukunft gefragt sein? Welche Ausbildungsformen werden hierzu benötigt? Wie können neue Ausbildungsberufe schneller verankert werden? Inwiefern ergibt sich ein Bedarf für verbesserte Weiterbildung von Fach- und Führungskräften und Unternehmern im Mittelstand, aber auch für die nicht direkt betriebsbezogene Fortbildung der Mitarbeiter? Besteht ein Bedarf an Zusatzausbildungen für Hochschulabsolventen? Welche Möglichkeiten bestehen für eine Kooperation verschiedener Bildungsträger insbesondere im Bereich der Weiterbildung?
 12. Wie kann das Marketing im Mittelstand verbessert werden? Kann das Marketing durch Land und Kommunen im Hinblick auf den Mittelstand verbessert werden?
 13. Durch welche Maßnahmen kann das Land die Belastungen ausbildender Betriebe mindern?
 14. Welche Chancen und Risiken ergeben sich durch die neuen Kommunikationsmedien für die mittelständischen Familienunternehmen? Auf welche Weise kann das Land die Risiken mindern und die Chancen fördern? Inwiefern kann das Land mittelständischen Betrieben, vor allem Handwerksbetrieben, Hilfestellung dazu geben, die neuen Kommunikationsmedien für den fachlichen Austausch, Kooperationen und den Wertschöpfungsprozess zu nutzen?
 15. Welche Möglichkeiten bietet das Vergaberecht des Bundes, seitens des Landes mittelständische Familienunternehmen zu fördern, Scheinselbstständigkeit mit all ihren Nachteilen für die Familien der so genannten Selbstständigen zu verhindern und ausbildende sowie frauenfördernde Unternehmen gerecht zu beteiligen?
 16. Durch welche Maßnahmen kann das Land die Benachteiligung mittelständischer Familienunternehmen gegenüber großen und konzernabhängigen Unternehmen auf dem globalisierten Markt ausgleichen?
- C. Rahmenbedingungen für mittelständische Unternehmen durch die EU, den Bund, das Land und die Kommunen
1. Welche Fördermaßnahmen für mittelständische Familienunternehmen gibt es in Baden-Württemberg, in anderen Bundesländern, im Bund oder in der Europäischen Union?
 2. Welche Auswirkungen haben die Veränderungen auf Bundesebene zum Beispiel in den Bereichen des Steuerrechts, des Arbeitsrechts und der Sozialversicherungen auf die mittelständischen Unternehmen in Baden-Württemberg?

3. Welchen Einfluss haben die Abgaben auf die Entwicklung der Unternehmen, insbesondere der Familienunternehmen?
4. Welche Auswirkung auf die mittelständischen Familienbetriebe und die dortigen Arbeitsplätze würde ein ermäßigter Mehrwertsteuersatz für arbeitsintensive Dienstleistungen, vor allem im Handwerk und in der Gastronomie, haben?
5. Wie müßten die Rahmenbedingungen für die mittelständischen Familienunternehmen auf Bundesebene gestaltet werden, um den Unternehmen die Schaffung von neuen Arbeits- und Ausbildungsplätzen zu ermöglichen?
6. Welche Gremien und Wirtschaftsorganisationen haben sich mit der Situation von mittelständischen Unternehmen, insbesondere der Familienunternehmen, befasst und dazu Vorschläge gemacht, und wie lauten diese?
7. Wie wurden die Rahmenbedingungen auf Landesebene in den vergangenen Jahren angepasst und welchen Handlungsbedarf gibt es noch?
 - a) Müssen neben der Überprüfungsaktion zum Abbau von wirtschaftsbelastenden Standards durch den Arbeitsstab im WM „Bürokratiekosten-TÜV“ weitere Maßnahmen getroffen werden, um Kosten durch Vorschriften zu beseitigen, und wie sollen solche belastende Standards oder Vorschriften beseitigt werden?
 - b) Welche Maßnahmen im Planungsrecht sind zu ergreifen?

D. Handlungsempfehlungen

Die Enquetekommission soll dem Landtag über die Untersuchungsergebnisse bis zum Sommer 2000 berichten, diese bewerten und etwaige Konsequenzen darstellen, einschließlich der personellen, strukturellen und finanziellen Auswirkungen für das Land.

II. Rechtsgrundlage und Verfahrensregeln

Rechtsgrundlage für Einsetzung, Zusammensetzung und Verfahren der Enquetekommission ist § 34 der Geschäftsordnung des Landtags von Baden-Württemberg in der Fassung vom 1. Juni 1989 (GBl. S. 250), zuletzt geändert durch Beschluss vom 11. Dezember 1997 (GBl. 1998 S.1).

In ihrer 2. Sitzung vom Freitag, den 16. April 1999, hat die Enquetekommission beschlossen, sich grundsätzlich bezüglich des Beratungs- und Verfahrensablaufs nach den Vorschriften für Fachausschüsse zu richten (vgl. Prot. II/1). In der 22. Sitzung am 17. März 2000 wurde beschlossen, abweichende Minderheitsvoten zu den Empfehlungen der Enquetekommission in einem gesonderten Teil in die Berichterstattung aufzunehmen.

III. Die Enquetekommission

Mitglieder und stellvertretende Mitglieder

Die Fraktionen haben folgende Enquetemitglieder und stellvertretende Mitglieder benannt:

	ordentliche Mitglieder	stellv. Mitglieder
CDU-Fraktion	Abg. Bloemecke Abg. Dr. Meister-Scheufelen Abg. Netzhammer Abg. Scheffold Abg. Schweizer	Abg. Fleischer Abg. Keitel Abg. Schuhmacher Abg. Tölg Abg. Wieser

SPD-Fraktion	Abg. Brinkmann Abg. Hausmann Abg. Schmiedel	Abg. Haußmann Abg. Dr. Puchta Abg. Seltenreich
Bündnis 90/ Die Grünen	Abg. Schlager	Abg. Dr. Hildebrandt
FDP/DVP-Fraktion	Abg. Drautz	Abg. Fauser
REP-Fraktion	Abg. Deuschle	Abg. Huchler

Zum 1. März 2000 schied der Abgeordnete Claus Schmiedel (SPD) aus der Enquetekommission aus. Als neues Mitglied wurde von der Fraktion der SPD der Abgeordnete Mario Capezzuto benannt.

Zum 31. März 2000 schied die Abgeordnete Dr. Gisela Meister-Scheufelen aus der Enquetekommission aus. Als neues Mitglied wurde von der Fraktion der CDU die Abgeordnete Ursula Kuri benannt.

Zum 28. Juni 2000 wurde von der Fraktion der SPD der Abgeordnete Rolf Seltenreich, bisher stellvertretendes Mitglied der Enquetekommission, als ordentliches Mitglied benannt. Gleichzeitig wurde der Abgeordnete Rudolf Hausmann, SPD, bisher ordentliches Mitglied, als künftig stellvertretendes Mitglied benannt.

Am 1. Dezember 2000 verstarb der Abgeordnete Ulrich Brinkmann, SPD.

Vorsitz

In ihrer 1. Sitzung vom 25. März 1999 hat die Enquetekommission zur Vorsitzenden die Abgeordnete Dr. Gisela Meister-Scheufelen (CDU) und zum stellvertretenden Vorsitzenden den Abgeordneten Richard Drautz (FDP/DVP) gewählt (vgl. Prot. I/1).

Auf Grund des Ausscheidens der Vorsitzenden hat die Enquete in ihrer 24. Sitzung am 31. März 2000 zur neuen Vorsitzenden die Abgeordnete Veronika Netzhammer (CDU) gewählt (vgl. Prot. XIV/ 3).

Mitarbeiter/innen

Wiss. Koordination und Geschäftsführung: Dr. Birgit Buschmann

Geschäftsstelle: ORR Wolfgang Stephan
Beate Waidelich
Gudrun Elser

Parlamentarische Berater
/innen der Fraktionen: Sabine Kurtz (CDU)
Cornelia Kinzig-Massar (SPD) und
Helmut Lange (SPD)
Suzan Ünver (Bündnis 90/Die Grünen)
Annette Baumer (FDP/DVP)
Horst Mühlmann (REP)

sowie die Mitarbeiter/innen des Stenographischen Dienstes, einschließlich Herrn Marcus Meyer, wiss. Mitarbeiter des Instituts für Angewandte Wirtschaftsforschung (IAW), Tübingen

B. Ablauf des Untersuchungsverfahrens

I.

Die Enquetekommission trat bis zum 5. Dezember 2000 insgesamt 39 Mal zusammen, hiervon 25 Mal in öffentlicher und 17 Mal in nichtöffentlicher Sitzung (vgl. Anlage 1a, Anlagenband).

Die Enquetekommission hat in bundesweit bisher einmaliger Weise umfassend das komplexe Themenfeld der Mittelstandspolitik bearbeitet und dabei ihrer Untersuchungsmethodik ein Dreiphasenkonzept zugrundegelegt (vgl. Anlage 1b und 1c, Anlagenband). Eine erste Anhörungsrunde mit ca. 70 Sachverständigen aus dem Bereich der Dach- und Fachverbände sowie von wissenschaftlichen Einrich-

tungen wurde im Juni und Juli 1999 durchgeführt. Zielsetzung war dabei eine Situationsanalyse in den mittelständisch strukturierten Branchen Handwerk, Handel, Agrarwirtschaft, Hotel- und Gaststätten, Tourismus, einzelnen Dienstleistungsbranchen, Freien Berufen sowie in den Bereichen Informations- und Kommunikationstechnologien und Medien in Baden-Württemberg.

In einer zweiten Phase wurden im Oktober und November 1999 im Rahmen von 6 Regionalen Dialogforen mittelständische Unternehmen, regionale und grenzüberschreitende Wirtschaftsfördereinrichtungen befragt. Im Mittelpunkt stand dabei, einen intensiven Dialog mit mittelständischen Unternehmen vor Ort exemplarisch in sechs Wirtschaftsregionen in Baden-Württemberg zu führen, um deren Problemlagen und Anliegen aufzunehmen. Zielsetzung war darüber hinaus, einen exemplarischen Überblick über regionale, insbesondere auch grenzüberschreitende Kompetenzprofile und Wirtschaftsfördersituationen zu gewinnen. Diese Reihe wurde mit vier weiteren Regionalen Dialogforen im Jahr 2000 zu den Schwerpunktthemen „Zukunfts- und Vermarktungskonzepte Landwirtschaft-Tourismus“, „KMU-Netzwerke und Kooperationen“, „Innovation, Einsatz von IuK- und neuen Technologien in KMU“ und „Unternehmensnachfolgemanagement und -konzepte“ fortgesetzt. Insgesamt waren an den Regionalen Dialogforen 147 Unternehmen und 76 Wirtschaftsfördereinrichtungen beteiligt.

In einer dritten Anhörungsrunde wurden ausgewählte Themen wie z. B. „Erfolgsfaktoren und Besonderheiten von Familienunternehmen“, „Vergabewesen von Land und Kommunen“, „Ansätze zum Abbau von Bürokratiebelastungen“, „Mittelstandsgerechte Rahmenbedingungen von EU, Bund und Land“, „Mittelstandsförderung in Baden-Württemberg“, „Kapitalausstattung und Finanzierungskonzepte für KMU“, „Zukunftskonzepte zur Qualifizierung und Beratung von KMU sowie zur Deckung des Fachkräftebedarfs“ sowie „Zukunftsstrategien der Mittelstandsförderung“ vertieft und dabei Zukunftskonzepte zur Mittelstandsförderung identifiziert. Dabei wurden bundesweit und zum Teil auch international Erfolgsbeispiele zu Mittelstandsförderung und zu den Rahmenbedingungen zusammengetragen.

In den öffentlichen Sitzungen wurden insgesamt 183 Sachverständige angehört.

Begleitend wurde seit Herbst 1999 über eine Internetplattform ein online-Dialog mit dem Mittelstand geführt und eine Umfrage landesweit über Kammer- und Verbandszeitschriften sowie das Internet zu den Schwerpunktthemen „Bürokratiebelastungen, Behördenverhalten und Serviceangebote der öffentlichen Hand“, „Aus- und Weiterbildung“, „Chancen und Risiken in der jeweiligen Region und Branche“, „Erwartungen an Staat und Wirtschaftspolitik“, – insbesondere auch von Familienunternehmen – durchgeführt. Damit sollen dem Landtag konkrete Probleme und Handlungsbedarfe vor Augen geführt werden und neue dialogorientierte Untersuchungsmethoden unter Einsatz der neuen Informations- und Kommunikationstechnologien getestet werden. Daran haben sich mehr als 1000 mittelständische Unternehmen aus Baden-Württemberg beteiligt (vgl. Auswertung der Umfrage im Anlageband, Anlage 11. Etwa 10 % der Rückläufe erfolgten dabei über das Netz. Dieses Ergebnis liegt im Durchschnitt der bisher bekannten Zahlen zur Mediennutzung im Mittelstand). Mittelständische Unternehmen und insbesondere Familienunternehmen haben dabei eine Vielzahl an konkreten Anliegen und Verbesserungsvorschlägen vorgetragen, die hinsichtlich ihrer Umsetzbarkeit zu prüfen waren und sind. Im Vordergrund standen dabei vor allem bürokratische und kostenmäßige Belastungen, Fachkräftemangel und Vorschläge zur Verbesserung der Service- und Unterstützungsangebote vor Ort. Dazu wurden auch die betroffenen Behörden und Stellen um eine Stellungnahme gebeten. (Insgesamt wurden hierzu etwa 90 Stellungnahmen eingeholt, der Rücklauf betrug rund 90 %).

II.

Im Rahmen der Arbeit der Enquetekommission wurde das Sonderthema „Vergabewesen von Land und Kommunen“ behandelt. Die Enquetekommission hat im Anschluss an die Novellierung der Gemeindefachverfahrenordnung, die Proteste der Handwerksorganisationen sowie den Landtagsbeschluss vom 14. Juli 1999 zum Entschließungsantrag der Regierungsfractionen vom 14. Juli 1999 (Drucksache 12/4246), wonach im Zusammenhang mit der in Prüfung befindlichen Novellierung des Mittelstandsförderungsgesetzes eine befriedigende Gesamtregelung des Vergaberechts und der Vergabepaxis in Zusammenarbeit insbesondere mit dem

Handwerk, dem Handel und den freien Berufen anzustreben ist, den Auftrag zur Prüfung und Untersuchung des Vergabewesens erhalten. Vom Landtag wurde mehrheitlich festgestellt, dass die Verabschiedung des Gesetzes zur Änderung gemeindegewirtschaftlicher Vorschriften im Juli 1999 kein Präjudiz darstellen soll.

Zielsetzung der Enquete sollte dabei insbesondere sein, mögliche gesetzliche Lücken, Vergabeverstöße und zunehmende privatwirtschaftliche Aktivitäten kommunaler Gesellschaften in privater Rechtsform u.a. auch durch die Novellierung des Vergaberechtsänderungsgesetz auf Bundesebene und die Liberalisierungstendenzen auf EU-Ebene zu prüfen.

In ihrer 10. Sitzung am 24. September 1999 beschloss die Kommission eine umfassende Befassung (vgl. Prot. X/2). Diese erfolgte im Rahmen eines Berichtsantrages an die Landesregierung sowie einer Anhörung der wichtigsten Experten/innen zum Thema „Vergabewesen von Land und Kommunen“.

Die Enquetekommission hat in ihrer 14. Sitzung am 29. Oktober 1999 einen Berichtsantrag an die Landesregierung zum Thema „Vergabewesen von Land und Kommunen“ beschlossen (vgl. Prot. XIV/5). Am 10. Dezember 1999 wurde eine Anhörung zum Thema „Vergabewesen von Land und Kommunen“ durchgeführt (vgl. Prot. XVII). Dabei wurden Vertreter/innen der betroffenen Ressorts (Wirtschaftsministerium, Finanzministerium, Innenministerium), der wichtigsten betroffenen Handwerks- und Mittelstandsverbände, der kommunalen Spitzenverbände sowie unabhängige juristische Sachverständige angehört (vgl. Zwischenbericht Drs. 12/5524, Anlage 3).

Im Mittelpunkt stand dabei die Prüfung notwendiger Anpassungen im Vergaberecht und Empfehlungen zur Verbesserung der Vergabepaxis.

Fragestellungen waren u.a. :

- Bedeutung und Stellenwert der öffentlichen Aufträge ober- und unterhalb der EU-Schwellenwerte,
- Rechtslage auf EU, Bundes- und Landesebene im Bereich des Vergaberechts und bestehende Handlungsbedarfe durch Veränderungen auf EU und Bundesebene durch Vergaberechtsänderungsgesetz etc.,
- Konsequenzen der Novellierung der Gemeindegewirtschaftsordnung, insbesondere hinsichtlich des künftigen Anwendungsbereich der VOB und VOL vor dem Hintergrund der Gesetzesintension zur größeren Freiheit der Kommunen im liberalisierten Wettbewerb,
- Vergabepaxis, insbesondere Umfang der Vergabe in Fach- und Teillosen, Vergaben an Generalunternehmer, Investorenmodelle, Einhaltung und Verstöße gegen Vergabevorschriften etc.,
- Möglichkeiten zur Erweiterung des Vergaberechts durch neue Vergabekriterien,
- Begriff und Praxis der kommunalen Daseinsvorsorge.

In Einzelgesprächen und schriftlichen Stellungnahmen wurden weitere Vertreter/innen von Verbänden, Ressorts sowie Rechtsexperten/innen auch aus anderen Bundesländern und Staaten befragt und beigezogen (vgl. Drs. 12/5524, Anlage 4).

Ergänzt wird die Untersuchung der Enquetekommission durch zwei parlamentarische Berichtsansträge des Abg. Ulrich Brinkmann u.a. SPD „Vergaberecht für Land und Kommunen“ und der Abg. Sabine Schlager u.a. Bündnis 90/Die Grünen „Auswirkungen des Vergaberechtsänderungsgesetzes auf das Vergabewesen von Land und Kommunen“ mit Zusatzfragen zum Thema (vgl. Drucksache 12/4573, 16. November 1999, und Drucksache 12/4570, 16. November 1999).

Auf Grund der besonderen Bedeutung und Aktualität des Themas und des akut bestehenden Handlungsbedarfs hat die Enquete in ihrer 18. Sitzung am 14. Januar 2000 eine vorgezogene Beschlussfassung zu den Handlungsempfehlungen beschlossen (vgl. Prot. XIX/3). Damit sollte eine baldige Formulierung und Umsetzung der resultierenden erforderlichen gesetzlichen Maßnahmen erreicht und insbesondere eine Novellierung des Mittelstandsförderungsgesetzes noch in der 12. Legislaturperiode ermöglicht werden.

Die Enquetekommission hat es für notwendig erachtet, dem Landtag einen Zwischenbericht über diesen Themenkomplex vorzulegen, um resultierende Maßnahmen

men im parlamentarischen Verfahren unverzüglich zu veranlassen. Über Ergebnisse und Empfehlungen wurde dem Landtag bereits im Oktober 2000 abschließend berichtet (vgl. Zwischenbericht Drs. 12/5524).

Die Ergebnisse der Enquetekommission flossen auch in die Novelle des Mittelstandsförderungsgesetzes ein.

Zweiter Teil: Untersuchungsergebnisse

Vorbemerkung:

Die Auswertung der Anhörungen und Stellungnahmen und die Darstellung der Untersuchungsergebnisse erfolgte auf Grund der Komplexität der Gesamthematik ergebnisorientiert nach den in der 5. Sitzung am 16. Juni 1999 und der 24. Sitzung am 31. März 2000 festgelegten Berichterstattungsthemen (vgl. Prot. V/2 und XXIV/2).

Die Beantwortung der Einzelfragen zum Untersuchungsauftrag kann den Stellungnahmen der Landesregierung zum Untersuchungsauftrag entnommen werden (vgl. Anlage 2).

I. Einführung: Bedeutung und Entwicklung mittelständischer Unternehmen

1. Mittelstand: Begriffsbestimmung und KMU-Definition

Die Begriffe „wirtschaftlicher Mittelstand“ und „kleine und mittlere Unternehmen (KMU)“ umfassen sowohl quantitative als auch qualitative Merkmale, die für das Verständnis der Motive, Bedingungen und Besonderheiten selbstständiger wirtschaftlicher Tätigkeit in Deutschland von hoher Bedeutung sind. Darauf hat bereits Ludwig Erhard vor mehr als 40 Jahren hingewiesen: „Wenn wir Mittelstand nur vom Materiellen her begreifen, wenn man Mittelstand sozusagen nur an der Steuertabelle ablesen kann ... dann ist dem Mittelstandsbegriff meiner Ansicht nach eine sehr gefährliche Wendung gegeben. Der Mittelstand kann materiell in seiner Bedeutung nicht sinnvoll abgewogen werden, sondern er ist ... viel stärker ausgeprägt durch seine Gesinnung und eine Haltung im gesellschaftswirtschaftlichen und politischen Prozess.“¹

Die mittelständische Unternehmenslandschaft in Deutschland ist außerordentlich vielseitig und schließt kleine Dienstleistungs- und Handwerksbetriebe ebenso ein wie junge innovative Firmen oder etablierte mittelgroße Unternehmen. Der Mittelstand ist keine geschlossene oder in sich homogene Gruppe. Unternehmen sind durch unterschiedliche Branchenzugehörigkeit und Betriebsgröße unterschiedlichen Fragestellungen, Bedingungen und Entwicklungen unterworfen.

Der Begriff „wirtschaftlicher Mittelstand“ ist ausschließlich in Deutschland gebräuchlich. Im gesamten anglo-amerikanischen und romanischen Sprachgebrauch spricht man von kleinen und mittleren Unternehmen und meint damit einen statistisch greifbaren Teil der Gesamtwirtschaft. Im deutschen Sprachgebrauch umfasst der Begriff diesen Bereich ebenfalls, geht aber inhaltlich darüber hinaus. Er umfasst sowohl ökonomische als auch gesellschaftliche und psychologische Aspekte und enthält sowohl quantitative als auch qualitative Merkmale.

Wie kein anderer Wirtschaftsbereich entzieht sich der Klein- und Mittelbetrieb (KMU) einer einheitlichen Definition. Die Palette der zur Abgrenzung von KMU herangezogenen Kriterien reicht von der Beschäftigungszahl über den Jahresumsatz, die Bilanzsumme, die Bruttowertschöpfung, das Anlagevermögen bis hin zu einer Kombination aus mehreren dieser Kriterien.

1.1. Definition-quantitativ

In Deutschland wird – nach Angaben des IFM, Bonn – die quantitative (statistische) Mittelstandsdefinition i. d. R. an den Kriterien Beschäftigte und Umsatz festgemacht.

Klein: bis 9 Beschäftigte; bis unter 1 Mio. DM Umsatz/Jahr
 Mittel: 10 – 49 Beschäftigte; 1 – 100 Mio. DM Umsatz/Jahr
 Groß: 500 u. mehr Beschäftigte; ab 100 Mio. DM Umsatz/Jahr

¹ Erhard, Ludwig: Mittelstandspolitik, in: Rüstow, Alexander: Der mittelständische Unternehmer in der sozialen Marktwirtschaft. Wortlaut der Vorträge auf der vierten Arbeitstagung der Aktionsgemeinschaft soziale Marktwirtschaft e.V. am 17. November 1955 in Bad Godesberg, Ludwigsburg 1956, S. 54.

1.2. EU-Definition:

Unternehmensgrößenklasse	Beschäftigte	Umsatz Mio. Euro	Bilanzsumme Mio. Euro
Mittlere Unternehmen	< 250	< 40	< 27
Kleine Unternehmen	< 50	< 7	< 5
Mikrounternehmen	< 10		

Eurostat unterscheidet Kleinst-(Micro-)unternehmen (0–9 Beschäftigte), kleine (10–49) und mittlere (50–249).

Notwendig sind die Abgrenzungen zum einen für die Berechnung der gesamtwirtschaftlichen Bedeutung des Mittelstands und zum anderen für die Förderprogramme:

- Zum Beispiel enthalten ERP-Programme die 100 Mio. DM Umsatzgrenze, teilweise in Verbindung mit dem EU-Kriterium 250 Beschäftigte;
- für die Förderung von Forschungsk Kooperationen gilt die 500 Beschäftigte-Grenze, Unternehmen mit weniger als 250 Beschäftigten können günstigere Konditionen erhalten;
- für die Beratungsförderung des Bundes gelten nach Wirtschaftsbereichen unterschiedliche Umsatzgrenzen.
- Baden-Württemberg: Exportförderungsprogramm 200 Mio. DM Umsatz im Vorjahr; Innovationsförderungsprogramm 250 Beschäftigte, 40 Mio. DM Umsatz; Liquiditätshilfeprogramm 500 Beschäftigte und freie Berufe.

1.3. Qualitative Merkmale:

- Einheit von Eigentum und Haftung (Einheit von wirtschaftlicher Existenz des Unternehmers und des Unternehmens)
- Verantwortlichkeit der Führungsperson für alle unternehmensrelevanten Entscheidungen (davon abgeleitet Aspekte wie Konzernunabhängigkeit, persönliche Beziehung Mitarbeiter/Führung).

Mit Hilfe dieser qualitativen Aspekte läßt sich auch ein Familienunternehmen identifizieren – ein Begriff, den die Statistik nicht kennt.

Darüber hinaus besteht ein weiteres Kriterium in der völligen oder doch zumindest weitgehenden Konzernunabhängigkeit des Unternehmens. Die 100 Mitarbeiter umfassende Siemens-Tochter gehört folglich ebensowenig zum Mittelstand, wie die inhabergeführte Unternehmensgruppe Tengermann.

Mittelständische Unternehmen sind geprägt von einer persönlichen Beziehung zwischen Mitarbeitern und Führung, die sich z. B. auf die Art der Organisation mittelständischer Unternehmen, also ihre betriebswirtschaftliche Struktur, auswirkt.

Für eine sinnvolle Definition des Mittelstandes muss vor allem der mit der Abgrenzung verfolgte Zweck berücksichtigt werden (vgl. Kapitel Mittelstandsförderung).

1.4. Mittelstandsdefinitionen im In- und Ausland

Die Europäische Union hat das Kriterium der Beschäftigtenzahl als Voraussetzung für die Förderfähigkeit eines mittleren Unternehmen mit 250 Beschäftigten deutlich niedriger angesetzt. Kleinunternehmen mit weniger als 50 Beschäftigten können unter Umständen höhere Beihilfen in Anspruch nehmen. Damit wird der geringeren durchschnittlichen Beschäftigtenzahl von KMU in südeuropäischen Staaten Rechnung getragen. Bezöge man Unternehmen mit einer Beschäftigtenzahl zwischen 250 und 500 mit ein, zählten in einigen Staaten praktisch alle Unternehmen zum KMU-Sektor.

Es wird kontrovers diskutiert, inwieweit diese Definition auch in Deutschland als Grundlage für die Inanspruchnahme von Fördergeldern für mittelständische Unternehmen gelten sollte², da der Besatz der Unternehmensgrößenklassen sich vom

² Vgl. Schmidt 1998.

europäischen Durchschnitt unterscheidet. So hat in Deutschland die Klasse der Unternehmen mit 250 bis 500 Beschäftigten besonders im sekundären Sektor einen größeren Anteil an der Gesamtzahl der Unternehmen als auf europäischer Ebene, und diese sind unter Einbeziehung qualitativer Kriterien durchaus als mittelständisch zu klassifizieren. Diese Unternehmen wären bei europäischer Definition jedoch nicht mehr Anspruchsberechtigte für Programme der Mittelstandsförderung.

Eine Definition mittelständischer Unternehmen, die über die grobe Einteilung in Umsatz- und Beschäftigtengrößenklassen hinausgeht, ist schon angesichts der Heterogenität kaum in umfassender und befriedigender Art und Weise zu leisten. Zu den KMU zählen in Deutschland im Wesentlichen landwirtschaftliche Betriebe, die institutionell abgegrenzten Bereiche des Handwerks und der Freien Berufe sowie kleine und mittlere Industrieunternehmen und der heterogene Sektor der Dienstleistungsunternehmen. Je nach sektoraler Zugehörigkeit, Branche und Marktausdehnung müssen daher auch bei einer quantitativen Definition unterschiedliche Maßstäbe angelegt werden.

Sinnvoller ist es daher, eine Abgrenzung nach qualitativen Kriterien vorzunehmen. Mittelständische Unternehmen unterscheiden sich von Großunternehmen in erster Linie durch die Identität von Eigentum und Führung: der Inhaber eines mittelständischen Unternehmens übernimmt gleichzeitig die Management- und Führungsfunktionen, die in einem Großunternehmen durch einen oder mehrere Fremdmanager ausgeübt werden. KMU erstellen eher individuelle Leistungen im Gegensatz zur Massenproduktion in Großunternehmen und unterhalten ein Netz persönlicher Kontakte zu ihren Kunden, Lieferanten und zur Öffentlichkeit. In den Betrieben existiert keine ausdifferenzierte Organisationsstruktur und die Beziehungen zwischen Management und Mitarbeitern sind häufig informeller Natur. Der entscheidende Wettbewerbsvorteil kleiner und mittlerer Unternehmen wird in ihrer Fähigkeit gesehen, flexibel auf Umfeldveränderungen reagieren zu können.³

Im Zuge tief greifender Reorganisationsprozesse haben jedoch auch Großunternehmen in den letzten Jahren den Versuch unternommen, durch die Aufteilung des Unternehmens in kleine selbstständige Einheiten, sogenannte profit centers, und die Förderung des intrapreneurship-Gedankens beim Management, die Flexibilitätsvorteile kleiner Einheiten mit den Vorteilen der Massenproduktion und des Risikoausgleichs in Großunternehmen zu verbinden. Die Verschlanungsprozesse sind begleitet von Ausgründungen und zunehmendem Fremdbezug von Leistungen, eine Entwicklung, deren Konsequenzen für mittelständische Unternehmen noch nicht genau abgeschätzt werden können. Die Abgrenzung und Definition des Mittelstandes wird durch die Outsourcingaktivitäten zunehmend schwieriger, da diese zu einer weiteren Ausdifferenzierung des Mittelstandes führen und eine Grenzziehung beispielsweise zwischen selbstständigen Unternehmen und konzernabhängigen Produktionseinheiten schwer vorzunehmen ist.

Darüber hinaus muss zwischen dem Unternehmen als Organisationseinheit und dem Unternehmer als Person unterschieden werden, um die besondere Stellung deutlich zu machen, die selbstständig Tätige ohne weitere Beschäftigte innerhalb des Mittelstandes einnehmen. Ihre Zahl hat sich in den letzten Jahren deutlich erhöht (siehe Kapitel 4). Angesichts der Tatsache, dass die Trennung zwischen selbstständiger Tätigkeit und abhängiger Beschäftigung an Schärfe verliert⁴, wird auch die Bestimmung ihrer Zugehörigkeit zum Unternehmertum problematisch. Zentrale Elemente des Unternehmertums waren und sind jedoch Risikoübernahme und Innovationsstreben des Unternehmers. Die steuerrechtliche Definition knüpft die Unternehmertätigkeit an die selbstständige Ausübung einer beruflichen oder gewerblichen Tätigkeit, dabei impliziert die Selbstständigkeit, dass Tätigkeiten auf eigene Rechnung und Verantwortung und nicht auf Weisung einer anderen Person ausgeführt werden.

³ Vgl. Mugler 1998.

⁴ Angesichts zahlreicher Zwischenstationen beim Übergang in die Selbstständigkeit wie nebegewerblich Tätige, freie Mitarbeiter oder selbständiger Handelsvertreter bis hin zum Franchisenehmer ist eine Antwort auf die Frage, wo das Unternehmertum beginnt, immer schwerer zu finden.

1.5. Fazit: Mittelstandsbeziehung/-definition schärfen

Die in Deutschland gebräuchlichen Definitionen des Mittelstandes sind in ihrer empirischen Realität weitgehend mit der Definition der Gesamtwirtschaft deckungsgleich. Die noch heute im politischen Bereich gebräuchliche Abgrenzung mit einer Beschäftigtenzahl von bis zu 500 Mitarbeitern und Umsatzgrenzen von 100 bzw. 250 Mio. DM beziehen mehr als 99% aller Unternehmen in den Mittelstand ein.

Damit fehlt dem Mittelstandsbeziehung die operationale Schärfe. Etwas schärfer und genauer sind die Definitionen der EU, die innerhalb des Mittelstandsbeziehung zum drei Teilkategorien klar abgrenzen.

Dies trägt der Wirtschaftsstruktur in südeuropäischen Staaten Rechnung. KMU bis 50 Mitarbeiter können unter Umständen höhere Beihilfen in Anspruch nehmen.

Eine differenziertere Betrachtung des Mittelstandes wird von Unternehmen und Verbänden vielfach für notwendig gehalten. Unternehmen mit bis zu 10, 10 bis 50 und zwischen 50 und 150 Mitarbeitern haben nach Auskunft des VDU völlig unterschiedliche Bedingungen. In der Größenklasse bis 150 Mitarbeitern sei noch eine persönliche Kenntnis jedes einzelnen Mitarbeiters möglich. Bei der Bewertung größenbedingter Nachteile bei Kleinunternehmen und innerhalb der Betriebsgrößenklasse bis 50 Mitarbeiter sollte eine weitere Differenzierung vorgenommen werden.

Einige Verbände plädieren für die Übernahme der EU-Mittelstandsdefinition (RKW, BWHT). Gründe liegen in der besseren Vergleichbarkeit und im Sinne einer stärkeren förderpolitischen Vernetzung zwischen nationalen und europäischen Programmen (auch bei der Beratungsförderung). Der Baden-Württembergische Handwerkstag spricht sich nachhaltig dafür aus, die europäische Definition des Mittelstandsbeziehung zu übernehmen und sie insbesondere an ihrem unteren Ende zur Basis operationaler mittelstandspolitischer Entscheidungen zu machen. Nach Auffassung des Handwerkstages muss bei einer Bewertung größenbedingter Nachteile bei Kleinbetrieben, jedoch auch innerhalb der Betriebsgrößengruppe 50 und weniger Beschäftigte differenziert werden. Vorgeschlagen wird zumindest eine Größengruppe < 20 als wichtige Ergänzung. Alternativ wird vorgeschlagen entsprechend Eurostat die Kategorie < 10 zu wählen.

2. Die Bedeutung des Mittelstands

Unter Zugrundelegung der Definition des IFM, Bonn, gab es in Deutschland 1996 rund 3,2 Millionen mittelständische Unternehmen mit rund 20 Millionen Beschäftigten.

2.1. Mittelstand und KMU in BW

Das Gros der „Mittelständler“ und Familienunternehmen setzt sich – auch in Baden-Württemberg – eher aus den zahlenmäßig dominierenden Kleinst- und Kleinbetrieben zusammen. Gemessen an der Beschäftigungsgröße sind die meisten mittelständischen Unternehmen eher als Mikro-Unternehmen zu bezeichnen. Etwa die Hälfte (49%) aller 486 Tsd. Selbstständigen arbeitet alleine bzw. ohne Beschäftigte. Ohne Berücksichtigung von der Umsatzsteuer befreiter Unternehmen lässt sich die Zahl mittelständischer Unternehmen im Land auf etwa 390 Tausend beziffern.

Zur aktuellen Zahl der Unternehmen nach Beschäftigtengrößenklassen liegt seit längerem keine Totalerhebung mehr vor, dafür aber für die Zahl örtlicher Einheiten bzw. für Betriebe – sofern sie mindestens einen Sozialversicherungspflichtigen beschäftigen. Demnach haben vier Fünftel bzw. 81% der rund 243 Tsd. privatwirtschaftlichen Betriebe weniger als 10 Mitarbeiter. Über 96% der Betriebe weisen weniger als 50 und selbst über 99% weniger als 200 Beschäftigte auf.⁵

Kleinstbetriebe mit weniger als 10 sozialversicherungspflichtig Beschäftigten stellen rund ein Fünftel (19%) und das Aggregat der Klein- und Mittelbetriebe mit bis zu 200 Beschäftigten nicht ganz zwei Drittel (64%) aller Arbeitsplätze.

⁵ Eine Einteilung nach der von der EU-Kommission vorgegebenen Definition (<250 Beschäftigte) ist an Hand der vorliegenden Daten der amtlichen Statistik derzeit nicht möglich.

Durch das immer noch relativ starke Gewicht produzierender KMU haben die mittelgroßen Betriebe im Land allerdings einen leicht höheren Anteil als im westdeutschen Durchschnitt. Doch mit einer Selbstständigenquote von rund 10 Prozent nimmt Baden-Württemberg unter den Bundesländern einen Platz im vorderen Drittel ein; zumindest unter den Flächenstaaten.

2.2. Der gesamtwirtschaftliche Stellenwert des Mittelstands

Für KMU lassen sich folgende Anteile an wichtigen volkswirtschaftlichen Kernziffern errechnen:

Anteilswerte des Mittelstands in Deutschland (in %)

	1990*	1994	1996
Unternehmen	99,6	99,6	99,3
Umsatz	45,8	46,9	44,8
Wertschöpfung	52	53	57
Beschäftigte	64	68	69,3

80 % aller Auszubildenden

45,4 % aller Bruttoinvestitionen

2.3. Beschäftigungs- und Wertschöpfungsfunktion

Insgesamt kann festgestellt werden, dass die Bedeutung der KMU in der Volkswirtschaft stetig wächst. Es ist davon auszugehen, dass die Schaffung neuer Arbeitsplätze zu einem Großteil in kleineren und mittleren Unternehmen zu verzeichnen sind. Bei der Bereitschaft, jungen Menschen einen Ausbildungsplatz zu bieten, haben sich die Kleinbetriebe bis zu 20 Beschäftigten in den vergangenen Jahren besonders hervorgetan.

Das ZEW hat folgende Anteilsquoten der Auszubildenden an der Belegschaft ermittelt:

Beschäftigtenzahl	Anteil der Auszubildenden
1 – 9	7,9 %
10 – 49	6,2 %
50 – 499	4,7 %
> 500	4,3 %

Es zeigen sich insgesamt steigende Wertschöpfungs- und Beschäftigtenanteile bei gleichzeitigem Rückgang des Umsatzanteils. Eine wahrscheinliche Erklärung dürfte – nach Angaben des IFM Bonn – sein, dass Großunternehmen mehr Wertschöpfung ins Ausland verlagern als KMU.

Dies stützt die Statistik, die zeigt, dass die Importe der Unternehmen an Fertigprodukten seit 1994 stark gewachsen sind und dass die Importzuwächse der Großunternehmen etwa doppelt so hoch waren wie die des Mittelstands. Unter der Annahme, dass die Zunahme der Importe an Fertigprodukten nach Größenklassen genauso verteilt war wie die Importzuwächse insgesamt, ist zu folgern, dass große Unternehmen ihre Wertschöpfungsbezüge aus dem Ausland (zu Lasten ihrer inländischen Wertschöpfung) stärker erhöht haben als KMU.

Die Standortbindung nähert sich mit sinkender Betriebsgröße dem Faktor 1, mit steigender Betriebsgröße dem Faktor 0.

Nach der Produktionsinnovationserhebung 1995 und 1997 des Fraunhofer Instituts ISI lag die Verlagerungsintensität, bzw. die Absicht dazu, bei Unternehmen mit bis zu 99 Beschäftigten zwischen 7 % und 20 %, bei Unternehmen zwischen 100 und 499 Beschäftigten zwischen 23 % und 39 % und bei Unternehmen mit 500 Beschäftigten und mehr zwischen 52 % und 64 %.

* alte Bundesländer

Die nach der Landesverfassung angestrebte gleichmäßige Entwicklung aller Landesteile wird in Baden-Württemberg im Grunde nur von Kleinunternehmen gewährleistet. Diese streuen regelmäßig über das ganze Land, sichern Arbeitsplätze und die Nahversorgung mit wesentlichen Dienstleistungen. Eine weitgehende Dominanz von Mittel- und Großbetrieben führt dagegen zu einer erhöhten konjunkturellen und strukturellen Anfälligkeit der Wirtschaft einzelner Regionen.

2.4. Internationalisierung/Export

Deutlich erkennbar sind die mittelständischen Unternehmen in Baden-Württemberg in allen Größenbereichen stärker auslandsorientiert als im Bundesdurchschnitt.

Ganz generell zeigt sich, dass die weniger internationalisierten Branchen im unteren Teil eher mittelständisch geprägt sind. Aber auch in stark auslandsorientierten Branchen wie Maschinenbau und EBM sind KMU mit hohen Anteilen vertreten.

2.5. Unternehmensgröße und Branche

Standort- und Strukturfaktor nach Umsatz und Anzahl der Unternehmen im Maschinenbau sind in Baden-Württemberg höher als in den anderen Bundesländern. Das heißt, dass sowohl die Bedingungen für diese Industrie in Baden-Württemberg besser sind als auch der Besitz mit solchen Unternehmen höher ist als in den anderen Ländern.

Umgekehrt liegt der Fall bei den unternehmensnahen und den sonstigen Dienstleistungen. Eine Erklärung könnte darin liegen, dass in Baden-Württemberg hochqualifizierte Arbeitskräfte in anderen Wirtschaftszweigen gebunden sind. Die von der Industrie benötigten Dienstleistungen können möglicherweise leicht in anderen Ländern zugekauft werden oder sie werden intern erbracht. Solange die Industrie gesund ist, wird der Strukturwandel hier langsamer vonstatten gehen als in den restlichen Bundesländern.

2.6. Insolvenzhäufigkeit

Zur Insolvenzentwicklung der Unternehmen und freien Berufe liegen die folgenden Zahlen vor:

	Unternehmen und Freie Berufe	gegenüber Vorjahr
1990	891	
1991	887	-0,4%
1992	1186	33,7%
1993	1527	28,8%
1994	1907	24,9%
1995	2195	15,1%
1996	2317	5,6%
1997	2452	5,8%

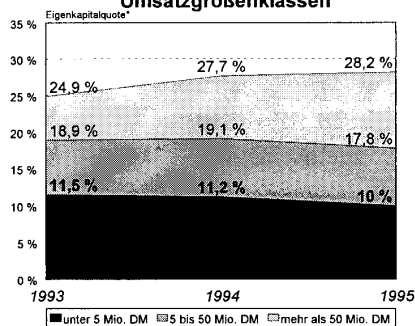
Baden-Württemberg schneidet durchweg besser ab als im Durchschnitt der alten Länder und besser als die übrigen großen Länder.

Angesichts der Zahlen über Insolvenzen, bezogen auf das Alter der Unternehmen, wird ersichtlich, dass fast 50% der Insolvenzen Betriebe mit einem Alter unter 8 Jahren betreffen. Gerade Existenzgründer und damit Kleinunternehmen sind davon besonders betroffen.

2.7. Eigenkapitalausstattung

Die Insolvenzgefahr bei Kleinunternehmen ist vorwiegend auf die prekäre Eigenkapitalsituation zurückzuführen, die sich in den vergangenen Jahren weiter verschärft hat. Die Kreditanstalt für Wiederaufbau hat nach Umsatzgrößenklassen folgende Struktur analysiert:

Eigenkapitalquote zwischen 1993 und 1995 nach Umsatzgrößenklassen



* Anteil der Eigenmittel an der Bilanzsumme in %, Zahlen für Westdeutschland, vgl. KfW-Beiträge zur Mittelstands- und Strukturpolitik 3/88, S. 17.

3. Betriebsgrößenbedingte Besonderheiten und Vorteile mittelständischer Unternehmen

Mittelständische Familienunternehmen grenzen sich in der Regel von Großunternehmen dadurch ab, dass Eigentumsrechte und Führungsverantwortung bei ihnen zusammenfallen, d. h. die Unternehmen werden von selbstständigen Inhabern geführt, die unternehmerisches Risiko selbst tragen und selbst mitarbeiten.

Oberstes Unternehmensziel ist daher nicht zwangsläufig die Erzielung einer höchstmöglichen Rendite, sondern die langfristige Bestandserhaltung dieser Unternehmen. Die Folge ist, dass Mitarbeiter in der Regel länger in diesen Unternehmen gehalten und Standortentscheidungen vorwiegend auch unter dem Aspekt der regionalen Verbundenheit getroffen werden.

Durch die Konzentration der Verantwortung auf den Eigentümerunternehmer verkürzen sich Entscheidungswege und -zeiten im Unternehmen. Dadurch kann das Kleinunternehmen flexibler auf Marktveränderungen reagieren als das Großunternehmen.

Generell sind mittelständische Betriebe auf Grund ihrer Flexibilität und Anpassungsbereitschaft ein Motor der wirtschaftlichen Entwicklung, vor allem wenn es darum geht, neue Ideen und technisches Know-how rasch und effizient in marktfähige Produkte umzusetzen. Der Mittelstand belebt den Wettbewerb, verhindert Erstarrung und Verkrustung und kann sich auf wechselnde Bedürfnisse am Markt oft schneller als Großunternehmen einstellen. Auch im Innovationsprozess sind mittelständische Unternehmen meist flexibler als Großunternehmen. Ihre Stärken liegen vor allem im Auffinden intelligenter Problemlösungen und der Einbindung moderner Basistechnologien und neuer Werkstoffe.

Die Internationalisierung der Märkte bietet Erfolgs- und Wachstumspotenziale für den Mittelstand. Viele mittelständische Unternehmen, die sich auf innovative, hochwertige Produkte und Dienstleistungen konzentriert haben, sind bereits auf ausländischen Märkten tätig. Gerade auch unter baden-württembergischen Mittelständlern gibt es viele heimliche Gewinner, die nicht nur lokale Märkte bedienen, sondern sich auch auf den Weltmärkten gut behaupten. Einer wissenschaftlichen Untersuchung zufolge kommt von über 500 dieser mittelständischen „Globalisierungs-Gewinner“ in Deutschland jedes vierte aus Baden-Württemberg.

Marktchancen für mittelständische Unternehmen bestehen insbesondere in der Herausbildung neuer Marktsegmente, in denen Nischenpositionen eingenommen werden können. Diese basieren auf der zunehmenden Nachfrage nach maßgeschneiderten Kundenbedürfnissen und der Notwendigkeit zur raschen Anpassungsbereitschaft an veränderte Marktstrukturen.

Hier zeichnen sich breite Aktionsräume gerade für mittelständische Unternehmen ab, die vor allem durch folgende drei Trends begünstigt werden:

1. Outsourcing

Viele Unternehmen konzentrieren ihre Kräfte auf die Kernbereiche ihrer Tätigkeit und beziehen immer mehr Produkte und Dienstleistungen von außen, in der Regel von mittelständischen Unternehmen.

2. Neue Technologien

Produktangebote und Produktionsverfahren werden immer anspruchsvoller und komplexer. Neue elektronische Kommunikationsmöglichkeiten verändern Wertschöpfungsketten und erfordern spezielles Know-how. Die Anwendungsmöglichkeiten sind so groß, dass Spezialwissen eingekauft werden muss, in der Regel bei darauf spezialisierten mittelständischen Unternehmen.

3. Trend zur Individualisierung

Mittelständischen Unternehmen eröffnen sich Marktchancen durch die wachsende Individualisierung der Verbrauchernachfrage, verbunden mit den zunehmenden Wünschen der Abnehmer nach exklusiven, qualitativ hochwertigen Produkten, die auf ihre speziellen Bedürfnisse zugeschnitten sind. Nicht zuletzt die vielgepriesene größere Flexibilität kleiner Unternehmen gegenüber Großunternehmen kommt hier besonders zum Tragen.

3.1. Betriebsgrößenbedingte Nachteile und wichtigste aktuelle Herausforderungen für mittelständische Unternehmen.

Spezifische Nachteile von Familienunternehmen treten bei der Unternehmensnachfolge insofern auf als die Unternehmenskonzeption meist auf den bisherigen Inhaber zugeschnitten ist und nach dessen Ausscheiden nicht ohne weiteres fortgeführt werden kann.

Nach Berechnungen der IHKn müssen in Baden-Württemberg in den nächsten fünf Jahren rund 55 000 mittelständische Familienunternehmen einen neuen Inhaber oder Inhaberin finden. Davon sind unmittelbar über 500 000 Arbeitsplätze betroffen. Der Generationswechsel in mittelständischen Unternehmen hat dadurch vor allem auch eine beschäftigungspolitische Dimension.

Die größten Problemfelder bei der Unternehmensnachfolge sind generell die Sicherung des Fortbestandes des Betriebs, die Erbfolge und testamentarische Regelung, die Bewertung des Unternehmens, die Alterssicherung des bisherigen Eigners und vor allem die Finanzierung des Kaufpreises durch den Nachfolger.

Mit zunehmender Unternehmensgröße steigt zwar die Übernahmefähigkeit der nachfolgenden Generation, oft aber sind es familiäre Unstimmigkeiten, überhöhte Abfindungsansprüche oder grundlegende Umstrukturierungserfordernisse, die einer Übergabe entgegenstehen. Mangelndes Interesse, die Angst vor der Selbstständigkeit, unzureichende Kapitalausstattung und Rendite oder schlichtweg fehlende Qualifikation sind weitere Gründe, die dazu führen, dass besonders kleinen Betrieben die Stilllegung droht, weil kein geeigneter Nachfolger zur Verfügung steht.

Ein zweites wesentliches Problem für mittelständische Familienunternehmen, das mit der Finanzierungsfrage bei der Unternehmensnachfolge direkt in Verbindung steht, ist die unzureichende Eigenkapitalausstattung, insbesondere bei Existenzgründern und jungen Unternehmen.

Bereits seit einem längeren Zeitraum ist in Deutschland ein tendenzieller Rückgang der Eigenkapitalquote zu beobachten. Vor allem kleine und mittlere Unternehmen weisen ungünstige Eigenkapitalquoten auf. Hier gilt der Grundsatz, dass die Eigenkapitalquote mit sinkender Unternehmensgröße abnimmt.

Auch im internationalen Vergleich sind die Eigenkapitalquoten deutscher KMU im Durchschnitt geringer als in anderen Ländern. Oftmals können auf Grund dessen konjunkturelle Rückschläge, strukturelle Anpassungen sowie die Erschließung neuer Geschäftsfelder nicht bewältigt werden. Außerdem fehlen oft die finanziellen Mittel für den notwendigen Einsatz neuer Technologien, insbesondere im Bereich Informationsgewinnung und -verarbeitung. Neben geringen Möglichkeiten zur Verbesserung der Eigenkapitalsituation bleibt vielen Unternehmen, gerade in humankapitalintensiven Dienstleistungsbereichen, der Zugang zu Fremdkapital mangels hinterlegbarer Sicherheiten weitgehend versperrt.

Ein weiterer Belastungsfaktor gerade auch für mittelständische Familienunternehmen sind die in den vergangenen zwei Jahrzehnten stark angestiegenen Arbeitskosten. So stiegen diese, gemessen am Bruttolohn zuzüglich betrieblicher und gesetzlicher Zusatzkosten, um rund 300 %.

Die gestiegenen Beitragssätze in der Sozialversicherung sind von 24,4 % 1960 auf knapp 42 % 1999 gestiegen. Hinzuzurechnen sind die allein vom Arbeitgeber zu tragenden Beiträge zur Berufsgenossenschaft, die sich im Bereich von 2,5 % der Bruttolohnsumme bewegen und Aufwendungen für die Umsetzung der Regelungen zur Arbeitssicherheit und zur Arbeitsmedizin.

Dies wirkt sich besonderes in arbeits- und personalintensiven Bereichen aus, die vorwiegend bei kleinen Familienunternehmen anzutreffen sind. Obendrein haben kleine Unternehmen gegenüber großen Unternehmen einen überproportional hohen Personalkosten- und damit auch Personalzusatzkostenanteil. Vor allem die Lohnzusatzkosten und die Effekte bestimmter steuerlicher Regelungen sind es, die diese Unternehmen enorm belasten. Hinzu kommt, dass kleine Unternehmen durch den bürokratischen Aufwand für die Abführung der Sozialversicherungsbeiträge verhältnismäßig stärker belastet werden als mittlere und größere Unternehmen. Dies gilt insbesondere für arbeitsintensive und standortgebundene Wirtschaftsbereiche.

Ähnliche negative Wirkungen zeigen sich auch bei den Bürokratiekosten. Hier entfallen im Durchschnitt auf jeden Arbeitsplatz im Bundesgebiet Kosten von fast 4000 DM per Jahr. Für Kleinunternehmen liegt die durchschnittliche Belastung mit Bürokratiekosten pro Arbeitsplatz bei fast 7000 DM, während sie mit zunehmender Betriebsgröße abnimmt.

Die ansteigende Verordnungsflut sowie die zusätzliche Belastung von Betrieben mit administrativen Auflagen hat diese Problematik in den vergangenen Jahren noch verschärft. In der Regel kommen in Kleinunternehmen die Unternehmer und Unternehmerinnen selbst der Erledigung bürokratischer Pflichten nach, was wertvolle Zeit in Anspruch nimmt.

Für den Mittelstand haben sich im Rahmen der Anhörungen besonders die Einzugs- und Meldepflichten und das Maß an Sicherheitsvorschriften als belastend erwiesen. Abgesehen von den grundlegenden Problemen im Zusammenhang mit aktuellen gesetzlichen Neuregelungen z. B. bei den 630 DM-Jobs und zur Scheinselbstständigkeit bedeuten diese nicht zuletzt auch einen erheblichen Bürokratieaufwand im Unternehmen. KMU sind angewiesen auf flexible Arbeitsplätze, um Auftragsspitzen bewältigen zu können. Hinzu kommt, dass bei steigender Zahl der Gesetzesvorhaben bisher eine Gesetzesfolgenabschätzung nur rudimentär erfolgt und in der Regel nicht die Auswirkungen auf Kleinunternehmen berücksichtigt.

Probleme für mittelständische Familienunternehmen entstehen insbesondere auch auf Grund sich verändernder Wettbewerbsstrukturen. Diese zeigen sich nicht nur im Einzelhandel, wo traditionelle Familienunternehmen verstärkt durch große Handelsketten verdrängt werden, sondern auch im Bereich des Hotel- und Gaststättengewerbes.

Auch im industriellen Bereich wirken sich die Konzentrationsprozesse zum Teil negativ auf die mittelständischen Zulieferunternehmen aus, nicht zuletzt dadurch, dass der Anpassungsdruck zunehmend von den Herstellern auf die Zulieferer verlagert wird und diesen Konditionen abverlangt werden, die sie oft an den Rand ihrer Existenzfähigkeit drängen. Hinzu kommt, dass bei kleinen und mittelständischen Unternehmen in der Regel weniger Kosteneinsparungspotenziale vorliegen als in Großunternehmen.

Schließlich stellt auch das veränderte Kundenverhalten eine große Herausforderung für mittelständische Familienunternehmen dar. So ist vor allem im Einzelhandel einerseits eine zunehmende Preisorientierung des Käufers zu beobachten, andererseits werden zunehmende Ansprüche in bezug auf convenience, Ladenöffnungszeiten, Beratung und individuelle Serviceleistungen gestellt, die zu befriedigen sind. Der Spagat zwischen Preis- und Serviceoptimierung ist von vielen auf Dauer nicht durchhaltbar. Selbst das vielgepriesene Fachwissen in kleineren Unternehmen hilft wenig, wenn der Kunde dort nur die Fachberatung in Anspruch nimmt und das Produkt anschließend beim Discounter erwirbt.

Ein weiterer betriebsgrößenbedingter Nachteil für mittelständische Unternehmen besteht beim Einsatz neuer Technologien, der eine entscheidende Voraussetzung für ihre langfristige Überlebens- und Konkurrenzfähigkeit bildet. Probleme entstehen dadurch, dass mittelständischen Unternehmen häufig die notwendigen fi-

nanziellen Mittel für die Entwicklung und Markteinführung neuer Produkte sowie die Herstellung von Prototypen fehlen.

Hinzu kommt, dass es gerade im Innovationsprozess einige spezifische Nachteile für den Mittelstand gibt. Hierzu zählen fehlende Möglichkeiten zur Risikostreuung, geforderte Mindestgrößen bei Forschungs- und Entwicklungsvorhaben sowie geringe Kapazitäten zur Informationsbeschaffung und -verarbeitung. Ferner herrscht auf Grund mangelndem Know-how-Schutz und unzureichender Verwertungsmöglichkeiten im Mittelstand eine große Zurückhaltung gegenüber Verbundforschungsprojekten mit anderen Unternehmen oder wissenschaftlichen Einrichtungen.

Auch im Bereich der beruflichen Qualifizierung, dem in einem Hochlohnland wie Deutschland ein immer größerer Stellenwert zukommt, sind mittelständische Unternehmen zunehmend gefordert.

Ein Problem liegt darin, dass auf Grund enger personeller Ressourcen konkrete Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen oft nicht möglich sind. Andererseits läuft die Erneuerung des Personalbestandes bei mittelständischen Unternehmen langsamer als in Großunternehmen ab und wissenschaftlich ausgebildete Nachwuchskräfte finden bisher noch seltener den Weg in mittelständische Unternehmen als in Großunternehmen.

Die großenbedingten Nachteile kleiner Unternehmen liegen vor allen Dingen auch in der wenig ausdifferenzierten Führungsstruktur des Unternehmens und in den begrenzten Möglichkeiten, das aus der Familie stammende Führungspersonal beliebig durch andere Führungskräfte auszutauschen.

Das für den Erfolg auch eines kleinen Unternehmens in der heutigen komplexen Wirtschaftssituation erforderliche Spezialwissen kann nur zum kleinen Teil innerhalb des Kleinbetriebes vorgehalten werden. Es muss deshalb zu höheren Stückkosten extern eingekauft werden. Dabei wird allerdings die Größenschwelle der Unternehmen, ab der eine Ausdifferenzierung der Führungsfunktion erfolgt, im Regelfall deutlich tiefer als bei 50 Vollzeitmitarbeitern liegen.

Schließlich macht auch die Globalisierung nicht halt vor mittelständischen Familienunternehmen. Der vom sich zunehmend integrierenden Weltmarkt ausgehende Konkurrenzdruck erstreckt sich mittlerweile auch auf Bereiche, die bislang von regionalen Märkten bedient wurden.

Insofern sind kleine und mittlere Unternehmen verstärkt gezwungen, sowohl ihre Beschaffungs- als auch Absatzaktivitäten über den regionalen und nationalen Markt hinaus auszurichten. Viele Unternehmen werden nur überleben können, wenn sie sich ins internationale Produktions- und Austauschsystem einklinken und die Chancen der Globalisierung nutzen. Risiken für sie ergeben sich im Wesentlichen aus der Tatsache, dass die zur Erschließung von Beschaffungs- und Absatzmärkten im Ausland erforderlichen Marktkenntnisse nicht vorhanden sind und entsprechende Strategien nur mühsam und unter Einbeziehung externer Berater erarbeitet werden müssen.

Auch die politisch-administrativen Rahmenbedingungen benachteiligen nach Ansicht der Verbände die kleinen Unternehmen/Mikrounternehmen. Kleinbetriebe unterliegen in der Regel den gleichen Rahmenbedingungen wie Mittel- und Großunternehmen. Diese orientieren sich in der Regel am Mittel- und Großbetrieb, treffen in der Mehrheit der Anwendungsfälle aber Kleinbetriebe. Ein typisches Beispiel ist hier das Kündigungsschutzrecht. Dieses geht mit seinen Vorschriften zur Sozialauswahl bei betriebsbedingten Kündigungen von ausreichend großen Auswahlalternativen im Unternehmen aus, wie sie bei Mittelbetrieben und größeren Betrieben gegeben sind. Bei Kleinbetrieben mit weniger als 10 Beschäftigten ist dies nicht der Fall.

Spezifische großenbedingte Nachteile von Familienunternehmen liegen in den begrenzten Möglichkeiten der Rekrutierung des Führungspersonals und in den durch die Vermischung der Geschäftssphäre und der Privatsphäre erschwerten Finanzierungsbedingungen.

Auch bei der Altersversorgung bestehen für mittelständische Personenunternehmen Nachteile durch fehlende Möglichkeiten zu Pensionsrückstellungen.

3.2. Vor- und Nachteile der Beschäftigten in kleinen und mittleren Unternehmen

Die soziale Lage der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer in Klein- und Mittelbetrieben weist – nach Angaben des DGB – im Vergleich zu der in Großbetrieben einige Unterschiede auf.

So klafft das Einkommensniveau zwischen ArbeitnehmerInnen in großen und kleinen Unternehmen auseinander. In Großbetrieben wird in der Regel besser verdient als in Klein- und Mittelbetrieben. Nach einer Untersuchung des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) auf Basis des IAB-Betriebspanel von 1993 werden die höchsten Löhne in Betrieben zwischen 2 000 bis unter 5 000 und die niedrigsten in Betrieben zwischen 5 bis unter 10 Beschäftigten gezahlt. Dabei sind die Unterschiede zwischen den durchschnittlichen Lohnsummen in den Betriebsgrößenklassen erheblich. Der höchste Wert 4 519 DM liegt 76 % über dem niedrigsten Wert 2 555 DM. Daneben sind es gerade die Großunternehmen, die über ein innerbetriebliches Sozialleistungssystem ihre Beschäftigten zusätzlich mit einer betrieblichen Altersversorgung absichern.

In bezug auf die Arbeitszeit werden an die Beschäftigten von kleinen und mittleren Unternehmen und von Großbetrieben unterschiedliche Anforderungen an ihre Arbeitsflexibilität gestellt: So beträgt zwar der gesetzliche Mindesturlaub im Jahr 3 Wochen, der tarifliche Jahresurlaub – diese Vereinbarungen gelten in tarifgebundenen Betrieben – liegt jedoch durchschnittlich zwischen 5 und 6 Wochen. Trotz ungesicherter Daten ist davon auszugehen, dass in Betrieben ohne Arbeitnehmervertretung der Urlaub unter dem tariflich festgesetzten Urlaubsanspruch liegt. In der Regel ist Schichtarbeit ein Merkmal für Großbetriebe und weniger in kleinen und mittleren Unternehmen zu finden. Dagegen ist die Teilzeitarbeit, insbesondere von Frauen, in KMU weit verbreitet. Unvorhergesehene Nachfrageschwankungen und kurzfristige Personalengpässe sind typisch für weite Bereiche der KMU. Sie stellen an die Beschäftigten ein hohes Maß an Umsetzungsflexibilität. Überdies existieren in einigen Bereichen erhebliche Schutzdefizite der ArbeitnehmerInnen in Kleinbetrieben. Einige Beispiele: Das Kündigungsschutzgesetz gilt erst ab einer Betriebsgröße von mehr als 5 Beschäftigten. Unter 5 Beschäftigten gilt das Kündigungsschutzgesetz nicht. Massenentlassungen müssen darüber hinaus vom Arbeitgeber erst bei einer Betriebsgröße von über 20 Beschäftigten beim Arbeitsamt angemeldet werden. Außerdem können die Beschäftigten in kleinen und mittleren Unternehmen in den wenigsten Fällen und dann oftmals, wenn überhaupt, nur einen einköpfigen Betriebsrat wählen.

Ein Pluspunkt für das Arbeiten in KMU ist, dass der Einzelne auf Grund der organisatorisch-sozialen Arbeitsstruktur, dem Fehlen von Hierarchien sowie den Anforderungen an Kreativität, Flexibilität und Qualifikation ganzheitlicher in den Betrieb integriert ist. Diesem Vorteil steht allerdings die Tatsache gegenüber, dass der Arbeitgeber ständig präsent ist und Konflikte dadurch direkt mit ihm ausgeglichen werden müssen.

Des Weiteren sind Beschäftigte und auch die Unternehmen angewiesen auf eine zukunftsweisende und stetige Aus-, Fort- und Weiterbildung. Diese Notwendigkeit überfordert in den meisten Fällen jedoch die einzelnen Unternehmen. Hier müssen auch von Seiten des Landes Möglichkeiten für ein lebenslanges Lernen auch für KMU-Beschäftigte eröffnet werden.

Die materiellen Bedingungen für Beschäftigte im KMU sind schlechter als in Großbetrieben. Dieser Umstand wird nur teilweise durch die ideellen Bedingungen aufgewogen. Nicht einsichtig ist die rechtliche Schlechterstellung der ArbeitnehmerInnen in Kleinbetrieben. Daher begrüßt der DGB ausdrücklich die Rücknahme der 1996 beschlossenen Verschlechterungen im Kündigungsschutzgesetz, zumal diese keine spürbare „positive“ Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt hatten.

4. Situation und Entwicklung in einzelnen Branchen (Auswertung der Branchenanhörungen: Stand Juni/Juli 1999)

4.1. Landwirtschaft

Die wirtschaftliche Bedeutung der Agrarwirtschaft in B-W ist mittlerweile mit 5,4 Mrd. DM Bruttowertschöpfung, 30 000 Vollerwerbs- (1974: 70 000) und 57 000 Nebenerwerbsbetrieben (1974: 104 000) und 2,6% Beschäftigungsanteil (1960:

16%) gering, die Tendenz sinkend durch rückläufigen Lebensmittelkonsum und scharfen Strukturwandel. Zahlreiche Betriebsaufgaben erfolgen im Zuge des derzeitigen Generationswechsels. Es zeigt sich eine zunehmende Tendenz zur Trennung von Eigentum und Bewirtschaftung (Pachtanteil 1977: 33 %, 1997: 53 %). Die Gewinne sind in den letzten 10 Jahren kaum gestiegen, nur 30 % der Betriebe erzielen ein ausreichendes Einkommen. 50 % des Einkommens hänge von der Qualifikation des Inhabers ab, aber auch die Betriebsgröße und eine intensive Bewirtschaftungsform sei entscheidend. Zukunftsbetriebe haben heute eine Durchschnittsgröße von über 100 ha. Von „ostdeutschen Verhältnissen“ ist BW angesichts unterdurchschnittlicher Betriebsgrößen und überdurchschnittlichem Arbeitskräftebesatz aber weit entfernt.

Entscheidend sei deshalb, wie die Agrarpolitik Einfluss auf den Strukturwandel nehme. „Der Rückgang ist sicher, wir haben nur die Geschwindigkeit in der Hand“, so Prof. Dr. Karl-Heinz Kappelmann, Prorektor der Fachhochschule Nürtingen und Privatdozent am Institut für Agrarpolitik und Landwirtschaftliche Marktlehre der Uni Hohenheim. Die bw Agrarpolitik stehe in dem Dilemma, dass bei gewollter Strukturverbesserung wesentlich mehr Betriebe als im Bundesdurchschnitt aufgeben müssten. Auf Grund der Struktur und Bedingungen der Landwirtschaft in B-W gehe es daher letztlich um die Grundsatzfrage: „Was ist uns die Landwirtschaft tatsächlich wert?“

Auch die jüngste Diskussion um die Agenda 2000 und die Neuordnung der EU-Förderung könne daran nichts Grundlegendes ändern, sei aber ein erster Schritt in die richtige Richtung. Gestaltungsspielraum der Landespolitik sieht Kappelmann allerdings nur bei den Umweltprogrammen. Flurbereinigung und Investitionsförderung seien im Effekt vernachlässigbar, eine Bündelung der Förderung und die Einbeziehung von SchALVO in MEKA sinnvoll. Ausgleichszahlungen dürften nicht den Wettbewerb verzerren. Ein Problem bestehe auch darin, dass Einkommensstützungen letztlich einen Transfer zum Eigentümer bedeuteten.

Kappelmann empfahl daher den Abbau der Preisstützungen, die Umgestaltung der Prämien zu produktionsunabhängigen Betriebsprämien mit zeitlich degressiver Gestaltung und Anreize zur Betriebsaufgabe durch Verrentung. Die politische Koordinationsaufgabe bestehe darin, Akzeptanz für den geordneten Rückzug zu schaffen und Angebote an die Bauern zu machen. Die Entscheidung bleibe letztlich bei den Landwirten.

Kritisiert wurde von Verbandsgeschäftsführer Reich auch die Praxis der Mittelstandsförderung, der eine stärkere Fokussierung auf die Betriebe mit unter 50 Beschäftigten und einen nachhaltigen Nachteilsausgleich forderte. „Wer die Situation von Familienbetrieben verbessern will, muss Kleinbetriebe fördern!“

95 % der beim Verband der Agrargewerblichen Wirtschaft organisierten Betriebe sind Familienbetriebe mit unter 20 Beschäftigten. Ein scharfer Strukturwandel ist in allen Wirtschaftszweigen spürbar. Probleme bereiten den Betrieben v.a. die immer mehr ausufernden Vorschriften und eine öffentliche Auftragsvergabe, die häufig am Mittelstand vorbei geht, aber auch das fehlende Qualifizierungsangebot für unternehmerische Qualifikationen. Die Innovationskraft leide unter der Vielfachbelastung.

4.2. Lebensmittelhandel

Der Lebensmittelhandel ist der wichtigste Absatzmarkt für die Agrarwirtschaft. Für eine Marktentwicklung im Ausland werden kaum Möglichkeiten gesehen. Im Bereich der Vermarktung landwirtschaftlicher Produkte habe sich mittlerweile ein Oligopol mit aggressivem Verdrängungswettbewerb etabliert, so Herr Schwing (Marketing- und Absatzförderungsgesellschaft für Agrar- und Forstprodukte aus BW). 20 Vermarktungspartner organisieren bundesweit die gesamte Vermarktung, 50 Betriebe im Bereich Lebensmittelherstellung erzielen 87 % des Umsatzes. Grund: die hohen Verkaufsflächen in Deutschland und resultierenden geringen Umsatzrenditen.

Die Vernetzung frauenpolitischer Interessen und neue Konzepte zur Chancenschließung für Frauen im ländlichen Raum ist das Kernanliegen des Landfrauenverbandes. Der Strukturwandel im ländlichen Raum betrifft nach Angaben der Landesvorsitzenden Laible auch verstärkt Frauen, die versuchen, durch Einkommensalternativen und Erwerbskombinationen die bäuerliche Landwirtschaft abzu-

stützen. Hauptthemen bilden dabei die Rahmenbedingungen fehlender Kernzeitenbetreuung und Betreuungsangebote für kleinere Kinder. Der Landfrauenverband unterstützt seit nunmehr rund zehn Jahren mit Lehrgängen, Weiterbildung und Wiedereinstiegsqualifizierungen, z. B. zur Hauswirtschaftlichen Familienbetreuerin und Fachfrau für Verkaufsförderung heimischer Produkte. Die Unterstützung bei der Erschließung neuer Beschäftigungs- und Einkommensmöglichkeiten erfolgt aber auch über das von MLR und EU geförderte Modellprojekt LandFrauenService in der Region Schwäbisch Hall, Hohenlohe, für das eine verlässliche und nachhaltige Förderung gewünscht wird.

4.3. Garten- und Landschaftsbau

Um typische Familienbetrieb mit durchschnittlich 5–6 Beschäftigten handelt es sich nach Angaben von Herrn Bierig (Verband Garten-, Landschafts-, Sportplatzbau) auch bei Garten- und Landschaftsbaubetrieben, die in vielen Fällen aus der Landwirtschaft hervorgegangen sind. Bierig gab allerdings ganz im Gegensatz zur Landwirtschaft eine überwiegend positive Prognose zu den Chancen dieses Wirtschaftszweiges ab. Ein Spezifikum: der Befähigungsschutz des Handwerks fehlt, daraus resultieren Defizite in der fachlichen und unternehmerischen Qualifikation. Trotz erfolgreicher Forcierung der Ausbildungsbemühungen besteht ein erheblicher Fachkräftemangel. Größtes Problem bildet derzeit der Generationswechsel und das häufig fehlende Kapital für eine externe Betriebsübergabe. Ein besonderes Problem stellt auch das Auftragsverhalten der öffentlichen Hand dar: ein starker Rückgang der öffentlichen Aufträge von 40 auf 20 % hat zu einer veränderten Auftraggebersstruktur geführt. Eine verstärkte Konkurrenzsituation resultiert aus Eigen- und Regiebetrieben, GU-Vergaben, soziale Beschäftigungsgesellschaften und Schwarzarbeit.

Perspektiven und Chancen könnten sich durch die Agenda 2000, die verstärkte Förderung regionaler Landesgartenschauen sowie von Modellprojekten im Bereich des Umwelt- und Hochwasserschutzes ergeben. Wichtigste Forderungen bilden die Erleichterung der Umwidmung und Umnutzung von landwirtschaftlichen Betrieben zu Gartenbaubetrieben in vorhandenen Gebäuden sowie die Ausschreibung öffentlicher Aufträge in Fach- und Teillosen.

4.4. Tourismus

Die künftigen Chancen des Tourismus beurteilt Verbandsdirektor Roger Heidt gut, aber nur bei fairen Rahmenbedingungen. Rund 200 000 Tourismusbetriebe erwirtschaften etwa 5 % des Bruttosozialproduktes in BW. Über 97 % haben weniger als 50 Mitarbeiter. Derzeit verzeichnen diese wieder Gästezuwächse angesichts eines verstärkten Trends zum Zweit- und Drittrurlaub. Gleichzeitig bestehen riesige Auslastungsprobleme bei Hotels und Gaststätten: der Auslastungsgrad liege derzeit bei 36 %. „Größter Hotelbesitzer im Schwarzwald sind mittlerweile die Banken“, so Heidt. Probleme sah der Verbandsdirektor vor allem in den Bürokratielasten (tägl. 1 Stunde) sowie in der aktuellen Neuregelung der 630 DM-Beschäftigung. Rund 25 % werde durch Mehrarbeit der Unternehmer aufgefangen, rund 20 % durch Ablehnung von Aufträgen. Von der Scheinselbstständigkeitsregelung seien v.a. Animateure, Reiseleiter und Freelancer betroffen. Änderungsnotwendigkeiten bestehen aus seiner Sicht v.a. bei der Trinkgeldbesteuerung, dem gegenüber anderen europäischen Ländern und dem Bäckerhandwerk bestehenden Umsatzsteuernachteil sowie im Bereich der Deregulierung von Vorschriften wie z. B. Sperrzeiten, Sicherheitsverordnung und Lebensmittelhygieneverordnung.

4.5. Heilbäderverband BW

„Baden-Württemberg ist das Bäderland Nr. 1“: 58 von insgesamt 320 Heilbädern in D befinden sich v.a. im strukturschwachen und ländlichen Raum im Ländle. Dort sind sich rund 90 000 Arbeitsplätze (45 % des Tourismus) und 3 500 Ausbildungsplätze. Die Infrastruktur ist zum einen geprägt von kleinen und mittleren Unternehmen, darunter befinden sich zum Großteil Familienbetriebe (150 Übernachtungsbetriebe mit 7 500 Betten), dem gegenüber stehen 243 Sanatorien und Kurkrankenhäuser, 75 % bis 150 Beschäftigte. Bis zu 20 % der Übernachtungen sind in den letzten Jahren weggebrochen. Die durchschnittliche Aufenthaltsdauer beträgt 6,1 Tage, der Auslastungsgrad liegt bei 35 %. Betriebswirtschaftlich gesehen sind diese eigentlich pleite. Rund 5 000 Arbeitsplätze sind durch die 3. Stufe

der Gesundheitsreform und die damit verbundene Hinausschieben von Reha- und Kurmaßnahmen verloren gegangen, die Schließung von 22 Kliniken und Fachbetrieben und ein Umsatzrückgang von 600 Mio. DM zu beklagen. Bei anhaltendem Trend wird für 10 Heilbäder das Aus befürchtet.

Ein kleiner Aufwärtstrend ist dennoch derzeit wieder spürbar: Neue Konzepte für Privatbesucher durch Fitnessurlaubsangebote und die Einrichtung von Fitness-Wellness-Zentren wie das „Vitalium“ in Bad Wurzach sind gefragt. Regionale Vermarktungskonzepte seien zum Teil vorhanden oder Pilotprojekte in Erprobung, zum Ausbau der Qualifizierung werde in Kürze eine Tourismusakademie gegründet. An die Adresse der Landesregierung forderte Mellert eine deutliche Gewichtung bei der Objektförderung.

4.6. Einzelhandel

Neue Märkte und Unternehmensstrategien, Verkaufs- und Kooperationsformen, Franchising und Einsatz von Multimedia und e-commerce, der Trend zu Erlebnis-einkauf und Bequemlichkeit prägen den Handel. Ein insgesamt rückläufiger Wirtschaftsanteil und ein immer größerer Dienstleistungsanteil zeigt sich in Verbindung mit dem Einzelhandel. Letzterer wird in Zukunft auf 25–30% prognostiziert. Die wichtigsten Probleme: Massive Konkurrenz für den Mittelstand durch Fachmärkte und Factory Outlets, immenser Wettbewerbsdruck durch Preiskämpfe und zunehmende Konzentrationstendenzen, Verdrängung aus 1a-Lagen der Innenstädte durch hohe Ladenmieten und zunehmende Filialisierung, so schilderten Vertreter von wissenschaftlichen Instituten und Fachverbänden die drängendsten Probleme des Einzelhandels. In den nächsten Jahren stehen außerdem zahlreiche ungeklärte Unternehmensnachfolgen an, nach Schätzungen haben nicht einmal 50% ein klares Konzept für die Nachfolge, ein großer Teil sei mangels wirtschaftlicher Perspektive nicht übergabefähig. Schwellenängste bestünden nach wie vor beim Einsatz der neuen Informations- und Kommunikationstechnologien. Die technischen Voraussetzungen für den Internetvertrieb seien gegeben, diese würden aber vom kleinen Einzelhandel bisher zu wenig wahrgenommen.

Sinkende Marktanteile, Umsätze und Erträge im Facheinzelhandel, Veränderungen in den Betriebsformen und Sortimentsgrenzen durch Zusatzangebote z. B. in Tankstellen, zu geringe Ladengrößen und fehlende Lieferanten für kleine Betriebe konstatierten die Fachgruppenvertreter des Einzelhandelsverbandes. „Der mittlere und kleinere Fachhandel stirbt“, so Otmar Blum. Der Handel ist mittlerweile nur noch in einzelnen Sparten wie z. B. bei Schuh- und Lederwaren mittelständisch geprägt. So sind z. B. Hausrat-Geschäfte völlig verschwunden. Glas und Porzellan wird immer mehr in Möbelhäusern angeboten. Mit 22,5 Mio. m² Ausstellungsfläche verfügt Deutschland europaweit über die größte Dichte an Ausstellungsfläche im Möbelbereich. Gleichzeitig erzielen die 5 größten Möbelhäuser in Deutschland rund 20% des Umsatzes. Insgesamt tut sich eine immer größere Schere auf: Auf der einen Seite marktführende Unternehmen, auf der anderen Seite erzielen nach Angaben des HDE 65% der Betriebe kein existenzsicherndes Einkommen und haben einen durchschnittlichen Jahresumsatz von 190 000 DM. Weitere Symptome sind: chronische Unterkapitalisierung, fehlende Kostentransparenz, Strategie und Investitionen, zu geringe und oft zu späte Fort- und Weiterbildung. Es besteht ein wachsender Bedarf zur Firmensanierung und Neuausrichtung der Betriebe. Die Verdrängung werde durch die Mietentwicklung in den Innenstädten und die Politik noch verstärkt. Unsichere Rahmenbedingungen, wachsende Regulierungslasten, z. B. die Verpackungsverordnung, und die künftige zweijährige Gewährleistungspflicht verursachen zusätzliche Kosten, ein reformbedürftiges Wettbewerbsrecht und das Unterlaufen von gesetzlichen Regelungen wie z. B. das Rabattgesetz machen den Unternehmen zusätzlich zu schaffen.

Die Erfolgsfaktoren sind nach Ansicht der Sachverständigen nicht völlig neu: Standort, Personal, Sortiment, Service und Qualifikation. Wichtiger geworden ist zusätzlich eine stärkere Verzahnung und Kommunikation am Standort und mit der Politik. Sie empfahlen den KMU daher: Klare Abgrenzung und Spezialisierung, sich aus Preiskämpfen herauszuhalten und auf emotionale Stärken zu setzen: Ganzheitliche Konzepte, d. h. klassische Handelskonzepte mit Dienstleistung verknüpfen, neue Profile in Konzept und Marketing (Bsp. Brotboutiquen) und Zusammenschlüsse zu Einkaufskooperationen und -verbänden.

Angesichts der strukturellen Veränderungen, der Nachfrageschwäche und der zunehmenden Konzentration sei aber auch eine gezielte Mittelstandspolitik nötig: Die derzeit fast unbegrenzte Flächenexpansion außerhalb der Städte zu stoppen (in den letzten 10 Jahren 30% Zuwachs oder 30 Mio. m² zusätzliche Fläche, ²/₃ davon außerhalb der Städte, 80% davon gingen an Filialisten), den innerstädtischen Handel durch integrierte Planungs- und Erlebniskonzepte sowie mehr Service, z. B. Themenhäuser, Erlebnishandel und Events zu fördern und insgesamt eine Stärkung der Beratung zur Existenzsicherung neben der Existenzgründung.

Die Planungshoheit für großflächigen Einzelhandel auf die Region zu übertragen, gemeinsame Märktekonzepte zu erstellen und mit Sanktionen bei Nichteinhaltung zu verbinden, forderte Ernst Jäckle, Hauptgeschäftsführer des baden-württembergischen Einzelhandelsverbandes und verwies auf die Beispiele Nordrhein-Westfalen und Bayern. Innerstädtische Innovationszentren für innovative Handelskonzepte empfahl Dr. Robert Weitz vom HDE, ein erstes solches Beispiele werde in Berlin realisiert.

4.7. Handwerk

Langfristige Tendenzen der Wirtschaftsentwicklung zur Dienstleistungsgesellschaft, Globalisierung und Internationalisierung und ihre Bedeutung für das Handwerk zeigte Prof. Dr. Kucera, Direktor des Seminars für Handwerkswesen an der Universität Göttingen auf. Demnach befinden wir uns derzeit auf dem absteigenden Ast eines Kontradiereff-Zyklus. Wachstumsimpulse seien daher nur durch Veränderung der Angebotsstruktur durch Forcierung von Produkt- und Dienstleistungsinnovationen zu erwarten. Ortgebundenheit des Handwerks und wettbewerbsverzerrende Wirkungen durch Personalzusatzkosten steigern den Wettbewerbsdruck zusätzlich.

Eine rückläufige Entwicklung, eine massive Abnahme der Betriebsgewinne und starke Schrumpfungstendenzen beklagten auch die überwiegend kleinbetrieblich strukturierten Fachverbände Bau, Sanitär-Heizung-Klima (SHK) und die elektrotechnischen Handwerke. Verantwortlich dafür: rückläufige Bauleistungen im Neubau, der hohe Lohnkostenanteil und Dumpingpreise. Der Trend gehe eindeutig zu Bauleistungen am Bestand (mittlerweile rund 70% des Geschäfts). Ein besonderes Problem stelle auch die Zahlungsmoral und die Forderungsausfälle dar. Die Unternehmer hätten mittlerweile wesentlich weniger Lohn als ihre Mitarbeiter. Verbunden damit sei ein massiver Rückgang der Eigenkapitalquote und Substanzaufzehrung. Rund 40% der Betriebe stünden mittlerweile „blank und bloß“ ohne jegliches Eigenkapital da. Ein Beschäftigungszuwachs war in den letzten Jahren nur noch bei Kleinstbetrieben mit bis zu 9 Beschäftigten zu verzeichnen. Diesen fehle aber die Möglichkeit zur Diversifizierung und Ausweichmöglichkeiten in ausländische Märkte. In den nächsten 5 Jahren sei mit rund 25% Betriebsübergaben zu rechnen. Auf Grund der Ertragslage stelle sich aber oftmals die Frage, ob überhaupt eine Weiterführung sinnvoll sei.

Beklagt wurde außerdem eine wachsende Flut an EU-Vorschriften und damit verbunden ein enormer Schulungsaufwand. Auch das Land erweise sich als Auftraggeber nicht gerade mittelstandsfreundlich. Die Vermittlungsquote sei gering und die Zeiträume für die Angebotskalkulation oftmals zu kurz. Eine Vergabe in Fachlosen sei notwendig, zumal auch das preiswerteste Verfahren. So verzichte Bayern auf GU-Vergaben. Eine Verstetigung der Vergabe von Bauleistungen und ein antizyklisches Verhalten bei der Städtebauförderung, verlässliche und vereinfachte Rahmenbedingungen stehen daher ganz oben auf der Wunschliste.

Begriff und Bedeutung des Mittelstands zu schärfen, ein mittelstandsfreundliches Klima und eine ressortübergreifende Kontaktstelle für den Mittelstand zu schaffen, schlug SHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Hans-Balthas Klein vor.

Trotz gestiegenem Brotkonsum verzeichnet auch die beschäftigungsintensive Bäckerhandwerk Umsatzstagnationen. Ursache: die wachsende Backindustrie, die immer mehr Filialen übernimmt und die hohen Löhne in Baden-Württemberg. Neue Märkte entstünden auch hier, z. B. Backshops in Supermärkten, die aber oftmals mit horrenden Mieten verbunden seien. Ein wachsendes Problem stelle auch die Direktvermarktung der Landwirte dar.

Die Kosten- und Preisstrategie ist nach Ansicht der Experten alleine kein ausreichender Weg, um sich erfolgreich im Markt zu behaupten. Auch im Handwerk

heißt der Erfolgsfaktor „Dienstleistung“. Besonders erfolgversprechend sind Komplettlösungen und Marktnischen in Verbindung mit Kooperationen (sowohl horizontal als auch vertikal). Damit kommen aber auch zusätzliche Koordinations- und Managementaufgaben auf die Unternehmen zu, z. B. beim Facilitymanagement.

Die Einstiegsqualifikation im Handwerk sei relativ hoch. Dies zeige sich auch an der relativ geringen Konkursrate. Kritik gab es allerdings auch bei der Meisterausbildung: Am Inhalt der Ausbildung ändere sich zu wenig. Sie sei zu techniklastig, betriebswirtschaftliche und rechtliche Qualifikationen sowie kommunikative Fähigkeiten müßten verstärkt werden.

Der Weiterbildungs- und Qualifizierungsbedarf ist nach Angaben von Manfred Wolfensberger, Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Konstanz, groß, die Weiterbildungsbereitschaft eher gering und nur wenige Betriebe analysieren ihre Bedarfe systematisch und handeln lieber ad hoc. Bedarfsgerechte Angebote für die Betriebe wie inhouse-Schulungen und Weiterbildungsberatung im Betrieb würden erprobt.

Im Hinblick auf die Mittelstandsförderung wurde empfohlen, die Fördermittel stärker auf Existenzsicherung auszurichten und die Beratungsförderung wieder aufzustocken. Gezielte Information und Handlungskonzepte für Betriebsübergaben und eine Werbekampagne „Ingenieure ins Handwerk“, forderte Dr. Gerold Hantsch, Leiter des Instituts für Technik der Betriebsführung im Handwerk in Karlsruhe. Dazu gehöre auch die Verbesserung der Beratungskompetenz im Bereich der sozialen Kompetenz.

Bei der Betriebsübergabe spielten oftmals psychologische Probleme mit. Ursache seien unterschiedliche Wertorientierungen bei den Generationen, diese würden in der Beratung nicht immer ausreichend berücksichtigt. Hier seien Ansatzpunkte für eine Qualifizierung der Berater gegeben. Die Kooperation sei auch bei Beratungseinrichtungen im Sinne des Kundennutzen zu verstärken und ein besserer Austausch des Beratungswissens notwendig, so Walter Schanz von der Handwerkskammer Reutlingen.

Der öffentliche Sektor könne – nach Ansicht von Dr. Hantsch – durch personelles und beratendes know how oder Finanzierung von Verbundprojekten zur Entwicklung innovativer Dienstleistungen Anstoß leisten. Wichtig sei hierbei insbesondere die Entwicklung von branchenspezifischen Best Practice-Lösungen.

Eine weitere Chance: die Anwendung der neuen Informations- und Kommunikationstechnologien und e-commerce durch praktische Demonstrationen und virtuelle Marktplätze zu fördern. Hierbei könnten Bildungstechnologiezentren bei entsprechender Ausstattung als Technologiedrehscheiben eine wichtige Rolle übernehmen, Anwendungsvorteile demonstrieren und die Schulung der Betriebe übernehmen. Gleichzeitig sollte darüber nachgedacht werden, diese auch für kommerzielle Testzwecke durch Betriebe zu öffnen.

Hantsch empfahl außerdem die Durchführung von branchenspezifische Struktur- und Entwicklungsprognosen und ein konsequentes Benchmarking durch einheitliche Betriebsvergleiche. Er verwies dabei auf eine entsprechendes, in Nordrhein-Westfalen exzellent ausgebautes System. Ebenso empfahl er die Weckung des Marketingbewusstseins, praktische Unterstützung durch Coaching-Angebote und die Gründung eines Marketing-Zentrums Handwerk in Baden-Württemberg nach dem Vorbild von Nordrhein-Westfalen.

Zur Verbesserung der Führungskompetenz im Handwerk empfahl er den Aufbau integrierter Management Systeme für Qualitätssicherung, Umweltschutz, Sicherheit. Weitere Überlegungen: Eine Bewusstseinsänderung für Investitionen in Humankapital in Verbindung mit einer landesweiten Weiterbildungsinitiative zu erreichen sowie Zusatzangebote zur Verbesserung der unternehmerischen Qualifikation, z. B. Telelearning-Angebote auch für mitarbeitende Ehefrauen, Datenbanken für grenzüberschreitende Tätigkeiten in Nachbarländern und einen Fonds zur Kofinanzierung von EU-Projekten.

Die Bedeutung der Unternehmerfrauen für das Handwerk wurde von allen Rednern betont. Probleme bereitet nach Information von Doris Dillenz, Präsidentin der Unternehmerfrauen im Handwerk Baden-Württemberg, häufig die rechtliche Absicherung des Arbeitsverhältnisses und die Alterssicherung der Unternehmer-

frauen sowie die fehlende Meisterprüfung, die eine Weiterführung des Betriebes trotz praktischer Erfahrung nicht zuläßt, wenn der Ehepartner ausfällt. Auf der Liste der Veränderungswünsche standen aus ihrer Sicht: die Notwendigkeit zur verstärkten Förderung der ständigen Weiterbildung, die steuerliche Anerkennung der Kosten für Unterstützungsleistungen im Haushalt, die Gleichbehandlung von Betriebsübernehmern und Existenzgründern bei öffentlichen Förderprogrammen, die Ordnung der Scheinselbstständigkeit und 630 DM-Beschäftigungen sowie die Mehrwertsteuersenkung für lohnintensive handwerkliche Dienstleistungen.

4.8. Investitionsgüterindustrie

Das Fraunhofer-Institut ISI, Karlsruhe, führt ein regelmäßiges Monitoring der Innovationsaktivitäten im Investitionsgüterbereich durch. Demnach handelt es sich um einen Mythos, dass baden-württembergischer Firmen besonders innovativ seien. Ein Rückstand baden-württembergischer Firmen bestehe vor allem im Bereich der Organisation und Einführung neuer Organisationskonzepte, insbesondere bei kleineren Unternehmen. Ein Vorsprung weise BW dagegen bei der Zertifizierung auf. Wengel wies besonders auf die Notwendigkeit zur Stärkung der strategischen Planungsressourcen bei den oftmals „technikverliebten“ Mittelständlern hin. Auch müsse eine umfassende Innovationsorientierung an die Stelle einer ausschließlichen Produktorientierung und eine ständige Prozessverbesserung treten. An die Adresse der Politik forderte er: „Die Politik muss helfen, dass Innovationsförderung an KMU ausgerichtet wird.“ So müßten KMU bereits in Normungsprozesse einbezogen werden.

Insolvenzen sind ein Problem des Mittelstandes. 1998 gab es bundesweit 27 827 Insolvenzen. BW hat dabei die geringste Insolvenzrate bundesweit. Diese liegt besonders hoch im Baugewerbe. Die häufigsten Ursachen sind nach Auskunft von Dr. Friedrich, Geschäftsführer der ISG Managementfehler, fehlende Nachfolger, Absatzprobleme und Finanzierungsprobleme, an letzter Stelle stehen Forderungsausfälle. Besonders junge Unternehmen sind vom Scheitern bedroht: 60 % der Unternehmen sind max. 8 Jahre alt. Dies ist aber nur die Spitze des Eisbergs. Tatsächlich sind dies nur 3–5 % aller Marktaustritte (3–400 000). Zum Teil erfolgt eine gesetzeswidrige Einbeziehung von Ehepartnern in Bürgschaftspflichten, die gerade für Familienbetriebe ein Problem darstellen. Insgesamt zeigt sich eine sinkende Eigenkapitalquote, die bei etwa 7 % bei den kleinsten und bei 30 % bei den größten Betrieben liege. Eigentlich müßte noch mehr Unternehmen Pleite gehen, da etwa 20 % ohne Eigenkapital sind. Dr. Friedrich empfahl die Eigenkapitalbildung durch steuerliche Begünstigung zu fördern, Gründungsförderung und Veränderung der Kultur in den Unternehmen.

Das Steuerrecht fordere auf, das Eigenkapital niedrig zu halten, so Uwe Hochmuth (IAW), der von im Durchschnitt etwa 30 % Eigenmitteln in den Unternehmen ausgeht. Er verwies dabei auch auf das Brühler Gutachten der Bundesregierung, das einen Rückgang des Eigenkapitals und Betriebsaufspaltungen aus steuerrechtlichen Gründen konstatiert.

Eine hohe Eigenkapitalquote erhöhe die Überlebensfähigkeit in Krisensituationen und erleichtere Anpassungen und Reorganisationen, sei aber auch wichtig zur Sicherung der Kreditwürdigkeit für risikoreiche Investitionen. Eigenkapitalmangel könne sich auch als echte Wachstumsbarriere auswirken. Firmen mit guter Eigenkapitalausstattung wüchsen schneller. Als besondere Wachstumsbremse erweise sich auch die fehlende Auftragsfinanzierung bei jungen Unternehmen. Finanzierungsprobleme lägen v.a. ertragsunabhängigen Steuern, hohen Steuersätzen, Steuern auf Scheingewinne. Dies verstärke die Tendenz zu konservativen Kapitalstrukturen. Ansätze zur Förderung der Eigenkapitalausstattung lägen in zeitweiser Begünstigung des thesaurierten Gewinns, genereller Senkung tarifärer Steuerbelastung und Steuervergünstigungen für Beteiligungssparen.

5. Herausforderungen der Mittelstandspolitik – Situation und Chancen der mittelständischen Unternehmen in Baden-Württemberg

Die Situationsanalyse und Bestandsaufnahme mit etwa 70 Sachverständigen aus Wirtschaftsorganisationen und wissenschaftlichen Einrichtungen hat den dringenden Handlungsbedarf mehr als deutlich gemacht. In fast allen Branchen herrscht ein scharfer Strukturwandel und ein starker Modernisierungsdruck. Sinkende Erträge und Renditen, steigende Kosten und scharfer internationaler Wettbewerb

aber auch Fachkräftemangel und Betriebsübergabeprobleme haben dem Mittelstand in den vergangenen Jahren zu schaffen gemacht.

Es gilt Weichen zu stellen für mittelstandsfreundliche Rahmenbedingungen und zukunftsgerichtete Innovations- und Unternehmenskonzepte bei den 97 % Klein- und Familienbetriebe. Dazu gehören geeignete Beratungs-, Qualifizierungs- und Finanzierungskonzepte. Deutlich wurde bei den Anhörungen aber auch die Bedeutung weicher Standortfaktoren wie „mittelstandsfreundliches Klima und Image“, Offenheit für Innovationen, Einbeziehung in Kooperationen und regionale Netzwerke und Standortdialog zwischen Politik und Mittelstand. Auch hier gilt es eine Reihe von Verbesserungen zu erreichen.

Baden-Württemberg hat eine ausgeprägte mittelständische Wirtschaftsstruktur. Rund 480 000 kleine und mittlere Unternehmen und Selbstständige stellen rund $\frac{2}{3}$ der Arbeits- und 80 % der Ausbildungsplätze. Sie leisten einen Beitrag von fast 50 % der Wertschöpfung. Mehr als 90 % sind Familienunternehmen. Aus so manchem baden-württembergischen Tüftler ist ein Weltmarktführer oder schnell wachsender „Entrepreneur des Jahres“ hervorgegangen. Baden-Württemberg ist aber auch Sitz traditionsreicher Familienunternehmen, denen eine wichtige gesellschaftspolitische Rolle zukommt: Sie stehen in besonderem Maße für Stabilität und Standortbindung.

Globalisierung und Strukturwandel verbunden mit verschärftem internationalem Wettbewerb, Konzentrationsprozessen, Technologiesprüngen und veränderten Wirtschaftsformen in neuen Märkten wie e-commerce stellen den Mittelstand vor große Herausforderungen. Der Wandel zur Dienstleistungs- und Informationsgesellschaft spiegelt sich in steigenden Gründungszahlen in diesem Sektor und im wachsendem Trend zu Klein Gründungen (mittlerweile rund 50 % Ein-Personenunternehmen, 81 % haben weniger als 10 Mitarbeiter, 96 % weniger als 50, 99 % weniger als 200) wider. Gleichzeitig bedroht der anstehende Strukturwandel die Weiterführung vieler traditionsreicher Unternehmen. Ein besonderes Problem ist dabei der Generationswechsel im Mittelstand – vor allem bei kleinen Firmen, wo kein geeigneter Nachfolger zur Verfügung steht. In Baden-Württemberg stehen in den nächsten fünf Jahren rund 55 000 Unternehmensübergaben an. Hier ist rasche Hilfe erforderlich.

Zunächst sind die Unternehmen selbst gefordert, mit ihren Unternehmensstrategien die Weichen für Erfolg und Zukunftssicherung zu stellen. Eine mittelstandsgerichte Gestaltung der Rahmenbedingungen und Standortqualität ist aber unabdingbare Voraussetzung, damit dieses gelingt.

Mittelständische Unternehmen stehen den gewachsenen Subventions- und Bürokratielasten mit Befremden gegenüber. Sie wollen wieder mehr auf ihre eigene Leistungskraft setzen können. Sie brauchen größere Handlungsspielräume, mehr Deregulierung sowie eine Senkung der Abgaben- und Steuerlast.

Ins Blickfeld rückt dabei auch – mehr denn je – die Mittelstandsförderung. Sie muss im Spannungsfeld von veränderten Anforderungen an Serviceangebote und durch Restriktionen im Landeshaushalt ihre Rolle neu definieren und ihre Instrumente neu ausrichten. Neue Formen der Zusammenarbeit von Staat und Wirtschaft, regionale Modelle der Wirtschaftsförderung jenseits der Subventionierung, Mittler- und Moderatorenfunktion zwischen Wirtschaft und Verwaltung sind hier gefordert.

II. Familienunternehmen

1. Die Bedeutung von Familienunternehmen in Deutschland

Familienunternehmen stellen die älteste bekannte Gesellschaftsform und ein jahrhundertaltes Erfolgsmodell dar. So wurden die japanischen Hoshi-Hotels im Jahr 718 gegründet und existieren seit 46 Generationen. In Italien stellt Antinori seit 1385 Weine her.

Aber auch heute noch dominieren Familienbetriebe die Wirtschaft. Verschiedene Untersuchungen belegen, dass Familienunternehmen den bei weitem größten Anteil aller registrierten Unternehmen stellen. Im EU-Raum gibt es 16 Millionen registrierte Unternehmen. In den USA mache ihr Anteil 95 %, in Italien 99 % sowie in Deutschland 92 % aus.

Die Zahl der Familienunternehmen läßt sich allerdings nur indirekt und näherungsweise ermitteln. Hauptansatzpunkt bildet dabei die Rechtsformen, die sich allerdings nicht immer eindeutig den Familien- oder Nichtfamilienunternehmen zuordnen lassen. Gemäß einer Untersuchung des Instituts für Mittelstandsforschung (IFM), Bonn, firmieren die meisten dieser Unternehmen als Einzelunternehmen oder Personengesellschaften. Zunehmend werden Familienunternehmen aber auch in der Rechtsform der Kapitalgesellschaft geführt.

Das IFM Bonn hat die Zahl der Familienunternehmen auf der Grundlage der Umsatzsteuerstatistik, von Befragungen und Datenbanken wie folgt ermittelt:

Einzelunternehmen zu 100 %

Personengesellschaften zu 92,3 %

GmbH zu 60 % (alte Länder) bzw. 64 % (neue Länder)

Im Ergebnis ergibt sich ein Bestand von 1,874 Millionen Familienunternehmen in Deutschland (mit einem Umsatz von mindestens 100 000 DM). Dies entspricht einem Anteil an allen Unternehmen von 92,8 %. In Baden-Württemberg wird ein leicht höherer Anteil angenommen. Dabei nimmt der Anteil der Familienunternehmen mit wachsender Unternehmensgröße ab. Den höchsten Anteil haben die Familienunternehmen in der Größenklasse 100 000 – 500 000 DM Jahresumsatz mit 96 %.

Auf Grund einer Schätzung des IFM lag im Jahr 1996 der Anteil der Eigentümer- und Familienunternehmen an der Gesamtheit der Industrieunternehmen des verarbeitenden Gewerbes bei 72,9 % und an denen des Baugewerbes bei 80,3 %. Diese Werte liegen beträchtlich unterhalb der Anteilswerte, die sich auf der Grundlage der quantitativen Abgrenzungsmerkmale ergeben.

Ergänzende Untersuchungen schätzen, dass Familienunternehmen im Durchschnitt in der westlichen Welt zwischen 45 bis 70 % des jeweiligen Brutto-Sozialprodukts erarbeiten und einen ähnlich hohen Beschäftigungsanteil am Arbeitsmarkt bereitstellen. Familienunternehmen zeichnen sich durch hohe Standortbindung und gesellschaftliche Verantwortung aus.

Untersuchungen in Frankreich, USA und Großbritannien belegen, dass börsengängige Unternehmen, die von Familien beherrscht werden, einen höheren Wertzuwachs als anonyme Aktiengesellschaften erreichen. Dennoch bestehe bisher eine erstaunlich hohe Unkenntnis und wenig Verständnis der wirtschafts- und gesellschaftspolitischen Bedeutung von Familienunternehmen, so Prof. Joachim Schwass.

Dieser Verständnismangel für die wirtschaftliche Bedeutung von Familienunternehmen sei auf mehrere Ursachen zurückzuführen:

Konventionell würden Familienunternehmen oft als kleinere Unternehmungen angesehen; der „Tante Emma Laden“ und die Pension oder das Ferienhotel seien oft zitierte Prototypen dieser Organisationsform. Ein weiterer Grund für fehlende Kenntnis der Besonderheiten und Bedeutung von Familienunternehmen liege in der Öffentlichkeitsscheue der Familienunternehmer selbst. Dies reiche von Diskretion bis zur Geheimniskrämerei. Oft werde automatisch der gleiche Grad an Diskretion für das Unternehmen wie für die Familienangelegenheiten gewährt. Ein weiteres Problem bildet nach Auskunft der Experten außerdem das schlechte

Image des Unternehmertums in Deutschland. Die Bedeutung von Familienunternehmen sei in Spanien und Italien größer. Die gesellschaftspolitische Bedeutung müsste daher stärker in der Öffentlichkeit vermittelt werden.

2. Zur Definition von Familienunternehmen:

Eine einheitliche, verbindliche, allgemeingültige Definition für Familienunternehmen existiert nicht, stattdessen eine Reihe von Definitionsmerkmalen (vgl. auch Stellungnahme des ifm Mannheim).

Entscheidende Abgrenzungsmerkmale sind:

- die enge Kopplung einer Familie mit einem Unternehmen durch Eigner- und Führungsverantwortung: die Kapitalmehrheit und die Führungsverantwortung liegt entweder bei einem oder mehreren Familienmitgliedern,
- der prägende Einfluss der Familie: das Unternehmen befindet sich im Eigentum einer Familie oder eines Familienverbandes, die/der einen bestimmenden Einfluss auf die Entwicklung des Unternehmens ausübt,
- der generationsübergreifende Anspruch, das Unternehmen als Familieneigentum zu erhalten und die Entwicklung des Unternehmens zu gestalten: das Eigenkapital liegt den Händen weniger Kapitalgeber, von denen mindestens einer die Unternehmung führt, mit dem Willen, sie dem kleinen Personenkreis zu erhalten. Dies beinhaltet auch den Einfluss auf die Ernennung des Nachfolgers. Neue „Internet-Unternehmer“, die gar nicht die Idee hätten, ihren Betrieb an die Kinder weiterzugeben, seien keine Familienunternehmer. Man solle von ihnen korrekterweise von „Eigentümer-Unternehmern“ sprechen.

Prof. Eduard Gaugler, ifm Mannheim, regte an, Familienunternehmen als Firmen zu definieren, die längerfristig in nachhaltiger Verantwortung einer bzw. mehrerer Familien stehen.

Folgende Varianten von Familienunternehmen lassen sich unterscheiden: gewerbliche Kleinbetriebe, in dem nur Familienmitglieder mitarbeiten; mittelständische Unternehmen, die von der Familie im Topmanagement geführt werden und die bloße Eigentümerfunktion der Familie mit einem Fremdmanagement im Unternehmen.

Das Mittelstandsunternehmen wird häufig identisch mit dem Familienunternehmen gesetzt. In den meisten Ländern trifft man tatsächlich auf Hinweise zu Familienunternehmen in Untersuchungen über kleine und mittelgroße Unternehmen (KMU), oder small and medium sized enterprises (SME), und auch petites et moyennes entreprises (PME). Familienunternehmen sind zwar in den allermeisten Fällen mit kleinen und mittleren Unternehmen gleichzusetzen. Diese Art der quantitativen Kategorisierung übersieht aber, dass Familienunternehmen sehr wohl auch als bedeutende Großunternehmen bestehen. In den USA bilden diese ein Drittel der sog. „Fortune 500“-Gesellschaften.

Quantitative Kriterien sind daher alleine nicht ausreichend zur Charakterisierung von Familienunternehmen, entscheidend sind kulturelle und qualitative Merkmale.

„Typische“ mittelständische Unternehmen können mit der Familienunternehmung gleichgesetzt werden, wenn folgende Bedingungen erfüllt sind: Die kapitalmäßige Beteiligung der Familie sichert einen erheblichen Einfluss auf die Unternehmenstätigkeit, die Führung liegt über mehrere Generationen in der Hand einer Familie, in Aufsichts-/Beiräten sind (ältere) Familienmitglieder vertreten, Familienstil und Unternehmensphilosophie stimmen überein, persönliche Beziehungen des Unternehmers sind ein wesentlicher Erfolgsfaktor, Familienmitglieder arbeiten im Unternehmen in allen Positionen mit.

3. Struktur und Rolle der Familienunternehmen in Baden-Württemberg

Eine amtliche Statistik zu Familienunternehmen in BW existiert nicht. Verfügbare Daten beruhen auf einer Befragung des Instituts für Mittelstandsforschung, Mannheim von 1991. Darin wurden 4500 Kleinbetriebe in Baden-Württemberg einbezogen. (Der Rücklauf betrug 50,6%). Mehr als 90% aller Unternehmen in Baden-Württemberg sind Familienunternehmen.

Das durchschnittliche Alter der Betriebe beträgt 37 Jahre, 25% der Betriebe seien allerdings vor 1945 gegründet worden. Das durchschnittliche Alter der Inhaber

sei 48 Jahre, 18,2 % sind 50 bis 54 Jahre alt. Im Betrieb sind durchschnittlich 1,3 Inhaber tätig. Im Durchschnitt betrage die Anzahl von Inhaber und Angehörigen 3,3 Personen pro Kleinbetrieb. Das Unternehmen ist in 71 % der Fälle Quelle des Lebensunterhalts für den Inhaber. Lediglich in 13 % aller Betriebe seien die Einkünfte so gering, dass sie nicht zur Versorgung mindestens eines Inhabers ausreichen.

78 % der Inhaber seien männlich, 22 % weiblich. Dies zeige, dass das gesellschaftliche und volkswirtschaftliche Potenzial von Frauen als Inhaberinnen von Familienunternehmen bisher noch zu wenig ausgebildet und ausgeschöpft sei (vgl. auch Stellungnahme des WM: der Anteil der Frauen an den Selbstständigen in Deutschland betrug im April 1999: 28 %, in BW liegt er etwas niedriger; der Anteil der Mitinhaberinnen betrug 1995 in BW: 12 %).

97 % sind aktive Inhaber und Inhaberinnen. Die durchschnittliche Arbeitszeit der Inhaber beträgt 53,5 Stunden. Fast 50 % der Inhaber arbeiten mehr als 56 Stunden pro Woche. Inhaberinnen arbeiteten 10 Stunden weniger, was mit der Zusatzbelastung von Frauen im Haushalt zusammenhängt.

Etwa 88 % der Inhaber haben eine einschlägige berufliche Ausbildung, die entweder aus einer gewerblich technischen Lehre, einem Hochschulstudium oder einer kaufmännische Ausbildung besteht. Über 53 % der Inhaber und immerhin 49 % der Inhaberinnen kommen aus einer sogenannten Selbstständigen- oder Familientradition.

Von den männlichen Inhabern werden die Tätigkeitsfelder Führung und Leistung stärker wahrgenommen, bei den Inhaberinnen dominieren die Verwaltungstätigkeiten. 92 % der Mitinhaberinnen und 76 % der Mithelfenden sind an Entscheidungen beteiligt.

In den Betrieben arbeitet durchschnittlich ein Familienangehöriger; nahezu drei von vier Angehörigen sind Frauen. Nur 31 % der Betriebe arbeiten ohne mithelfende Familienangehörige, fast 70 % mit mindestens einem oder mehreren mithelfenden Familienangehörigen. 64 % der Angehörigen verfügen über eine adäquate Ausbildung, Frauen hätten im Durchschnitt eine geringere Qualifikation. Eine anerkannte Qualifizierung und insbesondere ein Berufsbild fehlt bisher. Das Alter der mithelfenden Angehörigen betrage im Durchschnitt bei den Männern 34 Jahre und bei den Frauen 43 Jahre, d. h. i.R. handelt es sich bei den Männern um die Söhne und bei den Frauen um die Ehepartner.

Die mitarbeitende Ehefrau übernimmt in der Regel im kaufmännischen Bereich eine Schlüsselrolle. Zu ihren Tätigkeiten gehören u.a. die Finanz- und Lohnbuchhaltung, Marketing, Kunden- und Lieferantenpflege, enger Kontakt mit Mitarbeitern. Durchschnittlich arbeiten die Angehörigen 30 Stunden in der Woche im Betrieb, das Tätigkeitsprofil der Familienangehörigen umfasst vor allem Verwaltungstätigkeiten, den Verkauf und die Leistungserstellung. Auch hier dominieren Frauen in der Verwaltungstätigkeit. Allerdings arbeiten 40 % der Befragten mehr als 40 Wochenstunden.

68 % der mithelfenden Unternehmerfrauen sind arbeitsvertraglich gebunden, 27 % ohne vertragliche Absicherung. Fast $\frac{1}{3}$ der mithelfenden Angehörigen sind nicht dauerhaft sozialversichert, ebenso $\frac{1}{3}$ bei Todesfall des Partners nicht durch vertragliche Regelungen abgesichert. (Die aktuelle Studie des ZEW(2000) kommt zu folgenden Ergebnissen: nicht rentenversichert sind: 26 % der Unternehmerfrauen ohne Gehalt, 7,5 % der Unternehmerfrauen mit Gehalt, 21,7 % der Inhaberinnen und 16,5 % der Arbeitnehmerinnen. Generell sind mitarbeitende Ehefrauen am häufigsten in relativ jungen und kleinen Firmen zu finden: 75 % in Firmen mit weniger als 9 Mitarbeitern, rund die Hälfte ist in Unternehmen tätig, die jünger als 10 Jahre sind.)

Die Betriebe profitieren daher vor allem von der Flexibilität der Familienangehörigen als auch von der relativ geringen Entlohnung. Nur rund 7 % der mithelfenden Familienangehörigen arbeiteten ohne Entgelt im Betrieb mit und werden von der amtlichen Statistik als mithelfende Familienangehörige nicht erfasst. Die größte Gruppe mit 52 % arbeitet für ein fixes Einkommen. Bei über 40 % der mithelfenden Familienangehörigen ist allerdings keine Eigenversorgung gewährleistet.

Laut einer speziellen Erhebung über Unternehmerfrauen bestehen keine wesentlichen Unterschiede in der schulischen Ausbildung zwischen mithelfenden Part-

nerinnen, Alleininhaberinnen und Mitinhaberinnen. Ein adäquater Einsatz der Frauen entsprechend ihrer Qualifikation ist aber bisher noch selten der Fall und sollte verbessert werden. Zudem werden Weiterbildungsmaßnahmen zu wenig in Anspruch genommen. Gesellschaftliche Position und Situation im mittelständischen Betrieb für Unternehmerfrauen sind verbesserungsbedürftig im Hinblick auf eine effizientere Gestaltung der Tätigkeiten, die gesetzliche Altersversorgung und eine anerkannte Qualifikation.

Unternehmerinnen und die weiblichen arbeitenden Angehörige haben angegeben, dass Weiterbildung aus vielen Gründen – v.a. aus zeitlich-organisatorischen – zu kurz komme. Zum einen sei die Kinderbetreuung ein Hinderungsgrund, außerdem werden Weiterbildungsmaßnahmen verstärkt von den Frauen in Angriff genommen, die bereits über eine höhere Schulbildung verfügen.

Es besteht ein spezifischer Beratungs- und Qualifizierungsbedarf bei Nachfolgerinnen. (Eine aktuelle Studie des ifm, Mannheim (2000) Geschlechtstypische Nachfolgeprobleme in KMU kommt zum Ergebnis: Hauptthemmschwelle bildet bisher neben der Doppelbelastung durch Beruf und Familie und den oftmals anderen beruflichen Werdegängen, überkommene Rollenbilder und das mangelnde Zutrauen der Betriebsinhaber in die Fähigkeit von Frauen ist. Daher sind Töchter bisher meist „Notlösung“ und werden deshalb auch kaum auf eine Nachfolge vorbereitet, vgl. auch Kapitel Betriebsübergabe). Frauen befinden sich im Dilemma der Doppelbelastung von Haushalt und Unternehmen. Bei den Alleininhaberinnen wird Weiterbildung am besten angenommen. Bei den mitarbeitenden Frauen sei der Zielkonflikt zwischen Familie und Unternehmen am größten und entsprechend gebe es dort erhöhten Weiterbildungsbedarf. Es fehlt bisher am zielgruppengerechten Angeboten (vgl. auch Kapitel Qualifizierung, Beratung, Fachkräftebedarf).

4. Besonderheiten von Familienunternehmen

Familienunternehmen verfügen – auch im Unterschied zur neuen Gründungskultur – über eine besondere Unternehmenskultur, die auf Stabilität und Bindung setzt.

Familienabhängige Inhaberschaft und geringe Beschäftigtenzahl ergeben zwangsläufig eine enge Verbindung von Unternehmen, Familie und Haushalt. Hieraus resultieren emotionale Verflechtung und Besonderheiten sowie ggf. Rollenkonflikte.

In Familienunternehmen treffen zwei prinzipiell unterschiedliche Welten aufeinander: die harte und faktenorientierte Unternehmenswelt und die weiche und emotionsorientierte Familienwelt. Familienunternehmen stehen stets im Spannungsfeld einer doppelten Loyalität: einerseits zur Familie, andererseits zum Unternehmen. Die Vermischung der unterschiedlichen Spielregeln und Systeme ist Chance und Risiko für das Familienunternehmen. Chancen bestehen besonders dann, wenn es gelingt, das Beste aus beiden Welten der Organisationsform von Familien und Unternehmen miteinander zu kombinieren.

Das Einkommen entspricht häufig nicht den hohen Belastungen. Die hohe Arbeitszeit geht häufig zu Lasten der Familienzeit. Ein Problem bildet die oftmals fehlende Absicherung von Arbeitsverhältnis und Alterssicherung von mittätigen und mithelfenden Familienangehörigen. Konflikte im Betrieb werden häufig in die Familie getragen und umgekehrt.

Gleichzeitig ermöglicht die enge Verflechtung auch eine bessere Vereinbarkeit von Beruf und Familie.

Das Unternehmen ist meist stark auf den Eigentümer zugeschnitten und der Erfolg stark von der Persönlichkeit des Eigentümers geprägt. Triebfeder und Existenzbewältigungsmuster sei das Familienunternehmen als Lebenswerk. Häufig besteht eine Identität von Betriebs- und Privatvermögen. Investitionen für den Betrieb haben Vorrang vor privaten Ausgaben. Z.T. erfolgt eine gesetzeswidrige Einbeziehung von Ehepartnern in Bürgschaftspflichten.

Die Unternehmensführung ist häufig stark produktorientiert unter Vernachlässigung von wirtschaftlichen und Managementkomponenten. Sie ist außerdem oftmals geprägt von Alleinentscheidungen, fehlender Professionalität und strategischer Planung sowie Strategieorientierung.

5. Stärken – Schwächen – Erfolgsfaktoren von Familienunternehmen

Familienunternehmen bilden die natürlichste betriebliche Organisationsform, deren Stärke in der Kongruenz von Eigentums- und Managementinteressen liegt. Es bestehen Vor- und Nachteile der „Familienbande“.

Nach Ansicht von Dr. May stellt das Familienunternehmen die menschlichste Struktur dar und vertraue in einer immer unpersönlicheren Welt auf Personen. Es zeige sich eine positive Wirksamkeit des für das Familienunternehmen charakteristischen emotionalen Potenzials. Hinzu kommen flache Hierarchien und schnelle Entscheidungswege. Dies verursacht eine größere Nähe zu Mitarbeitern und Kunden und erzeugt eine hohe Loyalität. Es besteht eine hohe Innovationskraft, die aus einer persönlichen und familiären Motivation resultiert. Neuartige Erfindungen kämen fast immer von Einzelunternehmen. Von den 60 wichtigsten Erfindungen in diesem Jahrhundert seien 49 aus Familienunternehmen gekommen, so Prof. Hennerkes.

Unternehmen wie Ahlström, Aldi, Amazon, Bertelsmann und viele „hidden champions“ seien mit ihren Innovationen überaus erfolgreich. Viele größere anonyme Unternehmen seien in den letzten Jahren dazu übergegangen, die unternehmerischen Führungs- und Erfolgsmodelle zu kopieren. Allerdings existiere im Konzern mehr Entscheidungssicherheit und Ertragsoptimierung. Familienunternehmen seien arbeitsplatzsicherer auf Grund ihrer gesellschaftlichen Verflechtung mit dem Standort.

Familienunternehmen stellten allerdings kein Idyll dar, sondern seien janusköpfige Gebilde mit inhärenten systemischen Schwächen, welche in der großen Mehrzahl nur unzureichend oder nicht beherrschbar seien. Die zusätzliche Loyalität, die ein Familienunternehmen bilden könne, werde auf der anderen Seite durch einen Zuwachs von Konflikten begleitet. Sie haben ein weitaus höheres systemisches Konfliktpotenzial als andere Unternehmensformen. Die Unternehmenskultur in Familienunternehmen sei außerdem zu isolationistisch und zu ichbezogen.

Bei Familienunternehmen vermischen sich zwei soziale Systeme, die durch unterschiedliche Spielregeln geprägt sind, so Professor Dr. Fritz B. Simon. Um ihre besondere Spezifik nachvollziehen zu können, müssen sich Familienunternehmer der Unterschiedlichkeit der beiden Systeme bewusst sein. Denn die Vermischung dieser beiden Spielfelder bietet Chancen und Risiken.

Im Unternehmen herrscht idealtypisch eine Funktionsorientierung. Das längerfristige Überleben jedes Unternehmens basiert auf der Erfüllung von Abläufen und Funktionen; die Person ist dabei „Mittel zum Zweck“. In einem erfolgreichen Unternehmen sei sichergestellt, dass die Funktionsträger austauschbar bleiben könnten, die Funktionen selbst ändern sich nicht. In der Familie herrsche dagegen eine Personenorientierung: Die Personen bleiben konstant und die Funktionen werden ausgetauscht. Im Gegensatz zu anderen Unternehmen besteht die Nichtkündbarkeit der Beziehungen.

Nichtkündbarkeit habe als Konsequenz in der Regel auch Zuverlässigkeit und Loyalität der Familienmitglieder. Wer in einer nicht kündbaren Beziehung lebe, werde zwangsläufig emotional involviert. Diese emotionale Involvierung sei Potenzial und Chance und zugleich Risiko als Konfliktpotenzial für das Familienunternehmen. In der betrieblichen Organisation herrsche eine geringe Affektivität, der Einzelne werde im Wesentlichen auf Funktion und Leistung reduziert. In der Familie bestehe eine hohe Affektivität, die Beziehungen seien stark gefühlsgeladen. Die persönliche Identifikation, die individuelle Freiheit, die Flexibilität im System sowie die Möglichkeit zu gehen, unterscheidet die beiden Systeme voneinander.

Ein weiterer Unterschied zwischen Unternehmen und Familien bestehe darin, wie Leistungen bewertet, belohnt und bilanziert werden. Die prinzipielle Austauschbarkeit der Personen in Unternehmen führe dazu, dass bei der Bilanzierung von Verdiensten und Ansprüchen ein anderer Zeithorizont zu Grunde gelegt werde. Leistung und Entlohnung müssen zeitlich eng miteinander verknüpft werden, da das Unternehmen über ein weit weniger zuverlässiges Gedächtnis als eine Familie verfüge. Im unternehmerischen Kontext erwarte man schnelle, monetäre Entlohnung, die vertraglich geregelt sei. Die relative Zuverlässigkeit der Beziehungen in Familien sorgt für langfristige Kreditlinien, d. h. in keinem anderen sozialen

System gibt es vergleichbar viel Bereitschaft zur Selbstaussbeutung und Ausbeutung der Beteiligten.

In beiden Spielfeldern müssen außerdem unterschiedliche Kommunikationstechniken beherrscht werden. Im Unternehmen sei Kommunikation verbindlich, alles, was Bedeutung habe, werde schriftlich festgehalten, und Sachverhalte böten so wenig Raum für flexible Auslegung. In der Familie jedoch kommuniziere man mündlich, was sehr flexibel sei, aber auch eine hohe Interpretationsmöglichkeit und letztlich geringere Verbindlichkeit bedeute.

Personenorientierung bedeute als Ressource Kundenorientierung, als Risiko die Verdrängung von Sachkonflikten und eine mögliche Tolerierung von Qualifikationsdefiziten. Die Nichtkündbarkeit der Person berge eine starke Loyalität und schaffe eine große Rollenflexibilität, allerdings seien die zuverlässigsten Mitarbeiter nicht immer die besten. Eine hohe Affektivität schaffe Identifikation mit dem Betrieb, ein Risiko bestehe aber darin, dass normale Konflikte zu persönlich ausgetragen würden. Die langfristig-immaterielle Entlohnung erlaube einen Bedürfnisaufschub in Krisenzeiten, auf der anderen Seite sei nicht einfach objektivierbar, was der Einzelne geleistet habe; aus diesem Grunde könne es zu den massivsten Konflikten kommen. Die in einem Familienunternehmen vorherrschende mündliche Kommunikation sei ein Garant für flache Strukturen und verhindere eine Bürokratisierung, es sei jedoch beispielsweise auch ein „Gedächtnisverlust“ mit dem Ableben oder Weggang eines Angehörigen verbunden, außerdem sei die mündliche Überlieferung von Daten eher anfällig für Fehlinterpretation.

Ein Risiko liege in der eingeschränkten Austauschbarkeit der Personen und starken Fixierung auf Familienmitglieder in Führungspositionen, die oftmals funktionelle Problemlösungen auf Unternehmensseite verhindere. Bei der Personalauswahl spielten außerdem informelle Kriterien – wie der „Stallgeruch“ – oft eine größere Rolle als die Auswahl der Kompetentesten. Ein weiterer Risikofaktor bildet die beschriebene Ausbeutung oder Selbstaussbeutung sowie die Konflikthanfälligkeit im Familienunternehmen.

Das Familienunternehmen ist aber auch ein gutes Modell für die Aufhebung des Konfliktes zwischen den Absicherungsbedürfnissen des Unternehmens und des einzelnen Mitarbeiters. Die große innerfamiliäre Rollenflexibilität sorgt für die Austauschbarkeit jedes Einzelnen innerhalb der das Unternehmen formenden Prozesse. Und die Nichtaustauschbarkeit jedes Einzelnen in seiner Eigenschaft als Familienmitglied sorgt für die individuelle Sicherheit auf der Beziehungsebene.

Intensivere Forschung zu den besonderen Chancen- und Risikopotenzialen von Familienunternehmen ist nach Auskunft der Experten notwendig. Das Management müsse in diesen Fragen sensibilisiert und qualifiziert werden und es müsse ihm auch eine Beratung in kritischen Phasen zur Seite stehen. Möglichkeiten von übergreifenden, internationalen Netzwerken seien zu nutzen, um das Know-how, das sich in Familienunternehmen bilde, verfügbar zu machen.

6. Generationswechsel als Risikofaktor für Familienunternehmen

Wie zerbrechlich Familienunternehmen sind, zeigt die geringe durchschnittliche Lebensdauer von 24 Jahren. (Die durchschnittliche Dauer eines Handwerksunternehmens unter Leitung eines Eigentümerunternehmens beträgt etwa 25 bis 30 Jahre). 67% der Familienunternehmen gehen in die 2. Generation, 32% in die 3. Generation und 16% in die 4. Generation.

Die Gründe für ein Scheitern der Unternehmen differieren nach der Generation, in der sich der Familienbetrieb befindet. Hauptursache eines Scheiterns am Ende der ersten Generation sei eine ungenügende strategische Nachfolgeplanung. Die Nachfolge zu regeln, bedürfe 10 Jahre. Es fehle oftmals der Wille des Gründers, sich rechtzeitig zurückzuziehen, und die Übergabe in kompetente Hände zu legen.

Kompetenzdefizite des Unternehmers in der Gründerphase der ersten 5 Jahre fallen häufig auf. Später dominiere die Streitigkeit zwischen Junior und Senior. Auch Geschwisterrivalitäten seien nicht selten Ursache einer Unternehmenskrise. Vielfach sei der irrige Glaube in Familienunternehmen verbreitet, dass gerade in dem eigenen Betrieb solche Probleme nicht vorkämen. Tatsächlich tabuisiere man aber Konflikte, so Dr. May.

Spätestens ab der 2. Generation, wenn aus der Alleinherrschaft des Gründers Geschwister- oder Vetter-Gesellschaften entstanden seien, werde eine Familienstrategie fast noch wichtiger als eine Unternehmensstrategie. Wenn früher der „Alleinherrscher“ entschieden habe, müsse jetzt im Konsens eine Lösung gefunden werden. Der Stellenwert der Familie im Betrieb sei zu definieren, um Klarheit zu schaffen, ob Familieninteresse vor Unternehmensinteresse rangieren solle oder umgekehrt. Weiterhin müsse die Frage nach der Beteiligung am Unternehmen geklärt werden. Es müsse geklärt werden, wer zur Familie gehöre und welchen Einfluss die Familie künftig auf das Familienunternehmen nehme. Wichtig sei insbesondere eine konstruktive Konfliktregelung und ein adäquater Umgang miteinander. Ein besonderer Erfolgsfaktor sei gegeben bei freiem Vermögen. Zudem sei vonnöten, dass die Familie sich über ein Instrument zur Konfliktlösung einige.

Häufig existieren Spannungen zwischen tätigen und nicht tätigen Gesellschaftern. Die geschäftsführenden Gesellschafter hätten das Gefühl, zu schlecht entlohnt und zu wenig anerkannt zu werden, während die nicht tätigen Gesellschafter sich „über den Tisch gezogen“ wähnten.

Man könne diese Probleme nur durch eine integrierte Eignerstrategie lösen. Der Unternehmer solle nicht 95 % seiner Zeit darauf verwenden, seinen Betrieb zu managen, sondern auch andere Lebensbereiche, die sich auf den Betrieb auswirkten, berücksichtigen.

Weiterhin sei wichtig zu beachten, in welchem Umfang die Vermögenssituation des Unternehmers und seiner Familie Erfolg und Zukunftsfähigkeit des Betriebs beeinflusse. Klassische Unternehmervermögen seien nicht selten zu drei von vier Teilen im Unternehmen gebunden. Ein Gründer könne nicht ernsthaft an seine Nachfolge denken, wenn seine einzige Einkommensquelle die Tätigkeit im Unternehmen sei. Es sei schwer für einen Gründer, seine Kinder gleichmäßig in der Nachfolge zu bedenken, wenn er nicht über andere verteilungsfähige Vermögenswerte verfüge. Dies sei besonders dramatisch, wenn der Unternehmer überraschend versterbe. Empirische Untersuchungen in den USA hätten gezeigt, dass Unternehmer überdurchschnittlich erfolgreich seien, wenn sie über ausreichend nicht-betriebsgebundenes Kapital verfügten. Wer über materielle Sicherheit verfüge, habe keine hemmende Existenzangst. Unternehmerfamilien müssten sich darüber im Klaren sein, dass die Schaffung von Vermögen ihren Preis habe, sei es der Verzicht auf Lebensqualität durch Sparen, sei es der Verzicht auf Wachstum im Betrieb oder auf Herrschaftsrechte, indem man fremde Gesellschafter beteilige.

Eine eignerstrategische Ausrichtung würde Firma und Privatvermögen als Einheit sehen, sichern und optimieren (Prof. Hennerkes).

In den nächsten Jahren steht bei rund $\frac{1}{3}$ der Familienunternehmen eine Betriebsübergabe an. (IFM, Bonn: geplante Nachfolgeregelungen 1999–2003: 42 % familieninterne Nachfolge, 28 % Nachfolge Externer, 30 % Firmenstilllegung/Verkauf; Vgl. auch Kapitel Betriebsübergabe). Das Thema Nachfolge sei eine wichtige Ursache des Scheiterns, entweder, weil Nachfolger nicht über Führungsqualitäten verfügten, weil potenzielle Nachfolger nicht übernehmen wollten oder der Gründervater nicht loslassen wolle. Ein Nachfolgeplan sei in den wenigsten Fällen vorhanden.

Der Wertewandel in der Gesellschaft spiele eine große Rolle, denn die Nach-68er fühlten sich der Tradition weniger verpflichtet und würden trotz Qualifikation z. T. aus Gründen der Selbstverwirklichung von der Arbeitsbelastung und der geringen Rendite abgeschreckt. Hohe finanzielle Belastungen resultierten häufig aus Alterssicherung des Vorbesitzers. Auf der anderen Seite stünden endlich auch die Töchter als Nachfolgerinnen bereit.

Eine integrierte Nachfolgestrategie und eine Führungskräftestrategie seien daher umso notwendiger.

Das Problembewusstsein zur Übergabe mittels strategischer Planung müsse geschaffen werden. Die Politik sei gefordert, regionale Initiativen zu unterstützen und voranzutreiben und hier Einfluss zu nehmen.

Eine erfolgreiche Übergabe in der Familie mache eine frühe Einbindung der Junioren notwendig, so Professor Hennerkes. Wenn eine familiäre Auseinandersetzung nicht stattgefunden habe, finde häufig eine Oppositionsentscheidung statt, so Prof. Wimmer.

Die Unternehmer müssten ihre Nachfolge ebenso professionell managen, wie sie es in ihrem Unternehmen getan hätten. Das Lebenswerk sei nutzlos, wenn es seinen Gründer nicht überdauere. Es sei nicht nur eine integrierte Eignerstrategie, sondern auch eine integrierte Nachfolgestrategie nötig. Unternehmer müssten zudem lernen, dass der Verkauf des Betriebs mittels MBO etc. keine Lebensniederlage sei.

Enorme Schwierigkeiten bedeute die Kontrollorientiertheit des Gründers für die Nachfolger, eine eigene Persönlichkeit zu entwickeln. Diese müssten daher unbedingt einige Jahre außerhalb des Unternehmens verbringen, um ihre Persönlichkeit zu entwickeln. Außerdem sei der Rückzug des Gründers enorm schwierig auf Grund seiner hohen Identifikation mit dem Unternehmen als seinem Lebenswerk. Ein Family-Business-Network biete daher die Chance für ein Netzwerk älterer Unternehmer zum Erfahrungsaustausch.

Kann die Nachfolge nicht innerhalb der Familie geregelt werden, bildet Fremdmanagement eine vernünftige Alternative. Wenn die Nachfolge durch Fremdmanagement scheitere, so liege ein wesentlicher Grund oft im fehlenden Verständnis und Einverständnis zwischen Familienunternehmen und Manager. Die Familie begreife den Fremdmanager oft als Lebensniederlage, weil sie die Führungsposition nicht aus eigenen Reihen habe besetzen können. Eine vernünftige Überleitung sei wichtiger als eine Nachfolge in der Familie, die der nötigen Güte des Managements nicht gerecht werden könne.

In der konzeptionellen Nachfolgeberatung existierten die Alternativen: Börsengang, Übergabe an Mitarbeiter, Verkauf sowie bei größeren Betrieben das Fremdmanagement. Herr Prof. Hennerkes regte an, Nachfolge- bzw. Übernahmebörsen zu verstärken.

Die Übertragung werde aber nur funktionieren, wenn die Besteuerung der Veräußerungsgewinne und die Erbschaftssteuer das im Unternehmen gebundene Vermögen nicht zu stark belaste.

7. Eigenkapital und Finanzierung

Eine der großen Schwächen von Familienunternehmen ist der fehlende Zugang zum Kapitalmarkt, um das Wachstum zu finanzieren und die fehlende Bereitschaft zur Öffnung seitens der Familienunternehmer. Die Ressourcenknappheit beim Kapital werde dadurch verstärkt, dass sich die Großbanken zunehmend aus der Fremdfinanzierung zurückzögen. Wichtig sei, dass insbesondere die öffentlich-rechtlichen Sparkassen die Familienunternehmen weiter betreuten. Durch die neuen Vorschriften zur Eigenkapitalunterlegung (Basler Akkord) werde die Situation zusätzlich verschärft. Es drohe eine deutliche Konditionenverschlechterung und Erhöhung der Kreditkosten bei Firmenkundenkrediten. Die Einführung interner und externer Ratingsysteme benachteilige besonders Familienunternehmen und KMU bei der Kreditbeschaffung (vgl. Kapitel Kapitalausstattung und Finanzierungskonzepte).

Da sich die Rahmenbedingungen für die Fremdfinanzierung verschlechterten, seien Familienunternehmen künftig immer stärker auf die Eigenkapital-, Beteiligungsfinanzierung sowie hybride Finanzierungsformen angewiesen und müssten sich auch diesen alternativen Finanzierungsformen zuwenden.

Die fristenkonforme Liquidität sei in Familienunternehmen oftmals angespannt oder gefährdet, da die Familie auch in gewinnlosen Zeiten ernährt werden müsse. Eine Chance stelle der Börsengang dar, der jährlich von etwa 200 Familienunternehmen genutzt werde, da er Fremdkapital ohne Mitbestimmung vermitteln könne und insgesamt einen besseren Zugang zum Fremdmanagement verschaffe. An der Börse notierte Familienunternehmen können sozusagen das Beste aus zwei Welten vereinen: familiäres Unternehmertum und professionellen Einfluss von außenstehenden Aktionären. Der Schritt, die Herrschaft teilweise aufzugeben, falle Familienunternehmern schwer. Die GmbH & Co. KG auf Aktien sei ein Schritt in die richtige Richtung. Der Anlegerschutz dürfe nicht übertrieben werden.

Das Kapitalmarktrecht, das die alte Bundesregierung verabschiedet habe, sei fortschrittlich und setze positive Impulse. Allerdings sei die Insiderregelung für Familienunternehmen nachteilig: Werde nämlich ein Pool gegründet, würden Familienunternehmensgesellschaften benachteiligt, weil dort immer ein Pool vorliege

und diese Familie nicht mehr veräußern könne. Zudem müssten alle Poolmitglieder sich mit Namen und Adresse öffentlich bekannt machen. Diese Personen fühlten sich dadurch in ihrer Privatsphäre und Sicherheit bedroht.

Die Politik müsse die Rahmenbedingungen für Eigenkapital- und Beteiligungsfinanzierung von Familienunternehmen deutlich verbessern. Wichtig seien auch die staatlichen Eigenkapital-Programme. Reagiere die Politik auf diese Entwicklung nicht, werde die Investitionskraft der Familienunternehmen deutlich sinken. Die Kapitalmarktakzeptanz klassischer Familienunternehmen müsse noch verbessert werden. Der Erwerb von Aktien an mittelständischen Unternehmen bedürfe der Förderung.

8. Herausforderungen und Zukunftsperspektiven der Familienunternehmen

Angesichts des Auseinanderbrechens der Familie in heutiger Zeit stelle sich die Frage, ob das Familienunternehmen als Organisationsform zukünftig nicht auch an Bedeutung verlieren werde, Auslauf- oder weiterhin Erfolgsmodell sei. Zudem sei fraglich, inwieweit in einer immer schneller werdenden Wirtschaftswelt „dynastische Konzepte“ noch greifen könnten. Herr Dr. May hielt es für möglich, dass das Sprichwort von den drei Generationen, die ein Unternehmen führen, sich bald in das Gegenteil verkehren könne: ein Unternehmer gründet oder führt im Verlauf seines Arbeitslebens drei Unternehmen.

Familienunternehmen werden aber nach Auffassung der Experten makroökonomisch nicht an Bedeutung verlieren, sondern eher gewinnen, allerdings mit veränderten Strukturen.

Anfang der 90-er Jahre hätten Publikumsgesellschaften eine Revolution erlebt und ihre Organisationen unter dem Druck der Weltmarktsituation verbessert. Dies sei eine Phase gewesen, in der Publikumsunternehmen Wettbewerbsvorteile von Familienunternehmen zu kopieren versucht hätten, zum Beispiel durch Verschlangung von Strukturen, wie sie bei Familienbetrieben anzutreffen seien. Geschäftsprozesse „vom Kunden her zu sehen“, sei ebenfalls verstärkt worden. Diese und andere Innovationsprozesse hätten zu enormen Produktivitätszuwächsen geführt. Die Dynamik habe ein Umfeld geschaffen, dass für Familienunternehmen völlig neu sei. Es gäbe keine Branche mehr, die nicht der Internationalisierung und Globalisierung ausgesetzt sei. Auf diese Wettbewerbssituation seien Familienunternehmen noch nicht vorbereitet. E-commerce mache ganze Branchen überflüssig und die Wertschöpfung verlagere sich von einfachen zu hochwissensbasierten Dienstleistungen. Die Veränderungsgeschwindigkeit im Umfeld von Unternehmen sei drastisch gestiegen, während Familienunternehmen oftmals einem Innovationsstau in reifen Märkten ausgesetzt seien.

Die Schere zwischen Veränderungsgeschwindigkeit im Umfeld der Unternehmen und „natürlicher Veränderung der Unternehmen“ werde immer größer. In Zukunft würden die Betriebe überleben, die ihre Lerngeschwindigkeit an ihre Umwelt anpassen könnten.

Im Familienunternehmen sei der Erneuerungszyklus, die „Wiedergeburt des Unternehmens“, an den Generationswechsel gebunden gewesen. Der Lebenszyklus der Familie und des Unternehmens sei synchron verlaufen. In den letzten 10 Jahren vor einer Übergabe sei eine Verlangsamung des Innovationstempos zu beobachten. Auch die spritzigsten Pioniere würden mit der Zeit in ihrer Geschäftsführung konservativ. Der entstandene Innovationsstau sei für Familienunternehmen ein ernstes Problem, was kaum erkannt werde. Das Scheitern der Nachfolger könne eine Spätfolge des durch den Senior verursachten Innovationsstaus sein.

Der Globalisierungsprozess eröffne einerseits Entwicklungschancen. Ein lange Zeit isoliertes Land, nämlich Spanien während des Franco-Regimes, habe die Wirtschaft in kurzer Zeit durch den gezielten Einsatz der jüngeren Generation in neu gegründeten Auslandsniederlassungen von Familienunternehmen stark internationalisiert. In der Internationalisierung bestünden gerade für Familienunternehmen strukturelle Entwicklungspotenziale, andererseits litten viele kleine und mittlere Familienunternehmen unter dem Konzentrationsprozess. Gerade für oft unterkapitalisierte Familienfirmen bestünde ein wachsender Druck zum Zusammenschluss oder Verkauf. Der Zwang zur erhöhten Professionalisierung und Transparenz sei offensichtlich.

Viele Familienunternehmen seien strategisch gesehen starr und befänden sich in reifen Märkten. Eine permanente Umschichtung des Portfolios sei notwendig. Diese Märkte seien durch Konzentrationsbemühungen großer Unternehmen gekennzeichnet. Entweder müssten sie die Kraft haben, die Spielregeln im Markt zu verändern, oder sich in eine Nische zurückzuziehen. Ansonsten bleibe nur der Verkauf. Diese Betriebe müssten lernen umzudenken und den Unternehmensschwerpunkt verschieben. Die Umschichtung des Unternehmerportfolios sei allerdings nur möglich, wenn nicht bei jedem Unternehmensverkauf ein Großteil der erarbeiteten Wertsteigerungen weggesteuert werde.

9. Zukunftsstrategien: Entkopplung der Lebenszyklen und Professionalisierung

Prof. Wimmer empfahl daher eine Entkopplung der Lebenszyklen von Familienunternehmen, um die Pionierhaftigkeit dauerhaft aufrecht zu erhalten. Die Wachstumsmuster von Familienunternehmen müssten geändert werden. Klassischerweise würde aus den Verdiensten die nächste Wachstumsphase finanziert. Heute sei dies keine überlebensfähige Strategie mehr. Familienunternehmen müssten sich für externes Wachstum, Kooperation und Kapitalaufnahme an der Börse öffnen und nicht nur mit eigenem Kapital wirtschaften.

Ein weiteres Problem stelle das Prinzip der Intransparenz in Familienunternehmen dar. Diese müssten sich offensiv der Transparenz stellen. Dies stelle allerdings einen Kulturbruch dar. Auch die Lernmuster in Familienunternehmen müssten sich ändern. Familienunternehmen seien in schmalen Segmenten hochinnovativ. Die Segmente seien in den Begabungen des Unternehmers zu finden. Unternehmer zeichneten sich durch Gespür für unabgedeckte Kundenwünsche und die Fähigkeit, diese zu befriedigen, aus. Daraus resultiere eine hohe Innovationsfähigkeit – der sog. Hidden Champions. Die Lernformen seien aber konzentriert auf Kundenanforderungen, also reaktiv und kundengetrieben und nicht strategiegetrieben. Der Wettbewerb verlagere sich aber immer mehr von aktuellen Anforderungen zu künftigen Anforderungen. Dem Faktor Wissen müsse daher mehr Aufmerksamkeit gewidmet werden. Der Wissenserwerb nur durch Mitleben und Wissen in den Köpfen der Mitarbeiter sei künftig nicht mehr ausreichend. Es müsse ein systematisches strategiegetriebenes Wissensmanagement betrieben werden, um der erhöhten Veränderungsgeschwindigkeit gerecht zu werden.

Daneben sei ein gezieltes Personalmanagement notwendig. Die Ressourcenknappheit in Bezug auf das Personal sei auf den ersten Blick schwer verständlich, da ein Familienunternehmen als „menschlich geführtes Unternehmen“ durchaus attraktiv für qualifizierte, junge Mitarbeiter sei. Dies hänge damit zusammen, dass in der Familie eine zu starke Fixierung auf Familienmitglieder in Führungspositionen bestehe. Personalentscheidungen müssten nach Qualifikation und nicht nach Familienzugehörigkeit getroffen werden.

Dies sei ein blinder Fleck im Familienunternehmen, bei denen der „Stallgeruch“ häufig wichtigstes Zutrittskriterium sei und ein bewusstes zukunftsgerichtetes Personalmanagement nicht stattfinde. Hier müsse künftig ebenfalls gelten: Begabung vor Loyalität, und Rahmenbedingungen für eine Mitarbeiterbeteiligung schaffen.

Die Grundstrukturen des Familienbetriebes liefen nach Ansicht von Herrn Prof. Wimmer Gefahr, dass sie degenerierten. Die Vorteilmuster des Unternehmens müssten erhalten werden und gegen die Innovationsstau prophylaktische Gegenmaßnahmen entwickelt werden. Ein entsprechendes Konfliktmanagement sei hier besonders hervorzuheben.

10. Isolierung erschwert Professionalisierung

Einerseits lägen heute bereits genügend wissenschaftlich fundierte Erkenntnisse über Familienunternehmen vor, die deren Effizienz und Lebensdauer fundamental verbessern könnten. Es gebe allerdings in einzelnen Ländern große Unterschiede, wobei Länder wie USA und Spanien gegenüber Deutschland einen erheblichen Vorsprung nach Auskunft von Prof. Schwass aufweisen, durch den Stellenwert, den sie Familie und Unternehmertum beimäßen. Der Prozess zur Förderung von unterstützenden Maßnahmen für Familienunternehmen sei zu langsam. Die Isolierung erschwert den Professionalisierungs- und Lernprozess der Familienunternehmen ganz erheblich.

Die Wissenschaft hat sich mit der Schaffung einer neuen und separaten Disziplin für Familienunternehmen bisher schwer getan. Sie hat erst vor etwa 15 Jahren unter dem Druck wirtschaftlicher Interessen damit begonnen, Familienunternehmen als eigenständiges interdisziplinäres Feld zu bearbeiten.

Die ersten Aktivitäten entstanden in den USA in den 80er Jahren unter der Führung von Leon Danco, der als Begründer dieser Disziplin angesehen wird. John Wards Untersuchungen Ende der 80er Jahre seien bahnbrechend gewesen, da er auf die erschreckend niedrige Überlebensrate von Familienunternehmen gestoßen sei.

In Europa wurde Ende der 80er Jahre in der Schweiz der Lehrstuhl für Familienunternehmen im IMD in Lausanne auf Anstoß der Wirtschaft gegründet. In den USA bestehen heute etwa 100 Zentren für Familienunternehmen. Diese sind weitestgehend regionalen Managementschulen angegliedert. Auch in Deutschland habe es erheblicher finanzieller Unterstützung aus der Wirtschaft bedurft, um dieses Feld zu starten.

Die Interdisziplinarität bewertete Dr. Schwass als schwierige Hürde. Die Entwicklung auf diesem Gebiet sei so schleppend, da der Psychologe und Familienforscher einerseits und Betriebswirte andererseits unterschiedliche Sprachen sprächen. Eine Annäherung sei durch die System-Theorie erreicht worden.

11. Bedeutung und Anforderungen an Familienunternehmen-gerechte Beratung und Qualifizierung

Bisher bestünden insgesamt zu wenig spezielle (interdisziplinäre) Ausbildungs- und Beratungsmöglichkeiten für Familienunternehmer.

Eine grosse Hürde besteht außerdem bei den Familienunternehmern selbst, welche entweder die Existenz dieses Spezialwissens ignorierten, oder dessen Relevanz bezweifelten oder auch abgeneigt seien, die Problematik mit Externen zu diskutieren. Die Erfahrungen zeigen, dass der Familienunternehmer traditionell im Bedarfsfall bei seinem Steuerberater oder Notar und Anwalt Rat suche, deren Ausbildung im Normalfall auf ihre spezifische Disziplin begrenzt sei.

In Deutschland gibt es laut Prof. Schwass bisher nur eine einstellige Zahl von kompetenten Ausbildern und Beratern, die sich der interdisziplinären Methodologie bedient. Die Jahreskonferenzen von FFI in USA, die sich kompetent mit der Weiterbildung von Beratern beschäftigten, würden seines Wissens fast nie von deutschen Beratern und Ausbildern besucht.

Ansatzpunkte in Deutschland bestehen z. B. mit der Juniorenakademie der DGM und der Intes-Akademie, die auch eine eignensorientierte Beratung anbiete.

Lehrstühle mit diesem interdisziplinären Ansatz fehlen bisher. Der einzige Lehrstuhl „Familienunternehmen“ in Deutschland ist bisher an der Uni Witten-Herdecke durch die Deutsche Bank gesponsert.

Das IMD Lausanne hat ein spezielles Schulungsprogramm für Familienunternehmer entwickelt, das sog. Programm „Leading the Family Business“, das die unterschiedlichen Anforderungen der Familie als Eigentümer einerseits und des Betriebs andererseits berücksichtigt.

Das Programm wird als das führende internationale Ausbildungsprogramm für Familienunternehmen eingestuft. Der Erfolg des Programms liege allerdings nicht nur am Inhalt sondern zu einem grossen Teil auch an der internationalen Zusammensetzung und kulturellen Vermischung der Teilnehmer. Etwa 45% der Teilnehmer stammten aus Europa und davon weniger als 3% aus Deutschland, 30% aus Nord- und Süd-Amerika, 10% aus dem Mittleren Osten, 10% aus Fernost sowie 5% aus den verbleibenden Regionen. Der Standort Schweiz vermittele in idealer Weise ein Gefühl der Neutralität, so dass die Teilnehmer oft zum ersten Mal die Möglichkeit eines vertraulichen Erfahrungsaustauschs hätten. Dies sei dem Lernprozess äußerst förderlich. Das IMD offeriere zusätzlich sogenannte private programs für größere Familienunternehmen.

Anlässlich des fünfzigsten Jahrestages des IMD ist vor fünf Jahren der IMD Distinguished Family Business Award begründet worden. Die jährliche Auszeichnung eines Familienunternehmens durch ein internationales Komitee bezweckt unter anderem eine erhöhte Bekanntheit der makro-ökonomischen Bedeutung und

Problematik dieser speziellen Organisationsform. Die Auswahlkriterien basieren insbesondere auf einer erfolgreichen Verbindung von geschäftlichen und familiären Interessen. Die Auszeichnung sei im Jahre 1999 dem Familienunternehmen Henkel verliehen worden.

Henkel sei ein vorbildliches Beispiel für ein großes Familienunternehmen, welches erfolgreich in der vierten Generation überlebt habe, indem es unternehmerisches Management mit einem hohen Grad an Professionalisierung bei kontinuierlicher Neudefinition der Rolle der Familie verknüpft habe.

Außerdem wurde ein Family Business Network F.B.N. gegründet. Das Family-Business-Network sei eine gemeinnützige Vereinigung für Familienunternehmer mit der Zielsetzung der Wissensvermittlung zur Führung von Familienunternehmen und Schaffung eines internationalen Netzwerkes. Das Netzwerk führe jährliche Weltkonferenzen durch. Mittlerweile bestehe es aus 2000 Mitgliedern und 13 regionalen und nationalen Chapters. Es bestehen Pläne zur Schaffung eines Chapters in Deutschland.

Ein besonders positives Beispiel sei Spanien. Viele auch große Familienunternehmen organisierten sich dort und stellten finanzielle Mittel bereit, um einerseits die bestmögliche Ausbildung für alle Formen von Familienunternehmen zu ermöglichen, und andererseits die Interessen adäquat vertreten zu können. In diesem Jahr würden in Spanien acht Lehrstühle für Familienunternehmen in den verschiedenen Regionen tätig. Herr Prof. Dr. Schwass war überzeugt, dass dieses Land und die spanischen Familienunternehmen hiermit einen wesentlichen Vorsprung gegenüber allen anderen europäischen Ländern erarbeitet hätten.

Aus der F.B.N. seien zwei weitere Vereinigungen hervorgegangen, das Groupement Européen des Entreprises Familiales (GEEF), welches als Vertretung der wirtschaftlichen und fiskalpolitischen Interessen europäischer Familienunternehmen konzipiert worden sei, und das Family Firm Institute (FFI) mit Sitz in Massachusetts, USA. Das FFI sei Ende der achtziger Jahre gegründet worden und eine weitestgehend nordamerikanische Organisation für Akademiker und Unternehmensberater, welche sich auf Familienunternehmen spezialisiert hätten.

Prof. Schwass und Dr. May schlugen vor, die Ausbildungsmöglichkeiten zum Unternehmertum und für Familienunternehmen mit Unterstützung der Politik zu verstärken.

12. Anforderungen an Familienunternehmen-gerechte steuerliche Rahmenbedingungen

Die Politik solle Rahmenbedingungen schaffen, damit Familienunternehmen in Zukunft erfolgreich sein können. Wer Familienunternehmen fördern wolle, müsse dafür Sorge tragen, dass die Familie als Lebensform und das Familienunternehmen als Organisationsform attraktiv bleibe.

Bei den Standortfaktoren wurde besonders auf die hohe Steuerlast und das vergleichsweise fehlende Finanzierungsknow-how in Baden-Württemberg abgehoben. Globalisierungsvorteile bei Steuern könnten von Familienunternehmen nicht genutzt werden. Familienunternehmen können nicht ohne weiteres ihre Betriebsstätten ins Ausland verlagern.

Politik müsse im Bereich der Rahmenbedingungen zum Erfolg beitragen und könne nicht große Teile des Unternehmenswertes wegsteuern. Die hohen Ertragssteuern seien leistungshemmend, Substanzsteuern zehrten das Kapital auf. Beide zusammen erschwerten die Eigenkapitalbildung. Im Zusammenhang mit der Nachfolge wiege die Erbschafts- und Schenkungsteuer besonders schwer.

Gefordert wurde die Senkung der Ertragssteuern, der Wegfall der Gewerbesteuer sowie Wegfall oder langfristige Stundung der Erbschaftssteuer auf Betriebsvermögen.

Großunternehmen, die Spitzengewinne erwirtschafteten, zahlten Steuern zu unter 30 %, Familienunternehmen dagegen viel mehr. Gewünscht wurde eine materielle Gleichbehandlung von Personenunternehmen bei der Ertragsbesteuerung. Gefordert wurde eine rechtsform-neutrale steuerliche Behandlung.

Bei der Behandlung von entnommenen und nicht entnommenen Gewinnen waren die Experten unterschiedlicher Meinung: Dr. May plädierte für eine Unterschei-

dung zur Eigenkapitalstärkung und Selbstfinanzierung. Herr Professor Hennerkes plädierte für eine Gleichbehandlung und sah ansonsten die Gefahr einer Fehlallokation von Kapital.

Prof. Hennerkes forderte die Vereinfachung des Steuerrechts, damit Unternehmer in der Lage sind, selbst die Steuererklärung zu überblicken.

Die Politik müsse eine Steuerbefreiung oder -begünstigung für Veräußerungsgewinne vorsehen, die in einem angemessenen Zeitraum unternehmerisch investiert würden. Er plädierte für eine „Art 6b-Rücklage“. Professor Schwass wies dabei auf eine Regelung in England hin. Demnach werde dort eine Übergabe nahezu steuerfrei behandelt unter der Voraussetzung, dass die Übernehmernachfolge das Unternehmen zehn Jahre weiterführe.

Der verkaufsbereite Anteilseigner werde seit 1999 durch den Wegfall des halben Steuersatzes bei der Veräußerung von Unternehmensanteilen sowie die Senkung der Wesentlichkeitsgrenze bei Beteiligungen an Kapitalgesellschaften von 25 % auf 10 % benachteiligt (weitere Absenkung geplant!). Anders als in Österreich werde in Deutschland die Steuerfreiheit der Unternehmensnachfolge gar nicht ins Auge gefasst (Prof. Hennerkes).

Belastungen, die Konzerne nicht kennen, die jedoch in Familienunternehmen zwangsläufig entstehen, sind z.B. Entnahmen in gewinnlosen Zeiten, Abfindungsguthaben ausscheidender Gesellschafter. Sie können ohne Gefährdung des Unternehmens nur getragen werden, wenn die Höhe der Steuerbelastung entscheidend reduziert wird.

Unternehmensverbundene Stiftungen oder Familienstiftungen waren in der Vergangenheit bedeutende und wirksame Instrumente zur Sicherung von Familienunternehmen mit Nachfolgeproblemen. In vielen Fällen sind sie ein sinnvolles oder sogar einziges Instrument einer Unternehmensnachfolge. Familienstiftungen dienen als Schutz des Vermögens vor dem direkten Zugriff der Familie durch Limitierung der an die Familie fließenden Gewinnanteile, Festlegung der Unternehmensleitlinien und Sicherung durch mehrheitlich familienfremde Gremien.

Ihrer Zielsetzung entsprechend genießen Familienstiftungen keine gemeinnützigen Stiftungen vergleichbare steuerliche Privilegien. Durch die alle 30 Jahre anfallende Erbschaftsteuer ist die Familienstiftung heute schon erheblichen Steuerbelastungen ausgesetzt.

Dabei existieren unterschiedliche Rechtslagen und Genehmigungspraxen in den einzelnen Bundesländern. Baden-Württemberg gilt bisher – nach Auskunft von Prof. Hennerkes – als stiftungsfreundliches Bundesland. Die Dauer von Familienstiftungen soll künftig auf 30 Jahre begrenzt werden. Eine Fortsetzung soll nur dann möglich sein, wenn alle Familienmitglieder ausdrücklich zustimmen.

Im Ergebnis sei dies, so Prof. Hennerkes, das Ende von Familienstiftungen, da diese Form gerade deshalb gewählt werde, um das Stiftungsvermögen vor auseinanderlaufenden Interessen von Familienmitgliedern zu schützen. Ein Fortsetzungsbeschluss sei daher in den seltensten Fällen möglich. Dies verstoße aber gegen die Intension des BGH, die die privatautonome Gestaltungsfreiheit gesetzlich möglicher Assoziationsformen erhalten wolle.

Mit Vorlage der Gesetzesentwürfe zur Reform des Stiftungsrechts durch die Fraktion Bündnis 90/Die Grünen im Dezember 1997 (BT-Drs. 13/9320 vom 1. Dezember 1997) und der FDP-Fraktion im Januar 1999 (BT-Drs. 14/336 vom 28. Januar 1999) ist die seit vielen Jahren schwelende Diskussion um eine Reform des deutschen Stiftungsrechts in Bewegung geraten. Die Bundesregierung hat im Dezember 1999 einen Gesetzesentwurf zur Reform des Stiftungssteuerrechts vorgelegt. Eine Reform des Stiftungsrechts wurde auf Sommer 2000 vertagt (vgl. Stellungnahme Prof. Hennerkes). Nach den Vorstellungen der Grünen sollen künftig nur noch solche Stiftungen zulässig sein, welche „nicht auf wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb“ (§ 22) gerichtet sind. Dabei wird Abschied vom bisherigen Konzept der sog. „gemeinwohlkonformen Allzweckstiftung“ und vom verfassungsrechtlichen Grundsatz der Stifterfreiheit (Art. 2 Abs. 1 GG) genommen. Daneben ist das Ziel die Zulässigkeit der Familienstiftungen zu beschränken. Familienstiftungen sollen demnach künftig nur noch für einen Zeitraum von 30 Jahren zulässig sein, es sei denn, alle Destinäre stimmen einer Fortsetzung der Stiftung zu.

13. Gleichbehandlung in Besteuerung und Förderung

Nach Angaben von Hennerkes wollen Familienunternehmen keine Förderung, sondern eine materielle Gleichbehandlung. Familienunternehmen hätten durch ihre spezifische Situation bei formaler Gleichbehandlung Zusatzbelastungen, z. B. bei bestimmten Steuertatbeständen. Bei der Erbschaftssteuer z. B. werde dies in Publikumsgesellschaften – im Gegensatz zu Familienunternehmen – nicht aus der Firmenkasse genommen. Subventionen seien nicht gewünscht. Förderungswürdig sei das gute Familienunternehmen. Wichtig seien Qualifizierung, strategische Allianzen und Optimierung. Familienunternehmen hätten außerdem keinen Sinn für Lobby und Öffentlichkeitsarbeit. Eine adäquate Interessenvertretung und eine Sensibilisierung bereiter Bevölkerungsschichten über die Bedeutung von Familienunternehmen müsse sichergestellt werden. Er empfahl, mehr hochkarätige Begegnungen zwischen Politik und mehr Finanzierungs-Know-How. Er sprach sich dagegen gegen verstärkte Sanierungsbemühungen – wie in Bayern – aus.

Aufgabe der Politik seien außerdem eine Informations- und Aufschließungs-Initiative, um die Auseinandersetzung mit Thema Nachfolge zu unterstützen.

Herr Prof. Wimmer war dagegen der Meinung, dass politische Einflussmöglichkeit über Steuern und Fördermaßnahmen in Bezug auf die Besonderheiten von Familienunternehmen gering zu bewerten seien. Viele politische Entscheidungen hätten eher symbolischen Charakter und andere zeigten Auswirkungen, die nicht intendiert gewesen seien.

14. Fazit

Die Zukunft der Familienunternehmen hängt entscheidend von ihrer Wandlungsfähigkeit und Veränderung traditioneller Verhaltensmuster ab. Dazu gehört Modernisierung und Professionalisierung der Unternehmensführung, aber auch Pflege der besonderen Unternehmenskultur mit Familienprägung und menschlichen Werten.

Die Finanzierung von Familienunternehmen zeichnet sich durch eine starke Fixierung auf klassische Bankkredite aus. Alternative Eigenfinanzierungsformen über Kapitalbeteiligungsgesellschaften oder Börsengang werden bisher noch selten genutzt. Aus den starken Vorbehalten gegenüber alternativen Finanzierungsformen entstehen Restriktionen für eine zukünftige Unternehmenspolitik. Insbesondere in sich schnell wandelnden Märkten wird ein hoher Kapitalbedarf nicht mehr in der bisherigen Form abgedeckt werden können. Um die Einstellungen der Unternehmer in diesem Bereich zu ändern, muss aktive Aufklärungsarbeit geleistet werden. Hierbei sind vor allem die Geschäftsbanken der Familienunternehmen einzubeziehen.

Während der Bereich der Finanzierung bei den untersuchten Unternehmen v.a. ein langfristiges Problem darstellt, liegt die größte Gefahr für die Zukunft der Familienunternehmen auf dem Gebiet der Unternehmensnachfolge. Auch bei der Nachfolgefrage zeigt sich ein sehr traditionelles Verhalten: Zum einen besteht durch die starke Fixierung auf einen Nachfolger aus der eigenen Familie die Gefahr, dass der Frage nach der Eignung des Juniors eine zu geringe Bedeutung zugemessen wird. Zum anderen wird nur bei wenigen Familienunternehmern die Übergabe wirklich langfristig geplant. Grund hierfür liegt zum großen Teil bei einem mangelnden Problembewusstsein. Die Alterstruktur weist eine deutliche Verschiebung zu Gunsten älterer Jahrgänge auf. Dementsprechend ist in den nächsten Jahren mit einer überdurchschnittlichen Zahl an Übergängen zu rechnen.

Um die Situation der Familienunternehmen zu verbessern, ist massive Aufklärungsarbeit über die Gefahren einer unregelmäßigen Nachfolge nötig. Hierzu müssen alle Möglichkeiten der Informationsübermittlung genutzt werden. Besonders geeignet sind hierbei auch Geschäftsbanken. Sie können durch eine offene Diskussion über Bonitätsfaktoren beim Rating von Krediten entscheidenden Einfluss auf eine Nachfolgeregelung nehmen.

III. Rahmenbedingungen von EU, Bund und Land

1. Ausgestaltung eines wirksamen Wettbewerbs- und Kartellrechts zu Gunsten von KMU und Konzentrationsentwicklung und resultierende Handlungsbedarfe

1.1. Empfehlungen zur Mittelstandsförderung der Deutschen Monopolkommission (Prof. Dr. Wernhard Möschel)

Ein wirksames Wettbewerbsrecht solle den Wettbewerb schützen, aber nicht auf einen speziellen Schutz von KMU zielen. Damit könnten KMU komparative Vorteile ausspielen, wie Flexibilität und spezifische Führungskulturen. Regulierungen, welche unternehmerische Flexibilität beeinträchtigen, sollten tendenziell abgebaut werden und solche vermieden werden, die faktisch KMUs stärker belasteten.

Die Monopolkommission sehe mittelstandsspezifische Einsprengsel im Kartellgesetz kritisch; so die Privilegierung von Mittelstandskartellen nach § 4 Abs. 1 GWB. Ähnliches gelte für den durch die 6. GWB-Novelle erweiterten § 4 Abs. 2 GWB, danach könnten Einkaufsgemeinschaften einen Bezugszwang im Einzelfall für ihre Mitglieder anordnen. Ebenso das in § 20 Abs. 5, Seite 2 GWB normierte Verbot eines Verkaufs unter Einstandspreisen. Diese Norm sei kaum praktikabel und befördere eher einen Impuls zu vertikaler Integration, z. B. in FOCs. Kritisch gesehen werde auch § 15 GWB, die zulässige Preisbindung bei Verlagsserzeugnissen, die mittelstandsbeeinträchtigende Wirkungen hätte und die Expansion großer kreditfinanzierter Verkaufsketten erleichtere. § 22 Abs. 2 GWB, die sog. Mittelstandsempfehlungen, seien wettbewerbspolitisch schwach fundiert. Die Aufgreifschwelle innerhalb der Funktionskontrolle seien durch die 6. GWB-Novelle neu gefasst worden, um die Bagatellmarktklausel des § 35 Abs. 2 Nr. 2 auszudehnen. Dies würde den Inhabern von KMUs erleichtern, ihr Unternehmen zu veräußern, falls sie keine geeigneten Nachfolger in der Familie fänden. Die gegenwärtige Welle der Megafusionen gebe keinen Anlass zu einer Änderung des vorhandenen Kontrollinstrumentariums aus mittelstandsschützender Perspektive. Soweit eine marktbeherrschende Stellung entstehe, greife die vorhandene Fusionskontrolle.

Empfehlungen der Monopolkommission zur Mittelstandsförderung

Die Monopolkommission habe in den vergangenen Jahren eine Reihe von Empfehlungen außerhalb des GWB ausgesprochen, welche auch mittelstandsfördernde Wirkung hätten. So trete sie für die Aufhebung der Ladenschlussgesetzgebung ein. Diese habe die Herausbildung von Großvertriebsformen befördert, die kleinen Nachbarschaftsläden namentlich des Lebensmitteleinzelhandels, könnten dann möglicherweise eine Renaissance erleben. Sie sei weiter für eine Erweiterung des Rabattgesetzes eingetreten. Ein Anreiz für Rabattgewährung bestehe am ehesten beim mittelständischen Fachhandel mit höherwertigen Gütern, sog. Haushaltsinvestitionsgütern (Möbel, hochwertige Elektronik etc.). Hier werde dem Mittelstand die Möglichkeit genommen, sich im Einzelfall gegenüber preisgünstigeren Großvertriebsformen zu profilieren. Die Monopolkommission sei für eine weitergehende Deregulierung innerhalb der Handwerksordnung, namentlich eine Lockerung bei der Abgrenzung einzelner Berufsbilder. Im Hinblick auf den großen Befähigungsnachweis sei zu bedenken, dass er als Marktzutrittsschranke zu einem Wirtschaftsbereich wirke, der von KMU geprägt sei. Die zunehmende Expansion öffentlicher Unternehmen namentlich auf kommunaler Ebene verzerre vielfach die Wettbewerbsverhältnisse zu Lasten von KMU. Die Monopolkommission habe daher angeregt, die Zulassungsvoraussetzung nach den einzelnen landesgesetzlichen Gemeindeordnungen sehr viel restriktiver zu fassen (zwingendes öffentliches Interesse) und insbesondere diese Norm als Schutzgesetze für betroffene Konkurrenten auszugestalten.

Auf der Ebene der europ. Wettbewerbsregeln profitierten KMUs am ehesten davon, wenn diese Regeln strikt angewandt würden. Dies gelte namentlich für die Beihilfavorschriften (Stichwort: Sanierung der Holzmann AG zu Lasten der konkurrierenden KMUs). Die Monopolkommission sei für die Schaffung eines nationalen Subventionsbegrenzungsgesetzes eingetreten. Im Übrigen blieben KMUs von den europ. Wettbewerbsvorschriften im engen Sinne weitgehend unbehelligt. Das im Weißbuch der Kommission vom April 1999 näher umrissene Projekt, das gegenwärtige System des Verbots mit Administrativvorbehalt nach französischem

Muster überzuführen in ein System des Verbots mit Legalausnahme werde zu einer Schwächung des Wettbewerbsprinzips innerhalb der Gemeinschaft führen. Das europ. Gemeinschaftsrecht habe dazu beigetragen, früher national geschlossene Beschaffungsmärkte der öffentlichen Hand aufzubrechen. Es gebe Anzeichen, dass diese gerade für KMUs positive Entwicklung ausgehebelt werde durch den Abschluss langfristiger Verträge und durch die Beschaffung sog. Systeme. In jedem Falle seien Sonderregelungen für KMU im Kartellrecht nicht der richtige Weg.

1.2. Deutsches Kartellrecht und KMU (Dr. Friedrich Kretschmer, Leiter der Rechtsabteilung des BDI und Geschäftsführer des Forschungsinstituts für Wirtschaftsverfassung und Wettbewerb, Köln)

Das Deutsche Kartellrecht sei nicht nur auf dem Papier das strengste in der Europ. Union, sondern es werde auch vom Bundeskartellamt und den Landeskartellbehörden wirksam exekutiert, so Dr. Friedrich Kretschmer. Dies hätten im Einzelfall die Betroffenen nicht selten beklagt. Aber gesamtwirtschaftlich gesehen, sei das strenge Wettbewerbsrecht eine der Ursachen für die Leistungsfähigkeit des Mittelstandes. Auch der Vergleich mit den USA zeige, dass großer Wettbewerbsdruck, gefördert dort durch das Anti-Trustrecht, eine starke Wirtschaft hervorbringe. Dies bedeute nun aber nicht, das jegliche wettbewerbsrechtliche Regelung zu Gunsten des Mittelstandes von vorneherein abzulehnen seien, sinnvoll sei ein struktureller Nachteilsausgleich, Schutzzäune zur Erhaltung ineffektiver Betriebe, die dem Wettbewerb nicht standhalten könnten, seien damit nicht vereinbar. Eine Begünstigung sei dort angemessen, wo sich Nachteile allein auf Grund der Kleinheit, nicht aber auf Grund mangelnder Leistungsfähigkeit ergäben. Auf den Mittelstand bezogenes Kartellrecht könne deshalb immer nur eine enge und immer wieder zu überprüfende Ausnahme sein.

1.3. Weißbuch zur Modernisierung und Dezentralisierung des EU-Kartellrechts

Das Weißbuch zur Modernisierung und Dezentralisierung des EU-Kartellrechts und die damit zusammenhängende Neuorientierung in der Beurteilung vertikaler und horizontaler Wettbewerbsbeschränkungen sei auch und gerade für den Mittelstand wichtig. Zum einen sollten die Unternehmen nicht mehr wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen bei der Europ. Kommission anmelden können und erhielten deshalb auch keine behördliche Freistellung solcher Verträge mehr. Dies befreie mittelständische Unternehmen von einer erheblichen bürokratischen Belastung, denn heute sei man zwar nicht verpflichtet, Verträge in Brüssel zu notifizieren, müsse dies aber tun, um durch eine Freistellung Sicherheit für seine Dispositionen zu gewinnen. Die Kommission sei seit Jahren nicht mehr in der Lage gewesen, die Anmeldungen abzuarbeiten und Freistellungen auszusprechen. Deshalb habe es viel für sich, auf Anmeldungen grundsätzlich zu verzichten und es den Unternehmern zu überlassen, die Rechtslage selbst einzuschätzen. Großunternehmen würden damit allerdings auf Grund ihres größeren „Sachverständes“ besser fertig. In der Wirtschaft werde deshalb überlegt, ob man eine fakultative Regelung für bestimmte Verträge, die für die Vertragspartner wegen des Investitionsvolumens oder aus anderen Gründen besonders wichtig seien, eine freiwillige Anmeldung bei der Kommission zulassen sollte, dem eine Pflicht der Kommission zur Entscheidung entsprechen müsste. Hier bestehe noch Diskussionsbedarf. Zum anderen gebe das Weißbuch die Anwendung des EU-Kartellrechts für alle nationalen Kartellbehörden frei. Dies bringe die Rechtseinheit in große Gefahr, denn selbstverständlich könne nicht jeder zweifelhafte Fall vor den Europ. Gerichtshof gebracht werden, dessen Verfahren langwierig sei. Ob die nationalen Gerichte überhaupt in der Lage sein werden, das auf ökonomischen Erwägungen aufgebaute EU-Kartellrecht anzuwenden, sei noch längst nicht zufriedenstellend beantwortet. Das Ziel des Weißbuches, das Anmeldesystem abzuschaffen, habe aus der Sicht kleiner Unternehmen manches für sich, wengleich fakultative Anmeldungen in beschränktem Umfang gerade auch für sie Vorteile hätten. Die Dezentralisierung werfe aber besonders im Hinblick auf die Gerichtsbarkeit noch ganz erhebliche Fragen auf, so dass bei aller grundsätzlicher Zustimmung die warnenden Stimmen nicht überhört werden sollten.

Die Neuregelung der vertikalen und horizontalen Wettbewerbsbeschränkungen sei ein großer Fortschritt in der europäischen Wettbewerbspolitik, der die volle Unterstützung des Mittelstandes haben sollte, zumal die Kommission durch Leitlinien den Unternehmen helfen werde, sich in diesem neuen System zurecht zu finden.

Kretschmer unterstrich dabei, wie wichtig gerade horizontale Verträge für den Mittelstand seien. Sie regelten die Zusammenarbeit unter Wettbewerbern. Auf solche Kooperationen sei gerade der Mittelstand dringend angewiesen. Man könne sich zusammentun, um auf diese Weise die Größenvorteile anderer Marktteilnehmer auszugleichen. Etwa im Bereich der Forschung und Entwicklung, der Produktion oder beim Vertrieb. Horizontale Abreden seien effizienzsteigernd, beschränkten aber gleichzeitig auch den Wettbewerb zwischen den Vertragspartnern. Deshalb müsse das Kartellrecht die richtige Balance finden. Betroffen seien allerdings nur Verträge, wenn die Marktanteile der beiden Vertragsparteien bestimmte Schwellenwerte überschritten. Zusätzlich gelte im untersten Bereich die Bagatellverordnung, nämlich bis zu 5% Marktanteil bei horizontalen Vereinbarungen, bis zu 10% bei vertikalen Verträgen. Zwischen 10 und 30% Marktanteilen seien dann vertikale Verträge, zwischen 5 und 25% Marktanteil horizontale Verträge vom Kartellverbot freigestellt, und zwar ohne Anmeldung in Form einer Gruppenfreistellung. Den Vertragspartnern sei lediglich verboten, in ihre Verträge bestimmte Praktiken (schwarze Klauseln), wie Preisabsprachen oder Gebietsaufteilung aufzunehmen.

1.4. Mittelstandsgerechte Regelungen im GWB

Im deutschen Kartellrecht seien bei der letzten Novellierung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkung (GWB) mittelstandsrelevante Regelungen beschlossen worden. Kretschmer erinnerte dabei besonders an das Diskriminierungsverbot des § 20 Abs. 2 GWB, das kleinere Unternehmen schütze, die als Anbieter oder Nachfrager von größeren Unternehmen abhängig seien, oder an das Behinderungsverbot des § 20 Abs. 4 GWB, das nicht erst gegenüber marktbeherrschenden, sondern schon für marktstarke Unternehmen gelte. Dies zielt auf den Schutz mittelständischer Unternehmen und habe sich, wie die Rechtsprechung zeige, auch in vielen Einzelfällen bewährt. Ein Recht, das man habe, müsse man aber auch durchsetzen können. Hier bestehe das Problem, dass das abhängige kleinere Unternehmen sich nicht selten scheue, gegen Behinderungspraktiken seines großen Vertragspartners vorzugehen, in dem das Bundeskartellamt angerufen werde. „Man gewinne vielleicht eine Schlacht, verliere aber den Krieg, wenn daraufhin die gesamte Lieferbeziehung beendet werde.“ In der 6. GWB-Novelle sei versucht worden, dem kleineren Beschwerdeführer zumindest zu Beginn des Verfahrens, seine Anonymität zu sichern.

1.5. Verkauf unter Einstandspreis

Das andere große mittelständische Anliegen der 6. GWB-Novelle sei das Verbot des Verkaufes unter Einstandspreis gewesen. Dies sei ein Problem innerhalb des Handels, weil Unternehmen durch solche Strategien Käuferströme umlenken und dadurch kleinere Unternehmen in große Bedrängnis bringen könnten. Man habe lange versucht, über das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb Abhilfe zu schaffen, sei damit aber gescheitert. Der Bundesgerichtshof verlange in solchen Fällen eine Absicht der Bedrängung und Behinderung, die dem Anbieter in den entscheidenden Fällen nicht nachzuweisen waren. Es sei mit § 20 Abs. 4 Satz 2 GWB eine Vorschrift in das Kartellgesetz aufgenommen worden, die aber bisher unwirksam sei, weil das Bundeskartellamt sie sehr vorsichtig handhabe. Gelöst seien bisher nicht die Definition des Einstandspreises, wann nicht nur gelegentlich verkauft werde, welches die rechtfertigenden Gründe seien. Bisher mangle es an der Anwendung der Vorschrift. Deshalb wäre zunächst das Bundeskartellamt am Zuge. Zumal der Gesetzgeber eine Entscheidung getroffen habe, die nicht unterlaufen werden könne. Im Übrigen seien die auf den Mittelstand bezogenen Sonderregelungen des Kartellrechts in der letzten Novelle entweder unverändert geblieben, oder nur in Einzelheiten verändert worden. Dies gelte für Mittelstandskartelle (§ 4 Abs. 1), die Einkaufsgemeinschaften (§ 4 Abs. 2) und die Mittelstandsempfehlungen (§ 22). Es sei derzeit nicht absehbar, wo hier weiterer Reformbedarf sei. Zu berücksichtigen sei, dass das Europäische Kartellrecht angesichts der Marktintegration in der Europ. Union auch für den Mittelstand Vorrang habe. Deutsche Sonderregelungen, die davon abwichen, würden in Zukunft immer geringere Bedeutung haben.

1.6. Fusionskontrolle

Die Fusionskontrolle zur Erhaltung mittelständischer Strukturen erhalte angesichts der aktuellen Entwicklungen hin zur Globalisierung wachsende Bedeutung.

Diese neuen Herausforderungen lösten bei vielen Unternehmen den Drang nach Größe aus. Die Folge seien Kooperationen, aber auch Zusammenschlüsse. Fusionen durch freiwillige Zusammenschlüsse oder als Folge feindlicher Übernahmen nähmen zu. Dem Mittelstand müsse daran gelegen sein, dass es Instrumente gebe, die gefährliche Machtzusammenballungen verhinderten. Die Fusionskontrollverordnung der EU von 1990 habe ihren Praxistest bestanden. Sie sei in einigen Punkten der Entwicklung angepasst worden. Vor allem sei der Anwendungsbereich nach unten ausgedehnt worden, so dass mehr Fälle, die zunächst den Mitgliedsstaaten überlassen blieben, nach Brüssel gezogen worden seien. Es existiere eine spezielle Einheit der Generaldirektion Wettbewerb, die Merger Task Force, die sehr wirksam arbeite. Die meisten Fusionen würden am Ende genehmigt, aber das heiße nicht, dass man alles durchgehen lasse. Entscheidend sei die Vorfeldwirkung, die oftmals mit Abänderung bei Zusammenschlüssen verbunden sei. Hier sei kein Änderungsbedarf aus mittelständischer Sicht erkennbar.

Das deutsche Fusionskontrollrecht sei mit der 6. GWB-Novelle verschärft worden, insbesondere seien die Zusammenschlusstatbestände oder Aufgreifkriterien ausgeweitet worden.

Den vorhandenen Schwellenwerten sei der Kontrollerwerb hinzugefügt worden. Die faktische Kontrolle über eine andere Gesellschaft ohne bezifferte Prozentsätze einer Beteiligung reiche nun schon aus, um die Fusionskontrolle greifen zu lassen. Dass das Bundeskartellamt gewillt sei, die ihm zur Verfügung gestellten Mittel auch zu nutzen, könne man an vielen einzelnen Fällen beobachten, nicht zuletzt auf dem Sektor der Energiewirtschaft. Auch hier brauche man keine Änderung zu Gunsten des Mittelstandes.

Im Handel bestehe die Situation, dass eine kleine Zahl großer Handelsketten immer stärker werde und dies zulasten vieler kleinerer Betriebe gehe. Diese Entwicklung sei seit längerem im Gange, aber Bundeskartellamt und Monopolkommission stünden immer noch auf dem Standpunkt, dass dort noch Wettbewerb herrsche und der Strukturwandel keine Anlass zu besonderen Maßnahmen gäbe. Das Eingreifen des Gesetzgebers sei zumindest zweifelhaft. Für verfehlt hielt Kretschmer Sonderregelungen für eine Branche oder Wirtschaftsstufe, zumal vieles dafür spreche, dass die vorhandenen Instrumente ausreichten, wenn man sie richtig einsetze.

1.7. Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb (UWG) und Internethandel

Das deutsche Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb (UWG) gelte zu Recht als besonders streng. Das Schutzniveau sei höher als in anderen EU-Ländern. Ob dies so bleiben könne, werde auch von den Auswirkungen des elektronischen Geschäftsverkehrs abhängen und betreffe auch den Mittelstand. Ein mittelständischer Anbieter im Internet habe dabei das Interesse, dass er seine Geschäfte möglichst unter Geltung des deutschen Rechts abwickeln könne und im Ernstfall nur vor deutschen Gerichten in Anspruch genommen werden könne. Er spreche sich also für das Herkunftslandprinzip aus. Wer als Mittelständler jedoch in Deutschland dem Wettbewerb vom Ausland her ausgesetzt sei, sehe dies genau umgekehrt. Er werde Wert darauf legen, dass sich der Konkurrent nicht so verhalte, wie er dies zuhause tut, sondern die deutschen Regeln beachte. Dies bedeute die Anwendung des Bestimmungslandprinzips. In der Gesamtbetrachtung sei wohl das Herkunftslandprinzip besser, zumal für ein Land, das mehr exportiere als importiere. Dieses Prinzip führe dazu, dass deutsche Anbieter mit ihren Kunden deutsches Recht und deutsche Gerichtsstände vereinbaren könnten. Für Mittelständler sei es geradezu essenziell, sich nicht in aller Herren Länder mit Prozessen abmühen zu müssen. Dies sehe die Richtlinie über den elektronischen Geschäftsverkehr, die sich im Gesetzgebungsprozess befinde, vor, aber mit Beschränkung auf den kaufmännischen Geschäftsverkehr. Für Verträge mit Verbrauchern solle das Bestimmungslandprinzip eingeführt werden, um dem Schutzbedürfnis der Privatperson entgegenzukommen. Wer Konsumgüter vertreibe, werde sich deshalb nach den Rechten aller Länder richten müssen, in denen er seine Waren oder Dienstleistungen anbiete. Dies sei keine ganz einfache Situation für einen kleinen Betrieb. Auf den Wettbewerb im Inland bezogen, bedeute das Herkunftslandprinzip, dass ein deutscher Anbieter dem UWG unterworfen bleibe, der Ausländer aber nach seinem eigenen, meist großzügigeren Recht beurteilt werde. Dies könne zu Verwerfungen führen. Ausländer könnten hier Rabatte und Zugaben über das

Internet anbieten, ohne daran durch das Rabattgesetz und die Zugabeverordnung gehindert zu sein. Sonderangebote könnten ohne die deutschen Beschränkungen beworben werden. Deshalb sprechen sich die Handelsverbände begrifflicherweise vehement für das Bestimmungslandprinzip aus, das dann alle dem deutschen strengen Recht unterwerfen würde. Für das Herkunftslandprinzip spreche demgegenüber die Zukunft, denn es zwänge zur notwendigen Rechtsharmonisierung in der EU. Selbstverständlich könne Deutschland nicht erwarten, dass Europa die Standards des UWG ungeschmälert übernehme. Wegfallen könne somit evtl. auch das Rabattgesetz und die Zugabeverordnung.

Fazit: Insgesamt zeichnet sich eine wachsende Tendenz zu einem Europäischen Wettbewerbsrahmen ab. Dabei bestehen aber noch zahlreiche Harmonisierungsdefizite.

2. Konzentrationsentwicklung, Möglichkeiten des Wettbewerbs- und Kartellrecht (Dr. Karl Eppe, Wirtschaftsministerium Baden-Württemberg, vgl. auch Stellungnahme zum Berichtsantrag „Konzentrationsentwicklung“)

2.1. Konzentrationsentwicklung aus der Sicht des Landes

Die Enquetekommission hatte 1999 die Landesregierung ersucht, über die zunehmende Konzentrationsentwicklung zu Lasten der baden-württembergischen Wirtschaft zu berichten. Eppe konstatierte, dass es bisher keine deutsche, geschweige denn eine baden-württembergische Mittelstandsstatistik gebe, die Aussagen über mittelstandsrelevante Konzentrationsentwicklungen erlaubten. Eine alleinige Betrachtung auf Landesebene sei außerdem nur bedingt aussagefähig. Wichtiger sei der bundes-, der europäische und der weltweite Blickwinkel. Seit 1993 seien in der EU zwar die rechtlichen Voraussetzungen gegeben, um die wirtschaftliche und wettbewerbliche Position des Mittelstandes den einzelnen Wirtschaftszweigen besser darzustellen, die Umsetzung in deutsches Recht stehe jedoch noch aus.

Quantitative Aussagen bezögen sich bisher auf die Umsatzsteuerstatistik. Allerdings sei dort die Aussagekraft von Konzentrationskennziffern dadurch eingeschränkt, dass die Konzern- und Gruppenbildung der Unternehmen dort nicht abgebildet werde. Das Wirtschaftsministerium habe deshalb das Institut für Südwestdeutsche Wirtschaftsforschung mit einer Sonderauswertung beauftragt. Dabei habe sich ergeben, dass sich die Konzentrationsentwicklungen in Baden-Württemberg und im gesamten Bundesgebiet nicht grundlegend unterschieden. Auf Vorschlag der Monopolkommission sei künftig eine spezifische baden-württembergische Auswertung der Konzentrationsentwicklung geplant. Das Statistische Landesamt habe mitgeteilt, dass bis Ende des Jahres mit der Fertigstellung der ersten Stufe eines deutschen Unternehmensregisters zu rechnen sei. Dies ermögliche dann eine entsprechende bundesweite Auswertung.

Die Ergebnisse der ISW-Studie belegen, dass KMU im verarbeitenden Gewerbe nur geringe Umsatzanteile haben. Der Maschinenbau rangiere auf Rang 10 der in diesem Sinne konzentriertesten Branchen, obwohl er doch als typisch mittelständisch gelte. Im Vergleich zum Bund sei u.a. bemerkenswert, dass die chemische Industrie sowie die Metallherzeugung und Metallverarbeitung im Land eine deutlich stärkere mittelständische Prägung habe. Nahezu ausschließlich mittelständisch geprägt sei die ansonsten hochkonzentrierte Tabakverarbeitungsindustrie. Ferner sei die Recyclingwirtschaft überdurchschnittlich von mittelständischen Unternehmen geprägt. Eine ausgesprochene Domäne des Mittelstandes in Baden-Württemberg sei die Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen, die wirtschaftszweigsystematisch auch dem Handel zugerechnet werde. Die niedrigsten Umsatzanteile mittelständischer Unternehmen belegten das Friseurgewerbe und die Kosmetiksalons, allerdings nicht wegen der hohen Unternehmenskonzentration, sondern der niedrigen Umsätze dieser Branche (mehr als 90% der Friseur- und Kosmetiksalons in Baden-Württemberg setzen im Jahr weniger als 1 Mio. DM um).

Bis 1994 spielte die Konzentrationsentwicklung im verarbeitenden Gewerbe eine untergeordnete Rolle, von 1995 bis 97 stieg die Unternehmenskonzentration in der Mehrzahl der zugehörigen Branchen an. Im Gegensatz dazu ist der Handel bereits seit mehr als 20 Jahren von Konzentration geprägt, die mit zunehmender Geschwindigkeit ablaufe. Die Konzentrationsentwicklung im Handel spiegele sich vielfach auch im Handwerk wider und wirke nach Einschätzung des BWHT lang-

fristig in weiten Bereichen als Marktzugangsbeschränkung für neue Unternehmen, insbesondere im Nahrungsmittel- und KFZ-Handwerk.

In seiner wettbewerbspolitischen und -rechtlichen Bewertung betonte Epple:

Der Wettbewerb sei eine der tragenden Grundlagen der Marktwirtschaft wichtig. Hohe Unternehmenskonzentrationen seien kritisch zu beobachten, sie seien aber keineswegs per se negativ, denn die Zahl der Unternehmer auf eine Markt sei nicht der alleinige Bestimmungsfaktor für das Funktionieren des Wettbewerbs. Auf jungen, sich dynamisch entwickelnden Märkten könne Konzentration sogar vorübergehend geradezu notwendig sein, damit der Wettbewerb seine Fortschrittfunktion entfalten könne. Der Telekommunikationsmarkt beispielsweise sei gleichzeitig durch einen vergleichsweise hohen Konzentrationsgrad und durch intensiven Preis- und Qualitätswettbewerb gekennzeichnet. Gefahren für den Wettbewerb bestünden besonders auf ausgereiften und konzentrierten Märkten, deren Nachfrage stagniere oder sinke und die nur noch wenige Neuerungen hervorbrächten. Wenn in einem Markt weitere Kostensenkungen nur noch über Zusammenschlüsse mit anderen Unternehmen zu realisieren seien, wenn Unternehmen aus diesem Markt auf Grund schlechter Gewinnaussichten ausschieden, wenn keine starken Wettbewerber mehr vorhanden seien, könne als Folge der Wettbewerb zum Erliegen kommen. Beispiele für entsprechende Entwicklungen und die daraus folgenden verbotenen Wettbewerbsbeschränkungen samt anschließender Kartellverfahren, könnten in jüngster Zeit bei den Zementherstellern, in der Kabelindustrie und bei den Röhrenherstellern beobachtet werden.

Ob auf konzentrierten Märkten der Wettbewerb zum Nachteil der Verbraucher eingeschränkt werde, hänge entscheidend von der Existenz von Marktzutrittschranken ab, also davon, ob Unternehmen ohne größere Probleme in einen Markt neu eintreten könnten. Das „Offenhalten“ der Märkte sei auf jeden Fall von zentraler Bedeutung. Als oberste wettbewerbspolitische Instanz des Landes sei es Aufgabe und erklärtes Ziel des Wirtschaftsministeriums, für funktionsfähige Märkte zu sorgen und darüber zu wachen, dass keine Marktzugangsbeschränkungen für kleinere und mittlere Unternehmen entstünden. Durch das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkung werde der Wettbewerb als Institution gesichert. Dies geschähe mittels Fusionskontrolle, aber auch durch eine Palette von Regelungen. Mit dem Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb, dem Rabattgesetz und der Zugabeverordnung stelle der Staat der Wirtschaft und den Verbraucherverbänden das rechtliche Instrumentarium zur Verfügung, mit dem Wettbewerbsverzerrungen mittels Abmahnungen notfalls auf dem Klageweg geahndet werden, die aber bei näherer Betrachtung künftig auch Hindernisse im internationalen Wettbewerb bilden könnten, wenn keine Anpassung erfolge. So sei beispielsweise das Verbot der vergleichenden Werbung und das grundsätzliche Rabattverbot gegenüber den privaten Endabnehmern in Kürze auf Grund von Anforderungen der Europäischen Union in Frage gestellt.

Mit der Anwendung der Bestimmungen des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen, des Kartellgesetzes sowie des Gesetzes gegen unlauteren Wettbewerb (UWG) werde die Zusammenarbeit von kleineren Unternehmen gefördert, wenn sie dem Wettbewerb diene, und der Zusammenschluss von großen Unternehmen verhindert, wenn er aus Wettbewerbsgründen unerwünscht sei. So würden Wettbewerbsbeschränkungen wie Preisabsprachen, Submissionssabsprachen und Gebietsabsprachen verhindert und verfolgt, ebenso wie Versuche, dem Handel das freie Preisbestimmungsrecht zu nehmen.

Die am 1. Januar 1999 in Kraft getretene grundlegende Änderung und Neufassung des Kartellgesetzes habe für die mittelständische Wirtschaft in dieser Beziehung keine Veränderungen, insbesondere keinerlei Verschlechterungen gebracht. Die im Wirtschaftsministerium eingerichtete Landeskartellbehörde betrachte es als eine ihrer Hauptaufgaben, ratsuchenden Betrieben die Möglichkeiten einer kartellfreien Zusammenarbeit aufzuzeigen.

Es gebe gute Gründe, das Rabattgesetz und die Zugabeverordnung mit ihren die Wirtschaft einengenden Regelungen ersatzlos aufzuheben. So wären künftig deutsche Internetanbieter im internationalen Wettbewerb benachteiligt. Nach dem sog. Herkunftslandprinzip, das im Rahmen der E-commerce-Richtlinie künftig gelten werde, wäre die Gewährung von größeren Rabatten und Zugaben im Gegensatz zu den ausländischen Konkurrenten verboten. Der DIHT habe sich des-

wegen für eine ersatzlose Streichung des Rabattgesetzes und der Zugabenverordnung ausgesprochen. Bedenken dagegen werden jedoch vom Hauptverband des deutschen Einzelhandels aus mittelstandspolitischen Gründen geltend gemacht. Der HDE habe der Bundesregierung vorgeschlagen, schnellstmöglich eine Expertenkommission einzusetzen, mit dem Ziel, einen Konsens über die wesentlichen Bestimmungen des Wettbewerbsrechts zu erzielen.

Epple betonte, dass neben der Wettbewerbskontrolle auch die öffentliche Vergabep Praxis ihren Beitrag zur Gewährleistung des freien Marktzuganges leisten müsse. Dies sei einer der Gründe, weshalb sich das Wirtschaftsministerium im Rahmen der Novellierung des Mittelstandsförderungsgesetzes für möglichst mittelstandsfreundliche Vorgaben im Bereich des öffentlichen Vergabewesens einsetze. Eine Regelung müsse dabei für alle Unternehmen öffentlicher Hand gelten. Allerdings dürfe man dabei nicht bei ordnungspolitischen Maßnahmen stehen bleiben. Vielmehr müsse man die Wettbewerbsfähigkeit des Mittelstandes durch gezielte Fördermaßnahmen bei der beruflichen Qualifizierung, bei der Erschließung ausländischer Märkte, in Forschung und Entwicklung sowie durch Hilfen bei der eigenen Fremdkapitalbeschaffung stärken. Ein Schwerpunkt dabei sei auch, dass man nicht beim Erhalt des Bestehenden stehen bleiben könne, sondern v. a. neue Entwicklungen fördern müsse. Angesichts der Konzentrationstendenzen in den reiferen Märkten müsse daher v.a. der neue Mittelstand im IT-Bereich rund um die Medien, die Information und Kommunikation, in der Biotechnik und bei den Dienstleistungen gefördert werden (vgl. Kapitel Vergabewesen und Mittelstandsförderung).

2.2. Konzentrationsentwicklung und kartellrechtlicher Handlungsbedarf aus Sicht der KMU (Dr. Rainer P. Lademann)

Im Bereich der Ernährungsindustrie stelle sich eine Situation, wonach die Top 500 Unternehmen 85 % des Umsatzes auf sich bündeln könnten. Die Metro habe einen Umsatz von 51 Mrd. DM pro Jahr. Gleichzeitig erzielten familiengeführte Unternehmen zwischen 1 – 3 Mrd. DM Umsätze, die man eigentlich bei den Großen erwarte. Lademann konstatierte keine wesentlichen Veränderungen in der Konzentrationsentwicklung in jüngster Zeit. Insbesondere sei mit Konzentration der Markt nicht in den Griff zu bekommen. Bei den Top 10 sei ein Anstieg von 35 auf 50 % zu konstatieren. Der Lebensmittelhandel habe konzentrativ aufgeholt, die Industrie aber nicht überholt. Lieferanten des Lebensmitteleinzelhandels setzten mit den 10 größten Nachfragern im Durchschnitt heute knapp 50 % um, gut die Hälfte mit anderen Abnehmern. Die Umsatzrenditen von KMU lägen über, die größerer Unternehmer tendenziell unter den Mittelwerten von 3 %.

Entscheidend seien die Marktzugangschancen für mittelständische Unternehmen. Die GWH-Unternehmensberatung hat hierzu eine Untersuchung durchgeführt, um den Einfluss der Internationalisierung auf die Wettbewerbsposition, u.a. die Marktzugangschancen mittelständischer Unternehmen, auszuloten. Im Ergebnis sei es der Ernährungsindustrie in den vergangenen Jahren gelungen, im Durchschnitt je Anbieter 3,5 neue Distributionskanäle zu öffnen. Der allgemeine Kostendruck und die Verhandlungsstärke der Abnehmer begrenze für größere und kleinere Hersteller die Vertriebsmöglichkeiten. Die eigene Marktposition, der Internationalisierungsdruck im Inland oder Größennachteile würden nicht als ursächlich für beschränkte Vertriebsmöglichkeiten angesehen. KMUs seien durch die Konzentration dabei nicht schlechter gestellt als große Unternehmen. Ab 23 % Umsatzanteil für den größten Abnehmer bestünden Zugangsbarrieren. Dies sei aber bisher noch nicht erreicht.

Insgesamt sei die Ernährungsindustrie überwiegend mittelständisch strukturiert. KMU hätten als Mitglied großer Kooperationen Überlebenschancen, wenn marktnotwendiges Betriebsgrößenwachstum mitgegangen werde. Im Lebensmitteleinzelhandel seien KMU z.Z. erfolgreicher als Großunternehmen, dennoch bestehe ein anhaltender Anreiz zu Unternehmensfusion. Ein kumulativer Konzentrationsprozess sei derzeit nicht nachweisbar, die Konzentration sei seit Jahren konstant hoch. Der Unternehmensbestand sei nicht kausal durch Konzentration gefährdet, sondern durch die seit Jahren lahmende Konjunktur. Konzentration im Lebensmitteleinzelhandel bedeute keine Marktzutrittsbarriere für KMU alleine, sondern auch für größere Unternehmen. Die Abhängigkeit von den Großen des Handels

sei kein Regelfall sondern Ausnahme. Die Baunutzungsordnung sei KMU-feindlich und forciere die Discounterisierung.

Ursachen der Konzentration seien Marktsättigung, stagnierende bis rückläufige Nachfrage seit 1992, Discounterisierung und anhaltende Flächenexpansion. Betriebsgrößenwachstum und zunehmend schwierige Marktbearbeitung erforderten stärkeres unternehmerisches Engagement. Als Folge des Betriebsgrößenwachstums und durch Auflagen nehme der Kapitalbedarf zu. In stagnierenden Märkten fördere ein hoher Anteil von Marken die Austauschbarkeit der Sortimente im Handel und damit den Preiswettbewerb. Demographische Hemmnisse oder fehlende Wettbewerbsfähigkeit bestehe auf Grund fehlender Unternehmensnachfolge bei vielen Läden. Die Rentabilität bestehender Betriebe sinke. Ein Problem sei der wachsende Anteil Selbstständiger, der den unternehmerischen Aufgaben nicht gewachsen sei, sowie die fehlende Profilierungsmöglichkeit durch spezielle Sortimente und die fehlende Nachfolgeregelung.

Insgesamt konstatierte Lademann, dass mögliche Schwierigkeiten von KMU in der Regel nicht auf Wettbewerbsbeschränkungen beruhten, sondern auf einer teils unzureichenden Wettbewerbsfähigkeit. Adäquat sei es daher, Fördermaßnahmen zu entwickeln, die allerdings den Wettbewerb nicht beeinträchtigen dürften. Durch Kartell- und Wettbewerbsrecht seien die Entwicklungen nicht aufhaltbar.

Die Konzentrationsursachen seien überwiegend marktmanent, Wirtschaftswachstum könne mit wirksamer Antikonzentrationpolitik erreicht werden. Die Ansiedlungsmöglichkeiten der KMU auf kommunaler-regionaler Ebene in wettbewerbsfähigen Größenordnungen und Konzepten sei zu verbessern. Eine Stärkung der unternehmerischen Qualifikation und vertikale Systeme (Franchise) und Kooperationen seien nötig. Zu stärken sei außerdem die Kapitalbasis und die Differenzierung durch bessere Profilierungs- und Inszenierungskonzepte. Darüber hinaus sei ein Anreiz zum Verkauf durch verbesserte steuerliche Bedingungen zur Nachfolgeregelung notwendig.

3. Steuerung großflächigen Einzelhandels über das Planungsrecht (Regionaldirektor Dr. Steinacher, Verband Region Stuttgart).

Derzeit sei ein Generalangriff großflächiger Einzelhandelsbetriebe auf die Region Stuttgart im Gange. Es gäbe Planungen für rund 450 000 m² Fläche. Diese Entwicklung sei problematisch, die Verkaufsfläche in der Region sei ausreichend, eine steigende Kaufkraft nicht zu erwarten, damit stehe ein Verdrängungswettbewerb ins Haus. Es drohe außerdem eine Konkurrenz zwischen Gemeinden um diese großflächigen Einzelhandelsbetriebe.

Standortvorteile der „grünen Wiese“ lägen eindeutig in den Flächen, der Parkierung sowie den fehlenden Einschränkungen durch Nachbarschaft. Diese gefährdeten aber die Innenstädte durch Kaufkraftabfluss und Verödung. Außerdem seien Milliarden privater öffentlicher Gelder in die Sanierung der Innenstädte mittels Landesprogrammen zur Dorferneuerung, Stadtqualitäts- und Sanierungsprogrammen geflossen. Darüber hinaus sei die ortsnahe Versorgung in den Kommunen zu gewährleisten. Kein Argument seien die zu erwartenden Arbeitsplätze, da die Großmärkte Personal durch Fläche und Verpackung ersetzen.

Fazit: Eine regionalplanerische Steuerung sei daher notwendig.

Erstes Handlungsfeld sei der Regionalplan zur Gewährleistung der verbraucher-nahen Versorgung, Festlegung der Standorte für Einkaufs- u. Veranstaltungszentren unter Aufrechterhaltung der Funktionsfähigkeit zentralörtlicher Versorgungskerne sowie Zuordnung und Anbindung an den öffentlichen Personennahverkehr. Bestehende Standorte für großflächigen Einzelhandel dürften über ihren Bestand hinaus nicht weiterentwickelt werden. Zur Gewährleistung und Verbesserung kommunaler Steuerungsmöglichkeiten bei der Ansiedlung wurde den Trägern der Bauleitplanung vorgeschlagen, Bebauungspläne, soweit erforderlich, auf die aktuelle Baunutzungsverordnung umzustellen. Planungen für großflächigen Einzel- und Veranstaltungszentren seien vor der Aufstellung oder Änderung eines entsprechenden Bauleitplanes oder eines Vorhaben- und Erschließungsplanes mit den Zielsetzungen der Regionalplanung abzustimmen und raumordnerisch auf ihre Verträglichkeit zu prüfen. Es wurde vorgeschlagen, dass zur Ordnung und Entwicklung großflächiger Zentren die ganze Gemeinde sowie das Umland einbezie-

hende Entwicklungskonzepte erarbeitet und mit den betroffenen Trägern öffentlicher Belange abgestimmt werden sollten.

Zweites Handlungsfeld: Darüber hinaus sei eine Präzisierung in der Teilfortschreibung der Regionalplankarte notwendig. Großflächige Einzelhandelsbetriebe mit zentralrelevantem Sortiment und überörtlicher Wirksamkeit seien in den zentralörtlichen Versorgungskernen nur in den in der Raumnutzungskarte dargestellten Standortbereichen zulässig. Bei nichtzentrenrelevantem Sortiment und überörtlicher Wirksamkeit seien ebenfalls die Standortbereiche auszuweisen. Außerhalb der zentralörtlichen Versorgungsbereiche seien nur die Bereiche bei der Festlegung von Ergänzungsstandorten möglich, die entsprechend ausgewiesen würden. Die konkrete Standortabgrenzung bzw. Ausformung dieser Bereiche erfolge im Rahmen der Bauleitplanung in Abstimmung mit der Regionalplanung.

Es gebe keine Alternative zu einer raumordnerischen Gesamtsteuerung und zur Weiterführung des Regionalplanverfahrens. § 2 Abs. 2 Baugesetzbuch fordere eine Abstimmung von Bauleitplänen nur im Nachbarschaftsverhältnis, nicht im regionalen Maßstab. Das Raumordnungsverfahren bringe lediglich Erkenntnisse über Auswirkungen. Dies setze jedoch keine steuernden Vorgaben.

In Ergänzung sollten die Kommunen bei der Erstellung von Einzelhandelskonzeptionen und Umsetzung der Ergebnisse eines Wettbewerbs zum Einzelhandel unterstützt werden. In einem Wettbewerb „Kundenfreundliche Innenstadt“ sollten beste Beispiele prämiert werden. Die Geschäftsstelle des Verbands Region Stuttgart prüfe die Durchführung eines Modellversuchs zur Stärkung des innerörtlichen Einzelhandels innerhalb einer noch auszuwählenden Gemeinde der Region. Hierbei sollten die Defizite der vorhandenen Einkaufsstrukturen im Hinblick auf Warensortiment, Verkaufsflächenangebot, Werbedarstellung, städtebauliche Rahmenbedingungen, Parkierungsangebote etc. untersucht werden. Die daraus gewonnenen Erkenntnisse sollten zu einer Verbesserung des Angebots an den Kunden führen, um die Konkurrenzfähigkeit gegenüber großflächigen Einzelhandelsbetrieben auf der „grünen Wiese“ zu stärken.

Drittes Handlungsfeld bilde der Landesentwicklungsplan von 1983, der nach Ansicht von Dr. Steinacher stringenter gefasst werden müsse. Hinsichtlich der grundsätzlichen Zuordnung von Standorten großflächiger Einzelhandelsbetriebe knüpfe der Landesentwicklungsplan zwar am zentralörtlichen System an und ordne entsprechende Einrichtungen in der Regel den Ober-, Mittel- und Unterzentren zu. Die Standortmöglichkeiten würden jedoch im Verdichtungsraum ausgedehnt, auch auf Kleinzentren und nichtzentrale Orte, sofern sie mit Siedlungsbereichen benachbarter Ober-, Mittel- und Unterzentren zusammengewachsen seien. Allein in der Region Stuttgart kämen nach erster Prüfung mindestens 13 weitere Städte und Gemeinden als Standorte für neue großflächige Einzelhandelsbetriebe in Betracht.

Der LEP-Entwurf konterkariere damit die Bemühungen des Verbandes Region Stuttgart, Standorte an den Stadträndern zukünftig zu vermeiden. Verschärft werde die Problematik zusätzlich durch eine weitere wesentliche Änderung im LEP-Entwurf hinsichtlich der Systematik zentraler Orte. Als zentrale Orte würden ganze Gemeinden ausgewiesen. Diese allein an der Markungsgrenze und nicht an der Siedlungsstruktur ausgerichtete Funktionszuweisung bedeute, dass zukünftig jeder Teilort bzw. Stadtteil, den Status der zentralörtlichen Einstufung der Gesamtgemeinde besitze und damit entsprechende Funktionen wahrnehmen könne. Dies widerspreche nicht nur generell dem vorgesehenen Konzentrationsprinzip, sondern setze aus regionalplanerischer Sicht das wirkungsvolle Steuerungsinstrument faktisch außer Kraft.

Steinacher wandte sich gegen die Magie der Investition und plädierte für gemeinsame Handlungsmöglichkeiten von Land, Region und Kommunen. Wichtig sei ein verbindlicher Regionalplan. Handlungsbedarf bestehe beim Landesentwicklungsplan und auf Bundesebene.

4. KMU-gerechte Steuerpolitik

- 4.1. Lösungsansätze und Handlungsempfehlungen zur KMU-gerechten Ausgestaltung aus Sicht des Landes Baden-Württemberg (Ministerialdirektor Dr. Karl Epple, Wirtschaftsministerium Baden-Württemberg)

Durchgängig gehörten zur Wettbewerbsfähigkeit des Mittelstandes gesunde Rahmenbedingungen, insbesondere in Bezug auf die Abgaben und Steuern. Die Abgabenquote von derzeit rd. 45 % wirke negativ auf die Leistungsbereitschaft der Unternehmen wie auch der Arbeitnehmer. Die Steuerlast in Deutschland sei zu hoch. Die effektive Steuerbelastung deutscher Unternehmen liege um mehr als 40 % über dem EU- Durchschnitt. Eine durchgreifende Steuerreform sei daher dringlich zum 1. Januar 2001. Notwendig sei eine leistungsorientierte und international wettbewerbsfähige Tarifierung bei der Einkommens- und Körperschaftsteuer von max. 35 %. Zudem müsse die Sonderlast der Gewerbesteuer abgebaut werden.

Das Steuerkonzept der Bundesregierung benachteilige kleine Betriebe. Die mittelstandsfeindlichen Steueränderungen des Steuerentlastungsgesetzes müssten zurückgenommen werden.

Das Land habe gemeinsam mit Bayern und Thüringen in einem Gesetzesentwurf als Gegeninitiative zu den Steuervorschlägen der Bundesregierung in den Bundestag eingebracht. Ziel der Vorschläge des Landes sei es, die mittelständischen Personenunternehmen, die Kapitalgesellschaften und die Haushalte gleichermaßen deutlich zu entlasten. Bei der Einkommenssteuer sollen der Eingangssatz von heute 22,9 auf 18 % im Jahr 2001 und auf 15 % im Jahr 2003 abgesenkt werden. Beim Spitzensatz ,heute 51 %, lauten die Absenkungswerte 42 % im Jahr 2001 und 35 % im Jahr 2003. Über den gesamten Tarifverlauf solle die Einkommenssteuerbelastung gegenüber dem Jahr 2000 um durchschnittlich 25 % verringert werden. Die Körperschaftsteuersätze sollen im Jahr 2001 für einbehaltene Gewinne von heute 40 auf 30 % und für ausgeschüttete Gewinne von 30 auf 25 % reduziert werden.

Als weitere Kritikpunkte am Steuerkonzept der Bundesregierung führte Epple an:

Die Absenkung des Eingangs- und Spitzensteuersatzes bei der Einkommenssteuer dauere zu lang und sei beim Spitzensatz zu gering. Während für Kapitalgesellschaften die vorgesehene Senkung des Körperschaftsteuersatzes auf 25 % und die Steuerfreistellung von Beteiligungsverkäufen sehr vorteilhaft sei, vernachlässige die Bundesregierung den breiten Mittelstand. Die Möglichkeit, Gewerbesteuerzahlungen auf die Einkommenssteuer anrechnen zu lassen, würde 70 % aller Unternehmen nichts bringen, da diese Betriebe schon heute auf Grund des Freibetrages keine Gewerbesteuer bezahlen. Auch der um ein Jahr auf 2001 vorgezogene höhere Grundfreibetrag und der reduzierte Eingangssatz bei der Einkommenssteuer bringe für diese 70 % viel zu wenig, da diese Betriebe voll zur Gegenfinanzierung herangezogen werden sollten. Insgesamt würden also 70 % der Unternehmen, also der breite Mittelstand, im Vergleich mit den restlichen 30 % benachteiligt.

Mit der Gesetzesinitiative des Landes werde auch gefordert, dass die mittelstandsfeindlichen Steueränderungen des sog. Steuerentlastungsgesetzes vom März letzten Jahres wieder rückgängig gemacht würden. Dies gelte v. a. für die Streichung des halben Steuersatzes bei Betriebsveräußerungen. Hier werde in unvertretbarer Weise in die Altersvorsorge Nachfolgeplanung mittelständischer Betriebsinhaber eingegriffen.

Insgesamt sei für die Wirtschaft eine Nettoentlastung, die vor allem die massiven Zusatzlasten des sog. Steuerentlastungsgesetzes vom März letzten Jahres kompensiere und darüber hinaus notwendig. Das Wirtschaftsministerium präferiere einen einfachen Stufentarif für alle Einkunftsarten von 15, 25 und 35 % und die Abschaffung der Gewerbesteuer, die ein Investitionshemmnis ersten Ranges darstelle.

Abgelehnt werde jede Art weiterer Steuererhöhung. Dies gelte auch für die Erbschaftsteuer. Abgelehnt werde auch eine Höherbewertung von Immobilien, die die Unternehmensnachfolge im Mittelstand zusätzlich behindere. Auch die jährliche Erhöhung der Energiesteuern sei falsch und müsse gestoppt werden. Hier werde der Mittelstand bereits massiv zusätzlich belastet. Dies gelte besonders für die energieintensiven mittelständischen Dienstleistungsbetriebe, die nicht dem steuerermäßigten produzierenden Gewerbe angehörten. Betroffen davon seien u.a. 30 % des Handwerks, sämtliche Handelsbetriebe, das Hotel- u. Gaststättengewerbe und die mittelständische Transportbranche. Eine Mehrbelastung durch die Ökosteuer resultiere v. a. auch für Kleinunternehmen, insbesondere 1-Personen-Unternehmen.

4.2. Mittelstandsbezogene Maßnahmen im Rahmen der Steuerreform aus Sicht des Bundesministeriums der Finanzen (Gerhard Juchum, Gert Müller-Gatermann, Bundesministerium der Finanzen)

Ministerialdirektor Gerhard Juchum und Ministerialrat Gert Müller-Gatermann, sahen die Unternehmenssteuerreform geradezu auf den Mittelstand zugeschnitten. Ein erklärtes politisches Ziel im Gesetzgebungsverfahren zum Steuersenkungsgesetz sei es gewesen, den Mittelstand zu entlasten.

84 % der Unternehmen in Deutschland sind Einzelunternehmen und Personengesellschaften, 16 % Kapitalgesellschaften. Die Steuerreform 2000 gehe auf diese strukturellen Gegebenheiten ein.

4.2.1. Entlastungsvolumen

Das Entlastungsvolumen des Steuersenkungs- und -ergänzungsgesetzes umfasse eine Gesamtentlastung von insgesamt 62,5 Mrd. DM und 42,5 Mio DM Nettoentlastungsvolumen. Davon entfielen 32,6 Mrd. auf die privaten Haushalte, 23,1 Mrd. DM auf den Mittelstand und der Rest von 6,8 Mrd. DM auf die größeren Unternehmen. Die Gesamtbilanz der Steuerreformpolitik der Bundesregierung sei noch beeindruckender: Die Steuerzahler würden im Zeitraum 1999 bis 2005 durch die Steuerreform 2000 (Steuarentlastungsgesetz 1999/2000/2002, Familienförderungsgesetz und weitere Reformmaßnahmen) netto in einer Größenordnung von 95 Mrd. DM entlastet, davon 30 Mrd. DM für mittelständische Unternehmen. Die heterogen zusammengesetzte Kommission habe ein ausgewogenes Konzept erarbeitet.

– die privaten Haushalte:	– 66,9 Mrd. DM
– den Mittelstand	– 29,8 Mrd. DM
– Großunternehmen (Mehrbelastung)	1,7 Mrd. DM
	– 95,0 Mrd. DM

Entlastungswirkungen des Steuersenkungsgesetzes 2001–2005 in Mrd. DM

	2001	2002	2003	2004	2005
Gesamt	–45,4	–19,2	–29,3	–25,0	–62,7
private Haushalte	–19,9	+ 1,8	–8,5	–8,9	–32,0
Mittelstand	–13,7	–10,0	–14,4	–12,9	–23,4
Großunternehmen	–11,8	–11,0	–6,4	–4,1	–7,3

Das Steuersenkungsgesetz bestehe im Prinzip aus zwei großen Teilen, und zwar zum einen aus einer Strukturreform und zum anderen aus einer Tarifreform. Bei der Strukturreform habe man sich entschlossen, bei der Körperschaftsteuer einen Systemwechsel vom sog. Anrechnungsverfahren zu einem klassischen Verfahren, dem Halbeinkünfteverfahren, vorzunehmen. Hierbei ginge es darum, die Missbrauchsanfälligkeit des Anrechnungsverfahrens zu beseitigen. Das transparentere Halbeinkünfteverfahren schaffe letztlich mehr Steuergerechtigkeit. Entscheidend sei auch, dass das Halbeinkünfteverfahren im Unterschied zum Anrechnungsverfahren europatauglich sei. Die Kapitalverkehrsfreiheit und die Niederlassungsfreiheit innerhalb der EU bleibe gewahrt.

Die Steuerreform brächte eine deutliche Vereinfachung, dadurch, dass das hochkomplizierte Anrechnungsverfahren durch das klassische Verfahren, das Halbeinkünfteverfahren, das auf die Vernetzung dieser beiden Besteuerungsebenen verzichte, ersetzt worden ist. Es brauche keine Gliederungsrechnungen mehr, und sie brauche keine aufwändigen Bescheinigungsverfahren mehr.

Man sei bemüht gewesen, ein rechtsformneutrales Steuerrecht zu schaffen. Im Prinzip bestehe jetzt zwar im Groben eine Belastungsneutralität, aber keine hundertprozentige Rechtsformneutralität. Die Option, das heißt, dass sich ein Personenunternehmen nach dem Regime für Kapitalgesellschaften besteuern lassen kann, hätte eine größere Durchlässigkeit geschaffen, ohne dass ein Rechtsformwechsel notwendig gewesen wäre. Auch das Anrechnungsverfahren habe aber schließlich kein rechtsformneutrales Steuerrecht geschaffen.

Die Bundesregierung habe letztlich außerdem keine Wahl gehabt. Entscheidend für den Verfahrenswechsel sei gewesen, dass ansonsten ausländische Körperschaftsteuern hätten angerechnet werden müssen. Ein aktuelles Urteil des EuGH belege dies. Das hätte zu unabsehbare Haushaltsrisiken geführt. Das führe zu Wettbewerbsverzerrungen.

Tarifliche Änderung bei der Einkommensteuer

	2000	2001	2003	2005
Spitzensteuersatz	51 %	48,5 %	47 %	43 (42) %
Eingangssteuersatz	22,9 %	19,9 %	17 %	15 %
Grundfreibetrag	13 500 DM	14 000 DM	14 500 DM	15 000 DM

4.2.2. Entlastung beim Einkommenssteuertarif

Wesentlich für den Mittelstand sei die Tarifreform. Hier werde zum einen der Eingangssteuersatz in Stufen von 25,9 % im Jahr 1998 auf 15 % im Jahr 2005 zurückgeführt. Man habe dieses stufenweise Verfahren gewählt, um das Ganze finanzierbar und haushaltsmäßig verkraftbar zu machen. Der arbeitsmarkt- und mittelstandspolitisch so wichtige Eingangssteuersatz werde somit in wenigen Jahren um 11 %-Punkte von rund 26 auf 15 % reduziert. Von der Senkung des Eingangssteuersatzes profitierten insbesondere die kleinen und mittleren Einkommen, aber eben auch viele kleine, weniger ertragsstarke Unternehmen.

Der Höchststeuersatz sinke im gleichen Zeitraum von 53 % auf 42 % (die vorgesehene Änderung des Steuersenkungsergänzungsgesetzes ist hierbei einbezogen; das Steuersenkungsgesetz selbst sieht eine Senkung auf 43 % vor!). Der Höchststeuersatz greife ab 2005 bei Ledigen ab einem zu versteuernden Einkommen von 102 000 DM und bei Verheirateten ab 204 000 DM; dies führe im Vergleich zum bisherigen Recht zu einer für den Mittelstand bedeutsamen Abflachung des Tarifverlaufs.

In Bezug auf den Höchststeuersatz wäre allenfalls noch hilfreich gewesen, wenn man den Beginn des Höchststeuersatzes noch etwas über den Betrag von 102 000 DM hinaus hätte schieben können. Eine weitere Senkung des Spitzensteuersatzes schien nicht gerechtfertigt zu sein, weil sie letztlich praktisch nur die Unternehmen im oberen Bereich und nicht die breite Masse erreicht hätte.

Der Grundfreibetrag von 12 300 DM steige auf 15 000 DM.

Einbehaltene Gewinne von Kapitalgesellschaften unterliegen unter Berücksichtigung von Körperschaftsteuer, Solidaritätszuschlag und Gewerbesteuer ab 2001 durchgängig einem durchschnittlichen effektiven Steuersatz von 38,6 %, wobei der Grenzsteuersatz durchgängig dem Durchschnittssteuersatz entspreche.

Gewinne von persönlich haftenden Mittelständlern werden mit Einkommensteuer, Solidaritätszuschlag und Gewerbesteuer belastet, wobei die Gewerbesteuer ab 2001 mit der Einkommensteuer pauschal verrechnet werde.

Um eine effektive Steuerbelastung von 38,6 % zu erreichen, müsse ein verheirateter Einzelunternehmer ein zu versteuerndes Einkommen von gut 480 000 DM im Jahr 2005 erreichen; ein Lediger fast 250 000 DM.

Persönlich haftende Unternehmer mit einem entsprechend niedrigeren Einkommen stellten sich im Vergleich zu Kapitalgesellschaften also deutlich besser. Und dies betreffe die große Mehrheit der Einzelunternehmer bzw. der Personengesellschaften. Rund 78 % der Steuerpflichtigen mit überwiegenden Einkünften aus gewerblicher Tätigkeit hätten einen jährlichen steuerlichen Gesamtbetrag der Einkünfte von unter 100 000 DM; etwa 95 % aller Personenunternehmer lägen unterhalb eines Gesamtbetrags der Einkünfte von 250 000 DM, wovon die Mehrheit verheiratet sei.

Durch die Steuerreform 2000 stellten sich also ca. 90–95 % aller persönlich haftenden Mittelständler bei der Gewinnbesteuerung besser als Kapitalgesellschaften.

4.2.3. Entlastung von der Gewerbesteuer

Die zweite gewichtige Maßnahme, die für den Mittelstand besonders hilfreich sei, sei die Entlastung von Personenunternehmen von der Gewerbesteuer. Es erfolge

eine Anrechnung der Gewerbesteuer in Höhe des 1,8fachen des Gewerbesteuermessbetrags. Dies führe zusammen mit der weiterhin zulässigen Abziehbarkeit der Gewerbesteuer als Betriebsausgabe im Ergebnis dazu, dass letztlich grundsätzlich eine vollständige Entlastung der Personenunternehmen von der Gewerbesteuer stattfinde.

Wenn der thesaurierte Gewinn bei einer Kapitalgesellschaft letztlich mit 38,6% unter der Spitzenbelastung von maximal 42%, die es bei wenigen Unternehmen gebe, liege, dann sei das sachlich gerechtfertigt, weil der thesaurierte Gewinn in der Kapitalgesellschaft gebunden sei. Bei Gewinnausschüttung erfolge eine Nachbesteuerung beim Anteilseigner. Wenn der Unternehmer aus dem Personenunternehmen Geld entnehme, sei dies neutral und führe zu keiner Nachbesteuerung.

4.2.4. Erhöhter Freibetrag bei Betriebsveräußerungen

Eine weitere Maßnahme, die von besonderer Bedeutung für den Mittelstand sei, sei die Anhebung des Freibetrags bei Betriebsveräußerungen und -aufgaben von heute 60 000 DM auf 100 000 DM in § 16 des Einkommensteuergesetzes.

4.2.5. Wiedereinführung des Mitunternehmererlasses

Die Übertragung von Einzelwirtschaftsgütern werde grundsätzlich wieder steuerneutral zugelassen.

Auf ganz besonderen Wunsch des Mittelstands sei relativ spät im Vorfeld des Vermittlungsverfahrens der sog. Mitunternehmererlass wieder eingeführt worden. Der Mitunternehmererlass war im Steuerentlastungsgesetz gesetzgeberisch aufgehoben worden und sei nun wieder ausdrücklich gesetzgeberisch zugelassen worden. Hierbei gehe es zum Beispiel darum, dass einzelne Wirtschaftsgüter steuerneutral, das heißt ohne Gewinnrealisierung, von einem Einzelunternehmen in das Gesamthandsvermögen einer Personengesellschaft überführt werden können. Obwohl hier ein Rechtsträgerwechsel stattfinde, solle zukünftig keine Gewinnrealisierung angenommen werden. Entscheidend sei, dass hier die stillen Reserven verhaftet seien. Dies sei eine sehr wichtige Maßnahme, um Umstrukturierungen bei kleinen und mittleren Personengesellschaften zu erleichtern. Diese Regelung erleichtere die Betriebsübergabe und helfe dem Mittelstand, die Generationenfolge zu bewältigen.

4.2.6. Beibehaltung der Ansparabschreibung

Auf die ursprünglich vorgesehene Abschaffung der Ansparabschreibung für Neuinvestitionen von kleinen und mittleren Unternehmen sei verzichtet worden.

Die Beibehaltung der Ansparabschreibung sei auch eine ausdrückliche Forderung des Mittelstands gewesen, der man nachgekommen sei. Diese Ansparabschreibung, also praktisch eine vorgezogene Abschreibung, bevor das Wirtschaftsgut angeschafft werde, mit der Möglichkeit, es nachher zu übertragen, wenn die tatsächliche Anschaffung nachfolge, sei eigentlich eine Sonderregelung, genau genommen eine Subvention, die man aber gleichwohl zugunsten des Mittelstands (v.a. Landwirtschaft) beibehalten habe, obwohl grundsätzlich das Ziel bestand, Sonderregelungen abzuschaffen und dafür die Bemessungsgrundlage zu verbreitern.

4.2.7. Steuerergänzungsgesetz

Der Bundesrat habe am 14. Juli 2000 anlässlich der Zustimmung zum StSenkG folgende EntschlieÙung gefasst:

„Nach Zustimmung zum Steuersenkungsgesetz erwartet der Bundesrat, dass die Bundesregierung dem Gesetzgeber folgende Vorschläge zur Fortentwicklung des Steuersenkungsgesetzes unterbreitet:

- Eine weitere Absenkung des Spitzensteuersatzes der Einkommensteuer um einen Prozentpunkt auf 42 Prozent ab 2005.
- Wiedereinführung des halben Steuersatzes für Betriebsveräußerungen und Betriebsaufgaben für aus dem Berufsleben ausscheidende Unternehmer einmal im Leben.

Die Ergänzungen sollen gleichzeitig mit dem Steuersenkungsgesetz wirksam werden.“

Im Steuersenkungsergänzungsgesetz werde der § 34 des Einkommensteuergesetzes, bekannt unter dem Begriff „halber Steuersatz“, unter bestimmten Kautelen für die Veräußerung und die Aufgabe von Betrieben zugelassen: Unternehmer, die das 55. Lebensjahr vollendet hätten oder dauerhaft berufsunfähig seien, könnten einmal im Leben – auf Antrag – für den Gewinn aus der Veräußerung oder Aufgabe eines Betriebs grundsätzlich den halben durchschnittlichen Einkommensteuersatz in Anspruch nehmen, soweit der Gewinn nicht mehr als 10 Mio. DM betrage.

4.2.8. Gegenfinanzierungsmaßnahmen

Die deutlich abgesenkten Steuersätze für thesaurierte Gewinne rechtfertigten es, Steuervergünstigungen im unternehmerischen Bereich zurückzuführen. Der Schwerpunkt der Finanzierungsmaßnahmen liege bei Einschränkungen bei den Abschreibungen. Der Abschreibungssatz für bewegliche Wirtschaftsgüter bei der degressiven AfA werde von 30 v. H. auf 20 v. H. gesenkt. Bei der Abschreibung von Betriebsgebäuden werde der Abschreibungssatz von 4 auf 3 v. H. gesenkt.

Von den verbleibenden – angesichts der durchgreifenden Tarifsenkung notwendigen und vertretbaren – Finanzierungsmaßnahmen durch die Verbreiterung der ertragsteuerlichen Bemessungsgrundlage seien mittelständische Unternehmen in relativ geringem Ausmaß betroffen. Über den Zeitraum der Steuerreform von 1999 bis 2005 betrachtet, trügen die Großunternehmen mit ca. 50 % die Hauptlast der verbreiterten Bemessungsgrundlage, während der Mittelstand nur mit ca. 25 % beteiligt sei. Auf die privaten Haushalte entfielen ebenso ca. 25 %.

Die Streckung der Unternehmenssteuerreform bis 2005 basiere auf zwei Tatsachen: Der nachhaltigen Haushaltskonsolidierung und einer Wachstumsprognose von 2,5 %. Ziel sei es, die Kluft zwischen steuerfreien Transfereinkommen und Eingangsbesteuerung abzusenken und kleine Einkommen zu entlasten. Bei der Unternehmensbesteuerung sei das Basismodell einer pauschalen Anrechnung der Gewerbesteuer ein einfaches Entlastungsmodell. Ein umfassenderes Entlastungsmodell konnte auf Grund des Termindrucks nicht erreicht werden.

4.2.9. Gewerbesteuer

Eine Abschaffung der Gewerbesteuer sei ersatzlos nicht möglich. Artikel 28 GG räume den Gemeinden ein finanzielles Heberecht ein.

Herr Müller-Gatermann äußerte aber die Hoffnung, dass es in dem neuen System gelingen könne, die Gewerbesteuer zu ersetzen, was bisher nicht möglich gewesen sei. Darauf gebe es in den Brühler Empfehlungen Hinweise. Im neuen System gebe es Ansätze dafür, dass die Gewerbesteuer beseitigt und durch ein anderes Finanzierungsmittel für die Kommunen ersetzt werden könne. Die Probleme bei der verdeckten Gewinnausschüttung würden damit beseitigt. Das wäre eine wirklich durchgreifende Vereinfachung.

4.2.10. Abschreibungsfristen (AfA)

Zu den Abschreibungsfristen äußerte Herr Juchum, die Finanzminister der Länder hätten sich mit dem Entwurf einverstanden erklärt. Ziel sei eine deutliche Aufspaltung und Verlängerung der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer. Es werde empfohlen, § 7 zu ändern, bzw. zu ergänzen und nicht nur die technischen, sondern auch die betriebswirtschaftlichen Aspekte einzufügen. Die AfA sei schließlich Investitionsanreiz. Nach Ansicht von DIW und Ifo sei Deutschland auf dem falschen Weg. Die degressive AfA biete Anreiz in Investitionen in Sachkapital, sollte aber faktorneutral wirken und Investitionen in Humankapital nicht benachteiligen.

Die Verlängerung des Abschreibungszeitraums führe zu einer Mehrbelastung. Diese Abschreibungsverschlechterungen müssten beschlossen werden, um das Ganze finanzierbar zu machen. Die Abschreibungszeiträume seien aber im internationalen Vergleich tragfähig.

Abschreibungstabellen sollten in einer Größenordnung von 3,5 Milliarden DM zur Finanzierung der Steuerreform beitragen. Die Mehrbelastung durch die nach dem Urteil des Bundesfinanzhofs gebotene Verlängerung der Abschreibungszei-

ten werde auf 3,5 Milliarden DM gedeckelt. Es erfolge eine realistische Orientierung am Werteverzehr, so Müller-Gatermann.

4.2.11. Weiterentwicklung der Unternehmensbesteuerung

Der Finanzausschuß des Deutschen Bundestages habe bei den Beratungen zum StSenkG folgende EntschlieÙung gefasst:

„Mit dem Steuersenkungsgesetz kommt es zu einer grundlegenden Reform bei der Unternehmensbesteuerung. Dies ist ein wichtiger Schritt zur Sicherung des Standorts Deutschland. In Teilbereichen muss die Unternehmensbesteuerung aber noch fortentwickelt werden.

Der Deutsche Bundestag fordert die Bundesregierung daher auf, zu den nachfolgenden Bereichen, die zur Sicherung des Standorts ebenfalls von erheblicher Bedeutung sind, bis zum 31. März 2001 einen Bericht vorzulegen:

- Besteuerung von Auslandsbeziehungen
- Besteuerung von „verbundenen Unternehmen“, insbesondere gewerbsteuerliche Organschaft
- steuerliche Behandlung von Umstrukturierungen.

Der Bericht sollte eine Bestandsaufnahme des geltenden Rechts und Vorschläge zu dessen Weiterentwicklung enthalten.“

Der Bericht wird in Arbeitsgruppen mit den obersten Finanzbehörden der Länder und unter Beteiligung externer Fachleute vorbereitet. Das entsprechende Gesetz soll in 2001 mit Wirkung ab 2002 beschlossen werden.

Mit dieser Reform, mit dem Steuersenkungsgesetz und dem Ergänzungsgesetz, sei man sicherlich nicht am Ende, so Müller-Gatermann. Die Zeit für diese Maßnahmen sei relativ knapp gewesen. Der Bundestag selbst habe deswegen die EntschlieÙung gefasst, dass auf der Basis dieser Weichenstellung weiter gearbeitet werden müsse.

Auf Grund einer EntschlieÙung des Deutschen Bundestages zum Steuersenkungsgesetz werde zurzeit u.a. geprüft, ob es in Folge der Wiedereinführung des „Mitunternehmererlasses“ geboten sei,

- die Realteilung, soweit sie auf die Übertragung von Einzelwirtschaftsgütern gerichtet sei, wieder steuerneutral zu ermöglichen und
- § 6 b EStG dahin abzuändern, dass die Übertragung der aufgedeckten stillen Reserven auf Wirtschaftsgüter, die zum Gesamthandsvermögen einer Mitunternehmerschaft, an der der Steuerpflichtige beteiligt sei, gehörten, wieder möglich werde (Aufgabe der Betriebsbezogenheit der Vorschrift).

Nach der neuesten Entwicklung sei es vielleicht denkbar, dass es bei den begrenzenden Maßnahmen bei der Veräußerungsgewinnbefreiung, also der Behaltefrist und auch der Frage der Berücksichtigung von Verlusten aus Sicherungsgeschäften, eine kleine Änderung gebe. Hier habe der Bankenverband überzeugende Einwendungen gemacht.

Auch die Verlustberücksichtigung sei so ein Thema, zum Beispiel der § 2 Abs. 3 mit dieser nach Einkunftsarten vorgesehenen Gliederung. Dies sei sehr aufwändig. Hinter all den Überlegungen stehe auch, dass Missbräuche beobachtet worden seien. Der § 2 b sei eine ähnliche Vorschrift, die jetzt durch einen Verwaltungserrlass vielleicht etwas lesbarer geworden sei.

Mittelfristig müsse versucht werden, von diesen Sonderregelungen, diesen so genannten Missbrauchsbekämpfungsmaßnahmen, wegzukommen. Es gebe auch erste positive Ansätze. Der Bundesfinanzhof müsse den § 42 der Abgabenordnung, nämlich die Missbrauchsvorschrift, ernst nehmen. Es gebe zu wenig Fälle, wo die Ertragsteuersenate des Bundesfinanzhofs diese Missbrauchsregelung des § 42 anwendeten. Wenn es der Fall sei – und darüber wird nachgedacht –, dass der § 42 als allgemeine Missbrauchsbekämpfungsmaßnahme etwas konkretisiert wird, damit ihn der BFH schneller anwendet, dann könne man im Einzelfall mehr auf solche Missbrauchsbekämpfungsmaßnahmen, die in der Tat kaum noch verdaulich seien, verzichten.

4.3. Ergänzungsbedarfe zur Steuerreform zum Abbau steuerlicher Belastungen von KMU sowie zur Realisierung mittelstandsgerechter steuerlicher Rahmenbedingungen (F. Longin)

4.3.1. a) Steuersätze

Während die Körperschaftsteuer als Definitiv-Belastung mit 25 % eingeführt wurde und damit thesaurierte Gewinne endgültig besteuert blieben, gelte für natürliche Personen und Personengesellschaften eine sehr mäßige Steuersatzreduzierung in den Jahren 2001/2002 auf 48,5 %, 2003/2004 auf 47 % und erst ab 2005 auf 42 %.

Longin empfahl die Neuregelung der Steuersätze bereits ab dem Jahr 2003.

b) Bei den Einkünften aus Land- und Forstwirtschaft, Gewerbebetrieb und freiberuflicher Tätigkeit müsste die Benachteiligung im Falle der Eigenkapitalbildung in den wirtschaftlichen Einheiten gegenüber der Thesaurierung bei Kapitalgesellschaften durch die Möglichkeit der Bildung einer steuerbegünstigten Rücklage für nicht entnommene Gewinne und eine Wiederbelebung des § 6 b (Gewinn aus der Veräußerung bestimmter Anlagegüter) aufgehoben werden.

4.3.2. a) Außerordentliche Einkünfte (§ 34 EStG)

Betriebsveräußerungen seien einheitlich mit dem ermäßigten – der Hälfte des durchschnittlichen Steuersatzes – zu besteuern und nicht mit den vielen Einschränkungen zu versehen, die die Gesetzesänderung nun enthalte. Es sollte der alte Rechtszustand wiederhergestellt werden.

Veräußerungen und Teilveräußerungen im Rahmen von Beteiligungen im Kapitalgesellschaften-Bereich blieben im Rahmen dessen von der Steuer ausgenommen.

Darüber hinaus sei darauf hinzuweisen, dass sowohl die jetzt vorgenommene Gesetzesänderung wie auch der jetzige Antrag die Vorgänge der Jahre 1999 und 2000 mit umfassen müsse. Würde die Wiedereinführung erst ab dem 1. Januar 2001 erfolgen, so würden Betriebsveräußerungen in den Jahren 1999 und 2000 regelrecht abgestraft werden.

Soweit die stillen Reserven zur Besteuerung gelangten, die auf den Teil der Beteiligungen fielen von 25 % und weniger, also in der Vergangenheit nicht steuerpflichtig waren, so sei auf den Zeitpunkt der Gesetzesänderung ein Zwischenwert festzustellen, bis zu dem die stillen Reserven nicht zu versteuern seien.

b) Die Beteiligungsgrenze für wesentliche Beteiligungen, die nunmehr für Ertragsteuerrzwecke auf 1 % herabgesetzt worden sei, müsse auch in dem Bereich Erbschafts- und Schenkungssteuer nachvollzogen werden. Dort sei eine Beteiligungssenkung auf mindestens 10 % zu empfehlen.

4.3.3. Verlustabzug (§ 10 d EStG)

Die Einschränkung des Verlustabzugs auf nur 1 Mio. DM und die Separierung von Verlusten aus anderen Einkunftsarten und deren isolierte Abzugsvorschriften sollten wegen der Verwaltungsverkomplizierung und auch auf Grund des Verstoßes gegen das Prinzip der Leistungsfähigkeit wieder so geregelt werden, wie es vor 1999 der Fall gewesen sei.

Die fragwürdige Regelung beim Verlustabzug könne deshalb nicht nachvollzogen werden, weil risikoreiche Investitionen gegenüber sicheren Finanzanlagen benachteiligt würden, obwohl gerade deren Förderung das Ziel sei, um Risikokapital außerhalb der Kreditwirtschaft am Beteiligungsmarkt zu erhalten.

4.3.4. Bewertungsvorschriften – Änderungen

Durch das Steuerentlastungsgesetz 1999/2000/2001 seien gravierende Änderungen vorgenommen worden, die gerade KMU-Unternehmen wesentlich belasteten. Es sind dies

– Verbot von Bilanzänderungen (§ 4 Abs. 2 EStG)

– Komplizierung und Einschränkung des betrieblichen Schuldzinsenabzugs (§ 4 Abs. 4 a EStG)

- Einführung des Wertaufholungsgebots (§ 6 Abs. 1, § 7 Abs. 1 Satz 6 EStG)
- Einschränkung bei der Rückstellungsbildung (§ 6 Abs. 1 Nr. 3 a EStG)
- Einschränkung bei der Bildung der Reinvestitionsrücklagen (§ 6 b EStG)

Nunmehr kämen als zusätzliche Belastung die weiteren Abschreibungseinschränkungen hinzu, die besonders hart trafen und die KMU-Unternehmen in ihren Investitionsmöglichkeiten behinderten.

Im Zuge der Umstellung auf das Halbeinkünfteverfahren würden Gewinnausschüttungen innerhalb von Kapitalgesellschaften (z. B. von Tochter-GmbH an Mutter-GmbH) steuerfrei gestellt. Damit verbunden sei ein Betriebsausgabenabzugsverbot, soweit es die steuerfreien Erträge betreffe. Dieses sei nicht sachgerecht und zu überdenken.

Longin sagte einen verstärkten Trend zu Kapitalgesellschaften (GmbHs) voraus. Auch die Freiberufler werden unnötigerweise in die Rechtsform der Kapitalgesellschaft gedrängt werden, da sie dort bei Eigenkapitalfinanzierung einen niedrigeren Steuersatz bekämen als in der Rechtsform des Einzelunternehmens oder der Personengesellschaft.

Global lasse sich nicht unbedingt schlussfolgern, dass bei den verschiedenen Steuersätzen die Belastung beim Halbeinkünfteverfahren niedriger sei als beim Körperschaftsteueranrechnungsverfahren sei: Ein im Modell erzielter Gewinn von 100 sei bei einem Einkommensteuersatz von 30 % bisher mit 16,67 % Gewerbesteuer und 25 % Körperschaftsteuer belastet worden. Die endgültige Belastung betrug somit 41,67 %. Die neue Steuerbelastung betrage nach dieser Rechnung 46,875 %.

Longin hielt das Anrechnungsverfahren für das gerechteste und das im Einzelfall für den Steuerpflichtigen maßgeschneiderte Verfahren.

Die Frage der Steuervereinfachung wurde von Herrn Longin verneint. Es gebe zwar bei einer Neusystematisierung der Körperschaftsteuer eine Vereinfachung im Effektivbereich, aber nicht im übrigen Bereich der Einkommensteuer. Gerade was die außerordentlichen Einkünfte, die Zinsabzüge usw. anbelange, gebe es große Erschwernisse, die in den kleinen und mittleren Unternehmen nur von Steuerberatern zu bewältigen seien.

Die Abschreibungstabellen erhielten künftig eine neue Qualität. Während bisher individuelle betriebsgewöhnliche Nutzungsdauern bestanden, die bei den Betriebsprüfungen etc. verhandelbar gewesen seien, werde die jetzige Behandlung der Abschreibungstabelle für die Verwaltung eine Vorschrift ähnlich – nicht ganz – einem Gesetz gleich.

Longin plädierte für Flexibilität, Verhandelbarkeit und individuelle Entscheidungen statt Zementierung, weil die technische und wirtschaftliche Abschreibung in jedem Fall anders sein könne.

4.4. Auswirkungen der Steuerreform auf den Unternehmenssektor, aus Sicht des Instituts der Deutschen Wirtschaft (Dr. Winfried Fuest, Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter des Referats Öffentlicher Haushalt, Finanzen und Steuerpolitik beim Institut der Deutschen Wirtschaft)

Nach Ansicht von Fuest bedeutet das Reformkonzept der Bundesregierung zwar eine Nettoentlastung der Unternehmen, lässt aber aus steuersystematischer Sicht noch viele Wünsche offen.

Nach Kalkulation des Instituts der Deutschen Wirtschaft (iw) führt die Unternehmenssteuerreform 2002 – auf Basis der sog. Entstehungsrechnung – zu einem Entlastungsvolumen von rd. 9 Mrd. DM. Verantwortlich dafür seien primär die Tarifsenkung bei der Körperschaftsteuer. Dies führe zur Entlastung von nahezu 16 Mrd. DM. Im Gegenzug verursache das neue Halbeinkünfteverfahren ein steuerliches Mehraufkommen von gut 2 Mrd. DM (Stand: 31. März 2000).

Personengesellschaften kommen in den Genuss des ermäßigten Spitzensteuersatzes von 42 % bis 2005. Als zusätzliche Entlastung werde bei Personengesellschaften der 1,8fache Gewerbesteuermaßbetrag von der Einkommenssteuer abgezogen. Dies bedeute einerseits eine spürbare Entlastung, andererseits werde damit die dringend notwendige Reform der Gewerbesteuer in die Zukunft verschoben.

Fuest sah besonders in den notwendigen umfangreichen Gegenfinanzierungsmaßnahmen kontraproduktive Wirkungen für investitionswillige KMU. Der Schwerpunkt liege hierbei auf einer Verschlechterung der Abschreibungsbedingungen.

Fuest hielt insbesondere die künftige Bemessung der Abschreibungsfristen an der technischen und nicht mehr an der wirtschaftlichen Nutzungsdauer für ökonomisch unsinnig. Dies gefährde die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen. Erschwerend komme hinzu, dass bereits heute im Ausland, so z. B. in den USA, der Schweiz oder auch in Frankreich, attraktivere Abschreibungsbedingungen bestünden. Durch die Abschreibungsverschlechterungen verlören Investitionen in Realkapital an Attraktivität.

Fuest kritisierte besonders, dass die Steuerreform zu unsystematischen Regelungen führe. Von nahezu allen Experten werde die steuerliche Differenzierung in der Belastung von einbehaltenen und ausgeschütteten Gewinnen kritisiert. Damit werde das Postulat der Gewinnverwendungsneutralität eindeutig verletzt. Außerdem werde gleichzeitig die Allokationsfunktion des Kapitalmarktes beschnitten, da steuerliche Anreize zur Gewinnthesaurierung geschaffen würden. Dies erzeuge einen Lock-in-Effekt, der die optimale Verwendung des Kapitals verhindere und den Strukturwandel in der Wirtschaft behindere.

Auch die steuerlich unterschiedliche Behandlung von Veräußerungsgewinnen bei Kapitalgesellschaften und Personengesellschaften werfe steuersystematische Probleme auf. Dies sei außerdem eine Kehrtwendung zum Steuerentlastungsgesetz von 1999 bis 2002. Im Bereich der Einzelunternehmung und der Personengesellschaften wirke sich die Aufhebung des Mitunternehmererlasses negativ aus, weil so für sie die Möglichkeiten einer steuerneutralen Übertragung von Betriebsvermögen stark eingeschränkt würde. So könne z. B. ein Bauunternehmen mit 2 Personengesellschaften seit 1999 nicht mehr ein Grundstück steuerfrei von einer Firma auf die andere übertragen.

Zudem schränke die Bundesregierung durch eine Neufassung des § 6 b EStG die Möglichkeit ein, bei dem Verkauf von Wirtschaftsgütern entstehende Veräußerungsgewinne steuerfrei in eine andere Personengesellschaft zu reinvestieren. Als besonders gravierender steuerlicher Eingriff werde von den mittelständischen Unternehmen zudem die Abschaffung des halben Durchschnittssteuersatzes gemäß § 34 EStG bei einem Verkauf des gesamten Unternehmens etwa zur Finanzierung des Ruhestandes empfunden.

Das Bundesministeriums der Finanzen begründe die geplante Steuerbefreiung bei Anteilsveräußerungen für Kapitalgesellschaften damit, dass es sich hierbei um eine zwingende Folge der vorgesehenen Abschaffung des körperschaftssteuerlichen Anrechnungsverfahrens handele, um eine Mehrfachbelastung von Gewinnausschüttungen innerhalb von komplizierten Konzern- und Beteiligungsstrukturen zu vermeiden. Diese Logik werde auch auf Gewinne aus der Veräußerung von Unternehmensbeteiligungen übertragen. Argumentiert werde, die Wertsteigerung einer Beteiligung entspräche der Summe aller zuvor thesaurierten Gewinne. Da diese bereits einmal besteuert wurden, dürfe der Fiskus beim Verkauf der Beteiligung nicht ein zweites Mal zugreifen.

Das iw hält dagegen diese Argumentation für vordergründig und reklamiert, dass auch für Personenunternehmen Veräußerungsgewinne steuerfrei zu stellen seien.

Zusammenfassend stellte Fuest fest, dass die steuerliche Diskriminierung der Personengesellschaften im Rahmen der für 2001 geplanten Unternehmenssteuerreform relativ einfach beseitigt werden könnten. Strategisch sei es dabei sicherlich besser, durch gezielte Nachbesserung die Mängel des vorliegenden Referententwurfes möglichst kurzfristig zu beheben. In der Gesamtbetrachtung ergäbe sich aus Sicht der in- und ausländischen Investoren zwar durch die deutliche Tarifsenkung eindeutig eine Steigerung der steuerlichen Attraktivität des Standorts Deutschland. Das ursprünglich anvisierte Ziel einer max. Steuerbelastung von 35 % für Kapitalgesellschaften sei jedoch nicht erreicht. Hinzu komme, dass es bereits heute in Europa eine Vielzahl von Ländern mit niedrigeren Steuerbelastungen gebe.

Unter steuersystematischen Gesichtspunkten gebe es schwer wiegende Bedenken. So werde das Steuerrecht in einigen Bereichen zweifellos komplizierter. In steuersystematischer Hinsicht und in Bezug auf die Prinzipien Neutralität und Leis-

tungsfähigkeit der Besteuerung sei der Länderentwurf von Baden-Württemberg, Bayern und Thüringen hier die bessere Alternative. Allerdings ergäben sich beim Gegenfinanzierungskonzept durchaus auch einige Bedenken.

4.5. Auswirkungen der Steuerreform aus Sicht des Handwerks

Nach Ansicht von Jürgen Aberle, Geschäftsführer des Zentralverbands des Deutschen Handwerks, ist das von der Bundesregierung vorgelegte Steuersenkungsgesetz grundsätzlich geeignet, der Wirtschaft insgesamt Impulse zu geben. Der ZDH sehe aber in einigen wesentlichen Punkten Korrekturbedarfe. So seien die im Steuersenkungsgesetz vorgesehenen Modelle nur unzureichende Hilfskonstruktionen und brächten Personenunternehmen ins Hintertreffen.

Aus Sicht des ZDH habe sich das seit 1977 in Deutschland geltende Vollarrechnungsverfahren trotz seiner Kompliziertheit bewährt und sei bei den meisten Steuerpflichtigen weitgehend akzeptiert. Der zukünftige einheitliche Körperschaftsteuersatz von 25 % sei auch unter Berücksichtigung der zusätzlich zu entrichtenden Gewerbesteuer international ein Mittelwert und werde begrüßt. Die Steuerfreiheit von Veräußerungsgewinnen bei Kapitalbeteiligungen sei eine grundsätzlich richtige Maßnahme, da zum einen die steuerliche Doppelbelastung verhindert werde, und zum anderen ein Anreiz für die erforderliche Umstrukturierung der Deutschland AG gegeben werde. Im Übrigen sei damit nur eine zeitweilige Steuerfreiheit gegeben, da spätestens bei der Ausschüttung an den Anteilseigner eine Nachversteuerung greife.

Die Steuerfreiheit von Gewinnen bei der Veräußerung einer Kapitalbeteiligung sei andererseits ein Beleg dafür, dass die Personenunternehmen stiefmütterlich behandelt würden. So sei der mit Steuerentlastungsgesetz seit 1999 folgende abgeschaffte Mitunternehmererlass und der Regelungsbereich des § 6 b EStG sowie die verschärfte Versteuerung von Veräußerungsgewinnen im Zusammenhang mit einer Betriebsaufgabe nicht wieder in Kraft gesetzt oder für kleine und mittlere Unternehmen verbessert worden.

Für Personenunternehmen bleibe es bei der pauschalierten Anrechnung der Gewerbe- auf die individuelle Einkommenssteuer. Dieses Modell führe in der Gewinnzone < 100 000 DM nur zu geringen Entlastungen. Im Übrigen drohe die Gefahr, dass künftig Kommunen, die bislang einen moderaten Hebesatz hätten, den bislang als Durchschnittswert errechneten Satz von 400 als Untergrenze ansehen würden. Der von der CDU/CSU vorgeschlagene Weg, die Gewerbesteuermesszahl um einen Punkt abzusenken, wäre aus Sicht des ZDH die geeignetere Maßnahme gewesen.

Unternehmen, die von der Gewerbesteueranrechnung nur geringe Entlastungseffekte erwarten könnten, bleiben letztlich nur die Hoffnung auf eine Entlastung im Einkommenssteuertarif. Der von der Bundesregierung vorgeschlagene Satz in Höhe von 42 % im Jahre 2005 werde von einem ledigen Steuerpflichtigen bereits ab einem zu versteuernden Einkommen von 98 800 DM erreicht. Auch hier sei das CDU/CSU-Konzept einen anderen Weg gegangen, in dem es die Sätze deutlicher absenke, aber die Einkommensgrenze bei dem derzeitigen geltenden Stand von annähernd 110 000 DM belasse. Durch diese Maßnahme könne eine Entlastung in der relevanten Einkommensgruppe 50 bis 100 000 DM Gewinn erreicht werden, die den Namen auch verdiene.

Das ZDH fordere insgesamt, Personenunternehmen nicht schlechter als Kapitalgesellschaften zu behandeln.

Die ökologische Steuerreform sei in ihren Auswirkungen weniger gravierend, aber ein weiterer Beleg für eine mittelstandsfeindliche Politik der Bundesregierung. Vor allem die Sockelbeträge spielten für das Handwerk eine gewichtige Rolle. Viele der Betriebe erreichten gerade die Verbrauchsmengen, an denen die Begünstigungstatbestände des Stromsteuer- und Mineralölsteuergesetzes griffen, so dass sie unter dem Strich jeweils mit 1 000 DM Stromsteuer, als auch mit 1 000 DM Mineralölsteuer belastet würden. Sie gerieten damit gegenüber größeren Wettbewerbern weiter ins Hintertreffen.

Der ZDH habe zur Erleichterung des Generationswechsels der Familienunternehmen vorgeschlagen, die Verzinsung der Erbschaftssteuerschulden zu streichen und darüber hinaus nach Ablauf von 10 Jahren, wenn sich ein Betrieb nach wie

vor in der Hand eines Familienmitglieds befinde, einen Erlass oder Teilerlass der noch ausstehenden Reste in Erwägung zu ziehen.

5. KMU-gerechte Arbeits- und Sozialgesetze; Belastungen, Lösungsansätze und Handlungsbedarfe zur KMU-gerechten Ausgestaltung u.a. aus Sicht des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH)

5.1. Ermäßigter Mehrwertsteuersatz auf arbeitsintensive Dienstleistungen

Mittelständische Betriebe seien von der Last der Steuern und Abgaben besonders stark betroffen. Nicht zuletzt die Mehrwertsteuer könne von kleinen, arbeitsintensiven Betrieben nicht in den Preisen weitergegeben werden. Der Schwarzarbeit werde damit in die Hände gespielt. Die Ergebnisse des in der Europäischen Union z.Z. laufenden Versuchs, mit einer Mehrwertsteuerreduktion arbeitsintensive Dienstleistung zu fördern, muss nach Ansicht von Aberle abgewartet werden. Dabei gelte es zu bedenken, dass die Mehrwertsteuersenkung letztlich nur einen geringen Anteil an den Kosten ausmache – in Deutschland max. 9%, dass der Kreis der Begünstigten aus fiskalischen Gründen klein sein müsse, Ungerechtigkeiten seien damit vorprogrammiert. Zu berücksichtigen sei weiter, dass die Mehrwertsteuersenkung etwas koste, Finanzierungsmaßnahmen ihrerseits wieder kostenerhöhend seien (man denke an eine Erhöhung der allgemeinen Mehrwertsteuer).

Eine wirklich dauerhafte Verbesserung der Wettbewerbssituation und der Einkommens- und Arbeitsplatzsituation könne für arbeitsintensive Betriebe in schwarzarbeitsgefährdeten Bereichen nur durch drastische Kostensenkung erreicht werden, z. B. durch eine Mehrwertsteuerbefreiung für kleine arbeitsintensive Betriebe.

Einen ermäßigten Mehrwertsteuersatz für arbeitsintensive Dienstleistungen im Handwerk- und Gastronomiebereich hielt Fuest aus Sicht des Institut der Deutschen Wirtschaft für wirtschafts- und steuerpolitisch nicht sinnvoll. Alle bekannten empirischen Studien hätten gezeigt, dass damit nicht die gewünschten Beschäftigungswirkungen erzielt werden könnten (vgl. insbesondere die Warwick-Studie der EU-Kommission von 1996: „Eine Strategie der kompensierten Mehrwertsteuerermäßigung für ausgewählte Dienstleistungen führe im Allgemeinen nur zu einer marginalen Änderung der Beschäftigungslage“. Nach Berechnungen der Studie würde eine 50%ige Senkung der Mehrwertsteuer nur zu einer Verbesserung der Beschäftigungslage um 0,1% führen.) Sinnvoller erscheine eine generelle Absenkung der Sozialversicherungsbeiträge und damit auch der Lohnnebenkosten. Das iw hält daher eine Absenkung der Arbeitskosten durch eine Verringerung der Lohnnebenkosten am ehesten für geeignet, die Beschäftigungssituation über eine Verbesserung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit positiv zu beeinflussen.

Neue Tatbestände im Bereich der direkten oder indirekten Steuern hätten dagegen eher wettbewerbsverzerrende Wirkung und zudem häufig einen Beihilfe- oder Subventionscharakter. Aus diesen Gründen plädiere das Institut der Deutschen Wirtschaft für eine generelle Absenkung des hohen Grenzsteuerbelastungsniveaus im Bereich der einkommens- und ertragsbezogenen Steuern.

Zur Mehrwertsteuersenkung äußerte Herr Juchum, dass die Frist am 1. November 1999 für eine Beteiligung am Pilotprojekt der EU abgelaufen sei. Der Grund für die Nichtbeteiligung habe v.a. in der erwarteten finanziellen Belastung gelegen. So würden 3,5 bis 15 Mrd. DM Kosten für eine Mehrwertsteuersenkung erwartet.

5.2. Handlungsbedarfe für ein KMU-gerechtes Arbeits- und Sozialsystem (aus Sicht des Zentralverband des Deutschen Handwerks, Jürgen Aberle, (ZDH))

Das Arbeits- u. Sozialrecht in Deutschland habe in den vergangenen Jahrzehnten ein umfassendes, hochreguliertes Schutzsystem etabliert. Dies führe zu einer Einengung des unternehmerischen Spielraums und verschlechtere die Rahmenbedingungen für die Schaffung von Arbeitsplätzen. Die stetige Erhöhung der Abgabenlast belaste besonders kleine und mittlere Unternehmen insbesondere durch bürokratischen Aufwand.

5.2.1. Belastungen durch europäische Regelungen

Wachsende Belastungen durch immer mehr europäische Regelungen mit detaillierter Regelung auch auf nationaler Ebene, zum Beispiel im Bereich des Arbeits-

schutzes, kritisierte Aberle. Dabei nähmen die Belastungen insbesondere auf Grund eines vorauseilenden Gehorsams der Bundesregierung immer mehr zu. Stattdessen gelte es, die vertraglich niedergelegte Verpflichtung der EU-Organe zu KMU-freundlichem Handeln in die Tat umzusetzen. Demnach wurde durch den Maastrichter Vertrag an zwei Stellen in den Vertrag über die Europäischen Gemeinschaft die Verpflichtung für EU-Organe und Mitgliederstaaten aufgenommen, die besonderen Bedürfnisse von KMU bei der Politikgestaltung auf europäischer Ebene zu berücksichtigen. Neben Art. 157 (Industriepolitik) sei Art. 137 Abs. 2 (Sozialkapitel) von Interesse.

Hier heiße es, dass die Kommission in den ihr zugewiesenen sozialpolitischen Kompetenzen dafür Sorge zu tragen habe, dass die von ihr erlassenen Richtlinien keine verwaltungsmäßigen, finanziellen oder rechtlichen Auflagen vorschreiben sollten, die der Gründung und Entwicklung von kleinen und mittleren Unternehmen entgegenstünden.

Bislang sei das Handwerk bei der Umsetzung mittelstandsbelastender Richtlinien in deutsches Recht darauf angewiesen gewesen, dass die Bundesregierung den ihr zur Verfügung stehenden Umsetzungsspielraum genutzt habe, um KMU-belastende Regelungen zu entschärfen. So sei beispielsweise bei der Umsetzung der 1981 erlassenen Rahmenrichtlinie über Gesundheitsschutz und Sicherheit am Arbeitsplatz Betriebe mit bis zu 10 Mitarbeitern von den in der Richtlinie vorgesehenen, erheblichen Dokumentationspflichten befreit worden. Diese von der Europäischen Kommission nicht unkritisch gesehenen Nachbesserung des nationalen Gesetzgebers soll nach der neuen Rechtslage der Ausnahmefall werden. Im Zusammenwirken mit dem Europäischen Dachverband UEAPME sei das Handwerk bemüht, in aktuell verhandelten Richtlinien zu Vorschlägen auf dem Gebiet des Arbeits- u. Sozialrechts die Kommission auf belastende Auswirkungen für KMU hinzuweisen und die Einführung entsprechender KMU-Klauseln anzumahnen.

5.2.2. Schwarzarbeit

Eine wachsende Belastung für das Handwerk habe sich durch die Schwarzarbeit entwickelt: Der starke Anstieg der Steuer- und Sozialabgabenlast habe reguläre Arbeit in den vergangenen Jahren immer stärker verteuert. Zudem habe die fortschreitende Reduzierung der Arbeitszeit für Arbeitnehmer Freiräume geschaffen, um neben ihrer regulären Arbeit nichtdeklarierte Tätigkeiten auszuüben. Als Folge dieser Entwicklung sei die Schwarzarbeit in Deutschland explosionsartig angewachsen. Neuesten Schätzungen zufolge werde in diesem Jahr der Umsatz an Schwarzarbeit mit ca. 640 Mrd. DM, das entspreche einem Anteil von 16% am Bruttosozialprodukt, erreichen. Allein dem Handwerk entstünden dadurch Umsatzverluste von rund 100 Mrd. DM. Ohne Schwarzarbeit könnten damit im Handwerk ca. 500 000 neue Arbeitsplätze geschaffen werden. Zur Bekämpfung könnten die Verfolgungsmaßnahmen gegen Schwarzarbeit verstärkt werden. Tatsächlich hätte die Bundesanstalt für Arbeit vor kurzem bekanntgegeben, dass im vergangenen Jahr erneut eine neue Rekordhöhe an verhängten Geldbußen erreicht worden sei. Auch sei eine Verschärfung der gesetzlichen Strafen sicherlich hilfreich. Doch letztlich handele es sich hierbei um eine Bekämpfung von Symptomen. Grundsätzlich lasse sich die Schwarzarbeit nur durch eine deutliche Reduzierung der Abgabenlast bei Steuern und Sozialabgaben erreichen.

5.2.3. Abgabensenkung mittels Ökosteuer

Die Öko-Steuer sei hierfür sicherlich der falsche Weg: Gerade kleine Handwerksbetriebe würden durch sie besonders belastet und der Bürger, wenn überhaupt, zu wenig entlastet. Richtig sei stattdessen eine Absenkung der Sozialabgaben auf unter 38% um annähernd das Niveau von 1990 mit 35% wieder zu erreichen. Dieses Ziel könne nur erreicht werden durch eine konsequente Rückführung der Sozialversicherung auf eine Basissicherung und durch die Steigerung der eigenverantwortlichen Vorsorge.

5.2.4. Wirtschaftliche Betätigung von Kommunen, Beschäftigungsgesellschaften, ABM etc.

Eine weitere erhebliche Belastung resultiere aus der zunehmenden wirtschaftlichen Betätigung von Kommunen und kommunalen Beschäftigungsgesellschaften, die dem Handwerk zunehmend Konkurrenz machten. Diese wirtschaftliche

Betätigung von Kommunen führe zu einem verzerrten Wettbewerb und verdränge Aufträge, Umsätze und Arbeitsplätze in KMU. Kommunale Betriebe könnten die vielfältigen Vorteile der hinter ihnen stehenden Kommunen nutzen und sich gegen negative Sanktionen des marktwirtschaftlichen Wettbewerbs absichern. Die Zahl der beschäftigten Sozialhilfeempfänger habe sich innerhalb von 2 Jahren auf rd. 300 000 verdoppelt. 51 000 dieser Sozialhilfeempfänger übten handwerkliche Tätigkeiten aus. Außerdem verharre die Zahl der mit öffentlichen Mitteln geförderten Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen auf hohem Niveau. Der Einsatz von Sozialhilfeempfängern als auch von ABM-Kräften in kommunalen Beschäftigungsgesellschaften führe dazu, dass diese Tätigkeit des privatwirtschaftlichen Sektors zu Dumping-Preisen angeboten würden. Der zweite Arbeitsmarkt werde hierdurch aufgebläht und belaste gleichzeitig den regulären Arbeitsmarkt, denn in dem Maße, in dem kommunale Beschäftigungsgesellschaften Handwerksbetriebe Konkurrenz machten, werde deren Potenzial zur Schaffung von Ausbildungs- und Arbeitsplätzen geschwächt. Diesem Trend müsse daher entgegengewirkt werden. Insgesamt wies Aberle darauf hin, dass der Schaden der Beschäftigungsgesellschaften größer als die positiven Wirkungen seien. Der Übergang bei ABM-Maßnahmen in den ersten Arbeitsmarkt läge bei 1:5.

5.2.5. Gesetzliche Maßnahmen 1999: Kündigungsschutz, Lohnfortzahlung, Scheinselbstständigkeit, 630 DM-Beschäftigungsverhältnisse

Die Bundesregierung habe im Jahr 1999 mit einer Reihe gesetzlicher Maßnahmen die Rahmenbedingungen auf Bundesebene verschlechtert. Durch das sog. Korrekturgesetz sei der Kündigungsschutz durch die Senkung des Schwellenwerts von 10 Beschäftigten auf 5 Beschäftigte wieder verschärft worden. Damit sei das Kündigungsschutzgesetz nahezu vollständig wieder auf den Stand vor dem 1. Oktober 1996 zurückversetzt und damit wieder komplizierter und unkalkulierbarer geworden. Eine noch zurückhaltendere Einstellungspraxis sei die Folge. Dies gelte umso mehr, als § 1 des Beschäftigungsförderungsgesetzes der befristete Arbeitsverträge ohne besonderen sachlichen Grund bis zu 2 Jahre erlaube, bislang nicht entfristet worden sei und dementsprechend nur noch bis zum 31. Dezember 2000 gelte. Durch das Korrekturgesetz sei die Lohnfortzahlung im Krankheitsfall gesetzlich von 80% wieder auf 100% erhöht worden. Diese Reformrücknahme habe eine weitere Erhöhung der Personalzusatzkosten zur Folge, unmittelbar durch höhere Kosten je Krankmeldung und mittelbar durch den Anstieg der Krankstände. Die volle Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall setze falsche Anreize und erhöhe den Missbrauch mit dieser betrieblichen Sozialleistung. Die 80%-Regelung sei nicht unzumutbar gewesen.

Die am 1. Januar 1999 in Kraft getretene Neuregelung zur sog. Scheinselbstständigkeit habe sich von Anfang an als ungeeignet für eine Abgrenzung zwischen Arbeitnehmern und Selbstständigen erwiesen sowie als wirtschafts- und arbeitsmarktpolitisch verfehlt. Insbesondere Existenzgründungen seien hierdurch in erheblichem Maße erschwert oder sogar unmöglich gemacht worden. Insgesamt habe die Regelung zu einer erheblichen Verunsicherung geführt. Auch die zum 1. Januar 2000 in Kraft getretene Korrektur werde bedeutungslos bleiben. Die beste Lösung sei eine ersatzlose Streichung und die Rückkehr zum Rechtszustand vor der Ende 1998 verabschiedeten Änderung.

Die zum 1. April 1999 in Kraft getretene Regelung zum 630 DM-Gesetz habe eine komplizierte Kasuistik geschaffen, die den Betrieben die Nachfrage nach Arbeitskräften erschwere. Besonders praxisfeindlich sei die extreme Kompliziertheit und der enorme bürokratische Aufwand durch die Ausweitung des sozialversicherungsrechtlichen Melde- und Beitragsverfahrens sowie die hohen administrativen Erfordernisse für die steuerfreie Auszahlung des geringfügigen Arbeitslohns. Dies führe im Handwerk zu einem massiven Stellenabbau und zu einer Zunahme von Schwarzarbeit.

5.2.6. Auslegung des Günstigkeitsprinzips im Tarifvertragsrecht, Schwellenwerte Betriebsverfassungsgesetz und Schwerbehindertengesetz

Das Günstigkeitsprinzip, das abweichende Vereinbarungen vom Tarifvertrag zu Gunsten des Arbeitnehmers erlaube, werde durch höchstrichterliche Rechtsprechung zu eng ausgelegt. Es solle daher dahingehend gesetzlich erweitert werden, dass einzelvertragliche Abmachungen zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer

auch dann als zulässige Abweichung von zwingenden Tarifregelungen anerkannt würden, wenn sie mit der Zusage der Beschäftigungssicherheit verbunden seien.

Das Ziel der Betriebsverfassung einer Konfliktlösung durch Dialog sei in den kleinen Einheiten des Handwerks überflüssig, da hier der Dialog zwischen Betriebsinhaber und Beschäftigten ohne Institutionalisierung gewährleistet sei. Derzeit sei die Mindestzahl von 5 Arbeitnehmern Voraussetzung für die Errichtung sowie für den Fortbestand eines Betriebsrates. Nach Vorschlägen des DGB solle künftig schon in Betrieben mit 3 Beschäftigten Betriebsräte gewählt werden. Dies hätte verheerende Auswirkung auf das Einstellungsverhalten zur Folge, denn Betriebsräte genossen wie ihre Stellvertreter besonderen Kündigungsschutz. Damit würde sich der gelockerte Kündigungsschutz auf 1 Arbeitnehmer beschränken. Die Änderungsvorschläge sähen zudem eine Vereinfachung des Wahlverfahrens für einen Betriebsrat in Kleinstbetrieben vor. Diese hielt Aberle für nicht erforderlich. Im Übrigen sei der bürokratische Aufwand für Kleinbetriebe nicht zu bewältigen. Vor diesem Hintergrund halte das Handwerk die Beibehaltung der Fünf-Arbeitnehmer-Schwelle für die Errichtung eines Betriebsrates für unerlässlich.

Die aktuell geplante Änderung der Schwellenwertregelung des Schwerbehindertengesetzes (Betriebe mit bis zu 20 Beschäftigten sollen nicht mehr von der Beschäftigungspflicht des Schwerbehindertengesetzes erfasst werden), wurde von Aberle aus Sicht des Handwerks begrüßt. In den kleinen und mittleren Betrieben des Handwerks sei es oft außerordentlich schwierig, Einsatzmöglichkeiten für Schwerbehinderte zu finden. Betriebe mit weniger als 16 Arbeitsplätzen würden daher zu Recht bereits bisher nicht von der Beschäftigungspflicht des Schwerbehindertengesetzes erfasst. Dem Ziel, die Beschäftigungssituation Schwerbehinderter zu verbessern, werde es daher zugute kommen, wenn zusätzlich zur Quotenabsenkung (von 6 % auf 5 %) auch zwei Einstellungshemmnisse abgebaut würden: nämlich der Zusatzurlaub für Schwerbehinderte von 5 Tagen und der besondere Kündigungsschutz für Schwerbehinderte, empfahl Aberle. Beide Regelungen bedeuteten insbesondere für KMU zusätzlichen Zeit- und Kostenaufwand, an dem Einstellungen vielfach scheiterten.

5.2.7. Gesetzentwurf zum Erziehungsgeldgesetz

Dagegen kritisierte Aberle den Gesetzesentwurf der Bundesregierung zum Erziehungsgeldgesetz. Die Verankerung des Anspruchs auf Teilzeitarbeit während des Erziehungsurlaubs sei ein weitgehender Eingriff in die Dispositionsfreiheit der Arbeitgeber. Auch ein Schwellenwert von 5 Mitarbeitern helfe hier nicht viel. Aberle forderte deshalb eine Anhebung des Schwellenwertes von 5 auf 50 Arbeitnehmer. Schützenhilfe habe man hier bereits von Bundeswirtschaftsminister Müller bekommen, dessen Ressort den vorgesehenen Rechtsanspruch auf einen Teilzeitarbeitsplatz kritisiert habe und sich für einen höheren Schwellenwert von 50 Arbeitnehmern ausgesprochen habe.

6. *KMU-gerechtes Arbeits- und Sozialrecht. Lösungsansätze und Handlungsbedarfe zur KMU-gerechten Ausgestaltung auf Bundesebene (Dr. Gerhard Gröbner, Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung)*

Nach Angaben von Dr. Gerhard Gröbner berücksichtigt die Bundesregierung die herausragende Bedeutung des Mittelstandes für die wirtschaftliche Entwicklung und Beschäftigung. Für sie seien Mittelstandspolitik und Beschäftigungspolitik zwei Seiten der gleichen Medaille. Dabei gehe es um eine systematische und konzeptionell ausgewogene Verbesserung der Rahmenbedingungen für KMU. Erste Erfolge in diesem Prozess seien bereits erreicht worden. Die mit der Einkommens- und Unternehmenssteuerreform verbundenen Steuerentlastungen kämen zu einem großen Teil den KMU zugute. Darüberhinaus stehe die Bundesregierung im Rahmen des Bündnisses für Arbeit, Ausbildung und Beschäftigung in einem regelmäßigen Dialog mit Mittelstand und Handwerk. Sie konzentriere sich dabei u.a. auf die zentralen Themen Existenzgründungen, Kapitalversorgung, Bürokratieabbau, Ausbildungsordnungen, Innovationen und Frauen als Unternehmerinnen.

6.1. Ökologische Steuer- und Abgabenreform

Auch im Bereich der Sozialpolitik, einschl. des Arbeitsrechts, seien bereits Verbesserungen für KMU erzielt worden: Mit der ökologischen Steuer- und Abga-

benreform verfolge die Bundesregierung eine Politik der Senkung der Steuer- und Abgabenbelastung auf Arbeit und damit auch eine Politik zur Senkung der Lohnnebenkosten. Mit dem Einstieg in die Reform zum 1. April 1999 konnten die Rentenversicherungsbeiträge bereits um 0,8%-Punkte von 20,3 auf 19,5%-Punkte gesenkt werden. Der Gesamtbeitrag zu den sozialen Sicherungssystemen sei dadurch von einem Rekordstand in Höhe von rd. 42 % inzwischen auf rd. 41 % gesunken. Die weiteren Stufen der Reform bis zum Jahr 2003 würden eine weitere Senkung ermöglichen. Ziel sei es, den Gesamtsozialversicherungsbeitrag mittelfristig auf unter 40 % zu reduzieren. Durch diese Reform seien innerhalb von weniger als einem Jahr die Beitragszahler Arbeitgeber und Arbeitnehmer um insgesamt rd. 15 Mrd. DM entlastet worden. In der Regel würden KMU überdurchschnittlich von dieser Entlastung profitieren. Mehrausgaben im Bereich der Energiesteuern würden daran nichts ändern, da arbeitsintensive Bereiche eher wenig energieintensive Bereiche seien, zum anderen für Unternehmen des produzierenden Gewerbes unter gewissen Voraussetzungen ein ermäßigter Energiesteuersatz in Höhe von 20 % gelte.

Beim dritten Spitzengespräch des Bündnisses für Arbeit, Ausbildung und Beschäftigung am 6. Juli 1999 hätten sich Arbeitgeber, Gewerkschaften und Bundesregierung übereinstimmend darauf verständigt, den Übergang vom Arbeitsleben in den Ruhestand durch Altersteilzeit gesetzlich und verwaltungsmäßig zu erleichtern. Diese Erleichterungen, die zum 1. Januar 2000 in Kraft getreten seien, kämen den Unternehmen und den Arbeitnehmern gleichermaßen entgegen.

Mit dem Arbeitnehmerentsendegesetz solle unfairer Wettbewerb zulasten einheimischer Bauunternehmer und der bei ihnen beschäftigten inländischen Arbeitnehmer verhindert werden. Vor der Verabschiedung des Gesetzes hatten insbesondere auch kleine und mittlere deutsche Unternehmen geltend gemacht, von den Folgen verstärkter Entsendungen aus dem Ausland besonders betroffen zu sein. Nach der Verabschiedung des Gesetzes hatten insbesondere die Gewerkschaften, aber auch kleinere und mittlere Unternehmen zusätzlich gefordert, dass verstärkt auch die Generalunternehmen in die Pflicht genommen werden sollten, bei ihren Subunternehmen auf die Einhaltung der zwingenden Arbeitsbedingungen nach dem Arbeitnehmerentsendegesetz zu achten. Vor diesem Hintergrund wurde das Gesetz zur Korrektur in der Sozialversicherung und zur Sicherung der Arbeitnehmerrechte mit Wirkung vom 1. Januar 1999 eine Durchgriffshaftung des gewerblichen Auftraggebers eingeführt.

Die Bundesregierung habe außerdem die aktive Arbeitsmarktpolitik stabilisiert. Dies betreffe die Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen im Rahmen der Arbeitsmarktpolitik, aber auch die Vermittlungs- und Beratungsdienste der Arbeitsämter. Bedauerlicherweise sei festzustellen, dass gerade kleine und mittlere Unternehmen unterdurchschnittlich die Leistungen der Arbeitsämter in Anspruch nähmen. Gröbner hielt daher für wünschenswert, dass die Unternehmen selbst stärker die Arbeitsämter einschalten würden. Nur so könne es gelingen, die arbeitsmarktpolitischen Maßnahmen, wie z. B. Aus- und Weiterbildung, stärker auf die tatsächlichen Bedürfnisse der KMU auszurichten.

6.2. Deregulierung von Arbeits- und Sozialversicherungsrecht: beschäftigungspolitische Wirkungen

In der politischen Diskussion würden immer wieder zahlreiche Beispiele angeführt, dass das Arbeitsrecht und das Recht der Sozialversicherung zahlreiche Einstellungshemmnisse, insbesondere für mittelständische Unternehmen, aufweise. Gefordert würde deshalb deutliche Deregulierung im Bereich des Arbeits- und Sozialversicherungsrechtes. Die beschäftigungspolitischen Erfahrungen mit bisherigen Deregulierungen im Bereich des Arbeits- und Sozialversicherungsrechts seien dagegen im Hinblick auf Effekte eher gering.

6.3. Kündigungsschutzgesetz

Die frühere Bundesregierung habe im Jahr 1996 den Schwellenwert, bis zu dem Betriebe dem Kündigungsschutzgesetz nicht unterliegen, von 5 auf 10 Arbeitnehmern angehoben. Die hochgesteckten Erwartungen auf Neueinstellungen seien ausgeblieben. Selbst bei optimistischen Rechnungen seien nur max. 20 000 neue Arbeitsplätze geschaffen worden. Auch eine im Auftrag des Bundesministerium für Wirtschaft von der ISG Sozialforschung und Gesellschaftspolitik im Jahre

1997 durchgeführte Untersuchung zur Wirkung arbeits- und sozialversicherungsrechtlicher Schwellenwerte sei zu einem vergleichbaren Ergebnis gekommen. Die beschäftigungspolitischen Wirkungen der Heraufsetzung des Schwellenwertes und Kündigungsschutzgesetzes seien nach dieser Studie ebenfalls sehr gering. Deshalb seien zum 1. Januar 1999 die Anhebung des Schwellenwertes und Kündigungsrecht wieder zurückgenommen worden. Die erkennbaren geringen Vorteile seien nämlich teuer erkaufte worden. Ohne diese gesetzliche Rücknahme hätten nach Auslaufen der dreijährigen Übergangsregelung im September 1999 rd. 2 Mio. Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer den allgemeinen Kündigungsschutz verloren.

Die Unternehmen hätten überdies die Möglichkeit, auf eine schwankende und unsichere Auftragslage durch den Abschluss befristeter Arbeitsverträge flexibel zu reagieren. Auf der Grundlage des Beschäftigungsförderungsgesetzes könnten die Betriebe befristete Arbeitsverträge bis zur Dauer von 2 Jahren abschließen und innerhalb dieser Höchstfrist einen zunächst kürzer befristeten Vertrag bis zu dreimal verlängern. Interessanterweise machten gerade kleinere Unternehmen von befristeten Arbeitsverträgen in geringerem Maße Gebrauch als große Unternehmen. Nach einer Untersuchung von Infratest Sozialforschung betrug im Jahr 1992 der Anteil befristeter Neueinstellungen an allen neuen Einstellungen in Betrieben mit 5 bis 20 Beschäftigten 22 %, in Betrieben mit mehr als 500 Beschäftigten 36 %. Auch dies zeige, dass es der Kritik am Kündigungsschutz als Einstellungshemmnis an empirischer Substanz fehle.

6.4. Zusammenfassende Regelung befristeter Arbeitsverträge

Die Vorschriften des Beschäftigungsförderungsgesetzes über die erweiterte Befristung von Arbeitsverträgen liefen Ende 2000 aus. Derzeit werde geprüft, ob und unter welchen Voraussetzungen auch künftig der Abschluss von befristeten Arbeitsverträgen ohne sachlichen Grund möglich sei. Die Entscheidung hierbei sei im Zusammenhang mit der Umsetzung der EU-Richtlinie vom 28. Juli 1999 über befristete Arbeitsverträge zu treffen. Insbesondere gehe es um Regelungen zur Nichtdiskriminierung befristet beschäftigter Arbeitnehmer und um Maßnahmen zur Beschränkung von Mehrfachbefristungen. Die Umsetzung der Richtlinie solle durch ein neues Gesetz erfolgen, in dem das Recht der befristeten Arbeitsverträge zusammenfassend geregelt werde. Dies solle die Rechtssicherheit auf dem derzeit schwer überschaubaren Gebiet des Arbeitsrechts erhöhen, was gerade auch im Interesse der Klein- und Mittelbetriebe liege.

6.5. Lohnfortzahlung

Auch bei der Entgeltfortzahlung im Krankheitsfalle und der Kuren seien die Einschränkungen durch die frühere Bundesregierung zum 1. Januar 1999 rückgängig gemacht worden. Die Befürchtung, die volle Entgeltfortzahlung führe zu einem höheren Krankenstand, habe sich als falsch erwiesen. Im Jahr 1999 sei der drittniedrigste Krankenstand seit Einführung der derzeitigen Erhebungsmethode im Jahr 1970 zu verzeichnen gewesen. Der durchschnittliche Krankenstand habe 4,26 % betragen.

6.6. Modernisierung und Flexibilisierung des Betriebsverfassungsgesetzes

Zu den vermeintlich arbeitsrechtlichen Beschäftigungshemmnissen zähle auch das Betriebsverfassungsgesetz. Kritisiert werde, dass dieses zu bürokratisch und unflexibel sei und schnelle und marktnahe Entscheidungen der Unternehmen verhindere und erhebliche Kosten verursache. Die Klagen würden jedoch durch die Praxiserfahrung relativiert. Eine Umfrage des Instituts der Deutschen Wirtschaft von 1998 zeige die positive Beurteilung der Zusammenarbeit zwischen Arbeitgeber und Betriebsrat. Dies werde durch die Hans-Böckler- und Bertelsmann-Stiftung eingesetzte Mitbestimmungskommission bestätigt. In ihrem Bericht von 1998 komme diese zu dem Ergebnis, dass „das betriebliche Mitbestimmungssystem im Rahmen des Strukturwandels ökonomische Effizienz, Innovationsfähigkeit und sozialen Schutz im Interesse aller Beteiligten miteinander zu verbinden wisse.“ Für die Bundesregierung habe sich deshalb das System der deutschen Betriebsverfassung grundsätzlich bewährt. Es zähle mit zu den Standortvorteilen der deutschen Wirtschaft. Dies werde bisher von mittelständischen Unternehmen aber zu wenig erkannt und genutzt. Ein Betriebsrat existiere bislang in nur 4 % der Betriebe mit 5 – 20 Beschäftigten und in nur 28 % der Betriebe mit 21 bis 100 Be-

schäftigten. Das Betriebsverfassungsgesetz sei seit 25 Jahren in seinen Kernbereichen unverändert, weshalb die Bundesregierung es modernisieren und flexibilisieren wolle.

6.7. Ladenschlussgesetz

Auch die Diskussion um den Ladenschluss sei ein Beispiel dafür, wie Wunschvorstellungen und Realität über Beschäftigungswirkung von Deregulierungsmaßnahmen auseinanderklaffen würden. Die Diskussion sei durch die ausufernde Genehmigungs- und Auslegungspraxis bei der Sonntagsöffnung in einigen Bundesländern, insbesondere im Osten, angefacht worden. Die mit der Einführung der neuen Ladenöffnungszeiten vor 3 Jahren verbundenen Beschäftigungs- und Umsatzerwartungen hätten sich jedoch nicht erfüllt. Dies belegten eindrucksvoll die Ergebnisse der im Herbst 1999 veröffentlichten Gutachten der Sozialforschungsstelle Dortmund sfs und des ifo-Instituts. Statt der erhofften rd. 50 000 neuen Arbeitsplätze seien im Einzelhandel seit 1996 rund 6 % der Arbeitsplätze verloren gegangen. In den Betrieben, die die erweiterten Öffnungszeiten nutzten, sei der Beschäftigungsabbau mit rund 6,8 % sogar überdurchschnittlich gewesen. Lediglich 14 % der befragten Geschäfte gingen davon aus, dass die erweiterten Öffnungszeiten den Umsatz gesteigert hätten. Rund 60 % sahen keinen Einfluss. Knapp 17 % sahen negative Wirkungen. KMU im Einzelhandel hätten insgesamt zurückhaltend von den erweiterten Ladenöffnungsmöglichkeiten Gebrauch gemacht. Sie plädierten im Übrigen mit rd. 80 % auch für eine Erhaltung der Sonn- und Feiertagsruhe. Nur 23 % der Verkaufsstellen des Einzelhandels nutzten die verlängerten Öffnungszeiten an mindestens zwei Tagen. Auf diese Gruppe entfielen jedoch rund 62 % der Einzelhandelsumsätze. Es handele sich überwiegend um die großen Einzelhändler.

Diese Ergebnisse zeigten, dass ein unmittelbarer Handlungsbedarf für den Gesetzgeber nicht bestehe, die Ladenöffnungszeiten weiter auszuweiten. Eine weitere Liberalisierung sei insbesondere nicht unbedingt im Sinne von kleinen und mittleren Unternehmen. Die Diskussion sei hierzu aber noch nicht abgeschlossen.

6.8. Novellierung 630 DM-Gesetz

Die am 1. April 1999 in Kraft getretene Novellierung des 630 DM-Gesetzes sei von Anbeginn heftig kontrovers diskutiert worden. Befürchtet wurde die Beeinträchtigung der Leistungsfähigkeit v.a. mittelständischer Unternehmen sowie die Aufkündigung geringfügig Beschäftigungsverhältnisse, da diese finanziell unattraktiv würden. Erste Erfahrungswerte mit den Neuregelungen zeigten eindeutig ein differenziertes Bild. Wie aus einer von den Ländern Nordrhein-Westfalen, Niedersachsen und Sachsen in Auftrag gegebenen Studie der ISG Sozialforschung und Gesellschaftspolitik GmbH und der Kienbaum Consultants International GmbH hervorgehe, habe sich die Neuregelung zur geringfügigen Beschäftigung bewährt. Die Zahl der geringfügigen Beschäftigungsverhältnisse habe in der Zeit zwischen 1987 2,8 Mio. bis 1999 auf 6,4 Mio. stark zugenommen. Die Systeme der sozialen Sicherung seien damit zunehmend ausgehöhlt worden und Sicherungsmängel bei den Arbeitskräften eingetreten. Dieser Trend hätte sich mit hoher Wahrscheinlichkeit fortgesetzt. Ziel des Gesetzes sei es gewesen, diesen Trend zu stoppen. Dieses Ziel sei erreicht worden. Die Zahl der geringfügig Beschäftigten sei um rund 700 000 auf 5,8 Mio. im 1. Quartal 1999 zurückgegangen. Die Reduktion sei dabei nahezu ausschließlich bei den geringfügigen Nebenbeschäftigten (rd. 600 000) erfolgt. Unmittelbar nach der Neuregelung sei zwar eine ausgeprägte Kündigungswelle seitens der geringfügig Beschäftigten festgestellt worden, im April/Mai 1999 sei es zu Kündigung von rund 1,4 Mio. geringfügig Beschäftigten gekommen. Danach sei jedoch ein Kompensations- u. Normalisierungsprozess eingetreten, in dessen Verlauf etwa die Hälfte des Rückgangs wieder ausgeglichen worden sei und zwar überwiegend ausschließlich geringfügig Beschäftigte. Die Missbrauchsquote habe sich seit der Neuregelung um rd. 1/4 reduziert (von 1997 rd. 17 % auf nun rd. 13 %). Dies sei überwiegend Resultat der verstärkten Kontrollmöglichkeiten durch das neugeregelte Meldeverfahren. Ausweichreaktionen im Bereich der Schwarzarbeit seien weitgehend ausgeblieben. Rund 100 000 bis 110 000 Arbeitsverhältnisse seien umgewandelt worden. Gröbner räumte allerdings ein, dass das Meldeverfahren zusätzliche Belastung für die Unternehmen mit sich brächte.

Durch die Neuregelungen seien die ordnungspolitisch bedenklichen Verzerrungen und Benachteiligungen regulärer sozialversicherungspflichtiger Beschäftigter weitgehend beseitigt worden. Das Gesetz habe also die wesentliche Zielsetzung erreicht.

6.9. Scheinselbstständigkeit

Zur Klärung von Problemen bei den Regelungen zur Bekämpfung der Scheinselbstständigkeit habe die Bundesregierung eine Sachverständigenkommission Scheinselbstständigkeit eingesetzt. Diese Kommission habe ihre Beratung im Herbst 1999 abgeschlossen und diese durch das Gesetz zur Förderung der Selbstständigkeit umgesetzt. Das Gesetz sei rückwirkend zum 1. Januar 1999 in Kraft getreten. Diese Neuregelungen wirkten der Scheinselbstständigkeit entgegen, ohne die Aufnahme echter Selbstständigkeit zu beeinträchtigen. Sie stärkten Transparenz und Rechtssicherheit für alle Beteiligten.

7. Handlungsbedarfe für ein KMU-gerechtes Arbeits- und Sozialrecht aus Sicht des Landes (Ministerialdirigent Dr. Heinecken, Sozialministerium Baden-Württemberg)

7.1. Arbeitsrecht

Das Arbeitsrecht dient als wichtiges Element der Industriegesellschaft der Herstellung sozialer Gerechtigkeit bei freiheitlicher Gestaltung der Arbeitsbedingungen. Auch Globalisierung und Wettbewerbsdruck haben an seiner Bedeutung und Funktion für den sozialen Frieden nichts geändert. Allerdings müsse ein ausgewogenes Arbeitsrecht die besondere Rolle der KMU für die Schaffung von Arbeitsplätzen berücksichtigen.

Dem trage der Gesetzgeber – im Übrigen bereits im 19. Jahrhundert – im Arbeits- und Sozialrecht durch eine Vielzahl von Schwellenwerten Rechnung. Damit werde das Eingreifen bestimmter, für Arbeitgeber belastende gesetzliche Regelungen oder Anforderungen an die Beschäftigtenzahl geknüpft. Die Diskussion um die sachliche Rechtfertigung von Schwellenwerten gebe es auf Grund des Gleichheitssatzes nach Artikel 3 GG seit ihrer Einführung. Der Kleinbetriebsklausel des Kündigungsschutzgesetzes (KSchG) sei inzwischen höchstrichterlich – BAG (1990) und EUGH (1993) – die verfassungsrechtliche und europarechtliche Unbedenklichkeit bescheinigt worden. Die grundsätzliche Zulässigkeit von Schwellenwerten sei damit sicherlich auch für andere Gesetze gegeben.

Die Notwendigkeit der Förderung von Klein- und Mittelbetrieben sei bereits durch EU-Recht vorgegeben (u. a. Art. 137 EU-Vertrag). Schwellenwerte stellten hierzu durchaus ein geeignetes Instrument dar, KMUs vor bestimmten belastenden Regelungen im Arbeitsrecht und Arbeitsschutzrecht zu schützen, die für Großunternehmen zumutbar und auch notwendig seien, KMUs jedoch in ihrer Wettbewerbsfähigkeit einschränkten und unter Umständen sogar in ihrer Existenz gefährden könnten.

Es sei nach Auffassung des Sozialministeriums bei jeder Regelung eine Abwägung vorzunehmen zwischen dem Grad des Schutzbedürfnisses der Beschäftigten und der konkreten Belastung für den Mittelstand. Angesichts der nach wie vor hohen Arbeitslosigkeit solle darüber hinaus die Diskussion über die Höhe von Schwellenwerten möglich sein, wenn mit hoher Wahrscheinlichkeit bei Änderungen Beschäftigungseffekte zu erwarten seien.

Ob das geltende deutsche Arbeits- und Arbeitsschutzrecht die richtigen Werte enthalte, sei weder pauschal beantwortbar, noch durch eine Analyse der einzelnen Regelungen eindeutig zu verifizieren. Hier werde nach seiner Überzeugung immer die politische Richtung des Gesetzgebers das Zünglein an der Waage spielen. Dies bestätigten die Änderungen des Schwellenwertes beim KSchG seit 1996.

Eine – durch eine Entscheidung des BVGs von 1998 gebotene – und überfällige Änderung stelle die pro-rata-Berücksichtigung von Teilzeitbeschäftigten bei den Schwellenwerten einiger Gesetze (u.a. KSchG, ArbSchG, ASiG) dar. Die alte Rechtslage habe gerade für die KMUs ein Hemmnis für die Einstellung von Teilzeitbeschäftigten bedeutet.

7.2. Kündigungsschutzgesetz (KSch)

Teilweise werde eine Erhöhung des Schwellenwertes von 5 auf 20 Beschäftigte gefordert. Umstritten sei, ob die Erhöhung auf 10 Beschäftigte Ende 1996 nen-

nenswerte Beschäftigungseffekte gehabt habe. Nach einer Untersuchung des ISG Sozialforschung und Gesellschaftspolitik im Auftrag des BMWi von 1997 sei dies 1 Jahr nach der Gesetzesänderung nicht der Fall gewesen und wäre auch in näherer Zukunft nicht zu erwarten gewesen.

Von Vorteil für die KMUs sei die bereits erwähnte pro-rata-Anrechnung von Teilzeitbeschäftigten, die durchaus als mittelbare Erhöhung gewertet werden könne. Als Verschlechterung bewertete Heinecken die Abschaffung der Beschränkung der Sozialauswahl bei betriebsbedingten Kündigungen auf die Dauer der Betriebszugehörigkeit, Lebensalter und Unterhaltspflichten des Arbeitnehmers. Durch die Berücksichtigung aller sozialen Kriterien würden Kündigungsschutzprozesse häufig nicht mehr berechenbar. Dies habe die Absenkung des Schwellenwertes zusätzlich belastet.

7.3. Betriebsverfassungsgesetz (BetrVG)

Das BetrVG enthalte eine Vielzahl von Schwellenwerten, an die z. B. die Zahl der Mitglieder des Betriebsrats, die Bildung von Ausschüssen oder bestimmte Mitwirkungs- und Mitbestimmungsrechte anknüpfen.

Kritisiert werde mitunter der Schwellenwert von 5 Beschäftigten, ab dem ein Betriebsrat gewählt werden kann. Heinecken hielt dies aus zwei Gründen für nicht berechtigt: Es bestehe erstens keine gesetzliche Verpflichtung zur Bildung eines Betriebsrats, und zweitens gebe es nach einer repräsentativen Umfrage (1994) nur in 4,3 % der Kleinbetriebe bis 20 Beschäftigte einen Betriebsrat. Die Beziehungen zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer seien in Kleinbetrieben meist persönlicher und direkter und ließen einen Betriebsrat meist, aber eben nicht immer, als überflüssig erscheinen.

Bei der noch dieses Jahr geplanten Novelle des BetrVG solle im Übrigen u. a. das Wahlverfahren für Kleinbetriebe vereinfacht werden.

Ergebnisse einer aktuellen Untersuchung des Instituts der Deutschen Wirtschaft zur „Praxis der betrieblichen Mitbestimmung“ belegten:

Rund 83 % aller befragten Arbeitgeber messen dem Betriebsrat eine hohe oder sehr hohe Bedeutung für die Firma bei.

Mehr als 70 % der befragten Arbeitgeber und Betriebsräte geben der Zusammenarbeit die Noten „gut“ oder „sehr gut“.

Nur mit 0,1 % aller Konfliktfälle muss sich die Einigungsstelle befassen; bei den Gerichtsverfahren sind es 0,3 %.

7.4. Schwerbehindertengesetz

Arbeitgeber, die über mindestens 16 Arbeitsplätze verfügen, sind nach geltendem Recht verpflichtet, wenigstens auf 6 % der Arbeitsplätze Schwerbehinderte zu beschäftigen. Bei Nichterfüllung dieser Beschäftigungspflicht ist eine Ausgleichsabgabe in Höhe von monatlich 200 DM pro unbesetztem Pflichtplatz zu entrichten. Die Mittel der Ausgleichsabgabe dürfen nur zur Arbeits- und Berufsförderung Schwerbehinderter und für Leistungen der begleitenden Hilfe im Arbeits- und Berufsleben Schwerbehinderter verwendet werden und können daher auch wieder an den ausgleichsabgabepflichtigen Arbeitgeber zurückfließen.

Nach einem dem Sozialministerium im März 2000 zugegangenen Referentenentwurf des Bundesministeriums für Arbeit und Sozialordnung ist von Seiten des Bundes geplant, die Pflichtquote von 6 auf 5 % zu senken. Die dauerhafte Senkung ist jedoch mit der Bedingung verknüpft, dass ca. 50 000 arbeitslose Schwerbehinderte kurzfristig möglichst dauerhaft in den allgemeinen Arbeitsmarkt eingegliedert werden; andernfalls beträgt der Pflichtsatz ab 1. Januar 2003 wieder 6 %. Auch soll nach den Plänen des Bundes künftig die Ausgleichsabgabe davon abhängig sein, in welchem Umfang der Arbeitgeber die Beschäftigungsquote nicht erfüllt. Die Ausgleichsabgabepflicht soll künftig bei mindestens 20 Arbeitsplätzen beginnen und zwischen 200 und 500 DM monatlich betragen. Für Arbeitgeber mit bis zu 59 Arbeitsplätzen sind Sonderregelungen vorgesehen.

7.5. Arbeitsschutzrecht

Allgemeiner Arbeitsschutz

Sicherheit und Gesundheitsschutz am Arbeitsplatz sei ein Thema, das gerade auch bei der Erörterung der Rahmenbedingungen für mittelständische Unternehmen und Familienunternehmen für Diskussionsstoff Sorge. Schlagworte im Rahmen dieser Diskussion seien etwa:

- Vorschriftenflut und Regelungsdichte im Arbeitsschutz
- Finanzielle und organisatorische Belastungen der Betriebe durch Vorgaben des Arbeitsschutzes
- Notwendigkeit der Anpassung dieser Vorgaben auf die Strukturen kleiner und mittelständischer Betriebe.

Maßnahmen des Arbeitsschutzes dienen nicht nur der Gesundheit und der Sicherheit der Beschäftigten, sondern auch unmittelbar den Betrieben selbst.

Maßnahmen des Arbeitsschutzes gebe es nicht zum Nulltarif; die Erfahrungen belegten, dass sich ein auf die jeweilige Situation im Betrieb zugeschnittener moderner Arbeitsschutz auch tatsächlich rechne.

Maßnahmen des Arbeitsschutzes müssten noch mehr als bisher auf die speziellen Strukturen und Bedürfnisse der mittelständischen Betriebe ausgerichtet werden.

Mit dem Arbeitsschutzgesetz von 1996 und den darauf gestützten Einzelverordnungen, wie etwa der Bildschirmverordnung oder der Verordnung über die Benutzung persönlicher Schutzausrüstungen, komme die Bundesrepublik ihrer Verpflichtung nach, europäeinheitliche Regelungen des betrieblichen Arbeitsschutzes in nationales Recht umzusetzen. Das Arbeitsschutzrecht ist also ein Rechtsgebiet, das ganz maßgeblich von europarechtlichen Vorgaben geprägt ist. Dabei habe der europäische Gesetzgeber auf die Belange der Klein- und Mittelbetriebe sein besonderes Augenmerk gerichtet. Deren Schutz vor Regelungen, die ihrer Gründung und Entwicklung entgegenstehen könnten, sei nicht nur im EU-Vertrag (vgl. Artikel 137, früher Artikel 118a) niedergelegt, sondern sei auch wesentliches Element der Rahmenrichtlinie Arbeitsschutz aus dem Jahr 1989.

Der Bundesgesetzgeber habe bei der Umsetzung dieser europäischen Rahmenrichtlinie in nationales Recht durch das Arbeitsschutzgesetz diese Zielsetzung aufgegriffen z. B. Regelung des § 6 Arbeitsschutzgesetz. Dort ist bestimmt, dass der Arbeitgeber das Ergebnis der Gefährdungsbeurteilung durch das Vorhalten entsprechender Unterlagen zu dokumentieren hat; dies gelte jedoch nicht für Arbeitgeber mit 10 oder weniger Beschäftigten. Auch diese Arbeitgeber haben jedoch, wie alle Arbeitgeber, die zentrale und auch für einen effektiven Arbeitsschutz unverzichtbare Pflicht zu erfüllen, die für ihre Beschäftigten im Betrieb bestehenden Gefährdungen zu ermitteln und die erforderlichen Maßnahmen des Arbeitsschutzes festzulegen; sie sind aber von einer ausdrücklichen Dokumentation hiervon befreit.

Diese Ausnahmeregelung entspreche den besonderen Verhältnissen in Kleinbetrieben. Die europäische Kommission habe hiergegen rechtliche Bedenken erhoben, die Gegenstand eines Verfahrens gegen die Bundesrepublik vor dem Europäischen Gerichtshof seien. Das Sozialministerium unterstütze die von der Bundesregierung in diesem Verfahren vorgebrachte Argumentation, dass die Ausnahme von der Dokumentationspflicht für Kleinbetriebe durchaus noch mit den europäischen Vorgaben vereinbar sei.

Ein weiteres Beispiel für die Frage, wie man die Zielsetzungen eines modernen und effizienten Arbeits- und Gesundheitsschutzes der Beschäftigten mit den Belangen von Familien- und Kleinbetrieben vereinbaren könne, sei die sicherheitstechnische und arbeitsmedizinische Betreuung der Beschäftigten nach dem Arbeitssicherheitsgesetz und den einschlägigen Unfallverhütungsvorschriften.

Ausgangspunkt:

- Die Beschäftigten von Klein- und Mittelbetrieben haben den gleichen Anspruch auf Schutz vor Gesundheitsgefahren am Arbeitsplatz wie die Beschäftigten von Großbetrieben.

- Dies bedeute, dass auch sie einen Anspruch auf eine sicherheitstechnische und arbeitsmedizinische Betreuung – ausgerichtet an der jeweiligen Gefährdungssituation an ihrem Arbeitsplatz – haben.
- Eine Herausnahme von Kleinbetrieben aus dieser Betreuungspflicht würde nicht nur den Grundmaximen des Arbeitsschutzes sondern auch europarechtlichen Vorgaben widersprechen.

Die Frage der Ausgestaltung eine angemessenen sicherheitstechnischen und arbeitsmedizinischen Betreuung in Kleinbetrieben sei bereits Gegenstand der Diskussion in verschiedenen Gremien und Kommissionen auf Landesebene gewesen: u. a. die noch nicht abgeschlossenen Beratungen der Deregulierungskommission und Wettbewerb „Standardpranger“.

Aus Sicht des Sozialministeriums: Formen sicherheitstechnischer und arbeitsmedizinischer Betreuung, wie sie seit vielen Jahren in Großbetrieben mit Erfolg praktiziert werden, liessen sich nicht ohne weiteres bzw. in vielen Fällen überhaupt nicht auf Kleinbetriebe übertragen. Das in vielen Unfallverhütungsvorschriften enthaltene Modell der Einsatzzeiten für Sicherheitsfachkräfte und Betriebsärzte, berechnet aus der Personenzahl der Beschäftigten, sei für Klein- und Kleinstbetriebe in aller Regel nicht geeignet. Das Sozialministerium befürworte und unterstütze daher die Entwicklung alternativer Betreuungsformen, wie etwa das sogenannte Unternehmermodell. Zentraler Ansatzpunkt sei dabei die Information und Motivation des Arbeitgebers für die Belange des Arbeits- und Gesundheitsschutzes seiner Beschäftigten verbunden mit einer von der jeweiligen Gefährdungssituation im Betrieb abhängigen fachlichen Unterstützung und Beratung. Erste Erfahrungen mit dem Unternehmermodell zeigten, dass dieser Ansatz grundsätzlich richtig liegt, sicher aber branchenbezogen weiter optimiert werden müsse.

Sicherheit und Gesundheitsschutz am Arbeitsplatz seien gerade auch Themen für KMU. So sei die Zahl der Arbeitsunfälle und Berufskrankheiten zwar in den letzten Jahren kontinuierlich zurückgegangen, was nicht zuletzt auf die Verbesserung des Arbeitsschutzes in den Betrieben zurückzuführen sei. Andererseits hätten nach der jüngsten Berechnung der Bundesvereinigung der deutschen Arbeitgeberverbände die Arbeitgeber im Jahr 1999 immer noch etwa 62,1 Mrd. DM an Lohnersatzleistungen für erkrankte Mitarbeiter aufzuwenden. Der gesamte volkswirtschaftliche Schaden durch Fehlzeiten wegen Krankheiten und Arbeitsunfällen liege noch erheblich höher. Diese Zahlen zeigten, dass keinerlei Grund bestehe, in den Bemühungen um eine stetige Verbesserung des Arbeits- und Gesundheitsschutzes nachzulassen. Kleinbetriebe seien hier in besonderem Maße gefordert. So sei das Risiko, einen schweren Arbeitsunfall zu erleiden, in Betrieben mit weniger als 50 Beschäftigten etwa 40% größer als für Arbeitnehmer in größeren Betrieben. Ein hohes Arbeitsschutzniveau zahle sich daher gerade auch in mittelständischen Betrieben aus, denn ihr Erfolg und ihre Wettbewerbsfähigkeit hänge in besonderem Maße von gesunden, leistungsbereiten und motivierten Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen ab.

7.6. Ladenschlussgesetz

Die Fragen, ob beim Ladenschlussgesetz gesetzgeberischer Handlungsbedarf bestehe oder ob das zuletzt im Jahr 1996 geänderte Gesetz in der bisherigen Fassung beibehalten werden sollte, werde sowohl in der Sozialpolitik als auch in der Wirtschaftspolitik kontrovers diskutiert.

Durch den Ende vergangenen Jahres vorgelegten Erfahrungsbericht der Bundesregierung zu den Auswirkungen der 1996 in Kraft getretenen Änderungen des Ladenschlussgesetzes und der diesem Bericht zugrunde liegenden Gutachten des Ifo-Instituts und der Sozialforschungsstelle Dortmund sei die Diskussion neu entfacht worden.

Mit Blick auf die kleinen und mittleren Betriebe des Einzelhandels, deren Anteil an der Gesamtzahl der Verkaufsstellen auch heute noch bei über 80% liege, liessen sich drei Feststellungen aus den Gutachten hervorheben:

Die Beschäftigungssituation im Einzelhandel habe sich seit der Einführung der verlängerten Öffnungszeiten nicht verbessert. Vielmehr hat die Zahl der Beschäftigten insgesamt abgenommen.

Seit 1996 seien die Umsätze des Einzelhandels insgesamt zurückgegangen. Eine positive Entwicklung der Umsatz- und Gewinnsituation hätten demgegenüber vor allem die großflächigen Betriebe verzeichnet.

Der Konzentrationsprozess im Handel, der schon seit Jahren zu beobachten sei, habe sich weiter fortgesetzt.

Das Sozialministerium stimme mit fast allen Beteiligten darin überein, dass der Faktor Ladenschlussgesetz hier nur eine untergeordnete Rolle spiele. Erheblich größere Bedeutung hätten die wettbewerbsbeeinflussenden, konjunkturellen und strukturellen Rahmenbedingungen.

Die Diskussion um Ladenschluss und Öffnungszeiten dürfe nicht dazu führen, dass Leitlinien der gesellschaftspolitischen Ordnung aus den Augen verloren gingen. Besondere Bedeutung sei in diesem Zusammenhang dem Schutz von Sonn- und Feiertagen beizumessen. Sonntagsschutz habe Verfassungsrang und dürfe nicht zur Disposition gestellt werden.

Die Landesregierung sei deshalb der Auffassung, dass die Zahl der verkaufsoffenen Sonntage reduziert werden sollte. Die Aufwärtsspirale der vergangenen Jahre bei den Verkaufssonntagen solle gestoppt werden. Diese Aufwärtsspirale werde angetrieben durch einen verfehlten Sonntagsöffnungs-Wettbewerb zwischen verschiedenen Städten und Gemeinden. Im Ergebnis nachteilig wirke sich dies vor allem für die Inhaber von Familienbetrieben und deren Beschäftigte aus.

Im Gegenzug befürworte das Sozialministerium eine Verlängerung der Öffnungszeiten am Samstag. Ob darüber hinaus eine Erweiterung der Öffnungszeiten an Werktagen angezeigt sei, sollte sehr sorgfältig geprüft werden. Dabei müsse ganz besonders auch auf die Belange der kleinen und mittleren Betriebe Rücksicht genommen werden, denn bei diesen, ihren Familien und ihren Beschäftigten wirkten sich weitere Ausweitungen der Öffnungszeiten am unmittelbarsten aus.

7.7. Schwarzarbeit

Der Baden-Württembergische Handwerkstag gehe davon aus, dass das Schwarzarbeitsvolumen im Handwerk in Baden-Württemberg inzwischen 15 Mrd. DM überschritten habe. Nach Auskunft des Linzer Ökonomieprofessors und Schwarzarbeitsexperten Friedrich Schneider nimmt die Schwarzarbeit in diesem Jahr mit 6,8% mehr als doppelt so schnell zu wie die offizielle Wirtschaft, die um 2,5% expandieren dürfte. Die geschätzte Zahl der „Vollzeitschwarzarbeiter“ dürfte in diesem Jahr erstmals die 5-Millionen-Grenze überschreiten.

Die sogenannte schmutzige Konkurrenz koste auch Steuer- und Sozialabgaben. Jährlich gingen etwa 125 Milliarden DM an Steuern verloren, den Sozialkassen ebenfalls erhebliche Milliardenbeträge.

Die Gründe für die verbreitet anzutreffende Schwarzarbeit lägen auf der Hand: für Durchschnittsverdiener seien Stundenpreise von 100,- DM und mehr nicht mehr akzeptabel. Ein Hauptgrund sei die Belastung der Arbeitskosten durch hohe Steuern und Sozialabgaben.

Diese Entwicklung möge auch ein Grund dafür sein, dass „Schwarzarbeit“ für die meisten Bundesbürger ein Kavaliärsdelikt darstelle. Ein Unrechtsbewusstsein sei in diesem Bereich so gut wie nicht vorhanden; dem widerspreche nicht die Beobachtung, dass – nach Erkenntnissen des baden-württembergischen Innenministeriums – in letzter Zeit von einem verstärkten Anzeigenaufkommen gesprochen werden könne.

Mit welchen Maßnahmen kann der Staat diesem Phänomen begegnen?

Zum einen sicher mit einer gezielten Öffentlichkeitsarbeit, wie dies die Handwerkskammern inzwischen regelmäßig tun, um über die Schädlichkeit und Folgen der Schwarzarbeit zu informieren. Zum anderen durch eine gute Zusammenarbeit und regelmäßige gegenseitige Information aller mit diesem Problem befassten Stellen sowie durch permanente Schulung der betreffenden Bediensteten.

Im Übrigen seien die Aufgaben bei der Bekämpfung der Schwarzarbeit in der Gemeinsamen Verwaltungsvorschrift der berührten Ministerien, die voraussichtlich im Mai in der Neufassung veröffentlicht werde, aufgelistet.

Die Kammern, Betriebe und Arbeitnehmer sollten in ihrem eigenen Bereich mit aller Konsequenz gegen alle Formen illegaler Beschäftigung vorgehen. Hier seien nicht nur Staat und Auftraggeber gefordert, sondern es ist ein Bewusstseinswandel bei allen erforderlich!

7.8. Scheinselbstständigkeit

Der Befund beim Problem der Scheinselbstständigkeit sei unstrittig. Die Fehlentwicklungen signalisierten hier dringenden gesetzgeberischen Handlungsbedarf. Ob allerdings durch das neue Gesetz zur Förderung der Selbstständigkeit vom 20. Dezember 1999 – das Ergebnis nachdrücklicher und berechtigter Kritik von allen Seiten am Vorgängergesetz vom Dezember 1998 – eine befriedigende Lösung darstelle, erscheine zweifelhaft.

Das neue Gesetz stelle klar, dass seine Regelungen zur genaueren Abgrenzung zwischen sozialversicherungspflichtiger Beschäftigung und grundsätzlich nicht sozialversicherungspflichtiger Selbstständigkeit an der vor seinem Inkrafttreten bestehenden Abgrenzung zwischen beiden Tätigkeitsformen festhalten, die Abgrenzung also nicht zu Lasten der Selbstständigkeit verschoben wird. Dies sei zu begrüßen. Die Vermutungsregelung, die in der ursprünglichen Fassung in besonderem Maße zur Verwirrung beigetragen hatte, beschränke sich jetzt auf die Fälle, in denen erwerbsmäßig tätige Personen ihre Mitwirkungspflichten nach § 206 SGB V und § 196 SGB VI nicht erfüllten; ihr komme daher nur noch marginale Bedeutung zu. Es sei jetzt auch klargestellt, dass bei der Feststellung abhängiger Beschäftigung durch die zur Entscheidung berufenen Sozialversicherungsträger das im Sozialversicherungsrecht verankerte Amtsermittlungsprinzip uneingeschränkt gelte.

Die jetzt geltende Vermutungsregelung sei in Details überarbeitet und um ein weiteres Merkmal ergänzt worden. Kriterium sei nunmehr auch, ob ein Beschäftigungsverhältnis ohne äußerliche Veränderung des Erscheinungsbildes der Tätigkeit in „freie Mitarbeit“ umgewandelt worden ist. Ob durch diese Regelung etwas gewonnen sei, sei in Zweifel zu ziehen. Sie berücksichtige nicht die vielfältigen Formen des Übergangs von abhängiger Beschäftigung in die Selbstständigkeit.

Neu eingeführt worden sei ein Anfrageverfahren, bei dem die Beteiligten bei der Bundesversicherungsanstalt für Angestellte eine Entscheidung beantragen könnten, ob abhängige Beschäftigung oder Selbstständigkeit vorliege. Das Anfrageverfahren sei bürokratisch ausgestaltet. Es sei damit zu rechnen, dass Antragsteller mehrere Monate warten müssten, bis ihr sozialversicherungsrechtlicher Status geklärt sei. Dies sei insbesondere für Existenzgründer nicht akzeptabel. Gerade in der Startphase seien sie dringend auf Aufträge angewiesen, um das neue Unternehmen aufzubauen und ihren Lebensunterhalt zu verdienen. Der Eintritt der Versicherungspflicht werde bei zeitig gestelltem Antrag zwar auf den Zeitpunkt der Bekanntgabe der Entscheidung hinausgeschoben, setze aber neben der Zustimmung des Beschäftigten voraus, dass dieser zwischen der Aufnahme der Beschäftigung und der Entscheidung eine Absicherung gegen das finanzielle Risiko von Krankheit und zur Altersvorsorge vorgenommen habe, die der Art nach den Leistungen der gesetzlichen Kranken- und der Rentenversicherung entspreche. Es bleibe unklar, wann eine derartige dem Gesetz genügende Vorsorge getroffen worden sei. Das Gesetz berücksichtige auch nicht, dass Existenzgründer in der Anfangsphase die sich aus diesen gesetzlichen Anforderungen ergebenden finanziellen Belastungen vielfach nicht tragen könnten. Die Regelung konterkarriere mit dieser Pflicht zur Altersvorsorge auch die vom Gesetzgeber eingeführte Möglichkeit für Existenzgründer, sich befristet von der gesetzlichen Rentenversicherung befreien zu lassen.

7.9. 630 DM-Beschäftigungsverhältnisse

Mittlerweile lägen erste Erkenntnisse über die Auswirkungen des seit einem Jahr geltenden Gesetzes vor. Das Institut für Sozialforschung und Gesellschaftspolitik habe im Auftrag der Länder Niedersachsen, Sachsen und Nordrhein-Westfalen zusammen mit der Unternehmensberatung Kienbaum hierzu ein Gutachten vorgelegt. Danach ergebe sich aus den Meldungen bei den Sozialversicherungsträgern, dass die erwarteten Mehreinnahmen für die Sozialversicherung übertroffen wurden und bundesweit etwa 110 000 reguläre Arbeitsplätze entstanden seien. Auch der Missbrauch scheine eingedämmt worden zu sein.

Der Bundesarbeitsminister spreche von einem vollen Erfolg, aber dieser „Erfolg“ sei teuer erkauft. Aus den Untersuchungen ergebe sich nämlich auch, dass 700 000 geringfügig Beschäftigte ihre Arbeit verloren hätten und dass den Unternehmen neben den Pauschalbeiträgen von 22 % ein kostenintensiver Verwaltungsaufwand abverlangt werde. Außerdem werde immer wieder verkannt, dass den Einnahmen in der Sozialversicherung – wenn auch zeitversetzt – Leistungsansprüche gegenüberstünden.

Für Baden-Württemberg habe eine Umfrage der Industrie- und Handelskammer im Dezember 1999 hochgerechnet auf das ganze Land Folgendes ergeben:

Durch die Neuregelung sei seit 1. April letzten Jahres 63 000 geringfügige Beschäftigungsverhältnisse weggefallen. Im Gegenzug wurden lediglich 720 Vollzeit- und 6500 Teilzeitstellen geschaffen. Hochgerechnet liege der negative Beschäftigungseffekt danach bei 11 000 Vollzeitstellen allein für Baden-Württemberg.

7.10. Lohnnebenkosten

Die Finanzierungsstrukturen der Sozialversicherung hätten sich in den vergangenen Jahren gravierend verändert: 1975 wurde das Sozialbudget zu 58 % aus Beiträgen finanziert, 1997 zu 65 %. Der Anteil der Beitragsfinanzierung sei also um 7,1 Prozentpunkte gestiegen. Gemessen an der Entwicklung der wirtschaftlichen Gesamtleistung – also dem Bruttoinlandsprodukt – habe sich der Anteil der gesetzlichen Sozialversicherung seit 1975 aber so gut wie nicht erhöht. Und das trotz gestiegener Lebenserwartung, längeren Rentenbezugszeiten und der enormen Kosten des medizinischen Fortschritts. Das bedeute, dass die Ausgabenentwicklung in der Renten- und Krankenversicherung dem Zuwachs der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit seit 1975 entspreche. Von der so oft zitierten Kostenexplosion könne also objektiv nicht geredet werden.

Seit 25 Jahren habe sich in Deutschland der Anteil der Umverteilung des wirtschaftlichen Gesamtergebnisses durch die Sozialversicherung nicht erhöht. Trotzdem sei der Gesamtsozialversicherungsbeitrag kontinuierlich gestiegen. Vor 25 Jahren lag er noch bei 30,5 %, heute bereits bei über 41 %. Entsprechend habe sich also der Produktionsfaktor der menschlichen Arbeitskraft in Deutschland verteuert. Das schlage sich bei personalintensiven Branchen und insbesondere im Dienstleistungssektor nieder, wo Deutschland eindeutig Nachholbedarf habe. Um die Probleme auf dem Arbeitsmarkt nicht weiter zu verschärfen, gelte es, diesen Trend zu brechen.

Dies könne einerseits durch Ausgabenbegrenzung erfolgen. In dieser Hinsicht habe der Gesetzgeber bisher aber eher kontraproduktiv gewirkt. Die Aussetzung des demographischen Faktors bei der Rente habe eine verlässliche Ausgabenentwicklung beseitigt. Die Rücknahme der Sparmaßnahmen in der gesetzlichen Krankenversicherung und die Leistungsausweitung durch das Vorschaltgesetz haben zu Mehrausgaben geführt. Die AOK in Baden-Württemberg musste zum 1. Januar 2000 ihre Beiträge um 0,5 %-Punkte und die IKK sogar um 0,6 %-Punkte erhöhen.

Wegen des Auseinanderfallens von Beitragssatzentwicklung und Sozialleistungsquote dränge es sich andererseits auf, ernsthaft über den Bestand der reinen Lohnbezogenheit unseres Sozialversicherungssystems nachzudenken. Im Interesse einer verbesserten Wettbewerbsfähigkeit der menschlichen Arbeitskraft in Deutschland müssten auch andere Anknüpfungsmöglichkeiten in Betracht gezogen werden. Dazu zähle die teilweise kapitalgedeckte Rente, die über den Kapitalmarkt verstärkt an der wirtschaftlichen Entwicklung teilhaben würde. Dazu zählt aber auch die Anknüpfung der Krankenversicherung an die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit des Einzelnen oder der versicherten Lebensgemeinschaft.

7.11. Bericht der interministeriellen AG zur Regelungsdichte im Arbeitsrecht

Die AG habe sich 1998/99 mit einer Fülle von Vorschlägen der Arbeitgeberseite und Einzelproblemen aus dem Arbeits- und Arbeitsschutzrecht befasst.

Der Empfehlung der AG entsprechend habe Baden-Württemberg im Bundesrat Mitte letzten Jahres eine Gesetzesinitiative zur Erleichterung von Existenzgründungen eingebracht, bei der u.a. Existenzgründer auf 5 Jahre befristet von den Re-

gelungen des KSchG ausgenommen werden sollten. Der Bundesrat lehnte die Einbringung im Dezember ab.

Nach Auffassung der AG sollte die Schaffung eines einheitlichen Arbeitsvertragsgesetzes weiterverfolgt werden. Da das Arbeitsrecht stark von der höchstrichterlichen Rechtsprechung geprägt sei, trage ein Arbeitsvertragsgesetz zu wesentlich mehr Rechtssicherheit bei und diene damit vor allem den KMUs. In der Koalitionsvereinbarung der Bundesregierung sei bedauerlicherweise dieses Vorhaben nicht erwähnt und habe damit keine Priorität. Im Bundesrat lägen dazu zwei Gesetzentwürfe Brandenburgs und Sachsens, die allerdings bereits seit einiger Zeit nicht mehr beraten würden.

Eine dritte generelle Anmerkung: Das Arbeitsrecht sei Arbeitnehmerschutzrecht. Das kodifizierte Arbeitsrecht lege häufig nur Mindeststandards fest. Die konkreten Arbeitsbedingungen würden meist sehr detailliert durch Tarifverträge festgelegt. Für ca. 90 % aller Arbeitnehmer in Deutschland gälten tarifliche Arbeitsbedingungen.

7.12. Bündnis für Bildung und Beschäftigung auf Landesebene

Die 60 beschlossenen Maßnahmen, deren Umsetzungsphase nun anlaufe, seien durchaus geeignet, die Rahmenbedingungen für die Wirtschaft und damit für mehr Beschäftigung zu verbessern. Und davon werde auch der Mittelstand profitieren.

Empfohlen wurde z. B. :

- die Unterstützung des baden-württembergischen Modellversuchs „Einstiegsgeld“,
- die Schaffung von mehr Teilzeitarbeitsplätzen auf der Grundlage konkreter Absprachen beim Bündnis für Arbeit auf Bundesebene.

8. Gesetzliche Rahmenbedingungen (Ordnungs-, Arbeits-, Sozial-, Steuerpolitik etc., EU, Bund, Land) und resultierende Handlungsbedarfe für den Mittelstand aus Sicht der Verbände

Die Mehrzahl der Verbände vertritt die Auffassung, dass die Mittelstandsförderung vorrangig in einer Verbesserung der gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen bestehen müsse und alle anderen Förderungsinstrumente nachrangig zu betrachten seien. Dies nicht zuletzt deshalb, weil eine Verbesserung der gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen allen Unternehmen gleichermaßen zugute komme und somit keine branchen- oder unternehmensgrößenspezifische Diskriminierung erfolge und weil der Mittelstand dadurch besonders begünstigt werde, weil er im Regelfall die höchsten Lasten zu tragen habe.

Verlässliche und faire Rahmenbedingungen seien die beste Förderung für KMU. Notwendig sei eine Gestaltung der Rahmenbedingungen zum Schutz einer leistungsfähigen Landwirtschaft. Es gebe Wettbewerbsverzerrungen durch stockende Harmonisierung auf EU-Ebene, insbesondere unterschiedliche Hygiene-, Umweltstandards, Sozial- und Lebensstandards, Fach- und Pflanzenschutzgesetze.

Kleinunternehmen unterlägen gleichen Regelungen, obwohl ihre Handlungsmöglichkeiten begrenzter seien. Rechtsnormen gingen vom Regelfall des Mittel- und Großunternehmens aus. Kleinunternehmen würden in diesen Regeln meist als Ausnahmefall behandelt (vgl. BWHT).

Notwendig sei daher die Schaffung verlässlicher Rahmenbedingungen, der Abbau von den Mittelstand übermäßig belastenden Regulierungen, z. B. im Umweltbereich und bei Statistiken und eine stärkere Differenzierung mittels Schwellenwerten. Vordringliche Probleme, Hemmnisse und Nachteile innerhalb der politischen und gesetzlichen Rahmenbedingungen lägen insbesondere in den Bereichen Steuern, Arbeitskosten, Bürokratiebelastung sowie beim Stellenwert unternehmerischer Selbstständigkeit.

Mit den gesetzlichen Rahmenbedingungen sowohl auf Landes- als auch auf Bundesebene habe sich bereits der Initiativkreis Mittelstand und Handwerk 2000 intensiv auseinandergesetzt und entsprechende Empfehlungen abgegeben.

Der LVI forderte pragmatische Lösungen zur Scheinselbstständigkeit und für geringfügige Beschäftigungsverhältnisse, eine fundamentale Unternehmensteuerre-

form, die neben der erforderlichen Steuersatzsenkung und Steuervereinfachung eine deutliche Nettoentlastung der Unternehmen mit sich bringe, eine Reform der sozialen Sicherungssysteme, den weiteren Abbau von Bürokratiekosten, eine schlankere Verwaltung und die konsequente Rückführung der Staatsquote, um den Unternehmen mehr Handlungsfreiheit zu ermöglichen.

8.1. Haushaltskonsolidierung, Privatisierung und Subventionsabbau

Die Staats-, Steuer- und Abgabenquoten seien sowohl auf Landes- als auch auf Bundesebene nach wie vor zu hoch. Sie entsprächen nicht der von allen Seiten geforderten Entwicklung eines schlanken Staates und einer stärkeren Eigenverantwortung der Bürger. Notwendig sei deshalb die Rückführung dieser Quoten und die Fortsetzung der Haushaltskonsolidierung. Gleichzeitig müssten die Konsumquote gesenkt und die Investitionsquote erhöht werden. Dies könne z. B. durch Umschichtung von Haushaltsmitteln in investive Bereiche wie etwa den Straßenbau erfolgen, um so Beschäftigungseffekte zu erzielen. Des Weiteren müsse die öffentliche Hand ihre Privatisierungspotenziale weiter ausschöpfen, um neue Spielräume für private Investitionen zu schaffen.

Marktverzerrungen resultierten aus EU-weiten Subventionen. KMU seien nur zu 3 % daran beteiligt. Notwendig sei daher auch ein Subventionsabbau

8.2. Steuern

Das Steuerrecht habe sich – nach Auskunft des BWIHT – zunehmend zu einer Sonderlast für den Mittelstand entwickelt; die durchschnittliche Steuerquote liege bei KMU wesentlich höher als bei Großunternehmen. Deshalb bedürfe es einer grundlegenden Unternehmenssteuerreform, die zu Nettoentlastungen für den Mittelstand führe, verbunden mit Vereinfachung und mehr Transparenz im Steuerrecht.

Im Einzelnen sollte dies gewährleistet werden durch eine Reduzierung des Höchststeuersatzes für Unternehmenseinkünfte, eine Reduzierung bzw. Abschaffung der Gewerbeertragsteuer sowie einer Senkung bzw. Abschaffung des Solidaritätszuschlages.

Um günstige Rahmenbedingungen für die Erhaltung von Klein- und Mittelbetrieben bei Unternehmensübertragungen zu schaffen bzw. zu sichern, müsse der Gesetzgeber darüber hinaus sicherstellen, dass die steuerlichen Belastungen bei Betriebsübergaben nicht Größenordnungen annähmen, die eine Fortführung des Betriebes erschwerten oder gar unmöglich machten. Dies gelte sowohl bei der Erbschaftsteuer als auch der Besteuerung von Veräußerungserlösen.

8.3. Sozial- und Arbeitsrecht

Für KMU besteht die Notwendigkeit flexibler Beschäftigungsbedingungen und Puffer für Auftragspitzen. Sie arbeiten i.R. arbeits- und lohnintensiv. Die Arbeitskosten sind in den letzten 20 Jahren um 300 % gestiegen. Zu hohe Lohnnebenkosten machen handwerkliche Leistungen zu teuer und fördern Schwarzarbeit. Wöchentliche Arbeitszeitregelung, überstrenger Kündigungsschutz und Bindung an tarifvertragliche Regelungen schränken die Flexibilität ein. Die aktuellen Maßnahmen führen zu einer Schwächung von Familienunternehmen (Neuregelung 630 DM-Arbeitsverhältnisse, Verschärfung des Kündigungsschutzes, Wiedereinführung der Lohnfortzahlung im Krankheitsfall, Scheinselbstständigkeit)

8.4. Arbeitskosten

Bei den Arbeitskosten seien es die mittelständischen Unternehmen, die auf Grund ihrer Arbeitsintensität im besonderen Maße belastet seien und somit auch von deren Reduzierung am meisten begünstigt würden.

Vor allem um eine ausufernde Steigerung der Lohnzusatzkosten zu verhindern, müssten deshalb von politischer Seite Anstrengungen zur Senkung unternommen werden, die über das bisherige Maß entschieden hinaus gingen.

In Zusammenhang mit den Beiträgen zur Sozialversicherung seien die Leistungen gegenüber der Berufsgenossenschaft sowie die Aufwendungen der Arbeitgeber für die Umsetzung der Regelungen zur Arbeitssicherheit und zur Arbeitsmedizin für KMU eine besondere finanzielle Belastung; sie führten überdies zu verwaltungstechnischen Zusatzbelastungen.

8.5. Sozialversicherungssysteme

Sowohl das Steuersystem als auch die Systeme der sozialen Sicherung müssten für sich reformiert werden. Dies könne im Bereich der sozialen Sicherung u.a. dadurch geschehen, dass versicherungsfremde Leistungen aus Kranken-, Renten- und Arbeitslosenversicherung entfernt werden und die Eigenverantwortung gestärkt werde. Dies würde zu erheblichen Einspareffekten führen. Weitere Ansätze böten sich durch eine zügige Realisierung der Wirtschaftlichkeitspotenziale im Gesundheitswesen und – für eine langfristige Absicherung der Rentenversicherung – u. a. die Wiederaufnahme des „Altersfaktors“.

Insbesondere der zunehmende internationale Standortwettbewerb und die demografische Entwicklung erfordere eine grundlegende Reform der sozialen Sicherungssysteme in Deutschland, um die Belastung mit hohen Lohnnebenkosten deutlich zu reduzieren. Die soziale Sicherung müsse zunehmend auf mündige Bürger und die Bereitschaft zur Eigenvorsorge übergehen, welche durch entsprechende Anreize im steuerlichen Bereich zu flankieren seien. Der Übergang vom derzeitigen Umlagesystem zum Kapitaldeckungsverfahren sowie die Festschreibung gesetzlicher Pflichtversicherungsstandards auf niedrigem Niveau seien hierfür ein Schritt in diese Richtung.

8.6. Deregulierung, Bürokratieabbau, Schwellenwerte für Kleinunternehmen

Ferner seien grundlegende Deregulierungs- und Entbürokratisierungsmaßnahmen zu ergreifen. Diese bezögen sich sowohl auf das Arbeitsrecht, wo überzogene arbeitsrechtliche Schutzvorschriften gerade kleine und mittlere Unternehmen mit hoher Arbeitsintensität stark belasteten. Eine grundlegende Deregulierung und Vereinfachung rechtlicher Rahmenbedingungen sei neben dem Steuer- und Arbeitsrecht auch im Bereich der Umweltschutzgesetzgebung, bei der Unfallverhütung, bei statistischen Meldepflichten und auch beim Bauplanungs- und Genehmigungsrecht erforderlich. Sie käme vor allem mittelständischen Unternehmen zugute, die dadurch einen vergrößerten personalwirtschaftlichen Spielraum und höhere Flexibilität erhalten würden (vgl. Kapitel Bürokratiebelastungen).

Oft seien es gerade überzogene bürokratische Auflagen beispielsweise bei der Erreichung von Schwellenwerten bei der Mitarbeiterzahl, die Neueinstellungen verhinderten.

8.7. Infrastruktur/Zukunft der Innenstädte/Kulturlandschaft/ländliche Räume sicherstellen

Zum Erfolg des Mittelstands gehöre auch die Entwicklung, Erhaltung und Gestaltung der Innenstädte, der Heilbäder und Kurorte und ländlichen Räume für Gäste und einheimische Bevölkerung. Bedeutsam sind dabei die Versorgungsfunktion des Einzelhandels, der Dorfgaststätten als Kommunikationsstätten, Buchhandlungen als Kulturgüter etc. Notwendig erscheinen integrierte, regionale Märkte-, Planungs- und Erlebniskonzepte, Ausgleich von Infrastrukturnachteilen von ländlichen Räumen, Erleichterung der Umwidmung und Umnutzung landwirtschaftlicher Betriebe und adäquate Verkehrs-, Bildungs- und Forschungsinfrastruktur.

8.8. Weitere allgemeine Forderungen zu den gesetzlichen Rahmenbedingungen (BVMW):

- Umstrukturierung der europäischen Agrarpolitik, weit über die Ansätze in der Agenda 2000 hinaus
- Umbau des Sozialsystem durch sofortige Reformen der Renten-, Kranken- und Arbeitslosenversicherung, die im ersten Schritt zumindest Beitragsstabilität gewährleisten
- Höhere steuerliche Begünstigungen von eigenverantwortlicher Vorsorge für Alter und Krankheit
- Gleichstellung der Selbstständigen bei der Altersvorsorge durch Erhöhung der entsprechenden Sonderausgaben bis zur Höhe des steuerfreien Arbeitgeberanteils bei Renten- und Krankenversicherung
- Festschreibung des Privatisierungsziels im Haushaltsgrundsatzgesetz und in der Bundeshaushaltsordnung

- Weitere Liberalisierung des Ladenschlussgesetzes mit dem mittelfristigen Ziel einer völligen Abschaffung; Einführung des Selbstbestimmungsrechtes für Unternehmer auch im Einzelhandel
- Novellierung des Rabattgesetzes und der Zugabeverordnung, die Preiswettbewerbe verhindern und die Erarbeitung neuer Marketingkonzepte beeinträchtigen
- Abbau der Lohnzusatzkosten. Herausnahme versicherungsfremder Leistungen aus den Sozialversicherungen
- Flexibilisierung der Arbeitszeit durch Abbau der entgegenstehenden Regelung aus Arbeitszeitgesetz und Tarifvertragsrecht
- Betriebsnähere Gestaltung von Tarifverträgen, die wieder stärker auf Mindestarbeitsbedingungen beschränkt werden
- Verbesserung der Kündigungsmöglichkeiten (Kündigungsschutz erst ab 20 Mitarbeiter, Kündigungsschutz auch für die Arbeitgeberseite)
- Begrenzung der Allgemeinverbindlichkeitserklärung auf Großunternehmen
- Generell Beschränkung der Geltung des Betriebsverfassungsgesetzes auf Betriebe mit mehr als 20 Mitarbeiter. Eine Vielzahl dieser Normen gilt bereits jetzt erst für Betriebe mit mehr als 20 Arbeitnehmern
- Vereinfachung des Steuersystems und Schaffung eines einheitlichen Steuergesetzbuches
- Beseitigung der steuerlichen Diskriminierung der selbstständigen Gewerbetreibenden, der KMU sowie der Freien Berufe durch ein rechtsformunabhängiges System der Unternehmensbesteuerung
- Abschaffung der Gewerbeertragsteuer: Zum Ausgleich für Einnahmeverluste von Bund, Ländern und Kommunen Anhebung der Umsatzsteuer und Einführung eines Hebesatzrechts für Länder und Kommunen bei der Einkommenssteuer
- Zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit ist der Spitzensteuersatz der Einkommenssteuer und der Körperschaftsteuer für einbehaltene Gewinne auf einen international konkurrenzfähigen einheitlichen Satz von max. 35 % zu senken.

8.9. Abbau landesspezifischer Belastungen

Landesspezifische Belastungen durch Gesetze (Bsp. Wasserpfennig) und bei der Anwendung von Gesetzen (Gewässerentwicklungskonzepte, Grundgebühr Gewerbemüll) sollten beseitigt werden (LVI).

Kritisch angemerkt wurde die zurzeit der Anhörung ausstehende Rückzahlung der Landesabfallabgabe an alle betroffenen Unternehmen – gerade hier seien kleine und mittlere Unternehmen, die im Vertrauen auf die Rechtmäßigkeit staatlichen Handelns keinen Widerspruch gegen die zu Unrecht erhobene Abgabe eingelegt haben, besonders betroffen –, sowie durch die nach wie vor weder marktorientierte noch effiziente Situation in der Sonderabfallwirtschaft.

Inzwischen hat die Landesregierung die Rückzahlung der Sonderabfallabgabe an alle Unternehmen beschlossen.

8.10. Auswirkungen der Maßnahmen der Bundesregierung im Jahr 1999

Die Auswirkungen der Maßnahmen der Bundesregierung im Jahr 1999 im Bereich der Steuern, der Sozialversicherungen und des Arbeitsrechts führten zu einer erheblichen Belastung der Unternehmen, verbunden mit negativen Folgen für Ausbildung und Beschäftigung. Insbesondere führten die Maßnahmen zu einer weiteren Verunsicherung der Unternehmen zu Lasten der Investitions- und Planungssicherheit.

Das sog. Steuerentlastungsgesetz 1999/2000/2002 stelle auf dem Weg zu einem einfacheren und gerechteren Steuersystem aus Sicht des Mittelstandes einen Rückschritt dar. Zum einen werde der Mittelstand nicht ent-, sondern belastet. Auch nach der Korrektur der Steuerpläne vom November 1998 müssten die Unternehmen die Umverteilung finanzieren. Ihre Tarifentlastungen summierten sich

zwischen 1999 und 2002 unverändert auf 34 Mrd. DM, während die zusätzlichen Belastungen nur um knapp 6 auf 63 Mrd. zurückgenommen würden.

Die Streichung der Teilwertabschreibung koste die Unternehmen ab 2002 jährlich mehr als 5 Mrd. DM.

Die Abschaffung des Verlustrücktrages belaste die Unternehmen mit weiteren 1,2 Mrd. DM und treffe gerade solche Betriebe, die in finanziellen Schwierigkeiten seien. Bislang könnten diese Unternehmen Verluste von je maximal 10 Mio. DM mit den Gewinnen der beiden vorangegangenen Jahre verrechnen – und sich per Steuerrückerstattung eine möglicherweise existenzhaltende Liquiditätsspritze verschaffen.

Der Wegfall der Ansparabschreibung in der bisherigen Form führe zu Einbußen von 1,1 Mrd. DM beim Mittelstand. Die Ansparabschreibung helfe kleinen und mittleren Betrieben bei der Investitionsfinanzierung. Sie könnten dadurch steuerfreie Rücklagen für Maschinen bilden, die sie erst in ein paar Jahren kaufen wollten. Steuerlich schlechter gestellt würden die Unternehmen auch bei Fusionen und Betriebsverkäufen. Die verschiedenen Einzelmaßnahmen führten hier zu Belastungen von jährlich 5,5 Mrd. DM, ohne dass sich durch die neuen Eigentumsverhältnisse ökonomisch etwas ändere.

Die Neuregelungen zur Scheinselbstständigkeit und zu den geringfügigen Beschäftigungsverhältnissen müssten unbedingt wieder zurückgezogen und der alte Rechtszustand wieder hergestellt werden. Zumindest müssten die Neuregelungen solange ausgesetzt werden, bis zufriedenstellende Korrekturen verabschiedet seien.

Auch die Regelungen zum Kündigungsschutz führe zu Problemen, insbesondere bei Kleinunternehmen, die hier in einen Rahmen gepresst werden, der für größere Unternehmen geschaffen worden sei. Die Regelungen zur Lohnfortzahlung im Krankheitsfall wirke sich – bedingt durch den drastischen Rückgang des Krankenstandes – weniger aus. Dagegen müsse die Neuregelungen zur Scheinselbstständigkeit und für geringfügige Beschäftigungsverhältnisse unverzüglich zurückgenommen werden.

9. Steuerreform

9.1. Grundsätze bzw. Anforderungen der Verbände an die Steuerreform (Verband für Dienstleistung, Groß- u. Außenhandel (VDGA), Landesverband der Freien Berufe (LFB), Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA), Landesverband der Baden-Württemberg-Industrie (LVI), Baden-Württembergischer Industrie- u. Handelstag (BWIHT))

Notwendig sei insbesondere aus arbeitsmarktpolitischen Gründen eine Unternehmenssteuerreform mit einer deutlichen Nettoentlastung für den Mittelstand. Dabei sollte als Ziel ein Steuersatz von 35% inklusive Gewerbesteuer angestrebt werden. Ein wirtschaftspolitischer statt verteilungspolitischer Ansatz solle zugrundegelegt werden.

Bisher sei praktisch keine steuerliche Entlastung des Mittelstandes erfolgt. Durch das sogenannte Steuerentlastungsgesetz 1999/2000/2002 würden mittelständische Betriebe mehr belastet. Zuvor sei es bereits bei der Gegenfinanzierung der Abschaffung der Gewerbekapitalsteuer – z. B. durch die Einschränkungen bei den Drohverlustrückstellungen – und bei der Erbschaftsteuer (Höherbelastung bei Vermögen zwischen 1 und 10 Mio. DM) oftmals zu Mehrbelastungen gekommen.

Anforderungen der Verbände an die Steuerreform:

- Bessere Planbarkeit des Steuerrechts (keine kurzfristigen gravierenden Änderungen, rechtzeitige Anhörung des Berufsstandes, keine rückwirkenden Änderungen)
- Planungssicherheit der Unternehmen erhöhen, indem Gesetze beschlossen werden, die auf längere Sicht Bestand haben.
- Zügige Umsetzung der Steuerreform zum 1. Januar 2001
- Senkung der Steuerbelastung für alle Steuerpflichtigen mit durchgängigen Steuervereinfachungen

- Verbreiterung der Bemessungsgrundlage durch Streichung von Steuervergünstigungen (Subventionen) – ohne politische Rücksichtnahme auf Interessenverbände jeder Art
- Besteuerung der Leistungsfähigkeit, Sicherung des Existenzminimums, niedriger Eingangssteuersatz
- deutlich abgesenkte Grenzsteuersätze und Spitzensteuersatz
- Die Reform der Sonderlast Gewerbesteuer müsse zügig in Angriff genommen werden. Als Zwischenschritt könnte die Gewerbesteuerumlage abgeschafft und in gleichem Umfang die Gewerbesteuermesszahlen gesenkt werden.
- Personengesellschaften dürften gegenüber den Kapitalgesellschaften nicht schlechter gestellt werden. Dies bezieht sich sowohl auf die Höhe der Steuerbelastung als auch auf den Zeitpunkt des Inkrafttretens.
- Die volle Anrechnung der bereits erbrachten Vorfinanzierung der Wirtschaft aus dem sog. Steuerentlastungsgesetz 1999/2000/2002 (entsprechend seiner Gesetzesbegründung bei der Unternehmensteuerreform)
- Die mittelständische Wirtschaft brauche Korrekturen des Steuerentlastungsgesetzes, u.a. bei § 2 a EStG Abzugsfähigkeit ausländischer Betriebsstättenverluste, § 6 Abs. 1 EStG Rückstellungen, § 6 Abs. 4 EStG Mitunternehmererlass, § 6 b EStG Übertragung von Veräußerungsgewinnen, § 7g EStG Ansparrücklage, § 10 d EStG Verlustrücktrag, § 34 EStG Besteuerung außerordentlicher Einkünfte (z. B. Betriebsaufgabengewinne).
- Anreize für einfache Dienstleistungen schaffen: Da vor allem im Bereich der industrienahen und sozialen Dienstleistungen neue Arbeitsplätze geschaffen werden können, sollten, um einen Ausgleich für die zum Teil geringen Entgelte im Dienstleistungsbereich zu ermöglichen, Lösungen wie z. B. über den Kombilohn bzw. das Modell der negativen Einkommensteuer gefunden werden.
- Des Weiteren könnte die Zusammenlegung der Sozial- und Arbeitslosenhilfe erhebliche Ersparnisse nach sich ziehen.
- Gegenfinanzierung der Steuerreform durch einen Abbau der konsumtiven Staatsausgaben und der Subventionen. Der VDMA habe bereits vor drei Jahren den Entwurf für ein Subventionsbegrenzungsgesetz vorgelegt (Subventionen nur in begründeten Ausnahmefällen, Subventionen dürfen grundsätzlich nur zeitlich begrenzt gewährt werden und sind degressiv auszugestalten).

Die Tendenz bei der Steuerreform, das politische Ziel zur Förderung von Kapitalgesellschaften zu verfolgen, wurde vom BDI kritisiert. Dies sei eine systematische Folge des Halbeinkünfteverfahrens und habe vor allem Signal- und Anreizfunktion, um die Attraktivität des Standorts für ausländische Investoren zu steigern.

Ein Problem liege in der geplanten Veränderung der Abschreibungsfristen. Die AfA sei ein klassisches Mittel zur Unternehmensfinanzierung und könne daher nicht gut als Gegenfinanzierungsinstrument bei der Steuerreform genutzt werden.

9.2. Ökologische Steuerreform / Lohnzusatzkosten

Aus Sicht des Mittelstandes sei die Erhöhung der Mineralölsteuer und die Einführung einer Strom- und Gassteuer zur Umschichtung und zur Entlastung der Arbeitskosten grundsätzlich der falsche Weg. Damit würden weder Umweltziele noch mehr Arbeitsplätze erreicht. Für viele kleine und mittlere Betriebe werde die Einsparung bei den Arbeitskosten durch höhere Strom- und Mineralölkosten mehr als kompensiert. Die Fortführung des nationalen Alleingangs führe zu Wettbewerbsverzerrungen bzw. Standortnachteilen sowohl in der EU als auch darüber hinaus. Ein weiterer Anstieg der genannten Steuern hemme in- und ausländische Investitionen.

Zudem werde der Druck, die dringend notwendige Rentenreform endlich anzupacken, durch das Erschließen neuer Einnahmequellen verringert mit der Folge, dass die Staatsquote weiter zunehme. Da die Harmonisierung auf absehbare Zeit keine Aussicht auf Realisierung habe und erneute Steuererhöhungen die Wirtschaft lähmen, müssten die weiteren Stufen der ökologischen Steuerreform unbedingt unterbleiben. Die Steuerreform sei nicht ökologisch, da sie ansonsten Len-

kungswirkung zeigen müßte. Würde sie dies tun, müßte ihr Aufkommen in den jeweiligen Haushalten rückläufig sein.

9.3. Umsatzsteuerrecht in der EU (IHK Region Stuttgart)

Am 1. Januar 1993 seien die Zollschränken gefallen. Entgegen den damit verbundenen Erwartungen hätten sich hierdurch der innergemeinschaftliche Waren- und Dienstleistungsverkehr für die Unternehmen nicht vereinfacht. Grund hierfür seien die teilweise äußerst komplizierten Regelungen zur innergemeinschaftlichen Umsatzbesteuerung für Lieferungen und sog. Sonstige Leistungen. Häufig führten diese Regelungen dazu, dass sich Unternehmen in anderen EU-Mitgliedsstaaten umsatzsteuerlich registrieren lassen müssten. Auf Grund der mit der Registrierungspflicht regelmäßig einhergehenden Verpflichtung im Ausland einen Steuer- oder Fiskalvertreter zu bestellen, sei hiermit nicht nur ein enormer Verwaltungsaufwand verbunden, den Unternehmen entstünden hierdurch auch ganz erhebliche Kosten. Ferner trügen sie das Haftungsrisiko für Fehlanwendungen der unüberschaubaren Regelungen. Die EU habe in diesem Bereich erst jüngst verschärfte Kontrollen angekündigt.

Das geltende innergemeinschaftliche Umsatzsteuerrecht wurde als Übergangsregelung eingeführt, die zum Ende des Jahres 1996 auslaufen sollte. Eine Lösung zeichnet sich derzeit jedoch nicht ab. Es sei daher eine kurzfristige Inangriffnahme der Vereinfachung des Umsatzsteuerrechts im EU-Binnenmarkt zu fordern. Bürokratische und kostenträchtige Hemmnisse durch Registrierungspflichten müssten weitestgehend abgebaut werden. Hierzu sollte konsequent das Bestimmungslandprinzip durch das einem gemeinsamen Binnenmarkt eher gerecht werdende Ursprungslandprinzip ersetzt werden.

10. Wichtigste Probleme/Hemmnisse/Nachteile im Bereich der politischen/gesetzlichen Rahmenbedingungen für Klein- und Familienunternehmen (aus Sicht des Baden-Württ. Handwerkstags (BWHT) und des Bund der Selbstständigen (BDS))

Die politisch-administrativ gesetzten Normen gehen – nach Auskunft des BWHT – vom Regelbild des Mittel- und Großunternehmens aus. Das in der empirisch-ökonomischen Realität den Regelfall bildende Kleinunternehmen werde als Ausnahmefall behandelt. Dies führe zu unangepassten Normen und gelte sowohl für das Steuer- und Abgabenrecht wie auch für das Arbeits- und Sozialrecht sowie wirtschaftsrelevante Ordnungsrecht, insbesondere Gewerbeaufsichtsrecht.

Wo in Bestimmungen gezielt auf Belange mittelständischer Betriebe eingegangen oder hingewiesen werde, würden die entsprechenden Verpflichtungen von den Normadressaten in der Praxis häufig missachtet. Deutlich werde dies im Mittelstandsrecht der öffentlichen Auftragsvergabe (Anwendung VOB, Fach-/Teillosvergabe usw.)

Die Rahmenbedingungen müssten explizit getrennt bzw. stärker differenziert für jede der Unternehmensgruppen der Mikrounternehmen (Handwerk), der Kleinunternehmen, der Mittelunternehmen und der Großunternehmen begründet und kodifiziert werden sowie getrennte Gesetzesfolgenabschätzung/Bürokratiefolgenabschätzung für jede dieser Teilgruppen erfolgen.

10.1. Wichtigste Handlungsbedarfe im Bereich des Arbeits-, Ordnungs-, Sozial- und Steuerrechts (EU, Bund, Land) (Baden-Württ. Handwerkstag (BWHT))

Im Bereich des Arbeitsrechtes bestehe u.a. folgender Handlungsbedarf:

- Heraufsetzung Schwellenwert KündigungsschutzG auf 20 Arbeitnehmer
- Verlängerung der Befristungsmöglichkeiten von Arbeitsverträgen auf der Grundlage des Beschäftigungsförderungsgesetzes über den 31. Dezember 2000 hinaus
- Erneute Absenkung der Entgeltfortzahlung im Krankheitsfalle auf 80 % des regelmäßigen, ohne geleistete Überstunden berechneten Arbeitsentgeltes (kurzfristig); langfristig: Absenkung auf 50 %. Andere Hälfte zu leisten durch Krankenkasse, an die Arbeitnehmer freiwillige Umlage leisten können, um diesen Teil abzusichern (= teilweise versicherungsrechtliche Lösung)

- Generelle Berücksichtigung von Arbeitnehmern mit nicht mehr als 10 Wochenarbeitsstunden mit dem Faktor 0,25 (statt wie jetzt 0,5), um Kleinbetrieben die notwendigen Teilzeitbeschäftigungsmöglichkeiten zu geben. Ziel: Vermeidung des Erreichens des abgesenkten Schwellenwertes im KündigungsschutzG
- Flexibleres Arbeitszeitgesetz: grundsätzliche 10-Stunden-Grenze pro Arbeitstag wird Auftragspitzensituationen nicht gerecht. Betriebe werden vom Gesetz bei besserer Auftragslage hier regelrecht in die Illegalität gedrängt
- Gesetzliche Neudefinition des Günstigkeitsprinzips im Tarifvertragsgesetz: z. B. Individualvereinbarungen über höhere Arbeitszeiten und niedrigeren Verdienst sind zulässig, wenn mit vorübergehender Arbeitsplatzgarantie verbunden
- Kleinbetriebsfreundlichere Arbeitsstättenverordnung

Im Bereich des Sozialrechts bestehe u.a. folgender Handlungsbedarf:

- Unbürokratische, den Kleinbetrieben Rechnung tragende Regelung zur sog. geringfügigen Beschäftigung: zur Missbrauchsvermeidung Datenabgleich zwischen Krankenkasse und Finanzamt statt bürokratischer Belastung der Betriebe mit komplizierten steuer- und sozialrechtlichen Fallkonstellationen; keine Monats-, sondern allenfalls Jahres- oder höchstens Quartalsmeldung gegenüber Krankenkasse
- Keine Absicherung des Konkursausfallgeldes über den Beitrag zur Berufsgenossenschaft (systemfremd, Betriebe finanzieren Insolvenzanfälligkeit der eigenen Konkurrenz über Solidarumlagen mit. Ziel: private Pflichtversicherung des Unternehmers bezgl. Konkursausfallgeld der eigenen Arbeitnehmer über Bankbürgschaft oder berufsständische Versicherer)
- Transparenz in der arbeitsschutzrechtlichen Überwachung. Genaue Abgrenzung in den Zuständigkeiten zwischen Berufsgenossenschaften und staatl. Gewerbeaufsicht
- Betriebe sollten eine Krankenkasse wählen können, bei der sie sämtliche Meldungen bezüglich ihrer Beschäftigten durchführen können. Diese hat Meldungen weiterzuleiten (Kassenwahlrecht der Arbeitnehmer hat zu bürokratischem Aufwand der Betriebe geführt, da Kommunikation mit zu vielen Kassen erforderlich ist.)
- Mutterschaftsgeld nicht länger als Leistung der Krankenkassen, sondern – da versicherungsfremd – aus Steuerhaushalt zu finanzieren. Kein Arbeitgeberzuschuss mehr, da Berechnung und Formularekrieg mit Krankenkassen unzumutbar bürokratisch. Gesamtleistung aus dem Sozialhaushalt des Staates (Art. 6 GG !)
- 3-jährige Arbeitsplatzgarantiepflichtung im Rahmen des Erziehungsurlaubsrechts sollte für Kleinbetriebe entfallen (auch VDU und Verband der Verlage und Buchhandlungen).
- Arbeitsmedizinische-, sicherheitstechnische Betreuung von Kleinbetrieben: EU-Recht ändern; hierbei ist Kleinbetriebsklausel mit wesentlichen Erleichterungen anzustreben, und zwar über Unternehmermodell hinausgehend. Beitrag zur Berufsgenossenschaft und nachgewiesene, kostenlose Beratungsanspruchnahme durch deren Dienste sollte ausreichen.
- Höhere staatliche Förderung bei Vermögensbeteiligung von Arbeitnehmern an Kleinbetrieben (bis ca. 10 Beschäftigten): Sparzulage 30 % oder mehr, dadurch Anreiz zu mehr Mitarbeiterbeteiligung in Kleinbetrieben
- Die 18 Jahre lang bestehende gesetzliche Rentenversicherungspflicht von handwerklichen Existenzgründer sei nicht mehr zeitgemäß. Der junge Handwerker sollte wenigstens ein Wahlrecht haben, ob er diesen Weg oder eine vergleichbare privatrechtliche berufsständisch abgesicherte Alters- und Erwerbsunfähigkeitsvorsorge nachweisen wolle

Im Bereich des Ordnungsrechtes bestehe u.a. folgender Handlungsbedarf:

- Planungsfreundlicheres Bauordnungsrecht für Handwerksbetriebe (wie in Bayern): keine teuren prüfstatischen Gutachten für Gebäude geringer Höhe, wenn sie auch gewerblich genutzt werden

- Handwerksfreundlicherer Gesetzesvollzug im Gewerbeaufsichtsrecht, u. a. im Bereich der Nahrungsmittelhandwerke; kleinbetriebsfreundliche Ermessensausübung

Im Bereich des Steuerrechts bestehe u.a. folgender Handlungsbedarf:

- Reduzierung der Mehrwertsteuer auf arbeitsintensive Dienstleistungen bzw. auf Dienstleistungen von Handwerksunternehmen (Reduzierung des Steuersatzes oder fiktiver Vorsteuerabzug)
- Gleichstellung der Altersvorsorge für die mitarbeitenden Familienmitglieder (incl. Unternehmer/in) im Personenunternehmen mit den Rückstellungsmöglichkeiten für Geschäftsführer bei Kapitalgesellschaften

Kostenunterschiede des Deutschen Handwerks gegenüber europäischen Nachbarländern:

Die Kosten im Deutschen Handwerk liegen gegenüber westeuropäischen Partnerländern um ungefähr $\frac{1}{4}$ höher als in Frankreich, England und in Spanien. Gegenüber den osteuropäischen Partnerländern sogar um das 5- bis 10-fache.

11. Auswirkungen der Maßnahmen der Bundesregierung im Jahr 1999 und resultierende Handlungsbedarfe

11.1. Neuregelung der 630 DM-Beschäftigung

Der bürokratische Aufwand sei zu groß, die Regelungen zu kompliziert. Benötigte Kräfte würden nicht mehr gefunden. Geringfügig Beschäftigte verlangten Vergütung zunehmend „bar“ und wollten nicht länger registriert werden

Die Zahl der geringfügigen Beschäftigungsverhältnisse habe sich laut einer aktuellen Untersuchung des Zentralverbandes der Bäckereien um ca. 30% verringert. Diejenigen Arbeitnehmer, die sich in einem 630 DM-Beschäftigungsverhältnis befanden, kündigen auf Grund der deutlich niedrigeren Nettoentlohnung. Das Bäckerhandwerk brauche aber dringend geringfügige Beschäftigungsverhältnisse, um kurzfristig auftretende Arbeitsspitzen abzubauen. Vor allem im Verkauf könne an Samstagen und Sonntagen kaum auf Aushilfen verzichtet werden.

11.2. Scheinselbstständigkeit

Existenzgründer ohne familienfremde Beschäftigte erhielten keine Aufträge mehr, wenn sie nicht gleichzeitig weitere Auftraggeber nachweisen könnten. Dies sei aber bei größeren Projekten wegen „Unteilbarkeit“ der eigenen Arbeitskraft gar nicht möglich.

Bewährte Subunternehmerverhältnisse insbesondere am Bau seien gefährdet, soweit Nachunternehmer Alleinunternehmer seien. Es bestehe eine verfassungswidrige Diskriminierung von Familienbetrieben, da z. B. Ehegattenarbeitsvertrag bei der Ermittlung der Zahl der beschäftigten Arbeitnehmer nicht berücksichtigungsfähig sei.

11.3. Kündigungsschutz

Es bestehe eher zurückhaltende Einstellungsbereitschaft, um den abgesenkten Schwellenwert nicht zu überschreiten. Das vereinfachte Kündigungsschutzgesetz bis 31. Dezember 1998 habe nachweisbar zu keiner eigenständigen Niveauerhöhung beim Kündigungsverhalten der Mikrounternehmen/im Handwerk geführt.

12. Auswirkungen der derzeitigen Rahmenbedingungen auf Klein- und Familienunternehmen (Forderungen des Bundes der Selbstständigen (BDS))

12.1. Steuerrecht

Ein nicht mehr überschaubares Steuerrecht und viel zu hohe Steuersätze belasteten Klein- und Familienbetriebe viel zu stark. Eigenkapitalstärkung und Investitionen werde dadurch verhindert.

Der Spitzensatz für die Einkommensteuer müsse langfristig auf die gleiche Höhe abgesenkt werden wie ein einheitlich zu schaffender niedrigerer Körperschaftsteuersatz.

Damit wäre auch eine erhebliche Vereinfachung im gesamten Ertragssteuerrecht verbunden, die eine Vielzahl von steuerlichen Einzelregelungen und hohe Kosten für Steuererklärungen überflüssig machen würde.

Auch Arbeitnehmereinkommen müssten entlastet werden. Arbeitnehmer im Handwerk und Gewerbe seien nicht motiviert, wenn ihnen bei ohnehin vergleichsweise niedriger Entlohnung am Monatsende netto kaum etwas verbleibe. Dies fördere insbesondere die auch für die Betriebe negative Schwarzarbeit als eigene Konkurrenz. Gerade in kleinen Betrieben müsse der Unternehmer den Frust der Arbeitnehmer über „leere Lohntüten“ ganz persönlich aushalten. Dies trage zur Verschlechterung des durch engen Kontakt geprägten Verhältnisses zwischen Arbeitnehmer und Arbeitgeber bei.

Kritisiert wurde auch der Wegfall des halben Einkommensteuersatzes bei Betriebsveräußerung, bzw. Betriebsaufgabe und die Absenkung der steuerfreien Anteilsveräußerungen von bisher 25 % auf nunmehr 10 % (zuletzt 1 %).

12.2. Lohnnebenkosten

Zu hohe Lohnnebenkosten machten handwerkliche Leistungen zu teuer und förderten die Schwarzarbeit.

Die Lohnnebenkosten müssten durch eine echte Reform der Sozialversicherungssysteme gesenkt werden. Hier müsse mehr Eigenverantwortung und Eigenbeteiligung gelten.

Wenn eine direkte, verantwortungsfördernde Beziehung des Arbeitnehmers zur Arbeitsleistung und Arbeitsgestaltung hergestellt werden sollte, müsste im optimalen Fall der gesamte Lohn als Bruttobezug dem Arbeitnehmer zur Verfügung gestellt werden. Lohnsteuer und Kirchensteuer, evtl. Solidaritätszuschlag, könnten vom Arbeitnehmer zur Selbstzahlung an das Finanzamt abgeführt werden (z. B. wie in Frankreich).

Für Altersvorsorge und Krankenversicherung sollte die Vorlage von Versicherungsabschlüssen in einer bestimmten Höhe verlangt werden. Um einen Übergang der Systeme zu ermöglichen, wovon insbesondere die heutigen Berufsanfänger profitieren würden, könnte zum sozialen Lastenausgleich eine Umlagepflicht aller Bürger geschaffen werden, evtl. als Zuschlag zur Einkommensteuer. Dies allerdings wiederum würde eine vorherige deutliche Verringerung der Einkommensteuer voraussetzen.

12.3. Arbeitsrecht

Die wöchentliche Arbeitszeitregelung, der überstrenge Kündigungsschutz und das Gebundensein an tarifvertragliche Regelungen schränke vor allem die Kleinbetriebe in ihrer dringend erforderlichen Flexibilität ein. Ältere Betriebe könnten sich nicht den strukturellen Veränderungen anpassen, könnten nicht innovativ sein, weil das Arbeitskräftepotenzial nicht schnell genug angepasst werden könne. Auch Arbeitnehmer könnten ihrem Wunsch nach Selbstverwirklichung nicht nachkommen. Hier wären flexiblere Regelungen anpassbar an betriebliche Gegebenheiten, erforderlich.

Viele Kleinbetriebe könnten bei möglichen Niedriglohnabschlüssen und flexibler Handhabung der Arbeitsverträge je Betrieb einen nichtqualifizierten Arbeitnehmer für Aufräumarbeiten, Putzarbeiten, Bringdienste etc. zur Erleichterung und Steigerung der Arbeitsweise der Fachkräfte einstellen. Noch vor 20 Jahren habe jeder Klein- und Familienbetrieb bei fünf Arbeitnehmern mindestens einen „Hilfsarbeiter“ mitziehen können, weil er bezahlbar war. Für die Unternehmerfamilie wäre es im Übrigen dringend erforderlich, bezahlbare Haushaltshilfen einstellen zu können. Doppelbelastungen von mitarbeitenden Ehefrauen und Unternehmerinnen könnten abgebaut und Arbeitsplätze aufgebaut werden.

12.4. Wettbewerbsstörungen durch Konzentration

Der Markt tendiere nicht allein aus sich heraus zu fairen Rahmenbedingungen. Den Grundsätzen der sozialen Marktwirtschaft sei durch entsprechende Gestaltung der Rahmenbedingungen Geltung zu verschaffen.

Ein fehlender mittelstandsfreundlicher Wettbewerbsrahmen hätte ungebremste Konzentrationen begünstigt. Unbegrenzte Nachfragemacht mit immer neuen

Preis- und Konditionsvorteilen, Niedrigpreisstrategien, Steuervorteile durch Unternehmenskonzentration führten und führen zu vielen Geschäftsaufgaben im Einzelhandel, in der Autobranche und in der Gastronomie. Auch das Handwerk werde hiervon bald nicht mehr ausgenommen sein.

Gegen Ausweitung der Factory-Outlet-Centers sei die Übertragung von Entscheidungskompetenz an die Regionalplaner im Rahmen der Siedlungspolitik und Bauleitplanung erforderlich. Eine Verbesserung der interkommunalen Abstimmung anzustreben. Grundlage sollten regionale Märktekonzepte sein, von denen eine langfristig angelegte Ansiedlungspolitik und Stabilisierungspolitik ausgehe, und die in Regionalplänen zusammengefügt würden.

12.5. Europaweite Regelungen

Die Steuerharmonisierung innerhalb der EU müsse weiter vorangetrieben werden. Dies könne sich jedoch nur auf eine Angleichung von Steuern nach unten, insbesondere im Bereich der Gastronomie beziehen und auf angemessene Teilnahme an Fördermitteln.

Im Übrigen könne ein europäischer Beschäftigungspakt für Klein- und Familienbetriebe über eine allgemeine Richtlinie erfolgen. Eingriffe durch Europarecht oder gesetzliche europaweite Vorgaben behinderten Kleinst- und Familienbetriebe in ihrer Anpassungsfähigkeit.

12.6. Kinderbetreuung

Obwohl sich Familien in Kleinbetrieben meist ohne Aufschrei selbst helfen würden, wäre es richtig, verlässliche und längere Betreuungszeiten in Kindergärten und Schulen zu haben. Das Thema Ganztagschule müsse unbedingt weitergeführt werden.

13. Weitere Handlungsbedarfe aus Sicht der Verbände

13.1. Zentralverband Sanitär-Heizung-Klima (SHK)

Schwarzarbeit und Lohnnebenkosten

10 % des regulären Handwerkerumsatzes entfielen auf die Schattenwirtschaft; auf Grund besonderer Struktur des SHK-Bereichs werde der betreffende Anteil für SHK höher auf ca. 15 % geschätzt. Das Problem sei bei steigender Betriebsgröße abnehmend, da der Anteil der Privataufträge gegenüber Wirtschaftsbau und öffentlicher Hand zurückgingen.

Handwerksarbeit müsse bezahlbar bleiben. Der SHK-Handwerksbetrieb sei neben seiner Dienstleistungsfunktion nur durch den gleichzeitigen Materialverkauf (Einzelhandelsfunktion) lebensfähig und finanziell darstellbar, da die am Markt erzielbaren Stundenverrechnungssätze auf Grund des hohen Sozialkostenanteils nicht den kalkulatorisch notwendigen und kostendeckenden Satz erreichten und ein Ausgleich über den Deckungsbeitrag der Handelswaren erreicht werden müsse.

Die Kosten des Handwerks müssten reduziert werden durch:

- Einführung eines reduzierten Mehrwertsteuersatz für arbeitsintensive Dienstleistungen
- Senkung der Lohnzusatzkosten (vordringlich) zur Minderung der Schwarzarbeit. Ein Monteur in den Elektrohandwerken müsse rund sieben Stunden arbeiten, um sich die Dienstleistung eines Kollegen z. B. aus dem Bereich Sanitär-Heizung-Klima leisten zu können. Dies sei nicht zuletzt auf die hohe Lohnzusatzkostenquote zurückzuführen, die durch gesetzliche Vorgaben bedingt ist. Eine Rückführung dieser Kosten würde speziell den Elektrohandwerken mit ihrem vergleichsweise sehr hohen Dienstleistungs- bzw. relativ niedrigen Materialkostenanteil eine spürbare Entlastung bringen.

Alle Bestandteile des Sozialsystems müssen unter diesem Gesichtspunkt auf den Prüfstand, insbesondere:

- Heraufsetzung des Schwellenwertes im Kündigungsschutzgesetz auf 20 Mitarbeiter

- Lohnfortzahlungsgesetz / wiederum Absenkung der Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall
- Pflegeversicherung: Herausnahme der Pflegeversicherung aus dem Bereich der staatlichen Pflichtversicherung und Überleitung in den Bereich der privaten Vorsorge
- steuerliche Absetzungsmöglichkeiten von Handwerkerrechnungen im privaten Bau- und Ausbaubereich kann Beschäftigung sichern: Dies gelte um so mehr im Bereich der Renovierungsarbeiten, denn der Immobilienbestand sei angesichts der technischen Neuerungen der letzten Jahre relativ alt. So sind z. B. zwei Drittel des Immobilienbestandes älter als 25 Jahre, hier bestehe nach Ansicht des Landesinnungsverbandes ein enormes Potenzial.
- Schwarzarbeit: konsequente Nutzung und Verschärfung des gegen Schwarzarbeit gerichteten ordnungsrechtlichen Instrumentariums

Der starke Konkurrenzdruck der Schwarzarbeit werde durch folgende Befragung von Betriebsinhabern bestätigt:

Einschätzung der Konkurrenz*
Handwerksbereich Sanitär-Heizung-Klempnerei Baden-Württemberg

Konkurrenz durch (in %)	stark	mittel	gering	ohne Angabe
Kollegenbetriebe	57	32	8	3
andere Gewerke	12	15	14	59
Heimwerkermarkt	43	31	11	15
Schwarzarbeit, Do-it-yourself	42	40	10	8
Fertighaushersteller	23	30	22	25

* Betriebsbefragung

- keine Konkurrenz durch Energieversorgungsunternehmen im Handwerksbereich:

Energieversorgungsunternehmen betätigten sich zunehmend handwerklich. Unter ordnungspolitischen Gesichtspunkten müsse eine Betätigung der Energieversorgungsunternehmen auf ihren Monopolbereich beschränkt bleiben, zumal dann, wenn an diesen die öffentliche Hand beteiligt sei.

13.2. Fachverband Bau

a) Flexibilisierung der Arbeitszeit

Die Betriebe des Bauhauptgewerbes seien in zweifacher Hinsicht von Einschränkungen bei der Erbringung von Bauleistungen betroffen. Zum einen durch konjunkturelle Schwankungen, zum anderen durch witterungsbedingte Arbeitsausfälle.

Ziel müsse es sein, die Arbeitszeiten noch stärker zu flexibilisieren, insbesondere der Ausgleichszeitraum müsse verlängert werden. Flankierend hierzu müssten die gesetzlichen Vorschriften, die im Regelfall eine Flexibilisierung nur innerhalb eines Jahres zuließen, angepasst werden. Dadurch könnten die unproduktiven Kosten des Unternehmens verringert und die Einkommen der Arbeitnehmer zum einen verstetigt, zum anderen aber auch erhöht werden. Gleichzeitig können die Betriebe kostengünstiger anbieten und werden damit auch konkurrenzfähiger.

b) Verstetigung der Vergabe von Bauleistungen

Des Weiteren sei erforderlich, dass die Vergabe von Bauleistungen verstetigt werde.

Heute seien erhebliche Schwankungen der Auftragsvergabe festzustellen, die zum einen durch die Kameralistik bei den Behörden bedingt sei, zum anderen durch prozyklische Auftragsvergabe der öffentlichen Hände. So sei festzustellen, dass gerade zum Ende eines Haushaltsjahres besonders viele Aufträge im Straßenbau vergeben würden und in den ersten Monaten des anschließenden Jahres ein Auf-

tragsloch entstehe. Ferner halte sich die öffentliche Hand bei rückläufiger Konjunktur und damit einhergehenden geringeren Steuereinnahmen mit Investitionen zurück, obwohl gerade in diesen Zeiträumen Impulse der privaten Auftraggeber bei den Bauinvestitionen fehlten. Als Beispiel sei nur angeführt, dass das Land in den letzten Jahren die Städtebauförderung massiv zurückgefahren habe, obwohl seit fünf Jahren die Bauwirtschaft sich in einer Strukturkrise befinde. Dabei sei nachgewiesen, dass jede vom Land in diesem Bereich ausgegebene Mark Investition von privater Seite in Höhe des sieben- bis achtfachen Betrages nach sich ziehe und die dadurch entstehenden Steuermehreinnahmen den Förderleistungen entsprächen.

13.3. Unternehmerfrauen im Handwerk (UFH)

Damit die mitarbeitenden Ehefrauen auch bei mehreren Kindern im Betrieb volle Leistung bringen könnte, erfordere dies zur Stütze im Haushalt eine Hilfe. Hier sollte die steuerliche Absetzbarkeit verbessert werden.

13.4. Verband für Dienstleistung, Groß- und Außenhandel Baden-Württemberg e.V. (VDGA)

Ökosteuer

Absoluter Verlierer der Ökosteuer sei der dienstleistungsorientierte Großhändler. Er werde voll belastet, da ermäßigte Steuersätze nur für die produzierende Wirtschaft und die Landwirtschaft gelten würden.

Der Groß- und Außenhandel werde wegen seiner Logistikfunktion durch die Erhöhung der Mineralölsteuer erheblich belastet. Mit diesem Kostenschub werde die Leistungsfähigkeit der Unternehmen weiter eingeschränkt. Durch die Erhöhung der Mineralölsteuer um 6 Pfennige pro Liter erhöhten sich die Kosten für einen LKW mit einer durchschnittlichen Fahrleistung von 140 000 km pro Jahr um jährlich fast DM 3 000,-.

Darüber hinaus gebe es im Großhandel energieintensive Bereiche, so z. B. im Papier- oder Chemiegroßhandel oder im Lebensmittelfrischdienst. Die funktionsgerechte Lagerhaltung von Papier, Obst und Gemüse oder Tiefkühlkost erfordere sehr energieintensive Lagerhäuser und Kühlfahrzeuge. Die im Metall- oder Holzhandel eingesetzten Be- und Verarbeitungsmaschinen seien genauso energieintensiv wie die Maschinen im produzierenden Gewerbe. Es führe zu Wettbewerbsverzerrungen, wenn ein Großhandelsunternehmen mit Molkereiprodukten für die notwendige Kühlkette die Stromsteuer voll bezahlen müsse, während eine dem produzierende Gewerbe zuzurechnende Molkerei, die den Transport und die Kühlkette selbst bewirtschaftete, mit begünstigtem Strom arbeiten könne.

Zur Vermeidung von Abgrenzungsproblemen und Wettbewerbsverzerrungen sei es deshalb unerlässlich, dass in die Begünstigung von ermäßigten Steuertarifen bei der Stromsteuer und der Mineralölsteuer nicht nur allein das produzierende Gewerbe, sondern alle gewerblichen Unternehmen einzubeziehen.

Teilwertabschreibung

Für die gesamte Wirtschaftsstufe des Groß- und Außenhandels sei die Abschaffung der Teilwertabschreibung von existentieller Bedeutung. Denn dadurch würde eine realistische Bewertung des Warenlagers und des Forderungsbestandes unmöglich gemacht. Warenvorräte und Forderungsbestand seien aber im Bilanzvermögen des Groß- und Außenhandels von sehr großer Bedeutung. Dies gelte für alle Branchen im Groß- und Außenhandel. Die Funktionsfähigkeit des gesamten Großhandels hänge von umfassenden Warenvorräten und einer sachgerechten steuerlichen Bewertung ab.

Teilwertabschreibungen dienten dazu, nachträgliche Wertminderungen gegenüber den historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten von Wirtschaftsgütern des Umlaufvermögens zu berücksichtigen. Dies gelte gleichermaßen für die Handels- wie die Steuerbilanz. Teilwertabschreibungen seien ein Eckpfeiler des aus der Forderung nach Steuergerechtigkeit abgeleiteten Prinzips der Besteuerung nach der Leistungsfähigkeit. Diese Leistungsfähigkeit setze voraus, dass das Vermögen mit realistischen Werten bilanziert werde. Hierzu gehört nach dem grundlegenden Vorsichtsprinzip, dass die Vermögenswerte mit ihrem tatsächlichen

Wert am Bilanzstichtag angesetzt werden. Seien die Werte des Warenlagers oder der Forderungen am Bilanzstichtag niedriger als die ursprünglich bilanzierten, müsse auf diesen niedrigeren Teilwert abgeschrieben werden.

Wurde bisher der Veräußerungsgewinn aus dem Verkauf eines Unternehmens oder Unternehmensteils mit dem halben Steuersatz privilegiert, so würden nun die Erlöse, bis auf einen Freibetrag von DM 60 000,-, besteuert. In den meisten westlichen Industriestaaten sei die günstigere Besteuerung für den Erlös aus Unternehmensverkäufen üblich.

13.5. Einzelhandelsverband (EHV)

Ladenschlussgesetz

Überwiegend standen seinerzeit die Unternehmen des mittelständischen Facheinzelhandels der Ausweitung der Ladenöffnungszeiten ablehnend bis skeptisch gegenüber; sie hätte sich dann gleichwohl in großem Umfang zum Mitmachen entschlossen.

Fast $\frac{2}{3}$ aller Betriebe haben nach dem Oktober 1996 ihre Öffnungszeiten effektiv ausgeweitet. Dies stieß allerdings nach einer ersten Zwischenbilanz nie auf ein ausreichend aufnahmebereites Publikum. Folgerichtig sei rd. ein Fünftel wieder zu den alten Öffnungszeiten zurückgekehrt.

Ausschließliche Gewinner seien die Betriebe auf der „grünen Wiese“, Großbetriebe und Geschäfte in absoluten Toplagen (Fußgängerzonen, Einkaufscenter). Mittelständische Fachgeschäfte seien dort eher die Ausnahme; die genannten Standort beherbergten zumeist Groß- und/oder Filialbetriebe.

Nach Ansicht des EHV soll das Gesetz aufgehoben und eine Flexibilisierung vorgenommen werden, d. h. einheitliche Öffnungszeiten pro Straße oder Bereich. Dagegen solle es möglichst keine verkaufsoffenen Sonntage geben; Ausnahmen bildeten kleine Städte, um Nachfrage auf sich zu ziehen. Der Samstag sei der interessanteste Verkaufstag. Herr Jäckle vertrat die Auffassung, dass bei Aufhebung wenig Änderungen eintreten werde. Die Entwicklung in Europa gehe eindeutig in Richtung deutscher Verhältnisse.

630 DM-Beschäftigungsverhältnisse und Neuregelung zur Scheinselbstständigkeit

Personalkosten seien im mittelständischen Einzelhandel der mit Abstand wichtigste Kostenblock. Oftmals entscheide allein die Höhe der Personalkosten darüber, ob das Geschäft noch profitabel sei. Die Erwartung, dass wegfallende 630 Mark-Jobs in Vollzeitverhältnisse umgewandelt werden könnten, scheide aus den genannten Kostenrücksichten zumindest im Handel weitgehend aus. Damit dürfe sich nahezu zwangsläufig – auch im Hinblick auf die diskutierte weitere Liberalisierung der Ladenöffnungszeiten – die Arbeitsbelastung der Unternehmer und Unternehmerfamilien abermals deutlich ausweiten.

Weiteren erheblichen Zündstoff für Franchiseverhältnisse berge die Neuregelungen zur Scheinselbstständigkeit.

13.6. Hauptverband des Deutschen Einzelhandels (HDE); Konzentrationsentwicklung (Hauptverband des Deutschen Einzelhandels (HDE))

Die zunehmende Konzentration im Einzelhandel werde v.a. durch internes Wachstum per Flächenexpansion genährt. 30 Mio. m² neuer Verkaufsfläche seien in den letzten zehn Jahren hinzugekommen, zu zwei Drittel im sekundären Einzelhandelsnetz und dort zu mehr als 80% von Filialsystemen besetzt. Rechnet man den Aufbau des Handelsnetzes in den neuen Bundesländern heraus, dann seien es immerhin noch fast 15 Mio. m².

Fabrikverkauf und Factory Outlet Center (FOC)

Von größerer Bedeutung werde künftig der Wettbewerb der Factory Outlet Center werden.

Mehr als ein halbes Dutzend Baugenehmigungen für Factory Outlet Center seien inzwischen erteilt, weitere sollten unmittelbar bevorstehen. Factory Outlet Center seien eine echte Bedrohung, insbesondere für den klassischen Einzelhandel, weil sie sein hochwertiges, renditeträchtiges Markensegment angriffen, weil sie den

Preiskrieg verschärften, weil sie empfindlich in das labile Machtgefüge entlang der Wertschöpfungskette eingriffen. Zwei Prozent Marktanteil, so sagten die Betreiber, würden in Deutschland angestrebt. Diese 2% bezögen sich aber auf den gesamten Einzelhandelsumsatz. Betrachte man jedoch das relevante, das in einem FOC auch angebotene Marktsegment, dann werden aus dem 2% Marktanteil leicht 15% Marktanteil im sachlich relevanten Bereich.

Insgesamt werde die Zahl der Fabrikverkaufsstätten in Deutschland auf ca. 1300 bis 1400 geschätzt, die einen Umsatz von 1,5 Mrd. DM erzielen. Diese würden laut einer BBE- Studie rd. 5 Mio. Kunden anziehen.

Eines werde der traditionelle Einzelhandel nicht hinnehmen können, nämlich, dass den FOC-Betreibern Sonderbedingungen geboten werden, etwa Standorte, die den traditionellen Handelsvertriebsformen wegen der Rechtsprechung zum Baurecht niemals genehmigt würden und Betriebsgrößen, die das Raumordnungsrecht nicht zulasse.

Die Ansiedlung von Verkaufsfläche müsse mit den regionalen Bedürfnissen in Einklang gebracht werden, d.h. die Planungshoheit der einzelnen Kommunen müsse übertragen werden auf die Regionen, um über diesen Weg regionale Märktekonzepte zu entwickeln. Die Region Stuttgart gebe hier mittlerweile ein positives Beispiel. In diesem Zusammenhang müsse auch die einseitige Antihaltung zur „Grünen Wiese“ überwunden werden.

13.7. Verband Verlage und Buchhandlungen

Teilwertabschreibung

Im Bereich der Buchhandlungen seien Bücher nicht als Ladenhüter unter Preis verkaufbar, auf Grund der bestehenden Preisbindung. Ausnahmen bildeten Restauflagen der Verlage, bei denen eine Aufhebung der Preisbindung möglich sei. Die Verschlechterung der Bewertungsmöglichkeiten bedeute eine steuerliche Schlechterstellung. Zum Teil seien vorfristige Zahlungen notwendig. Dies bedeute einen Liquiditätsabfluss, der angesichts der vorhandenen geringen Liquidität problematisch sei.

Buchpreisbindung

Zielsetzung sei eine grenzüberschreitende Regelung. Die Toleranz einer nationalen Regelung sei in jedem Fall zu wenig.

Empfohlen wurde eine Richtlinie vorzubereiten, die der Rat beschließen solle, darüber hinaus die Landesregierung zu bitten, nachhaltig für den Erhalt der Bundespreisbindung sowohl gegenüber der EU-Kommission und dem Rat aufzutreten.

In 11 Mitgliedsstaaten der Europäischen Union besteht eine Buchpreisbindung. Konsequenzen hätte eine Aufhebung der Preisbindung vor allem auf kleine Verlage und Buchhandlungen. Damit wäre die Vielfalt des Sortiments gefährdet, zumal bereits jetzt im Verlagsbereich drei große Produzenten – Bertelsmann, Holtzbrink und Springer – eine Art Oligopol bilden.

Bücher sind nur zu einem kleinen Teil gewinnträchtig, daher ist eine breite Risikostreuung, wie sie die Preisbindung ermöglicht, notwendig. Laut einer Studie von McKinsey sowie des Börsenvereins Deutscher Buchhandel sind in Ländern mit Preisbindungen in Städten durchschnittlich dreimal so viele Buchläden wie in Ländern ohne. Nicht nur wettbewerbsrechtliche, sondern auch bildungs- und kulturpolitische Gründe sprechen für eine Aufrechterhaltung der Buchpreisbindung. Bei Buchhandlungen handelt es sich um ein Kulturgut. Die Preisbindung bildet außerdem ein Mittel, die Titelvielfalt, ein flächendeckendes Netz an Verkaufsstellen und umfassende Versorgung der Bevölkerung mit Verlagserzeugnissen sicherzustellen. Die Abschaffung würde den mittelständischen Verlagsstandort Baden-Württemberg/Stuttgart besonders treffen. Reimporte wären dann möglich und Großanbieter entzögen kleinen Verlagen und Sortimentsbuchhandlungen die wirtschaftliche Basis. Die Oligopolisierung zeigt sich besonders in den USA: Dort teilen sich zwei Ketten 80% des Geschäfts.

Ein Förderfonds wird als kulturpolitisch unangemessen, unpraktikabel und als Zersplitterung abgelehnt. Dagegen führt die Studie des Instituts Euromonitor an,

es gebe keine Begründung für eine Aufrechterhaltung der Buchpreisbindung. Es bestehe keine Verbindung zwischen dem Niveau des Stützsystems sowie dem Umfang oder Wachstum des Büchermarktes.

Veräußerungserlöse

Als weiterer Problempunkt für mittelständische Unternehmen wurden von Herrn Schwarz und Herrn Scherrer die Besteuerung der Veräußerungserlöse angeführt, die den Familienunternehmen kaum noch eine Übertragung in die nächste Generation erlaube, auf Grund des damit verbundenen Liquiditätsentzugs.

Erhaltung der Innenstädte

Vor dem Hintergrund der hohen Ladenmieten und eines Ausblutens der Innenstädte sei auch in diesem Bereich eine gezielte Förderung notwendig. Buchhandlungen müssten als kleine Kulturzentren erhalten werden. Eine Integration in Großzentren auf der „Grünen Wiese“ sei höchstens als Filialen möglich, da hier andere Zielgruppen Einkäufe tätigten. Es müsse insbesondere einem Ausbluten der Innenstädte vorgebeugt werden. Dieses verändere das Gesicht des Angebots. Kulturgut gehe damit verloren. Als Beispiel wurden die durchgeführten Autorenlesungen in Buchhandlungen angeführt.

Künstler-Sozialversicherung

Nach Angaben des Verbandes der Verlage und Buchhandlungen werde der Zuschuss des Bundes zur Künstler-Sozialkasse von 25 auf 20 Prozent gekürzt. Derzeit würden 3,8 % Beitragssatz als Arbeitgeberanteil für Autoren etc. entrichtet.

Inzwischen sei außerdem die Spartengliederung durchbrochen und man erwarte die Einführung eines Einheitsbetrages, der eine Quersubventionierung bedeute. Empfohlen wurde die Eingliederung in das allgemeine Sozialversicherungssystem.

Arbeitnehmerschutz-Gesetzgebung

Bei Arbeitnehmerschutzregelungen wie Kündigungsschutz müsste allgemein die Betriebsgröße stärker berücksichtigt werden. Insbesondere angeführt wurde darüber hinaus die Mutterschutzregelung, die beinhalte, einen gleichwertigen Platz für 3 Jahre für Frauen im Erziehungsurlaub freizuhalten. Dies sei problematisch für Kleinbetriebe. Diese Regelungen sollten daher erst ab 20 Mitarbeiter entsprechend der Betriebsratsregelung wirksam werden.

Pflichtmitgliedschaft der IHKn

Der Verband der Verlage und Buchhandlungen kritisiert die Pflichtmitgliedschaft bei den IHKn und die mangelnde Effizienz der Kammern.

Berufsgenossenschaften

Aus der gut gemeinten Selbstverwaltung der Wirtschaft entwickle sich eine politisch nicht mehr kontrollierte Einrichtung, die daran interessiert sei, immer mehr Aufgaben an sich zu ziehen, um ihre Organisation zu erhalten. Es sei nicht einzusehen, warum die Sicherheitskontrollen, die in immer weiter ausufernden gesetzlichen Regelungen enthalten seien, nicht durch eine staatliche Stelle im Verbund mit anderen Wirtschaftskontrollaktivitäten ausgeführt werden könne.

Die bürokratische Durchsetzung der Institution der Sicherheitsbeauftragten in Betrieben und des Betriebsärzteswesens belastet kleine KMU. Die meisten Unternehmen kauften sich, wie im Fall des Schwerbehindertengesetzes, von der Bestellung eines eigenen Betriebsarztes dadurch frei, dass sie eine Ärzte GmbH, die nicht einmal am Ort sitze, mit der betriebsärztlichen Betreuung beauftrage. Die Folge sei nicht nur, dass ein Unternehmen mit etwa 150 Mitarbeitern etwa 20 000 DM im Jahr an eine solche Institution abführe, sondern dass darüber hinaus der Ärztestand durch industrielle Leistungsformen eine neue unerwünschte Kommerzialisierung erlebe. Die Akzeptanz der Betriebsärzte in den Betrieben durch die Arbeitnehmer sei nicht gegeben, weil in Kleinunternehmen aus Diskretion kein Arbeitnehmer bereit sei, sich einem vom Arbeitgeber gestellten Arzt zu öffnen. Durch eine viel zugerogene Anzahl von frei praktizierenden Ärzten, die eine Betriebsarztausbildung nachweisen könnten (was Voraussetzung durch das Gesetz

sei), ist nicht einmal gewährleistet, dass ein Betriebsarzt im Notfall zur Verfügung steht.

13.8. Verband Deutscher Unternehmerinnen (VDU)

Eintragungsgebühren für Lehrlinge

Vom VDU wurde die Eintragungsgebühr für Lehrlinge in Höhe von 280 DM kritisiert.

3-jähriger Erziehungsurlaub

Der VDU kritisierte außerdem den 3-jährigen Erziehungsurlaub. Kleine Betriebe könnten es sich nicht leisten, einen Arbeitsplatz 3 Jahre freizuhalten, daher würden zwangsläufig weniger Frauen eingestellt.

13.9. Hotel- und Gaststättengewerbe

630 DM-Beschäftigungsverhältnisse

Spitzenzeiten benötigten flexible Arbeitskräfte. Deutliche Mehrkosten und hoher Bürokratieaufwand senkten die Arbeitsbereitschaft (gerade im Hotel- und Gaststättengewerbe mit seinen ungünstigen Arbeitszeiten) und belasteten viele Betriebe bis weit über die vertretbare Grenze. Die Zahl der geringfügig Beschäftigten im Hotel- und Gaststättenbereich liege in Baden-Württemberg bei etwa 50 000. Etwa 50 % davon seien geringfügige Nebentätigkeiten, bei denen aus der neuen Regelung erhebliche Mehrkosten für die Betriebsinhaber resultierten.

Ökosteuer

Trotz umfangreicher Produktion werde das Hotel- und Gaststättengewerbe als Dienstleistungsunternehmen eingestuft und habe somit auch die volle Last der Ökosteuer. Umfangreiche Umweltmaßnahmen wurden seit Jahren vorgenommen. Dennoch mussten 5,0 – 7,0 % der Erträge für Energiekosten aufgewendet werden. Dieser Wert wachse weiter, die Einsparung bei der Rentenversicherung gleiche dies nicht aus.

Zur Ökosteuer hat der Verband Berechnungen für unterschiedliche Betriebsgrößen angestellt. Nach diesen Berechnungen lag die Entlastung im Personalbereich in keinem einzigen Fall über der Belastung im anderen Bereich. Obwohl die Küche (hoher Energiebedarf) produzierendes Gewerbe sei, werde der Hotel- und Gaststättenbereich von der Statistik her als Dienstleistungsgewerbe eingestuft und profitiere daher nicht von den Vergünstigungen für den produzierenden Bereich. Nach den Berechnungen liegen die Mehrbelastungen durch die Ökosteuer zwischen 6,3 % und 10,87 % für ein Hotel-Restaurant mittlerer Größe.

Vereinsgastronomie

Als weiteres Problem wurde von Frau Reichart, UFG, die wachsende Vereinsgastronomie thematisiert, die zunehmend Auswüchse zeige, z. B. bei der Bewirtung von „Tagen der offenen Tür“ bei Autohäusern. Die Genehmigung erfolge über Kommunen oder Landkreise. Die Steuerfreiheit von Vereinen sei von 60 auf 120 000 DM angehoben worden. Ein Pilot-Projekt existiere seit zwei Monaten im Raum Kirchheim: Demnach muss bei entsprechenden Veranstaltungen erst eine Abfrage bei der örtlichen Gastronomie erfolgen, bevor ein Verein bewirten darf. Eine landesweite Anlaufstelle existiert beim Hotel- und Gaststättenverband.

Sogenannte Vereinsfeiern als Schwarzgastronomie

Vom Dehoga wurde regelmäßig beim Wirtschaftsministerium die zu großzügige Handhabung der Gestattung nach § 12 GastgewerbeGesetz moniert.

Das Wirtschaftsministerium und das Regierungspräsidium hätten in der Vergangenheit die unteren Gaststättenbehörden in regelmäßigen Abständen (zuletzt mit Runderlass vom 13. Januar 1999) auf das Problem der sehr hohen Zahl der Gestattungen und die sich daraus ergebenden, nicht unerheblichen geschäftlichen Einbußen für gewerbliche Gastronomiebetriebe hingewiesen.

Mit Bericht an das Wirtschaftsministerium vom 29. März 2000 habe das Regierungspräsidium Tübingen die weitere Zunahme der Zahl der Gestattungen darge-

stellt und ausführlich darauf hingewiesen, dass die unteren Gaststättenbehörden die „Vorschrift des § 12 GastgewerbeG“ weiterhin sehr großzügig auslegten.

Forderungen:

- Ermäßigter MWSt.-Satz für gastgewerbliche Umsätze: Gleiche Umsatzsteuer in der EU für alle Hotelbetriebe. Keine Wettbewerbsverzerrungen im Vergleich zum Ausland für deutsche Hotelbetriebe. Baden-Württemberg sei besonders betroffen (Nähe zu Schweiz, Österreich und Frankreich). Benachteiligungen der Gastronomie gegenüber Bäckern, Metzgern und Imbissbetrieben sollten vermieden werden.

Der Umsatzsteuersatz für das Gastgewerbe in den Ländern betrage:

Deutschland	16,0 %
Frankreich	5,5 %
Schweiz	3,5 %
Österreich	10,0 %

Zusätzlich zu der Benachteiligung gegenüber den europäischen Nachbarländern komme die Ungleichbehandlung von Hotel- und Gastronomiebetrieben im Vergleich mit Lebensmittelbetrieben hinzu. Das Gastgewerbe zahle den normalen Steuersatz von 16 %, während Speisen beim Bäcker oder Metzger nur einem ermäßigten Steuersatz von 7 % unterliegen.

- Keine Sonderregelung bei Reisekostenregelungen

Die Neuregelung der Abzugsfähigkeit bei den Reisekosten verteuere die Dienstleistungen für die Betriebe um 16%! Die Folge: Auslastungsrückgang. Wer Arbeitsplätze schaffen wolle, dürfe persönliche Dienstleistungen nicht noch mehr verteuern. Es bestehe ein großer Arbeitsüberhang in den Betrieben. Gerade Familienunternehmen seien persönlich dadurch extrem belastet. Doch die bestehenden Erträge erlaubten keine weiteren Arbeitsverhältnisse.

- Trinkgeldbesteuerung aufheben. Diese sei sozial ungerecht und mit großem Verwaltungsaufwand verbunden. Der Steuerausfall in diesem Bereich sei bundesweit kaum spürbar. Durch die Besteuerung gehe ein weiterer Anreiz für die Beschäftigten im Gastgewerbe verloren.

Am 11. Juni 1999 wurde im Bundesrat der Antrag des Landes Baden-Württemberg abgelehnt, die Mehrwertsteuer für Hotelumsätze und für Gastronomieumsätze auf 7 % zu senken. Dem Antrag hatte sich Bayern angeschlossen, die anderen Bundesländer haben diesen Antrag abgelehnt.

13.10. Tourismusverband

Aktuelle Auswirkungen des Gesetzes zur Neuregelung der geringfügigen Beschäftigungsverhältnisse belasteten vor allem die kleinen und mittelständischen Betriebe gerade im Tourismus. Es fehlten bspw. Saison- und Fachkräfte zur Bewältigung des Ansturms in der Feriensaison. Häufig seien dies gerade kleine Familienbetriebe, die darauf angewiesen seien, Auslastungsschwankungen auf Grund saisonaler oder witterungsbedingter Einflüsse durch Teilzeitbeschäftigte abzufangen. Dem Gast könne nicht im gewohnten Umfang ein fachkundiger und engagierter Service zuteil werden. Die Rahmenbedingungen müssten insgesamt so verbessert werden, dass sich das Engagement der Leistungsträger wieder lohne.

- Korrektur des Gesetzes zur Neuregelung der geringfügigen Beschäftigungsverhältnisse: Der Einsatz flexibler Arbeitskräfte in den Spitzenzeiten sei im Hotel- und Gaststättengewerbe wie in der Reisebranche notwendig (Problem der Saisonalität bzw. Ausgleich witterungsbedingter Schwankungen). Durch das Gesetz seien deutliche Mehrkosten und ein höherer Bürokratieaufwand entstanden, die die Arbeitsbereitschaft senkten. Diese Neuregelung sei aus Sicht des Tourismus-Verbands volkswirtschaftlich schädlich und treffe überproportional die kleinen und mittelständischen Unternehmen.

Neben dem Gastgewerbe betreffe die Neuregelung auch den Bereich Gästebetreuung, Reiseleitung und Sportanimationen. In Gesprächen mit Leitern kommunaler

Tourismusstellen und dem Spitzenverband der Reisebranche wurde dem Tourismus-Verband berichtet, dass bei den betreffenden Personen Verunsicherung herrsche, oder dass diese Formen des Nebenerwerbs bereits eingestellt wurden.

Darüberhinaus seien viele Beschäftigte auf 630 Mark-Basis bei den Verkehrsunternehmen eingestellt (Taxifahrer, Busfahrer, Reinigungskräfte, Reiseleiter, Mitarbeiter in der Werkstatt und im Büro), die ebenfalls durch die Neuregelung betroffen sind. Laut einer aktuellen Umfrage des Verbandes baden-württembergischer Busunternehmer könnten zu den Auswirkungen der Gesetzesneuregelung folgende Aussagen getroffen werden: Rund ein Viertel der Betroffenen hätten das Arbeitsverhältnis eingestellt. Der Ausgleich der aus den Kündigungen resultierenden Engpässen erfolge wie folgt:

- 20 % Mehrarbeit durch andere Mitarbeiter, restlicher Aushilfen und insbesondere des Unternehmers und seiner Familie
- 20 % Nichtannahme neuer Aufträge
- 15 % Neueinstellung von 630 Mark-Kräften mit Freistellungsbescheid
- 13 % zusätzliche Übernahme der Sozialabgaben und Lohnsteuer durch den Betrieb
- 7 % Festanstellung Voll- oder Teilzeit
- 6 % kurzfristig Beschäftigte (50 Tage p.a.)
- 4 % Einsatz selbstständiger Fahrer
- 3 % Vergabe an Fremdfirmen
- Rest: keine Vorstellung, was zu tun sei.

- Wünschenswert sei ein ermäßigter Steuersatz für touristische Dienstleistungen. Dies trage zu einer Entlastung der Tourismusbetriebe bei und gebe neue Impulse. Im Zuge der einer einheitlichen europäischen Währung seien im grenznahen Tourismus Benachteiligungen für baden-württembergische Tourismusbetriebe zu erwarten.

13.11. Verband Baden-Württembergischer Omnibusunternehmer e.V. (WB0)

1. Die wirtschaftlich sinnvolle Deckelung der GVFG-Förderung für Fahrzeuge, die nur beim Bus angewandt werde, führe zwar zur Schonung des Landeshaushalts, aber zu erheblichen Nachteilen bei der Folgekostenbewertung zwischen Schienen- und Busverkehr. Die 50%-Förderung der Anschaffungskosten bei längerlebigen Fahrzeugen führe gegenüber der etwa 40%-igen Busförderung zur Bevorzugung des Schienenverkehrs, weil dort pro Platz die 4- bis 5-fachen Förderbeiträge bezahlt würden.
2. Dazu komme die viel zu hoch angelegte GVFG-Infrastrukturförderung für den Schienenverkehr. Dies führe direkt zu Fehlinvestitionen in Verbindung mit den ungleichen Bedingungen bei der Fahrzeugförderung.
3. Änderungen der standardisierten Bewertung, dass Gleiches mit Gleichem verglichen werde: Aktualisierung der Schadstoffdaten bei der Bewertung, Beteiligung der betroffenen Unternehmen an der Vorgabe der Entwicklung, an der Darstellung der Folgen zur Vergabe der Aufträge.
4. Mittelstandserhaltende Maßnahmen könnten auch die Förderung von Koordinierungsstellen und Kooperationen sein, die Nachteile der Vielzahl einzelner kleiner Unternehmen, die in einem Verkehrsraum tätig seien, auszugleichen in der Lage seien.
5. Eine konsequente Umsetzung des ÖPNV-Gesetzes mit Förderung kleiner Verkehrsgemeinschaften und -Verbände wäre hilfreich, insbesondere, weil die großen Verbände im Land mit hohen Kosten arbeiteten. Die Marktbearbeitung für den Kunden sei dort nicht vergleichbar mit dem Tun der mittelständischen Unternehmen.

Wettbewerbsverzerrungen lägen insbesondere im Flugverkehr und dessen steuerfreier Gestaltung.

Der Verband beklagt besonders Wettbewerbsverzerrungen durch kommunale Unternehmen. So hätten beispielsweise die kommunalen Unternehmen die Linienlänge um 61 %, die privaten Unternehmen die Linienlänge nur um 19 % erweitern können. Staatlicherseits gesetzte Bedingungen, die den privaten Unternehmer nach dem Gesetz gleichbehandelten, führten z. B. beim Ausgleich gemeinwirtschaftlicher Leistungen (§ 45 a PBefG) zu höheren Ausgleichsleistungen bei der

Umstellung solcher Verkehre auf Straßenbahn oder Eisenbahnverkehren. Aber auch in Verbänden trete diese Wirkung durch künstliche Faktoren und Fahrpreissenkungen ein.

Die Unternehmen, die von ihren „Eltern“ (öffentliche Hand als Eigentümer) zusätzliche Zahlungen erhielten, in Verbänden über Querverbund mit Gas, Wasser, Abwasser und Strom oder aus Gefahrgeldzuschneidung oder darauf basierenden Ausgleichszahlungen der Bahn entwickelten sich besser. Der Vorteil der Größe der Unternehmen, die sich als kommunale staatliche Unternehmen im Verkehrsmarkt bewegen, schlage sich bei den kleinen und mittleren Unternehmen als Nachteil nieder, obwohl diese effizienter Verkehrsdienstleistung produzieren.

Die Vereinbarkeit des Querverbundes mit dem EU-Recht werde zwar durchgehend verneint, trotzdem komme es in der Praxis immer noch zu solchen Ansätzen (Beispiel: Rottweil).

In einigen Verkehrsräumen haben Regionalbusgesellschaften eine solche Marktmacht bei der Vergabe von Verkehrsleistungen an KMU, dass der Eindruck entstanden sei, diese Gesellschaften hätten eine marktbeherrschende Stellung. In einem Verfahren in Sachen Brendel/RVS gebe es eine Entscheidung der Kartellbehörde in diesem Sinne.

Die kleinen und mittleren Unternehmen sind diesen Auftraggebern weitestgehend auf der Basis privatrechtlicher Vereinbarungen mit vierteljährlichen Kündigungsfristen ausgeliefert. Es herrsche Vertragsfreiheit, trotzdem solle geprüft werden, ob die Gewährung von gesetzlichen Leistungen mit Auflagen verbunden werden könne, damit nicht z. B. aus der GVFG-Busförderung ein noch höheres Druckpotenzial entstehe, weil der Unternehmer sich beim Kauf auf 8 Jahre zum überwiegenen Einsatz im Linienverkehr verpflichte, aber der Auftraggeber die Rückzahlungsbedingungen für die Nichterfüllung des kleinen und mittleren Unternehmens gegen ihn verwende.

Freizeit und Reiseverkehr

Das private Omnibusgewerbe verliere in einem seiner klassischen Sektoren v.a. deshalb an Marktanteilen, weil

- a) der Staat die Rahmenbedingungen für die KMU negativ gestalte. Die negative Gestaltung werde bisher nicht abgebaut, sondern weiter ausgebaut. Dies sei bei der Mineralölsteuer und ihrer Erhöhung um die Ökosteuer wie auch bei der Mehrwertsteuer der Fall.

Wenn der Busunternehmer eine Gruppe von 40 Personen 30 km weit befördere, habe er aus seinem Entgelt 16 % Mehrwertsteuer zu bezahlen.

Die Bahn fahre in einem allgemeinen, wahrscheinlich nicht einmal überprüfba- ren Mix aus Tarifen und Sondertarifen 7 % Mehrwertsteuer.

- b) der Busreiseverkehr auch im europ. Rahmen im Wettbewerb benachteiligt sei, weil er aus dem Fahrtentgelt, das z. B. auf die österreichische Strecke entfalle, wenn er nach Ungarn fahre, mehrwertsteuerpflichtig sei,
- c) die Mineralölsteuer voll zu tragen sei. Bei den angekündigten Erhöhungen für die nächsten Jahre führe dies zu unerträglichen Verhältnissen in diesem Markt. Hier müsste angesichts der Marktverhältnisse und der durch Bund und Land gestalteten Marktbedingung im Verhältnis zur Bahn eine Änderung vorgenommen werden,
- d) hinzu komme, dass Fahrten auf dem Landweg, z.B. nach Venedig, über Österreich, neben der Umsatzsteuer zusätzlich mit Mautgebühren belastet würden. Vergleichbares gelte auch für die Fahrten nach Spanien, wo in Frankreich Autobahngebühren und Umsatzsteuer anfielen. Dagegen könne die Deutsche Bahn, auch im Verbund mit den europäischen Bahnen, unglaubliche Angebote, wie z. B. das Tuen-Ticket präsentieren, mit dem 20 bis 60 % Rabatt auf den normalen Fahrpreis gewährt werden.

Der Flugverkehr werde weder durch Mineralöl- noch durch Umsatzsteuer belastet.

Die KMU, die in diesem Sektor Reiseverkehr – der bisher nicht über Daseinsvorsorge geführt wurde – tätig seien, die im Schnitt über 7 Omnibusse verfügten, und

deren Familien sich sehr stark engagierten, bräuchten Hilfe und dürften nicht weiter mit wettbewerbsverzerrenden staatlich genehmigten Tarifen und mit zusätzlichen Steuern belastet werden.

Die hochsubventionierten Bahnangebote im Freizeit- und Reiseverkehr, seien es, die im Wettbewerb den KMU zu schaffen machten. Bei der Bahn dienten diese Angebote nur dazu, auf diese Weise die rückläufige Nachfrage durch Fahrtangebote, die unter dem Titel Daseinsvorsorge nicht vertretbar wären, so zu füllen und Nachfrage zu erzeugen. In den Rahmen dieser Wettbewerbsverzerrung gehörten auch die Angebote einer kostenlosen Fahrt innerhalb der Verbände bei Erwerb einer Eintrittskarte zu einer Veranstaltung.

Lösungsmöglichkeiten seien:

1. Den Mehrwertsteuersatz für diese Leistungen im Freizeit- und Reiseverkehr mit Omnibussen – wie für die Gastronomie im Rahmen der Steuerreform angeordnet – auf nationaler Ebene auf 7% zu senken.
2. Im Rahmen der ökologischen Steuerreform diesen Reise- und Freizeitverkehr, wie auch den ÖPNV nicht zusätzlich zu belasten, sondern von der Mineralölsteuer zu entlasten.
3. Auf internationaler Ebene wie für den Flugbereich geordnete, steuerliche Verhältnisse herzustellen.
4. Die GVFG-Schienenfahrzeugförderung vergleichbar zum Busverkehr zu gestalten, denn es könne nicht angehen, dass einzelne Fahrzeugausstattungen beim Bus zu Abzügen führten, weil sie dem Freizeitverkehr dienten, bei Schienenfahrzeugen jedoch besonders förderfähig seien, als ob sie zur Daseinsvorsorge gehörten.
5. Das Land solle bei der Beantragung von Sondertarifen durch die DB Regio AG auch die Auswirkungen auf den Markt sehen und einbeziehen. Solche Angebote dürften nicht als Zugabe für eine Bezahlung der Leistungen im Rahmen der Regionalisierungsmittel betrachtet werden, weil sie dann erheblich den Wettbewerb verfälschten.
6. Die Millionen Werbemittel des Bundes und der Länder nicht weiterhin über DZT und vor Ort nur für die Werbung mit der Bahn einzusetzen.

Es müsse im Bereich des Freizeitverkehrs Wettbewerbsverhältnisse – sowohl auf europäischer als auch auf nationaler und auf Landesebene – hergestellt werden, die ein Überleben für den Mittelstand ermöglichten. Wenn der Bahn – wie an den Beispielen GVFG – Förderung für Schienenfahrzeuge oder Infrastrukturförderung oder an diesen genehmigten Sondertickets gezeigt wird – für den Freizeitverkehr Bedingungen zu Lasten des privaten KMU-Genehmigung gefördert werden, um statistisch überhaupt Fahrgastzuwächse realisieren zu können – dann sei der Preis dafür volkswirtschaftlich unvertretbar.

Es stelle sich die Frage, ob beim Bund und Land die Situation so gesehen werde, dass das Verkehrsangebot im Freizeitbereich und im Reisebereich ein Teil der Daseinsvorsorge darstelle.

Wenn der Freizeit- und Reiseverkehr ein Teil der Daseinsvorsorge sei, dann müsse geprüft und müssen Überlegungen angestellt werden, wie die KMU, die in diesem Sektor tätig seien, mindestens vergleichbare staatliche Zuschüsse und Vergünstigungen erhielten, wie sie die Wettbewerber hätten – um bestehen zu können.

Die Förderung der Bahn gehöre dringend einem ordentlichem Controlling unterzogen.

13.12. Landwirtschaft

13.12.1. Badischer Landwirtschaftlicher Hauptverband (BLHV)

Rahmenbedingungen aktuell auf europäischer Ebene:

- Agenda 2000
- Preissenkungen von 15 bis 20% werden nur zur Hälfte kompensiert

- Osterweiterung der EU wird (nicht nur) die Landwirtschaft treffen.

Die „Harmonisierung“ innerhalb der EU stoppe auf halbem Wege. Dieselben Preise existierten für die Produkte bei unterschiedlichen Produktionsbedingungen. Hinzu kämen:

- unterschiedliche Hygienestandards: Hormonfleisch, Bestrahlung von Lebensmitteln
- unterschiedliche Umweltstandards: gute fachliche Praxis, Fachgesetze (PSM)
- unterschiedliche Sozialstandards: Löhne, Sozialversicherungen
- unterschiedliche Lebensstandards

Daraus resultierten Wettbewerbsverzerrungen.

Kritisiert wurde das Steuerentlastungsgesetz. Es sei für die Landwirtschaft ein Steuerbelastungsgesetz – Freibeträge würden gesenkt, Buchführungspflichten ausgeweitet, die Durchschnittsbesteuerung nach § 13 a deutlich reduziert; kleinste Betriebe würden jetzt aufzeichnungspflichtig. Bei der Ökosteuer hätte die Landwirtschaft keine Kompensation über Lohnnebenkosten oder über Großstromabnahme. Die Verteuerung des Transports bzw. der Energie bei gleichzeitig billigen internationalem Transport (Flugbenzin, Tanker), treffe die Landwirtschaft doppelt.

Kritisiert wurde auch die Kosten für Neubauten und Stallbauten in Höhe von 8000 DM pro Kuh (ein Neuseeländer baue einen kleinen Unterstand, dieser koste vielleicht 1000 bis 500 DM). Schuld daran seien Bauauflagen etc.

13.12.2. Landesanstalt für Entwicklung und der Landwirtschaft (LEL)

Die zukünftigen agrar- und marktpolitischen Ziele und Maßnahmen seien durch die Verabschiedung der Agenda 2000 für den Zeitraum 2000 bis 2003/06 weitgehend festgelegt. Sie sehen ein deutliche Senkung der Interventionspreise und Ausfuhrerstattungen vor. Die Folgewirkung werde bei allen Überschussprodukten ein deutlicher Preisrückgang für den Erzeuger von 10 – 30% sein. Hierfür seien finanzielle (Teil-) Ausgleichsleistungen in unterschiedlicher Höhe und zeitlich begrenzt vorgeschlagen. Trotzdem werden sich die Einkommen um bis zu 20% reduzieren.

Nach den derzeit in Diskussion befindlichen Vorschlägen zur Steuerreform und Haushaltskonsolidierung des Bundes müssten weitere Einkommensminderungen angenommen werden, die deutlich höher sein werden.

Für die Landwirtschaft bedeute dies im Wesentlichen

- eine wesentlich stärkere Orientierung der Erzeugerpreise am Weltmarktpreisniveau und an dessen Entwicklung und Einflüssen
- die Verstärkung ökonomischer Zwänge zur Rationalisierung und Kostensenkung in Produktion, Verarbeitung und Handel
- Bindung von Ausgleichsleistungen an Umweltleistungen und -standards
- mehr Bürokratie.

13.12.3. Prof. Kappelmann, FH Nürtingen

- Reform der europäischen Agrarpolitik: Die derzeitigen Maßnahmen zur Einkommensstützung seien im Wesentlichen geprägt durch Flächen- und Tierprämien, die an die Produktion gekoppelt seien.

Vor dem Hintergrund der ungünstigen Strukturen der Landwirtschaft in Baden-Württemberg wäre aus den oben genannten Gründen eine Entkopplung der Prämien von der Produktion für dieses Bundesland im europäischen Vergleich besonders vorteilhaft. Es ist daher der Landesregierung zu empfehlen, Vorstöße auf nationaler und europäischer Ebene vorzunehmen. Dabei werde nicht verkannt, dass dieser Ansatz schwierig ist, da letztlich die Entscheidungen über eine Reform des derzeitigen Prämiensystems auf europäischer Ebene getroffen werden müssen.

13.12.4. Verband der Agrargewerblichen Wirtschaft e.V. (VdAW)

Notwendige Veränderungen der Rahmenbedingungen:

- Abbau von Wettbewerbsverzerrungen innerhalb der EU (Steuergesetze, Baurecht, Umwelt etc.) und Anhebung anderer Länder auf deutsches Niveau
- Förderung des Mittelstandes durch gerechte Auftragsvergabe staatlicher und kommunaler Aufträge
- Abbau von Wettbewerbsverzerrungen in der Landwirtschaft (schlagen voll auf das Agrargewerbe durch)
- Verbesserung der gesetzlichen Rahmenbedingungen im Arbeits- und Sozialrecht, Bau-, Umwelt- und Verkehrsrecht
- Steuergesetzgebung für standortgebundene mittelständische Familienbetriebe

Hygienevorschriften nach EU-Normen

Die EG-Hygienerichtlinie von 1993 und das Lebensmittel- und Bedarfsgegenständegesetz des Bundes sind Rechtsgrundlage für die Lebensmittelhygieneverordnung von 1997, in der gefordert wird, dass alle betroffenen Betriebe ein Eigenkontrollsystem aufbauen müssen. Grundlage dafür sind die Prinzipien des HACCP. Im Rahmen eines solchen Systems sind die für die Entstehung gesundheitlicher gefahrenkritischen Punkte bei der gewerbsmäßigen Herstellung, Zubereitung, Bearbeitung, Lagerung, Verteilung, Verpackung, Beförderung und beim Anbieten und dem Verkauf von Lebensmitteln festzustellen, und es ist zu gewährleisten, dass angemessene Sicherheitsmaßnahmen festgelegt, durchgeführt, eingehalten und überprüft werden.

Die neuen Bestimmungen sowie die Milchverordnung gelten ebenfalls für Hofmolkereien. Hier treten Landwirte in den Wettbewerb mit anderen Molkereien und müssen im Grundsatz dieselben Hygieneanforderungen erfüllen.

Es treffe zu, so das MLR, dass bei der Zulassung neuer Einrichtung zur Herstellung von Trinkmilch in verschiedenen Ländern unterschiedliche Anforderungen gestellt würden. Bei Pasteurisierungsanlagen würden in Baden-Württemberg typgeprüfte Geräte mit einem Sicherheitskreislauf für den Pasteurisierungsvorgang verlangt. In Österreich und Italien würden Geräte anerkannt, die diesen Sicherheitskreislauf nicht hätten und auch in anderen Bereichen (Herstellung von Bier) eingesetzt würden. Diese Anlagen seien in der Tat wesentlich preiswerter. Der genannte Preisunterschied von 60 000 DM führe – nach Auskunft des RP Tübingen – zu Mehrkosten von 3 bis 5 Pfg. pro Liter Milch. Das Beispiel zeige, dass unterschiedliche Festlegung von Sicherheitsmaßnahmen erhebliche Auswirkungen auf den Betriebserfolg (im Fall des Landwirts Friedrich Roth ca. 8 000 DM pro Jahr) hätten.

Gasölverbilligung

Die im Jahr 2000 geltenden Regelungen zur Gasölverbilligung könnten aus folgenden Gründen zu einer erheblichen Einkommenseinbuße in landwirtschaftlichen Betrieben führen:

- Die Beihilfe sinke um 11 Pfg. pro Liter anerkannter Gasölverbrauch (bisher 41 Pfg.) auf 30 Pfg. pro Liter.
- Maximal anerkennungsfähiger Verbrauch sei 10 000 Liter pro Betrieb (bisher unbegrenzt).
- In den Betrieben werde verstärkt moderne Technik (Futtermischwagen, Trocknungsanlagen, Mal- und Mischanlagen) eingesetzt, damit steige der Gesamtverbrauch deutlich.
- Der Einkommenspreis für Dieselkraftstoff sei um ca. 40 Pfg. gestiegen (bisher 110 Pfg.).
- Die Gasölbeihilfe betrage im Jahr 1998 ca. 37 % der anfallenden beihilfefähigen Kosten unabhängig vom Verbrauch. Für das Jahr 2000 ergeben sich eine Beihilfe zwischen 20 % bei 1 000 Liter Verbrauch bis 10 % bei 20 000 Liter Verbrauch und errechnete Einkommenseinbußen von 255 DM bei 1 000 Litern bis zu 8 100 DM bei 20 000 Litern.

Insbesondere Kooperationsbetriebe und aufstockende Betriebe würden durch die veränderte Situation erheblich betroffen. Die landwirtschaftlichen Betriebe hätten mit Einkommenseinbußen von jeweils mehr als 5 000 DM zu rechnen.

Die Forderung nach einer Neuregelung der Gasölverbilligung ist aus Sicht des MLR berechtigt. Es müsse dabei versucht werden, Wettbewerbsverzerrungen gegenüber den EU-Nachbarn zu vermeiden.

13.13. Verband Garten-, Landschaft- und Sportplatzbau (GaLaBa)

- Soziale Beschäftigungsgesellschaften

Unter dem Schlagwort „Arbeit statt Sozialhilfe“ entstünden landauf, landab Beschäftigungsgesellschaften, die entsprechende Auswirkungen auf den 1. Arbeitsmarkt zeigten. Sogenannte „einfache“ Tätigkeiten wie Pflegearbeiten würden nicht mehr dem 1. Arbeitsmarkt übergeben, sondern mit eben diesen Beschäftigungsgesellschaften abgewickelt. Hier sei in erster Linie der Garten- und Landschaftsbau betroffen. Eine Studie des Landes zeige, dass nahezu 20 % aller Beschäftigungsmaßnahmen im Grünbereich liefen. Diese ungleich einseitige Belastung sei für den Berufsstand nicht tragbar.

13.14. Verband der Heilbäder und Kurorte

Die wichtigsten Forderungen des Verbandes im Hinblick auf die Gesundheitsreform 2000:

- Erhalt der ambulanten Rehabilitationskur (§ 40,1) durch eine unmissverständliche Formulierung des § 23 im Gesetz zur Gesundheitsreform 2000
- Erhöhung der Zuschusszahlung für alle ambulanten Kuren entsprechend der Bundesratsinitiative Bayern/Baden-Württemberg auf dem Korridor zwischen 25 und 50 DM/Tag
- Aufhebung der in § 23,8 erneut vorgesehenen Deckelung bei stationären Vorsorge- und Rehabilitationsmaßnahmen. Angesichts steigender AHB-Verfahren würde sich eine medizinisch wie ökonomisch nicht vertretbare Beschneidung medizinischer Reha-Maßnahmen ergeben.
- Anpassung der starren Einkommensgrenzen im Bereich der Härtefallregelung an die Staffel-Regelung der Rentenversicherungen
- Erhöhung des Rehabilitationsbudgets der Rentenversicherung entsprechend der Bundesratsinitiative Bayern/Baden-Württemberg zum Vermeiden eines mittelfristigen Reha-Defizits

Die wichtigsten Forderungen des Verbandes im Hinblick auf die Förderung der KMU in den Heilbädern und Kurorten in Baden-Württemberg:

- Besondere Berücksichtigung der Heilbäder und Kurorte bei der Förderung von Arbeitsplätzen im Rahmen des PLR sowie beim Ausgleichstock
- Bonus für die ökologischen, energie- und verkehrspolitischen Bedürfnisse der Heilbäder und Kurorte im Rahmen des Landesprogramms und bei Stellungnahmen gegenüber dem Bund
- Beibehaltung der zur Zeit geltenden gesetzlichen Bestimmungen für die Kurtaxe und die Fremdenverkehrsförderabgabe, auch wenn dies im ersten Moment eine finanzielle Belastung der KMU in den Heilbädern und Kurorten bedeutet, langfristig aber die Attraktivität des Gesamtangebots sichert und somit direkt zum Erhalt der KMU beiträgt
- Korrektur des Gesetzes zur Neuregelung der geringfügigen Beschäftigungsverhältnisse. Der Einsatz flexibler Arbeitskräfte im Pflegebereich (Saisonkomponente) und an Wochenenden bzw. für Urlaubsvertretungen ist ein wichtiger Faktor für die KMU in den Heilbädern und Kurorten und muss unbedingt erhalten bleiben.
- Korrektur des Gesetzes zur Scheinselbstständigkeit – im Ansatz sicher sinnvoll, doch inhaltlich müssen dringend Korrekturen vorgenommen werden. Die vier Kriterien sollten genauer gefasst werden, da vielen Freiberuflern, Existenzgründern und Kleinunternehmen dadurch der Nachweis der Nichtscheinselbstständigkeit erschwert wird. Zusätzlich sollte das Verfahren bürgerfreundlicher gestaltet werden.
- Abschaffung der Ungleichbehandlung bei der Abrechnung von Heilmitteln bei den verschiedenen Vertragspartnern in den einzelnen Bundesländern

13.15. Verband der Ambulanten Pflegedienste

- Um Wochenende und Spitzenzeiten in der Pflege abfangen zu können wurden in der Vergangenheit 630 DM-Kräfte eingesetzt. Hier sei ein Rückgang zu verzeichnen, da die Einrichtungen die pauschale Versteuerung und die Sozialversicherungsleistungen nicht aufbringen könnten. Das heiße aber nicht, dass dadurch mehr Teilzeitstellen entstanden seien. Der Verlust von 630 DM-Kräften werde von den Angestellten kompensiert, auch Familienmitglieder würden mehr tätig.

13.16. Pharmaindustrie

GKV-Reform 2000

Die Pharmaindustrie in BW sei stark von der GKV-Reform betroffen. Die Einführung einer Positivliste bedrohe gerade KMU, da in BW der europaweit größte Markt für homöopathische und Naturheilmittel etc. bestehe. Hier würden 30 % Umsatzrückgang befürchtet, die mit Unternehmenszusammenbrüchen verbunden seien.

Die baden-württembergische Pharmaindustrie ist – bezogen auf die Mitgliedsfirmen der Chemieverbände Baden-Württemberg – mit mehr als 100 Unternehmen und rd. 33 000 Beschäftigten sowie einem bundesweiten Produktionsanteil von etwa 20 % der größte Pharmastandort in Deutschland.

Von der geplanten GKV-Reform 2000 wären die Arzneimittelhersteller in Baden-Württemberg aus folgenden Gründen besonders stark betroffen:

1. Die Unternehmensstruktur ist ausgesprochen klein und mittelständisch. 81 % der Unternehmen haben weniger als 300 Beschäftigte. Diese kleineren Unternehmen verfügen naturgemäß über ein eingegrenztes Präparatesortiment mit häufig nur ein oder zwei Medikamenten. Wenn nun Arzneimittel auf Grund einer Listenmedizin, z. B. Positivliste, von der Erstattung ausgegrenzt werden, so bedeute dies, dass viele dieser Unternehmen in ihrer Existenz bedroht seien. Die kleineren Unternehmen könnten im Gegensatz zu international tätigen Konzernen Umsatzeinbußen nicht durch ein großes Präparatesortiment auffangen oder über entsprechende Aktivitäten im Auslandsgeschäft kompensieren.
2. Baden-Württemberg sei der europaweit größte Standort der besonderen Therapieeinrichtungen, d. h. pflanzliche, homöopathische und anthroposophische Medikamente – diesen überwiegend mild wirksamen – Arzneimitteln stünden immer wieder in der Diskussion, wenn es darum gehe, einzelne Wirkstoffbereiche aus der Erstattungspflicht der Kassen heraus auszugrenzen. Diese Medikamente hätten aber ihre medizinische Berechtigung und auch Bedeutung. Außerdem zeigen nicht zuletzt Untersuchungen aus den USA, dass eine Listenmedizin nicht zu Einsparungen, sondern – auf Grund von Substitutionseffekten – eher zu einer Verteuerung der Ausgaben führe.

13.17. Baden-Württembergische Papierverbände

Wasserpennig

Die baden-württembergischen Papierverbände regten die Abschaffung des Wasserpennigs an. Sie wiesen darauf hin, dass landesspezifische Sonderbelastungen vorrangig abgebaut werden sollten. Dies gelte sowohl für gesetzliche Regelungen (Beispiel Wasserpennig) als auch für den Vollzug (übermäßige Anforderungen bei Gewässerentwicklungskonzepten und bei der Abfallverwertung/-beseitigung/Grundgebühdiskussion).

13.18. Freie Berufe

Handlungsbedarfe aus der Sicht der Freien Berufe

- Entlastung der Freien Berufe von Verwaltungstätigkeiten bei der Führung ihrer Niederlassungen (Ausführung von Gesetzen, z. B. Datenschutz, Steuergesetzgebung)
- Verminderung der Regelungsdichte (Beachtung gesetzlicher Vorschriften und anderer Bestimmungen bei der Leistungserbringung; Problem: mehr Verantwortung bei geringerer gesetzlicher Bindung führe vor allem zur Forderung

nach Ausweitung der Haftung für freiberufliche Leistungen – diesbezügliche Überlegungen korrespondierten mit Harmonisierungsbestrebungen in der EU, die trotz des derzeit bestehenden Moratoriums in der Haftungsfrage weiterhin zu beobachten seien; die Freien Berufe betrachten vor allem die Möglichkeit von sektoralen Richtlinien als Problem)

- Privatisierung (insbesondere bei Architekten, Stadtplanern und Ingenieuren; allerdings gebe es hier erhebliche Fortschritte: z. B. sei in der Zeit von 1974 mit 16 % der Anteil privater Katastervermessungen in Baden-Württemberg bis 1992 auf 40 % gestiegen)
- Entstaatlichung (Überweisung staatlicher Kontrolle an die freiberufliche Selbstverwaltung)
- Überprüfung von Regelungen zur steuerlichen Belastung von Einkünften aus freiberuflicher Tätigkeit
- Beschränkung der Haftung auf angemessene Regelungen (insbesondere Ablehnung von Bestrebungen aus der EU; z. B. Ablehnung der Umkehr von Beweislast)
- Geringfügige Beschäftigung erhalten
- Flexibilisierung der Arbeitszeitpolitik

Probleme landesspezifischer Berufsrechte

Für die Freien Berufe der Architekten und Beratenden Ingenieure bestünden im Gegensatz zu anderen tradierten Freien Berufen berufsrechtliche Regelungen im Recht der Bundesländer. Die in der Regel in Form von Berufsordnungen gefassten Regelungen durch die Gesetzgeber in den Ländern knüpften an das jeweilige Berufsbezeichnungsrecht an. Parallel zur Errichtung von Ingenieurkammern in den Bundesländern wurde die Berufsbezeichnung „Beratender Ingenieur“ geschützt. Die Ingenieurkammergesetzen der Länder unterscheidet zwischen Pflichtmitgliedern (diese erfüllen die Voraussetzungen für die Berufsbezeichnung des Beratenden Ingenieurs) und freiwilligen Mitgliedern. Die Verpflichtung zur unabhängigen Berufsausübung der Beratenden Ingenieure stehe in engem Zusammenhang mit der Gewährung einer Gebührenordnung in Gestalt der HOAI. Der Personenkreis der freiwilligen Mitglieder gebe durch seine Mitgliedschaft zu erkennen, dass er sich der allgemeinen Berufsordnung der Kammern unterwerfe, auch wenn er angestellt, beamtet oder unternehmerisch tätig sei.

Der den Kammern zugewiesene Aufgabenbereich hänge zunächst davon ab, ob die Kammern in ihren jeweiligen Kammergesetzen den Zusatz „Bau“ führten, oder ob die Kammern grundsätzlich Berufsangehörigen aller Fachrichtungen offen stünden.

Diese unterschiedlichen Berufsrechte der Beratenden Ingenieure, der Ingenieure und der auswärtigen Beratenden Ingenieure sowie der Freien Architekten stellten ein Hemmnis für die freie Entfaltung der Dienstleistungen dieser Berufe dar.

Als Beispiele wurden genannt:

- ein abweichendes Berufsbezeichnungsrecht führe zu Verlusten an Klarheiten und Bedeutungsinhalten, insbesondere auf Seiten der Nachfrager;
- bestimmte Berufsbezeichnungen verbinden sich mit entsprechenden Berufsbildern, die nicht in allen Ländern in Erscheinung treten (z. B. die Stadtplaner);
- ein weiteres Beispiel für bestehende Diskrepanzen sei die abweichende Regelung von berufspraktischen Zeiten als Voraussetzung für Zulassung zum Ingenieur oder zum Architekten;
- weiterhin seien Besonderheiten wie länderspezifische Ausgestaltungen des Kammerrechts zu berücksichtigen (z. B. Kammerzugehörigkeit) sowie
- andere Beschränkungen bei der länderüberschreitenden Berufsausübung von Architekten und Ingenieuren.

Wichtige Unterschiede bestünden ferner in folgenden Bereichen:

- Bauordnungsrecht, insbesondere bei Bauvorlageberechtigungen,
- Titelschutz, Voraussetzungen für die Titelführung,

- Voraussetzungen für die Eintragung in eine Liste der Berufsträger,
- Bedingungen für die Kammermitgliedschaft,
- Berufsordnung bzw. Berufspflichten,
- Haftungsregelungen sowie
- Sanktionsmöglichkeiten bei Verstößen gegen Berufsrecht.

Die genannten Beispiele führten zu der Frage, inwieweit im Hinblick auf den Verbraucherschutz und die Qualitätssicherung bei freien Architekten, Beratenden Ingenieuren und Sachverständigen bundeseinheitliche Berufsausübungsregelungen in Form von harmonisierten Länderbestimmungen geschaffen werden könnten, ohne dabei die Gesetzgebungskompetenz der Länder zu tangieren.

13.19. Ingenieurkammer

Ein besonderes Problem für die Zukunft wird auch von der Ingenieurkammer Baden-Württemberg darin gesehen, dass der Ingenieurberuf kein geschützter Beruf ist, und die europ. Diplomrichtlinien für Ingenieure sehr unscharf sind. Dies führe dazu, dass Ingenieure nicht als gleichberechtigte Partner wie Umwelt- und Verkehrsplaner in Planungsprozesse einbezogen würden und nur eine beratende unentgeltliche Tätigkeit hätten.

Fachlisten würden zwar zur Abhilfe von der Kammer erstellt, bisher bestehe aber kein gesetzlicher Schutz. Der Diplom-Ingenieur FH sei vielfach im Ausland unbekannt. Man habe sich daher bereits an das Wissenschaftsministerium gewandt und im Rahmen der Initiativen zur Anerkennung des Bachelor beteiligt. In Zukunft sei es eminent wichtig, eine europaweite Anerkennung und klare Richtlinien für den Ingenieurberuf zu erreichen.

Ein weiteres Problem wird in der fehlenden bundesländerübergreifenden Sachverständigendefinition gesehen. So bestünden beispielsweise Unterschiede zu Bayern im Bereich der staatlichen Anerkennung von Sachverständigen für Baustatik. Die Prüflingenieure für Baustatik seien in Bayern abgeschafft worden, stattdessen staatl. anerkannte Sachverständige für Baustatik geschaffen worden, für die eine spezielle Registrierung vorgesehen sei. Dies verursache Wettbewerbsnachteile für Baden-Württemberg.

Ein großes Problem stellten die Baurechtsunterschiede in Deutschland dar. Überall sei eine Neuregistrierung notwendig und eine Bauvorlageberechtigung. Dies sei bei den Architekten nicht notwendig. Der Bauingenieur sei nur in drei anderen Bundesländern anerkannt. Dies bedeute eine große rechtliche Zersplitterung. Auch hier sei eine übergreifende Anerkennung und Vereinheitlichung notwendig, um in Zukunft wettbewerbsfähig zu sein.

13.20. Deutscher Gewerkschaftsbund (DGB)

Die Neuregelung der 630 DM-Jobs führt nach Ansicht des DGB zu keiner finanziellen Belastung für die Arbeitgeberseite. Im Gegenteil werde insbesondere im Einzelhandel die Wettbewerbsverzerrung bei den Personalkosten zwischen Kleinunternehmen und Handelsketten teilweise zurückgeführt.

Die Ausweitung der Ladenöffnungszeiten wird vom DGB abgelehnt, da sie die Arbeitnehmer/-innen negativ treffe und auch vor allem Klein- und Mittelbetriebe wettbewerbspolitisch an den Rand drücke.

Eine dünne Personaldecke und die damit eingeschränkten flexiblen Einsatzmöglichkeiten benachteilige schon heute die kleineren Fachgeschäfte gegenüber den Einzelhandelsketten.

Eine weitere Liberalisierung führe eindeutig zu einer Konzentration im Handel mit negativen Folgen auf die Innenstädte mit klein- und mittelbetrieblichen Strukturen und auch für die Versorgungs- und Ausgleichsfunktion im ländlichen Raum.

Der Konzentration wirtschaftlicher Macht auf wenige Marktteilnehmer und der damit verbundenen Gefahr der Preisregulierung müsse politisch entgegengesteuert werden. D. h. auch, dass die Wettbewerbsvoraussetzungen der KMU gegenüber Großunternehmen verbessert werden müssen. Global player, die ihre Geschäf-

te im weitestgehend liberalisierten Welthandel betreiben, drängten KMU oft an den Rand.

In Bezug auf die Arbeitszeit werden an die Beschäftigten von kleinen und mittleren Unternehmen und von Großbetrieben unterschiedliche Anforderungen an ihre Arbeitsflexibilität gestellt: So beträgt zwar der gesetzliche Mindesturlaub im Jahr 3 Wochen, der tarifliche Jahresurlaub – diese Vereinbarungen gelten in tarifgebundenen Betrieben – liege jedoch durchschnittlich zwischen 5 und 6 Wochen. Trotz ungesicherter Daten sei davon auszugehen, dass in Betrieben ohne Arbeitnehmervertretung der Urlaub unter dem tariflich festgesetzten Urlaubsanspruch liege. In der Regel sei Schichtarbeit ein Merkmal für Großbetriebe und weniger in kleinen und mittleren Unternehmen zu finden. Dagegen sei die Teilzeitarbeit, insbesondere von Frauen, in KMU weit verbreitet. Unvorhergesehene Nachfrageschwankungen und kurzfristige Personalengpässe seien typisch für weite Bereiche der KMU. Sie stellen an die Beschäftigten ein hohes Maß an Umsetzungsflexibilität. Überdies existierten in einigen Bereichen erhebliche Schutzdefizite der ArbeitnehmerInnen in Kleinbetrieben.

Das Kündigungsschutzgesetz gilt erst ab einer Betriebsgröße von mehr als 5 Beschäftigten. Massenentlassungen müssen darüber hinaus vom Arbeitgeber erst bei einer Betriebsgröße von über 20 Beschäftigten beim Arbeitsamt angemeldet werden. Außerdem könnten die Beschäftigten in kleinen und mittleren Unternehmen in den wenigsten Fällen und dann oftmals, wenn überhaupt, nur einen einköpfigen Betriebsrat wählen.

Die materiellen Bedingungen für Beschäftigte im KMU seien schlechter als in Großbetrieben. Dieser Umstand werde nur teilweise durch die ideellen Bedingungen aufgewogen. Nicht einsichtig sei die rechtliche Schlechterstellung der Arbeitnehmer/-innen in Kleinbetrieben. Daher begrüßt der DGB die Rücknahme der 1996 beschlossenen Verschlechterungen im Kündigungsschutzgesetz, zumal diese keine spürbare „positive“ Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt hatten.

Ein Problem sieht der DGB im bestehenden Betriebsverfassungsgesetz bei der Frage der Wahlvorschriften, die keinen Unterschied machten zwischen Betrieben mit 10 oder 10 000 Beschäftigten. Neben dem allgemeinen Novellierungsbedarf müsse die Wahl für Betriebsräte in Kleinbetrieben erheblich entbürokratisiert und erleichtert werden. Der Schutz der Beschäftigten dürfe nicht an komplizierten Wahlvorschriften scheitern.

13.21. Weitere Anliegen der Wirtschaftsorganisationen

13.21.1. Grundgebühr für Gewerbemüll

Die IHK Region Stuttgart tritt gegen die Pläne einer Abfallgrundgebühr ein. Dies gelte v. a. für den Landkreis Böblingen, der die Einführung einer solchen Grundgebühr bereits beschlossen habe.

Die IHK und einige Firmen aus dem Landkreis Esslingen hatten im Jahr 2000 beim Verwaltungsgerichtshof Mannheim eine Normenkontrollklage eingereicht. Nach Ansicht der IHK steht die Esslinger Abfallsatzung nicht in Einklang mit dem Kreislaufwirtschafts- und Abfallgesetz. Im Kern gehe es um die Frage, ob Betriebe Abfälle mit verwertbaren Anteilen privat entsorgen lassen dürften. Diese Ansicht vertrat jetzt auch das Bundesverfassungsgericht in einem jüngst veröffentlichten Urteil. Damit ist nach Ansicht der IHK einer Grund- und Mindestgebühr für gewerbliche Abfälle eindeutig die Grundlage entzogen.

Die IHK Region Stuttgart hat das Urteil des Bundesverwaltungsgerichts (AZ 3 c 400) zur Behandlung von Gewerbemüll durch die Kommunen begrüßt. Danach müssen Gewerbebetriebe ihre Abfälle in der Regel nicht den Kommunen überlassen. Das Urteil bestätigt eine gleich lautende Entscheidung des Bayerischen Verwaltungsgerichtshofs (AZ 20 b 99.1068). Im konkreten Fall vertrat das Bayerische Landratsamt die Rechtsauffassung, dass betriebliche Abfälle als sog. Abfälle zur Beseitigung den Kommunen zu überlassen sind, wenn darin auch nicht verwertbare Bestandteile enthalten sind. Dieser Auffassung trat das Berliner Gericht jedoch entgegen: Es sei generell zulässig, dass Betriebe Abfälle zur Verwertung und Beseitigung gemeinsam erfassen und diese zur Sortierung geben und anschließend den nicht verwertungsfähigen Rest beseitigen lassen. Das Urteil bestätige das geltende Kreislaufwirtschaftsgesetz, wonach die Betriebe eigenverantwortlich für die Ver-

meidung von Abfällen zu sorgen hätten. Damit werde auch die von einigen Landkreisen geplante Grundgebühr auf Gewerbemüll ad absurdum geführt, so IHK Hauptgeschäftsführer Richter. Die IHK Region Stuttgart empfiehlt den Landkreisen, statt Grundgebühren marktwirtschaftliche Entsorgungskonzepte anzustreben.

Zum Thema Gebühr auf Gewerbemüll hat der LVI ein Gutachten in Auftrag gegeben. Es kommt zu dem Schluss, dass Kommunen und Kreise Gefahr laufen, „rechtlich ins Abseits zu kommen, wenn sie eine solche Grundgebühr erheben“. Umweltminister Müller hatte darüber nachgedacht, weil Kommunen beklagen, dass ihre teuer zu unterhaltenden Deponien immer seltener mit solchen Abfällen beliefert werden. Die Kosten der Abfallentsorgung schlagen sich darum in immer höheren Müllgebühren für Haushalte nieder.

Der LVI wies darauf hin, dass diese Entwicklung eine gewollte Konsequenz des Kreislaufs- und Abfallgesetzes sei. Dort wird vorrangig Vermeidung und Verwertung von Reststoffen vorgeschrieben. Genau das passiere nun; zur Entsorgung blieben entsprechend wenig Gewerbeabfälle übrig. Die privaten Entsorgungsbetriebe hätten darauf mit schmerzlichen Kapazitätsbeschnidungen reagiert. Dieser Situation müssten sich folgerichtig nunmehr auch die öffentlichen Entsorgungseinrichtungen stellen. Eine Grundgebühr sei die falsche Reaktion. Damit würden gegen Rechtsvorschriften verstoßen. Dabei habe gerade das Land „mit unrechtmäßigen Maßnahmen“ bereits bittere Erfahrungen gemacht. Die Landesabfallabgabe ist vom Verfassungsgericht für verfassungswidrig erklärt worden. Das Land musste die eingezogenen Millionen zurückzahlen.

Memorandum mit wesentlichen Ergebnissen aus dem Rechtsgutachten „Verwaltungsrechtliche Grundlagen der dualen Entsorgungsverordnung – zur Reichweite der Überlastungspflicht der gewerblichen Abfällen“, erstattet im Auftrag vom Landesverband der Baden-Württembergischen Industrie durch Rechtsanwalt Dr. Clemens Weidemann, Universität Würzburg, März 2000:

1. Das Kreislaufwirtschafts- und Abfallgesetz bezwecke die Förderung der Kreislaufwirtschaft zur Schonung der natürlichen Ressourcen“. Dieses Ziel bedeute einen Systemwechsel: Von der Entsorgungssicherheit, deren Gewährleistung eine Aufgabe öffentlicher Daseinsvorsorge ist, zu einer Kreislaufwirtschaft, die auf private Akteure und auf den Markt als Regulativ setzt.
2. Ein kommunales Entsorgungsmonopol bestehe nur noch für Abfälle aus privaten Haushaltungen. Im Gewerbemüllbereich setze der Gesetzgeber auf eine verstärkte Eigenverantwortung des Abfallbesitzers: nicht die Kommunen, sondern in erster Linie die Betriebe seien entsorgungspflichtig.
3. Industrie und Gewerbe unterliegen einer verbindlichen Rechtspflicht zur privaten Verwertung. Zu verwerten seien sämtliche betriebliche Abfälle, nicht etwa nur „Abfälle zur Verwertung“.
4. Für den Gewerbemüllbereich liege dem Gesetz ein Pflichtmodell zu Grunde, das durch folgende Grundstrukturen gekennzeichnet sei:
 - Das ökologische Konzept der Umweltbewirtschaftung zielt darauf ab, Kreislaufwirtschaft durch private Abfallverwertung zu fördern und Abfallbeseitigung zu bekämpfen.
 - Eine kommunale Pflichtaufgabe, gewerbliche Abfälle zu beseitigen, besteht nicht mehr. Es liegt vielmehr im Ermessen der Kommunen, gewerbliche Abfälle generell von der öffentlichen Entsorgung auszuschließen und so den Weg freizumachen für eine Vollprivatisierung der Gewerbemüllentsorgung.
 - Für Erfassung und Verwertung betrieblicher Abfälle ist das neue Leitbild der „staatlich auferlegten Eigenverantwortung“ maßgeblich. Dadurch wird den Betrieben wirtschaftliche Freiheit eingeräumt.
 - Durch die auf Abfälle zur Beseitigung beschränkte Überlassungspflicht werden die Eigenverantwortlichkeit des Abfallbesitzers und seine Berechtigung zur Abfallverwertung in keiner Weise eingeschränkt.
5. Rechtswidrige Verwertungsmaßnahmen könnten die zuständigen Behörden durch Einzelfallanordnung unterbinden. Behördliche Anordnungen mit dem Ziel, gegen verwertungswillige Abfallbesitzer eine Beseitigung zur Überlassungspflicht durchzusetzen, seien hingegen rechtswidrig.

6. Die sogen. Hauptzweckklausel sei keine Regelung zur Abgrenzung von Abfallverwertung und Abfallbeseitigung. Wegen der Unbestimmtheit dieser Gesetzesbestimmung sei es bereits aus verfassungsrechtlichen Gründen ausgeschlossen, daraus weit reichende Restriktionen wirtschaftlicher Freiheit herzuleiten, wie dies die Vertreter der Abgrenzungstheorie tun. Die Hauptzweckklausel solle nur in Missbrauchs- oder Umgehungsfällen eine Einzelfallkorrektur der freien Abfallverwertung ermöglichen. Die Hauptzweckklausel könne nicht herangezogen werden, um für betriebliche Abfälle eine Beseitigung oder eine Überlassung in die Kommune durchzusetzen.
7. Die Einführung einer Abfallgrundgebühr gegen Gewerbebetriebe sei unzulässig. Es bestehe kein Zweifel, dass derartige Regelungen auf landesgesetzlicher Ebene oder in kommunalen Abfallsatzungen schon aus kompetenzrechtlichen Gründen verfassungswidrig und damit unwirksam seien, weil sie mit der umweltpolitischen Konzeption des Kreislaufwirtschafts- und Abfallgesetzes schlichtweg unvereinbar seien. Die Grundsätze, mit denen das Bundesverfassungsgericht die Verfassungswidrigkeit der baden-württembergischen Landesabfallabgabe begründet hätten, seien voll übertragbar.

13.21.2. Pflichtmitgliedschaft der Kammern

Die Frage der IHK-Pflichtmitgliedschaft ist Gegenstand intensiver Diskussionen sowohl auf Bundes- als auch auf Landesebene. Der BWIHT habe – ebenso wie einzelne Kammern – darüber mit verschiedensten politischen und nicht-politischen Gruppierungen diskutiert – auch mit den Fraktionen des Landtags. Festzuhalten bleibe, dass die Erfüllung der vom Gesetzgeber den IHKn im IHK-Gesetz übertragenen Pflichten als Selbstverwaltungsaufgabe der in ihnen organisierten Unternehmen Kosten verursache.

Der Gesetzgeber habe deswegen den Industrie- und Handelskammern konsequenterweise die Möglichkeit der Selbstfinanzierung über Beiträge und Gebühren eingeräumt. Über die Höhe von Beiträgen, Gebühren, schließe die Vollversammlung der jeweiligen IHK, die gewählte Vertretung der jeweiligen regionalen Unternehmen.

Die Kammer sei eine Solidargemeinschaft, welche die Interessen aller Unternehmen und Gewerbetreibenden dem Staat gegenüber vertrete. Sie sei Sprachrohr der Wirtschaft. Die IHK habe vielfältige Aufgaben an der Nahtstelle zwischen Staat und Wirtschaft zu erfüllen; sie sei Interessenvertreter der Unternehmen in ihrem Bezirk, erfülle an Stelle des Staates unterschiedlichste hoheitliche Aufgaben und stehe den zugehörigen Unternehmen in allen Fragen des geschäftlichen Alltags als Ansprechpartner zur Verfügung. Diese Aufgaben erfüllten die IHKn, ohne dafür vom Staat finanzielle Unterstützung zu erhalten. Sie seien daher unabhängig vom Staat und könnten die Interessen der ihnen zugehörigen Unternehmen gegenüber Bund, Landkreisen, Städten und Gemeinden unabhängig und ohne staatliche Einflussnahme wahrnehmen.

Die Kammer könne die Interessen der Unternehmen nur dann glaubwürdig und mit Nachdruck vertreten, wenn sie im Namen aller Unternehmen spreche. Der Gesetzgeber habe die Pflichtmitgliedschaft bewusst eingeführt und zuletzt im April 1999 im IHK-Änderungsgesetz ohne Gegenstimmen (bei Enthaltung der Grünen) bestätigt. Den Kurs der Kammer bestimmten die Unternehmen selbst. Die Aufgaben seien durch das Kammergesetz festgelegt. Die Mitglieder der Vollversammlung und des Präsidiums würden demokratisch gewählt. Sie legten auch die Höhe des Kammerbeitrags und die Gebühren fest, beriefen und kontrollierten die Geschäftsführung. Jedes Mitglied von Vollversammlung und Präsidium habe unabhängig von der Größe seines Unternehmens eine Stimme.

Die Mitgliedsbeiträge setzten sich für im Handelsregister eingetragenen Unternehmen zusammen aus einem Grundbeitrag und einer vom Gewerbebeitrag abhängigen Umlage.

Die Mitgliedsbeiträge der IHK Hochrhein-Bodensee decken z. B. rd. 70% des Gesamtbudgets ab. Die übrigen Kosten werden durch Gebühren für spezielle Dienstleistungen (z. B. Beglaubigung) sowie durch ergänzende Markteinkünfte (z. B. aus Weiterbildungsseminaren) erwirtschaftet.

Das Spannungsfeld Pflichtbeiträge – Gebühren – Markteinkünfte könnte aus Sicht der IHK Hochrhein-Bodensee noch angemessener gelöst werden. Um mittelstän-

dischen Firmen moderate Beitragssätze zu ermöglichen, habe man in den letzten Jahren durch Ausschöpfung aller Rationalisierungsreserven konsequent die Umlage gesenkt. Erst vor kurzer Zeit sei ein weiterer Schritt in diese Richtung getan worden. Die Vollversammlung habe Ende 1999 den Umlagesatz für das Jahr 2000 auf 0,33 % reduziert. Die IHK Hochrhein-Bodensee liege mit diesem Wert im unteren Drittel aller baden-württembergischen Kammern.

Der Beitrag für die Ausbildungsverträge decke bei weitem nicht die Gesamtkosten, die mit der Betreuung eines Ausbildungsbetriebes/Auszubildenden effektiv anfielen. Die Gesamtkosten erreichten mehr als den dreifachen Wert.

14. Innovationswirkungen ökologisch orientierter Rahmenbedingungen und Gestaltungsmöglichkeiten zur Entlastung von mittelständischen Unternehmen (Herr Ewringmann, FiFo, Köln)

Die Frage, ob Umweltinnovationen am ehesten durch staatliche Deregulierung oder durch staatliche Intervention und Rahmensetzung angeregt werden, wird kontrovers diskutiert. Im Gegensatz zu allgemeinen Innovationen seien spezifische Umweltinnovationen typischerweise nicht in einem von „richtigen“ Preissignalen bestimmten Rahmen entwickelbar: Für Umweltnutzungen bzw. -schädigungen hätten sich nur in wenigen Fällen Kostenanlastungen und Preise ergeben, die dem Internalisierungspostulat nahe kämen. Neue umweltfreundliche Innovationsparadigmen bildeten sich dementsprechend nicht allein am Markt heraus, sondern bedürften des gesellschaftlich-wissenschaftlichen Diskurses und der politischen Unterstützung durch geeignete Rahmensetzungen bzw. Instrumente:

- Eine Verteuerung umweltschädlicher Aktivitäten als positiver Innovationsimpuls,
- ein Mischinstrumentarium mit Elementen des Ordnungsrechts, der Abgaben (oder Zertifikatsansätzen) und Förderungsmaßnahmen sei erforderlich,
- für kleine Unternehmen sei es schwierig, einen gezielten Austausch von umweltschutzrelevantem Know-How über netzwerkartige Strukturen aufzubauen, daher sei eine Unterstützung angezeigt.

Eine stärkere Verankerung des Umweltschutzes in der Organisations- und Kompetenzstruktur könne durch die Einführung eines Öko-Audits oder eines Energie-Management-Systems erfolgen. Die Einführung könne mit staatlichen Anreizen verbunden werden; diskutiert werde dies vor allem in Verbindung mit Entlastungen im Bereich von Umwelt- und Energiesteuern, wie dies bspw. in Dänemark geschehe. Für kleine und mittlere Unternehmen sei oftmals eine Erleichterung in Genehmigungs- und Kontrollverfahren die attraktivere Alternative.

Ein Beispiel: Innovationseffekte des Verbundes aus Ordnungsrecht, Abgabe und Förderung

Ein gutes Beispiel für die partielle Überwindung von Innovationsrestriktionen stelle ein Mischinstrumentarium dar, das in Hessen aus einem ordnungsrechtlichen Vollzugsprogramm, der Sonderabfallabgabe und einer Förderung aus dem Abgabebefreiung angewendet wurde. Das hessische Vollzugsprogramm zur Vermeidung und Verwertung besonders überwachungsbedürftiger Reststoffe gemäß § 5 I Nr. 3 BImSchG habe insgesamt zu einer deutlichen Verringerung der Sonderabfallmengen geführt. So wurde etwa bei den im Zeitraum 1994/1995 untersuchten Anlagen ein Reduktionspotenzial von 486000 t/a ermittelt, welches anschließend freiwillig oder im Zuge nachträglicher Anordnungen der Behörden ausgeschöpft wurde; dies entspreche einem relativen Rückgang der Abfallmengen um 57%. Allerdings dominierte dabei eindeutig die Durchsetzung bekannter und bereits am Markt angebotener Verwertungsverfahren. Entscheidend war, dass die bestehenden Verwertungsoptionen im Zuge des Vollzugsprogramms vergleichend kalkuliert und damit den Betreibern die Wirtschaftlichkeit bzw. die geringen Mehrkosten häufig erstmals vor Augen geführt wurden.

In sehr vielen Fällen zeigte sich, dass die Entsorgungskosten bislang als Gemeinkostenzuschlag kalkuliert wurden, so dass eine verursacherorientierte Kostenanalyse und -zurechnung nicht möglich war. Dies trat vor allem bei den Unternehmen bzw. Branchen auf, bei denen die Entsorgung auf Grund geringer Abfallmengen nur eine untergeordnete Bedeutung als Kostenfaktor hat. Allerdings wurde die

Frage „Was kostet uns die Abfallentsorgung?“ auf Grund der Abgabe in einigen Fällen erstmals genauer untersucht; sie habe damit zur Schaffung der institutionellen Voraussetzungen für preisinduzierte Innovationen beigetragen. Schließlich spielte der Informationsstand der Betriebsleiter über die Möglichkeiten der Vermeidung oder Verwertung für die Reaktion auf die gestiegenen Entsorgungskosten eine Rolle. In diesem Punkt habe das Vollzugsprogramm die Wirkung der Abgabe merklich unterstützt, da es den Unternehmen die Möglichkeiten zur Reduzierung der Abgabenlast konkret vor Augen geführt habe.

Stärkere Impulse für die Einführung neuartiger abfallvermeidender Produktionsverfahren habe das aus dem Aufkommen der Abgabe finanzierte Förderprogramm gegeben. Gefördert wurden überwiegend Neuinvestitionen oder Verfahrensänderungen, die mit einer echten Abfallvermeidung verbunden waren. Die entsprechenden Anlagen gingen vielfach über den Stand der Technik hinaus. Schwerpunkt des Förderprogramms seien kleine und mittlere Unternehmen, bei denen die Subvention auch zu einer Minderung von Finanzierungsengpässen beitrage. Anfängliche Akzeptanzprobleme der Unternehmen bei der Inanspruchnahme des Programms konnten durch eine Änderung der Förderrichtlinien – Gewährung eines nicht-rückzahlbaren Investitionszuschusses statt einer Zinssubvention – behoben werden.

Fazit: In KMU gibt es große Potenziale für Umweltinnovationen. KMU sehen sich aber auch großen Problemen bei der Umsetzung von Innovationen gegenüber. Vor allem in Verbindung mit Abgaben und Ordnungsrecht ist eine Strategie des individuell kostenfreien oder kostenarmen Informierens erfolgversprechend.

Handlungsbedarfe und Möglichkeiten im Bezug auf Wettbewerbsverzerrungen für KMU in Grenzräumen Baden-Württembergs – Der Oberrhein als Beispiel für die Situation grenzüberschreitender Räume in BW

15. Wettbewerbsverzerrungen für KMU in Grenzräumen – Der Oberrhein als Beispiel für die Situation grenzüberschreitender Räume in Baden-Württemberg (Jürgen Egel, ZEW Mannheim)

Die Ausführungen beruhen auf einer Studie zum Thema „Struktur und Entwicklung des Oberrheingrabens als europäischer Wirtschaftsstandort“. Die Untersuchung entstand in Zusammenarbeit von Institut für Angewandte Wirtschaftsforschung IAW Tübingen, der Konjunkturforschung Basel AG BAK in Basel und dem Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung ZEW in Mannheim.

15.1. Der französische Teilraum – das Elsass

Die kleinbetriebliche Orientierung ist im elsässischen Teil deutlich ausgeprägter als im baden-württembergischen Teil (83% der Betriebe gegenüber 80% haben bis zu 50 Beschäftigte). Der französische Teilraum des Oberrheingrabens kann als die Aufholregion während des Untersuchungszeitraums 1990 bis 95 bezeichnet werden. Gemessen am Niveau des realen Bruttoinlandsproduktes pro Kopf der Bevölkerung ist die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit im Elsass zwar geringer als im deutschen und im schweizerischen Teilraum, mit 1,7% pro Jahr lag die durchschnittliche Wachstumsrate aber weit über jenen in den beiden anderen regionalen Teilräumen des Oberrheingrabens. Auffällig ist darüber hinaus, dass das Elsass die Periode von 1990 bis 95 relativ unbeschadet überstanden hat. Das Wachstum des Bruttoinlandsproduktes pro Kopf der Bevölkerung lag in der ersten Hälfte der 90-er Jahre deutlich über den entsprechenden Raten im deutschen und schweizerischen Teilraum.

Dies hat eine Reihe von Ursachen: Das Elsass hat die mit Abstand niedrigsten Arbeitskosten in der Untersuchungsregion, verbunden mit einer Qualifikation der Arbeitskräfte, die nicht auffallend geringer ist als in den anderen nationalen Teilräumen des Oberrheingebietes. Bei den Genehmigungsverfahren scheint das Elsass auf den ersten Blick zwar wenig Vorteile zu bieten, da hier aber die Rekursverfahren keine aufschiebende Wirkung haben, ist mit einer erheblich höheren Planungssicherheit und auch einer schnelleren Durchführung der Genehmigung insgesamt zu rechnen. Auch wenn Frankreich insgesamt nicht gerade zu den Ländern zählt, die die Wettbewerbsfähigkeit ihrer Unternehmen durch eine geringe Steuerbelastung fördern, sind die Steuervorteile, die in den Elsässer Fördergebieten gewährt werden, so deutlich, dass die gesamte Steuerbelastung hier im Ver-

gleich unerreichbar niedrig erscheint. Schließlich hat das moderate Bevölkerungswachstum den Arbeitsmarkt entlastet, und damit dafür gesorgt, dass das Bruttoinlandsprodukt pro Kopf überproportional gewachsen ist.

Diese Rahmenbedingungen erweisen sich insbesondere für das verarbeitende Gewerbe als vorteilhaft. Hier waren es die beiden Branchen Chemie und Elektrotechnik, die am stärksten expandierten. Entgegen dem allgemeinen Trend des Beschäftigungsabbaus stieg in diesen beiden elsässischen Industriebranchen nicht nur das Anteilsvolumen, sondern auch die Beschäftigung. Im Vergleich mit den anderen Teilräumen ist zudem die Gründungsintensität im verarbeitenden Gewerbe im Elsass überdurchschnittlich. Die Industrie, die offensichtlich von den günstigen Rahmenbedingungen profitiert, ist aber trotz der Steueranreize wenig forschungsintensiv. Es ist davon auszugehen, dass die positive Entwicklung im Elsass in erster Linie durch den Aufbau reiner Produktionsstätten erreicht wurde, die eine geringe Standortbindung aufweisen und keine zentralen Unternehmensfunktionen integriert haben.

Im tertiären Sektor des Elsass zeigen sich enorme Wachstumsunterschiede zwischen den einzelnen Branchen. Während die Banken und Versicherungen einen Wertschöpfungsrückgang seit 1985 hinnehmen mussten, bildete die Branche Verkehr und Kommunikation mit einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum der realen Wertschöpfung um 5,7% das andere Extrem. Dies ist v.a. auf Grund der relativ schlechten Verkehrsinfrastruktur des Elsass verwunderlich. Evtl. ist dies ein Aufholprozess. Zudem bietet das Elsass mit seiner geringen Bevölkerungsdichte ein Flächenpotenzial für Industrieansiedlungen, auf die gerade die Dienstleistungs- und Verkehrs- und Kommunikationsbranche angewiesen sind.

15.2. Der schweizerische Teilraum – die beiden Basler Halbkantone

Der schweizerische Teilraum ist der wohlhabendste Teilraum innerhalb des Oberrheingrabels mit dem höchsten Bruttoinlandsprodukt pro Kopf der Bevölkerung. Allerdings hat sich der Vorsprung der Basler Halbkantone gegenüber den beiden anderen nationalen Teilräumen seit 1985 verringert.

Im schweizerischen Teilraum ist in den frühen 90-er Jahren das gleiche Anpassungsmuster wie im Elsass zu verzeichnen. So stand insbesondere das verarbeitende Gewerbe unter enormem Druck, die Produktionseffizienz zu steigern. Verbunden mit der weiter voranschreitenden Spezialisierung und einer extrem hohen Forschungsintensität in der chemisch-pharmazeutischen Industrie, der Basler Schlüsselbranche, führte dies zu einer Steigerung der Stundenproduktivität um durchschnittlich 5,7% pro Jahr von 1990 bis 95. Die reale Wertschöpfung des verarbeitenden Gewerbes im schweizerischen Teilraum erhöhte sich um durchschnittlich 3% seit 1985 und um 2,8% seit 1990.

Einen nicht ganz eindeutigen Eindruck vermitteln die Daten für den tertiären Sektor. So springt das Null-Wachstum von 1990 bis 95 ins Auge, ebenso wie die rückläufige Stundenproduktivität und in der Folge die Ausdehnung des Arbeitsvolumens. Diese Ausdehnung des Arbeitsvolumens ging aber Anfang der 90-er Jahre tatsächlich mit einer schrumpfenden Beschäftigung einher, während zeitgleich in anderen Teilregionen und übergeordneten Nationen die Beschäftigung im tertiären Sektor ausgebaut wurde. Es liegt die Vermutung nahe, dass der tertiäre Sektor stark durch die nationalstaatlichen Grenzen eines Nicht-EU-Staates beeinflusst wird. Einerseits wird der Markt beschnitten, in dem der Ausdehnung nach Norden im wahrsten Sinne des Wortes Grenzen gesetzt sind, andererseits werden die aber auch vom internationalen Wettbewerb abgeschottet.

Damit erweist sich für die Schweiz die Nichtteilnahme an der EU als das wesentliche Standorthemmnis, was beispielsweise auch durch die im Vergleich zu Deutschland nachlassende Pendlerintensität zum Elsass zum Ausdruck kommt, da die französisch-schweizerischen Grenzgänger nicht von den Freizügigkeitsregelungen der EU profitieren können. Dieser Standortnachteil wird in Zukunft sicherlich zunehmend ins Gewicht fallen. Ansonsten sind die Rahmenbedingungen für den Wirtschaftsstandort der zwei Basler Halbkantone als durchaus positiv zu bewerten. Sowohl bei den Genehmigungsverfahren, und v.a. hinsichtlich der Steuerbelastung, ist die Schweiz ein attraktiver Standort für Unternehmen, was sicherlich ein Grund für die positive Entwicklung des dortigen verarbeitenden Gewerbes ist. Zudem ist die verkehrliche Anbindung Basels als gut zu bezeichnen.

15.3. Der deutsche Teilraum

Der deutsche Teilraum weist eine wirtschaftliche Leistungsfähigkeit, gemessen als Bruttoinlandsprodukt pro Kopf der Bevölkerung auf, die zwischen jener des schweizerischen und jener des französischen Teilraums des Oberrheingrabens liegt. Auch in der Dynamik plaziert sich der deutsche Teilraum in der Mitte, vor dem schweizerischen und hinter dem französischen. Allerdings hat der deutsche Teilraum in der ersten Hälfte der 90-er Jahre stark unter dem schlechten Konjunkturmilieu gelitten, was sich am geringen Wachstum des Bruttoinlandsproduktes um 0,3 % pro Jahr zeigt. Über den gesamten Untersuchungszeitraum von 1985 bis 1995 hat sich das reale Bruttoinlandsprodukt jedoch um 2,6 % erhöht, stärker als in den anderen nationalen Teilräumen.

Das verarbeitende Gewerbe musste im deutschen Teilraum von 1990 bis 95 einen realen Wertschöpfungsrückgang um durchschnittlich 0,8 % pro Jahr hinnehmen. Begleitet wurde der Wertschöpfungsrückgang des verarbeitenden Gewerbes in den frühen 90-er Jahren durch eine Produktivitätssteigerung knapp 3 % pro Jahr, die unter den Werten des französischen und schweizerischen Teilraums liegt. In der Folge sank die Beschäftigung im verarbeitenden Gewerbe des deutschen Teilraums deutlich. Maßgeblich verantwortlich für diese Entwicklung war der Maschinen- und Fahrzeugbau, der von der Konjunkturlaute und den strukturellen Problemen stark betroffen war. Umgekehrt konnte gerade Karlsruhe in der Elektrotechnik und der chemischen Industrie starke Wertschöpfungszuwächse um jeweils gut 3 % pro Jahr realisieren.

Während der deutsche Teilraum des Oberrheingrabens in den frühen 90-er Jahren eine veritable Industrierezession durchleiden musste, zeigt sich das Wertschöpfungswachstum im tertiären Sektor um durchschnittlich 3,1 % pro Jahr erfreulich und übertrifft die Werte der beiden anderen nationalen Teilräume deutlich. Gleichzeitig war auch die Gründungsintensität im Dienstleistungsbereich im deutschen Teilraum überdurchschnittlich. Im Gefolge dieser Entwicklung erhöhte sich auch das Arbeitsvolumen und die Beschäftigung im tertiären Sektor im deutschen Teilraum. Allerdings konnten damit die Beschäftigungseinbußen des verarbeitenden Gewerbes nicht kompensiert werden.

Die Untersuchung der Arbeitskosten, der Genehmigungsverfahren und der unternehmerischen Steuerbelastung haben ergeben, dass Deutschland insgesamt und auch der deutsche Teilraum des Oberrheingrabens für die Unternehmen ein kostenintensiver Standort ist. Dafür bietet er aber vergleichsweise gute Infrastrukturbedingungen. Die Verkehrsinfrastruktur ist im deutschen Teilraum erheblich besser zu beurteilen als im Elsass. Vor allem zeichnet sich der deutsche Teilraum durch eine hohe Dichte an öffentlicher Forschungsinfrastruktur aus, die zu einem großen Teil aus Universitäten besteht, die gleichzeitig auch hochqualifizierte Arbeitskräfte ausbilden. Die hohen und tendenziell steigenden Arbeitskostendifferenziale zwingen die Unternehmen jedoch zu Produktivitätssteigerungen, die häufig nur im Zusammenhang mit einem Beschäftigungsabbau realisiert werden können.

15.4. Regionale und nationale Einflüsse

Alle drei Teilräume haben, verglichen mit den jeweiligen Mutterländern, einen überdurchschnittlich hohen Beschäftigungsanteil im verarbeitenden Gewerbe und einen überdurchschnittlichen Wertschöpfungsanteil. Entsprechend dieser Industrielastigkeit der Region ist der Beschäftigtenanteil im Dienstleistungsbereich und der Wertschöpfungsanteil des tertiären Bereichs geringer als im Vergleich mit den jeweiligen Staaten. Trotz dieses immer noch überdurchschnittlich hohen Anteils des verarbeitenden Gewerbes, in dem sich der größte Teil der Beschäftigungsverluste vollzog, haben alle drei nationalen Teilräume eine unterdurchschnittliche Arbeitslosenquote im Vergleich zum jeweiligen nationalen Durchschnitt. Die Intensitäten der Unternehmensneugründungen sind in allen drei Teilregionen niedriger als die der jeweiligen Staaten. Dies gilt nicht nur für die Gründung insgesamt, sondern auch für das Gründungsgeschehen in allen Wirtschaftszweigen. Die durchschnittliche Unternehmensgröße ist auf Grund der Industrielastigkeit höher. Dies dämpft das Gründungsgeschehen.

15.5. Die Oberrheinregion als europäischer Wirtschaftsstandort

Die Gemeinsamkeiten der Teilräume liegen in einer industrieorientierten Wirtschaftsstruktur, mässigen Gründungsintensitäten, zunehmender Orientierung in Richtung Dienstleistungen. Allerdings lässt sich noch kein einheitlicher Wirtschaftsraum Oberrheingraben ausmachen. Die Entwicklungen sind noch stark von nationalen Entwicklungsmustern geprägt. Bedeutsamen Einfluss haben dabei unterschiedliche Infrastrukturausstattungen, administrative Rahmenbedingungen und steuerliche Gegebenheiten. Die ergänzenden Stärken und Vorteile der einzelnen Teilräume ergeben eine Arbeitsteilung zum Nutzen der Gesamtregion. Folgendes arbeitsteilige Gesamtbild zeigt sich:

Der deutsche Teilraum ist stark industriell geprägt, hat eine solide industrielle Basis mit großen international operierenden Unternehmen, eine gut ausgebaute Forschung, sowohl privat als auch öffentlich. Er entwickelt sich zunehmend zu einem wettbewerbsfähigen Dienstleistungsstandort mit hohem Produktivitätswachstum und Wertschöpfungswachstum und hohen Gründungsintensitäten in diesem Bereich. Dieser Teilraum kann seine Rolle als Dienstleistungszentrum, als Standort für Forschung und Entwicklung, als Quelle des Technologietransfers von Ergebnissen öffentlicher Forschung, hin zu anwendungsorientierten Unternehmen, weiter ausbauen und auch grenzüberschreitend wahrnehmen.

Das Elsass, der französische Teilrahmen des Untersuchungsgebiets, ist geprägt von einer kompetitiven Industrie mit hohem Wertschöpfungswachstum. Die relativ geringe Bevölkerungsdichte, verfügbare Flächen, niedrige Arbeitskosten, entsprechende administrative und steuerliche Vorteile prädestinieren diesen Teilraum als Standort für produzierende Betriebe und Unternehmen, die auf die räumliche Nähe zu für sie wichtigen Dienstleistern (rechts des Rheins) nicht verzichten können. Die hohen Gründungsintensitäten im verarbeitenden Gewerbe im Elsass und das starke Wertschöpfungswachstum in etlichen Industriezweigen deuten bereits in diese Richtung. Diese komparativen Vorteile des Elsass als Industriestandort werden auch zunehmend für Produktionsstätten deutscher und schweizerischer Unternehmen interessant werden, die nicht auf die direkte Nähe der zentralen Unternehmensfunktionen angewiesen sind, aber auch nicht so unabhängig sind, um in weit entfernten kostengünstigen Standorten angesiedelt zu werden.

Basel-Stadt/-Landschaft ist geprägt von einem hohen Dienstleistungsanteil, hoher industrieller Forschung und stellt den einzigen relevanten, internationalen Finanzplatz im Untersuchungsgebiet dar. Hier liegt die wichtige Funktion, die dieser Teilraum, zumindest für den südlichen Bereich des Untersuchungsgebietes, einnehmen kann.

Fazit: Komparative Vorteile arbeitsteilig ausbauen!

15.6. Ergebnisse im Einzelnen

Genehmigungsverfahren:

Für die Unternehmen spielen die materiellen und formalen Anforderungen, die an den Bau und den Betrieb von industriellen Anlagen geknüpft werden, eine immer wichtigere Rolle. Insbesondere die mit der Genehmigung verbundene Informationspflicht sowie die Dauer der Bewilligungsverfahren können Standortentscheidungen beeinflussen.

Bei den materiellen Anforderungen (Beispiel Anforderungen für schriftlichen Antrag) sind die jeweiligen Unterschiede in den Ländern von nicht allzu großer Bedeutung. Die rechtlichen Grundlagen sind etwas anders. In Deutschland sind es eher immissionsschutz- und wasserrechtliche Verfahren, im Elsass eher Betriebs- und Baugenehmigungsverfahren. Aber die Anforderungen sind ähnlich. Dies gilt besonders für den Bereich der Umweltverträglichkeitsprüfung, da dort v. a. EU-Normen greifen. Bei der Dauer der Bewilligung können jedoch große Unterschiede ausgemacht werden. Die Differenzen liegen vor allem in der Prüfungs- und Entscheidungsphase und in der Rechtsmittel- und Rekursphase. Diese Unterschiede resultieren aus unterschiedlichen gesetzlichen Fristen und Beteiligtenzahlen. Ebenso entscheidend sind die nach einer Entscheidung möglichen Rekursverfahren. Dabei ist interessant, dass in Frankreich nach dem Entscheid mit dem Bau begonnen werden kann, wogegen in Deutschland und der Schweiz der Rekurs eine aufschiebende Wirkung hat.

Für die Gesamtdauer des Genehmigungsverfahrens sind in Deutschland mit zwischen 7 und 10 Monaten und in Frankreich mit 6 bis 12 Monaten, in der Schweiz 10 bis 18 Monaten zu rechnen. Ein wirklicher Nachteil für die deutsche Seite des Rheins ist hier nicht zu erkennen.

Zusammengenommen erweisen sich Genehmigungsverfahren in Deutschland und in deutschen Teilräumen im Vergleich zu den zwei anderen nationalen Teilräumen und zu Frankreich und der Schweiz aber auf Grund der relativ langen Dauer und der aufschiebenden Wirkung eines Rekursverfahrens für die Unternehmen als nachteilig.

Handlungsmöglichkeiten bestehen nach Auskunft nur durch gesetzliche Änderung der Genehmigungsverfahren.

Steuern

Der quantitative Steuerbelastungsvergleich zwischen Deutschland, Frankreich und der Schweiz zeigt, dass in nahezu allen Fällen die Steuerbelastungen in der Schweiz am geringsten sind. Im Thesaurierungsfall ist die deutsche Steuerbelastung am höchsten, im Ausschüttungsfall die französische. Für eine Kapitalgesellschaft, die Selbstfinanzierung durch vollständige Gewinneinbehaltung betreibt (Thesaurierungsfall), ist die Steuerbelastung der schweizerischen Gesellschaft am geringsten und beträgt nahezu die Hälfte des Betrags des deutschen Unternehmens. Frankreich nimmt eine Mittelposition ein. Die Hauptursache für diese Belastungsreihenfolge ist in den hohen ertragsabhängigen Steuern in Deutschland zu sehen. Insbesondere der hohe Thesaurierungstarif, der bei der Körperschaftssteuer zur Anwendung kommt, wirkt hier nachteilig. Die Steuerbelastung beträgt in Deutschland durchschnittlich 65 %, in Frankreich 72,85 %, in der Schweiz 60 %.

Durch die Steuerreform sinken die ertragsabhängigen Steuern. Frankreich hat einen hohen Anteil ertragsunabhängiger Steuern. Bezieht man dagegen steuerliche Investitionsförderungsmaßnahmen in Form von Steuerbefreiung für ausgewählte Bereiche des Untersuchungsgebiets mit in die Betrachtung ein, dann sinkt die Steuerbelastung in einzelnen Teilregionen Frankreichs und der Schweiz sehr deutlich auf ein Niveau ab, das sowohl im nationalen als auch in internationalen Vergleich unerreichbar gering ist. Die Besteuerung im Untersuchungsgebiet ist sehr heterogen ausgestaltet. Dies gilt sowohl für Anzahl, Art und Umfang der erhobenen Steuer, als auch für die Erhebungskompetenzen der regionalen Gebietskörperschaften.

Neugründungen – dazu zählen auch neue Ansiedlungen oder Betriebsgründungen – können im Elsaß bis zu 10 Jahren von Körperschaftssteuer und bis zu 5 Jahren von der tax professionnelle (kommunale Gewerbesteuer) befreit werden. Die Steuerspreizung ist in der Schweiz sehr groß. Es bestehen erhebliche Unterschiede zwischen Basel-Stadt und -Land (bis zu 75 %, in Basel-Land besteht die Möglichkeit, für Neuansiedlungen Steuern zu erlassen, in Basel-Stadt nicht, Steuerbelastung Basel-Stadt: 60 %, Basel-Land: 37 %).

Mit Blick auf die beträchtlichen Steuerentlastungen, die insbesondere junge und forschungsintensive Unternehmen in den Teilregionen Colmar und Basel-Landschaft genießen, kann davon ausgegangen werden, dass die regionalen steuerlichen Fördermaßnahmen einen erheblichen Einfluss auf die Standortwahl im ausüben. Es zeigt sich ein Wettbewerb der Steuersysteme um Investitionen, der unter Wettbewerbsgesichtspunkten schädlich ist. Im Kontext der Europäischen Union sind insbesondere die Befreiungen in zahlreichen französischen Teilregionen kritisch zu betrachten, da sie zu Wettbewerbsverzerrungen führen können, die den Grundprinzipien des Europäischen Binnenmarktes zuwider laufen.

Arbeitskosten

Die Arbeitskosten sind in allen betrachteten Wirtschaftszweigen bzw. –branchen im Untersuchungszeitraum deutlich gestiegen. Es bestehen deutliche Kostenunterschiede zwischen den 3 Regionen, z. B. bei den Arbeitskosten je geleistete Arbeitsstunde im verarbeitenden Gewerbe. Dabei zeigt sich eine deutliche Arbeitsteilung der Teilräume, d. h. Massenproduktion im Elsaß, Qualitätsproduktion im deutschen Raum und technologisch orientierte Unternehmen. Die Unterschiede im Niveau der Arbeitskosten sind zwischen Westdeutschland und Frankreich lagen im Untersuchungszeitraum bei Werten von über $\frac{1}{3}$ (z. B. im verarbeitenden

Gewerbe). Aber auch zwischen Westdeutschland und der Schweiz ergab sich noch ein deutliches Gefälle. Hier ergab sich im Wirtschaftszweig Energie- und Wasserversorgung ein Differenzial von fast 25 %. Zum Teil lagen gleichzeitig die Arbeitskosten in Baden-Württemberg oder Rheinland-Pfalz über dem Durchschnitt in Westdeutschland, so dass sich in Grenznähe ein noch deutlicheres Gefälle ergab als auf nationaler Ebene. Diesen Arbeitskostenunterschieden stehen keine entsprechenden Arbeitsproduktivitätsunterschiede gegenüber. Die Ergebnisse weisen darauf hin, dass sich die Arbeitskosten nicht angeglichen haben, sondern verstetigt oder sogar angestiegen sind. Die Mobilität des Faktors Arbeit scheint demnach nicht ausreichend. In der gegenwärtigen Situation ergibt sich v. a. für das Elsass durch das Arbeitskostenniveau ein deutlicher Standortvorteil gegenüber dem deutschen Teilraum. Eine Senkung der gesetzlichen Lohnnebenkosten erscheint daher dringend geboten.

Gewerbeflächen

es bestehen erhebliche Unterschiede in der Beplanung von Flächen. Während in Deutschland detaillierte Flächennutzungspläne und eine Raumordnungsplanung existiert, die zu Restriktionen und Anpassungskosten der Unternehmen bei Erweiterungen führen, existieren in Frankreich keine detaillierten Flächennutzungspläne und höherer Freiheitsgrade. Zersiedlungstendenzen sind stärker als in Deutschland ausgeprägt und es zeigt sich eine insgesamt dünnere Besiedelung. Dadurch bestehen insgesamt Vorteile in Bezug auf Flächenausweitungen. In Deutschland existiert aber immerhin noch ein deutliches Potenzial von 72 % an Flächenausweitungsmöglichkeit. In der Schweiz existieren ebenfalls formale Hürden, aber auch Flächenpotenziale. Die Mietpreise zeigen deutliche Unterschiede zulasten der Nordwestschweiz und Baden-Württembergs; die Grundstückspreise betragen in Baden-Württemberg das 2,5 bis 3-fache gegenüber dem Elsass. Auch in der Südpfalz sind geringere Mietpreise zu beobachten. Das gilt sowohl für Wohnungs- wie für Gewerbemieten.

Forschungsinfrastruktur

Die 3 nationalen Teilräume sind jeweils sehr unterschiedlich mit öffentlicher Forschungsinfrastruktur ausgestattet und auch die Forschungsintensität der Industrie variiert zwischen den 3 Teilräumen stark. Während der deutsche und schweizerische Teilraum eine insgesamt hohe Forschungsintensität aufweisen – innerhalb der Region wie auch zum jeweiligen nationalen Durchschnitt – wird im Elsass trotz des Universitätszentrum Straßburg relativ wenig geforscht. Im schweizerischen Teilraum ist v.a. die industrielle Forschung hoch. Sie wird fast ausschließlich in den Unternehmen der chemischen Industrie durchgeführt, bzw. in privaten Forschungseinrichtungen der großen Chemieunternehmen. Die öffentliche Forschungsinfrastruktur ist in Basel-Stadt /-Landschaft, dagegen eher unbedeutend. Das Gegenteil gilt für das Elsass. Die hier ansässige Industrie ist gering forschungsintensiv.

Im Gegensatz zu dieser regionalen Spezialisierung auf private Forschung in der schweizerischen Teilregion einerseits und öffentlicher Forschung im Elsass andererseits zeichnet sich das deutsche Oberrheingebiet durch ein hohes Niveau sowohl an öffentlicher als auch privater Forschung aus. In beiden Bereichen sind die Forschungsintensitäten im deutschen Teilraum deutlich höher als der westdeutsche und baden-württembergische Durchschnittswert. Der baden-württembergische Teilraum ragt jedoch nur bei der Ausstattung mit öffentlichen Forschungseinrichtungen im Untersuchungsgebiet heraus, die überdurchschnittliche industrielle Forschung des deutschen Teilraums ergibt sich in erster Linie aus der forschungsintensiven chemischen Industrie in der rheinland-pfälzischen Teilregion. Grenzüberschreitende Gemeinsamkeiten in der Forschungslandschaft stellen aber auch ein Potenzial für ein stärkeres Zusammenwachsen der Region durch Forschungsk Kooperation im öffentlichen und privaten Bereich dar. Mit seinen chemischen, medizinischen und molekularbiologischen Forschungsinstitutionen, die von Ludwigshafen, über Heidelberg, Karlsruhe, Strassburg, Freiburg bis nach Basel reichen, verfügt die Oberrheinregion als Ganzes über ein Forschungscuster im Bereich der Bio-, Gen-, Pharma- und Medizintechnik, das sicherlich zu den führenden Europas gehört und sich im europäischen Kontext als Kompetenzzentrum der bio- und gentechnologischen Forschung entwickeln könnte. Hierzu sollten die zwei Bioregions zusammengeführt werden sowie die administrativen und

steuerrechtlichen Rahmenbedingungen konkurrenzfähig zu anderen internationalen Bioregionen gemacht werden.

Insgesamt kommt es auf eine stärker vernetzte Forschungspolitik an. Dabei kommt dem Technologietransfer von öffentlichen FuE-Ergebnissen zu kleinen und mittleren Unternehmen eine zentrale Rolle zu. Hierzu sollten die zwei Bioregions stärker zusammengeführt werden.

Das Elsass stellt derzeit eher einen Standort für sog. verlängerte Werkbänke der Industrie dar. Würde sich das Elsass jedoch als kostengünstiger Standort in der Nähe zur erfolgreichen öffentlichen Forschungsinstitution im Rahmen eines Oberrhein-Standortmarketings darstellen, böten sich auch hier Chancen, das Forschungspotenzial der Region durch ausländische Direktinvestitionen zu erhöhen.

Unternehmensgründungen

In allen Branchen liegen die Gründungsintensitäten der Teilräume des Oberrheingrabens unter denen der jeweiligen Staaten, so dass der Oberrheingraben als relativ gründungsschwache Region bezeichnet werden kann. Bei den Dienstleistungen herrscht im Elsass eine ausgeprägte Gründungsschwäche. Die Gründungen im verarbeitenden Gewerbe finden mit höherer Intensität in den Regionen mit relativ geringer Bevölkerungsdichte statt, v.a. im Elsass ist zu vermuten, dass hier der Flächenbedarf produzierender Unternehmen eine wichtige Rolle spielt. Im deutschen Teilraum konzentrieren sich die Gründungen im Hochtechnologiebereich insgesamt gesehen in den Regionen um Karlsruhe. Das auf Hochtechnologie ausgerichtete Image und die Führungsvorteile zur Technischen Universität scheinen hier einen deutlichen Standortvorteil zu erzeugen. Um die Gründungsdynamik zu erhöhen, sollte – nach Auskunft des ZEW – eine wirksame Deregulierung im Zulassungsbereich für neue Unternehmen erfolgen. Gemeinsame grenzüberschreitende Gründertage und Messen können das Thema Existenzgründung ins Bewusstsein rufen und mit Best-Practise-Beispielen auch grenzüberschreitende Gründungen stimulieren. Die Genehmigungsverfahren für neue Unternehmen sollten deutlich vereinfacht werden. Die Ausbildung an Beruflichen Schulen und Universitäten sollten auf die Möglichkeit der Selbstausbildung ausgerichtet werden. Bei der Stimulierung von Gründungen sollte die identifizierte, funktional orientierte Arbeitsteilung im Oberrheingraben berücksichtigt werden.

Fazit: Harte Standortfaktoren wie Steuerbefreiung, keine aufschiebende Wirkung der Rekurse, deutliche Arbeitskostenunterschiede benachteiligen Unternehmen auf deutscher Seite. Auf eine Harmonisierung sollte daher hingearbeitet werden, gleichzeitig Vorteile und Synergien der Arbeitsteilung genutzt werden.

IV. Bürokratiebelastungen und Ansätze zum Bürokratieabbau

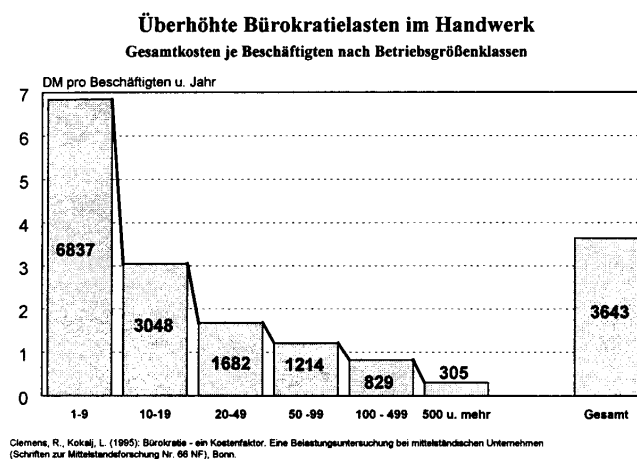
1. Bürokratiebelastung der Wirtschaft und konkrete Ansätze zum Bürokratieabbau

1.1. Belastung der Wirtschaft durch Bürokratie

1995 hat das Institut für Mittelstandsforschung Bonn (IFM) die Belastung der Unternehmen mit überwältigter Bürokratie untersucht. Die zentralen Ergebnisse waren:

- Die Belastung wird als hoch empfunden und hat zugenommen.
- Der Zeitaufwand ist hoch, er belastet v. a. in den kleineren Unternehmen den Unternehmer selbst und zwingt häufig zur (teueren) Vergabe an Externe.
- Der Fixkostencharakter der Leistung belastet v. a. den Mittelstand.

Aus Sicht der meisten Unternehmen gebe es zu viel Formalitäten bzw. Verpflichtungen, diese seien zu komplex, zu häufig (Periodizität) und würden zu oft geändert.



Die gesamtwirtschaftlichen Kosten für überwältigte Bürokratie belaufen sich – nach Berechnungen des IFM – auf 58 Mrd. DM pro Jahr. Davon entfallen 56 Mrd. auf KMU (weniger als 100 Mio. DM Jahresumsatz). Die gesamten jährlichen Kosten der administrativen Belastung für Unternehmen in Europa werden auf 180 bis 230 Mrd. ECU geschätzt; das entspricht 3 – 4% des Bruttoinlandproduktes (grobe Schätzung, geringe Basis).

Der Zeitaufwand steige mit der Unternehmensgröße, im Durchschnitt werden 31 Stunden pro Monat benötigt. Bei den kleinen Unternehmen ist der Zeitanteil für diese Tätigkeiten sehr hoch. Er nimmt mit der Unternehmensgröße ab. Der Fixkostencharakter benachteilige den Mittelstand und insbesondere Kleinunternehmen. Die Belastung betrage bei Kleinunternehmen 6 800 DM pro Beschäftigter. In großen Unternehmen seien es nur etwa 300 DM pro Beschäftigten.

1.2. Ansatzpunkte für eine Reduzierung der Belastungen und internationale Erfolgsbeispiele:

Ansatzpunkte für eine Reduzierung der Belastungen liegen:

- zum einen in der Gesetzgebung selbst (weniger Gesetze, klarere Gesetze, Bereinigung bestehender Gesetzeswerke),
- zum anderen in der Umsetzung der Gesetze durch die Verwaltung, dort, wo der unmittelbare Kontakt mit den Unternehmen besteht (Kundenorientierung, eindeutige Zuständigkeiten, Nutzung von Ermessensspielräumen),
- schließlich bei Genehmigungsverfahren (Beschleunigung, one-stop).

Mit der Gesetzesfolgenabschätzung stehe man in Deutschland noch ziemlich am Anfang der Überlegungen. Wirtschaft und Politik forderten die Gesetzesfolgenab-

schätzung zur Rechtsoptimierung und Vorschriftenbegrenzung. Mehrere Staaten wie die USA, Großbritannien und die Niederlande würden der Gesetzesfolgenabschätzung eine große Bedeutung beimessen und praktizieren zum Teil zeit- und kostenaufwändige Abschätzungsverfahren.

Internationale Erfolgsbeispiele:

Musterbeispiele seien insbesondere die Niederlande und Großbritannien.

Die meisten Länder seien weiter als Deutschland. Es gebe vielfältige Initiativen und Methoden zur Abschätzung der Gesetzesfolgen, wobei darunter durchaus unterschiedliche Dinge verstanden würden. Ermittelt würden z. B. die Auswirkungen auf die öffentliche Verwaltung, auf Unternehmen, auf die Umweltqualität und nachgeordnete Gebietskörperschaften, KMU, internationalen Handel und Beschäftigung.

In der OECD führt etwa die Hälfte der Länder Gesetzesfolgenabschätzungen durch (1996).

Ziele seien:

- Besseres Verständnis der realen Auswirkungen des Regierungshandelns sowie hinsichtlich des Nutzens und der Kosten
- Integration der Maßnahmen in komplexem Zusammenhang (indirekte Effekte)
- Verbesserung von Transparenz und Konsultation auch mit den Betroffenen
- Verbesserung der Berechenbarkeit des Regierungshandelns.

Der Gemeinsamkeit bei den Zielen stünden unterschiedliche länderspezifische Verfahren gegenüber.

- Es bestünden Unterschiede im Anwendungsbereich (Gesetze, Verordnungen).
- Es würden Einzelkosten ermittelt, aber auch komplette Nutzen/Kostenanalysen (USA, Kanada) durchgeführt.
- Die Methoden seien eher konsensgeleitet (Holland) oder eher empirisch (USA).
- Die Institutionalisierung des Verfahrens sei unterschiedlich.
- Die Veröffentlichungspraxis sei unterschiedlich.
- Die Erfolge und Ergebnisse seien unterschiedlich.

Fazit für die OECD: Die Anwendung der Gesetzesfolgenabschätzung bringe den Ländern Vorteile, die es nutzten. In den meisten Ländern habe sie bisher aber einen marginalen Einfluss auf die Gesetzgebung.

1.2.1. EU-Initiativen

Die Kommission habe die Task-Force „Vereinfachung des Unternehmensumfeldes“ (Business Environment Simplification Task Force – BEST) eingerichtet, deren Aufgabe darin bestehe, konkrete Vorschläge zu erarbeiten, um den rechtlichen Rahmen zu verbessern und den Verwaltungsaufwand zu verringern, der die Gründung und Entwicklung in den europäischen Unternehmen hemme.

Auch im Rahmen des Projektes SLIM (Simpler Legislation for the Internal Market) werde (seit Mai 1996) zunächst als Pilotprojekt die Überprüfung und Vereinfachung von Rechtsvorschriften im Binnenmarkt angestrebt, wobei explizit den Schwierigkeiten der KMU besondere Beachtung geschenkt werden solle. Die SLIM-Teams seien kleine Expertenteams; sie bestünden aus Vertretern der Kommission, aus Vertretern der von den Rechtsvorschriften direkt betroffenen Kreise und Sachverständigen der Mitgliedsstaaten.

Themen seien das Vorsteuerabzugsverfahren, die Statistik beim innergemeinschaftlichen Handel, bei den notwendigen Daten, Bauprodukte, alternative Datenerhebungsverfahren oder Anerkennung von Befähigungsnachweisen. In diesen Bereiche gebe es bereits Erfolge. Seit 1998 stünden Vereinfachungen in den Bereichen soziale Sicherheit, elektromagnetische Verträglichkeit und Versicherungsrecht auf der Agenda. Bemängelt werde die Geschwindigkeit bei der Umsetzung der SLIM-Vorschläge im Europäischen Rat und Parlament.

Parallel zu SLIM seien auf Gemeinschaftsebene mehrere Initiativen für Gesetzesvereinfachung auf den Weg gebracht worden (insgesamt 62). Auch hier bestehe eine Diskrepanz zwischen politischer Unterstützung und Umsetzung.

Die EU überprüfe aber auch die Erfolge der Gesetzesvereinfachung, deren Regelung mit den Organisationen der Wirtschaft beraten würden, anhand eines Business Test Panels. Das Neue daran sei, dass die Auswirkungen der Regulierung, also die Durchführungskosten und der Verwaltungsaufwand, direkt von den betroffenen Unternehmen erfragt würden, um zu beurteilen, ob die notwendige Balance im Kosten/Nutzen-Verhältnis erreicht sei. Das Unternehmens-Test-Panel sei repräsentativ, die Ergebnisse schnell verfügbar und anonym.

Bisher seien drei Befragungen mit jeweils mehr als 1000 Unternehmen in 7 bis 10 Ländern durchgeführt worden. Parallel zur dritten Umfrage habe man eine website eingerichtet, über die sich die Unternehmen unmittelbar beklagen könnten über die konkreten Dinge, die sie auf Grund der Gesetzgebung berührten.

1.2.2. Niederlande

Die Niederlande hätten bereits 1985 mit einem Gesetztest begonnen, der der Folgenabschätzung diene, angesiedelt bei den jeweiligen Ministerien, was ein Nachteil sei. Das Wirtschaftsministerium habe dabei unterstützend gewirkt (Business Impact Assessment (BIA)).

1994 habe es eine Ministerrunde gegeben mit dem Ziel, die Unternehmen zu entlasten. Gleichzeitig sei jedem Ministerium auferlegt worden, die Kosten der Verlagerung öffentlicher Verwaltungsarbeiten um 10% pro Legislaturperiode zu reduzieren. Dies gehe nur, wenn die Lasten quantifiziert werden könnten.

Deswegen habe die Niederlande bereits 1992 ein Verfahren zur Messung der Belastung in Auftrag gegeben. Das sogenannte MISTRAL-Modell (MeetInSTRument Administrative) wurde vom EIM (Holländisches Institut für kleine und mittlere Unternehmen) entwickelt. Dabei werden die im Unternehmen im Zuge der Verwaltungsarbeitsleistung notwendigen Arbeiten mit Hilfe eines zweistufigen Verfahrens analysiert und bewertet.

Die Grundidee sei, dass jede bürokratische Belastung der Unternehmen einen Datentransfer hervorrufe. Die Belastung sei eine Funktion des Datentransfer zwischen Unternehmen und Behörde. Dieser Datentransfer könne ein Telefongespräch sein, das Ausfüllen eines schriftlichen Fragebogens oder eine elektronische Übermittlung von Daten über EDI. Dafür habe das EIM das CASH (Classification System Administrative Proceedings) entwickelt, ein Verfahren, das die verschiedenen Leistungen klassifiziere nach Typ, benötigter Zeit und Komplexität.

Mit MISTRAL könnten die Kosten sowohl für Sektoren als auch Größenklassen ermittelt werden.

Die Vorteile von MISTRAL:

- Die Kosten einer einzelnen Maßnahme oder Gesetzesänderung könnten gemessen werden.
- Die Standardisierung in CASH gewährleiste die Übertragbarkeit auf verschiedene Gesetzesbereiche und Mitgliedstaaten.
- Für das Verfahren sei Computersoftware entwickelt worden, die auch in anderen Staaten angewendet werden könnte.

Beide Verfahren sowohl BIA als auch MISTRAL zeigten die Ernsthaftigkeit der Regierung, gegen die Bürokratiebelastung der Unternehmen vorzugehen.

1.2.3. Großbritannien

Auch hier gebe es eine ausgeprägte Beschäftigung mit diesem Thema. Diese sei bereits 1984 mit einer sog. Deregulation Unit begonnen worden. Dies sei eine eigenständige, dem Handels- und Industrieministerium unterstehende Deregulierungsabteilung, die jedes Gesetzesvorhaben auf seine Folgen abschätze. Ziel sei die Verwaltungsvereinfachung und Entlastung der Unternehmen von unnötigen bürokratischen Belastungen. Die Abteilung arbeite mit allen Ministerien zusammen, die ihrerseits über kleine Deregulierungsgruppen verfügten.

Eine weitere zentrale Stelle kontrolliere das Vorhaben, bevor es ins Kabinett komme, wobei der jeweils zuständige Minister per Unterschrift die Verantwortung für die Richtigkeit der Kostenschätzung übernehmen müsse.

1993 habe es einen weiteren Vorstoß gegeben, in dem 7 Beraterstäbe (Business Deregulation Task Forces) mit von den Regulierungen betroffenen Mitgliedern aus der Wirtschaft gebildet worden seien. Es sei darauf geachtet worden, dass auch mittelständische Unternehmen dabei seien. Die Task Forces erstelle Kostenkalkulationen über die Belastung der Unternehmen und der Wirtschaft insgesamt und liefere so der Regierung rationale Entscheidungshilfen für die Abschaffung unnötiger Regelungen.

Ein Folgenabschätzungssystem für neue Gesetzesinitiativen (Compliance Cost Assessment – CCA) habe quantitativen Charakter und werde von den zuständigen Abteilungen der Ministerien nach Rücksprache mit betroffenen Unternehmen aufgestellt. Im Kern handele es sich um eine Kosten-Nutzen-Analyse, wobei die Kosten verbal beschrieben und die Kosten quantifiziert (Schätzung) würden.

Die Kostenschätzer der Ministerien müssten regelmäßig die Adressaten der gesetzlichen Regelung zu den unmittelbaren Auswirkungen befragen, z. B. eine Anzahl von Unternehmen zu den erwarteten Kosten (Small Firms Litmus Test). In der Regel würden 2 oder 3 typische kleine Unternehmen ausgewählt und mit ihnen die folgende Maßnahme diskutiert. Dabei gehe es um die Praktikabilität, die Kosten, aber auch um andere Auswirkungen, wie auf Wettbewerbsfähigkeit und Export. Würden Verbände, die kleine Unternehmen repräsentierten, befragt, entbinde dies nicht vom Lackmus-Test bei den Unternehmen.

Die Ergebnisse des Tests seien, zusammen mit einer Erklärung, wie die Unternehmen ausgewählt worden seien und inwieweit sie repräsentativ seien, für den betroffenen Sektor Teil des Gesetzesfolgenabschätzungsverfahrens. Durch die Veröffentlichung der Gesetzesevaluationen würden die Vorhaben in der Öffentlichkeit diskutiert, was mitunter entscheidenden Einfluss auf die Realisierung habe. Damit wolle man Druck und Kontrolle ausüben, damit noch stärker auf die Vereinfachung hingearbeitet werde.

1993 wurde ein sog. Kodex entwickelt für das Verhältnis zwischen Behörden und Unternehmen. Es wurde eine Beschwerdestelle eingerichtet, an die sich die Unternehmen wenden können.

1994 gab es eine weitere Gesetzesinitiative, 1997 die Better Regulation Task Force. Es wurde ein regierungsunabhängiges Gremium mit 18 Mitgliedern gebildet, um die Regierung bei Regulierungstatbeständen zu beraten. Die 18 Mitglieder (jeweils für ein Jahr, ehrenamtlich) kommen aus großen und kleinen Unternehmen und anderen gesellschaftlichen Gruppierungen.

Im März 1999 habe die Regierung im Rahmen eines Modernising Government Program das Thema Qualität und Kontrolle staatlicher Regulierung erneut aufgegriffen. Dabei sei es um folgende Veränderungen gegangen:

- Die Better Regulation Unit wurde in Regulatory Impact Unit (RIU) umbenannt und müsse bei allen politischen Vorhaben bezüglich der zu erwartenden Belastung gehört werden.
- Die RIU sei auf 45 Mitarbeiter erhöht worden und im Zentrum der Regierung, beim Kabinett angesiedelt; darüberhinaus bestünden Satelliten-Units in allen Abteilungen der Regierung; RIU habe Zugang zu den jeweiligen Ministern.
- Mehr Kontrolle bei neuen Vorhaben im frühen Stadium, um Risiken, Kosten, Nutzen und mögliche nichtreglementierenden Alternativen zu bedenken.
- Mehr Offenheit hinsichtlich der Entwicklung der Reglementierungen inklusive stärkere Konsultationen mit der Wirtschaft.
- Besondere Berücksichtigungen der Belastungen kleinerer Unternehmen; hier würden auch mögliche administrative Hemmnisse für Existenzgründer und den Erfolg wachsender Unternehmen sowie generell Wettbewerbsnachteile der kleinen gegenüber den großen Unternehmen auf Grund bürokratischer Belastung identifiziert.
- Vorausschauendes Programm von Gesetzesinitiativen, inklusive der von der EU zu erwartenden. Das Nebeneinander von nationaler Gesetzgebung und EU-

Gesetzgebung solle besser koordiniert werden, damit Kumulierung nicht vorkäme.

- Stronger Voice in Europe, um sicherzustellen, dass der EU-Ministerrat die kumulative Belastung der EU-Gesetzgebung berücksichtige.
- Parlamentarischer Vorstoß für ein neues Gesetz für mehr Flexibilität bei der Deregulierung.
- Eine stärkere Rolle der Better Regulation Task Force, damit sie Speerspitze im Kampf der Regierung um den Abbau unnützer und ineffizienter Regulierungen sein könne.

Die Bürokratie in Großbritannien schein unbürokratischer zu sein als beispielsweise in Frankreich, was zahlreiche Firmen veranlasst habe, den Sitz dorthin zu verlegen (schnellere und kostengünstigere Registrierung). Andere Faktoren wie niedrigere Steuerlast, 35 Stunden-Woche, kämen hinzu.

1.2.4. USA

In den USA gebe es im Weißen Haus ein sog. Office of Management and Budget (OMB), das Gesetze und Verordnungen der Fachministerien und deren Abschätzungen des Vollzugsaufwandes überprüfe.

Der Kongress verfüge (seit 1974) über ein sog. Congressional Budget Office (CBO) mit 25 Experten zur Gesetzesfolgenabschätzung. Der Unfunded Mandates Reform Act (UMRA) von 1995 und der Congressional Budget Act verpflichteten CBO zu Abschätzung der direkten Kosten aller Gesetzesvorhaben, die den öffentlichen und den privaten Sektor berührten.

1997 habe es einen weiteren Gesetzgebungsakt (Mandates Information Act (MIA)) gegeben, der genau festlege, was die Gesetzesfolgeschätzer zu tun hätten, also genau zu ermitteln, wie hoch die Anzahl der Betroffenen und wie die Wirkungen seien (direkte Auswirkungen und indirekte Effekte auf Preisniveau etc. auf die Folgekosten).

Die Gesetzesfolgenabschätzung hänge von den wissenschaftlichen Ergebnissen ab und sei oft schwierig. Bei den Methoden gebe es Unterschiede. Die USA gingen sehr empirisch vor. Im Bereich der Umweltschutzgesetzgebung würden sehr detaillierte Analysen durchgeführt, in anderen Bereichen grobe Schätzungen.

Jährlich würden etwa 700 Kostenfolgenabschätzungen in den USA durchgeführt. Die Prüfverfahren orientierten sich an den geschätzten Folgekosten. Je höher die Kosten, desto gründlicher das Schätzverfahren. Dabei würden auch Interviews und Befragungen der von der Regelung Betroffenen durchgeführt. Jeder Abgeordnete könne im Gesetzgebungsverfahren namentliche Abstimmung über die vom CBO durchgeführte Gesetzesfolgenabschätzung verlangen. Die Schätzungen würden soweit wie möglich veröffentlicht und allen interessierten Parteien gleichzeitig zur Verfügung gestellt. Diese auch in anderen Ländern gepflegte Vorgehensweise diene der Kontrolle und vermöge zusätzlichen Druck auf die Entlastungsbemühungen auszuüben. Dies sei auch in anderen Ländern, die als mustergültig gelten würden, der Fall.

Fazit und Handlungsbedarfe:

1. Die Notwendigkeit einer Regelung müsse hinterfragt werden
2. Der potenzielle Nutzen einer Regelung müsse die potenziellen Kosten rechtfertigen, auch wenn man nicht alles quantifizieren könne.
3. Sei eine Regelung unumgänglich, dann müsse sie mit den Betroffenen getestet und öffentlich diskutiert werden.
4. Die methodologischen Grundlagen (Qualitätsstandards) für eine flexible und effiziente Gesetzesfolgenabschätzung müssten festgelegt werden. Perfektionismus sei nicht nötig, eine grobe Schätzung sei besser als gar keine. Das Gesetzgebungsverfahren solle nicht behindert, sondern transparenter und besser werden. Eine Gesetzesfolgenabschätzung sei unsinnig, wenn die Gesetzgebung hinter den aktuellen Problemen hinterherarbeite (z. B. Umweltgesetzgebung).
5. Die Gesetzesfolgenabschätzung sei zu institutionalisieren, die Analyse in den Gesetzgebungsvorgang zu integrieren und die Öffentlichkeit zu gewährleisten.

6. Schließlich bedürfe es des politischen Willens und der politischen Unterstützung. Hier könne von anderen Ländern gelernt werden. Unter der Prämisse des schlanken Staates sei die Institutionalisierung einer Gesetzesfolgenabschätzung nicht einfach. Die Umsetzung in einem Staat mit traditionell ausgeprägter Regulationsneigung sei besonders schwierig. Trotzdem solle das Ziel nicht aus dem Auge verloren werden, es könne ein Beitrag zur politischen Kultur sein.

2. Bürokratiebelastung von kleinen und mittleren Unternehmen

2.1. Situation und Maßnahmen in der Schweiz (Prof. Dr. Hans Jobst Pleitner, Schweizerisches Institut gewerbliche Wirtschaft an der Universität St. Gallen)

2.1.1. Die Situation in Zahlen

Die Bürokratiebelastung habe in der Schweiz schon in den 80er Jahren im Durchschnitt 30 Stunden pro Monat und Unternehmen erreicht. Dieses Ergebnis habe beträchtliches politisches Aufsehen erregt und sich mit der Hoffnung verbunden, dass energisch an den Abbau dieser Behinderung gegangen würde. Die Hoffnung habe sich allerdings nicht erfüllt. Im Gegenteil habe die Regelungsdichte weiter zugenommen, und demgemäß habe sich in der Wirtschaft erneut Unzufriedenheit angestaut.

Nach einer Folgeuntersuchung habe sich die Belastung von 30 auf 55 Stunden pro Monat und Unternehmen erhöht, also fast verdoppelt. Eine durchschnittliche mittelständische Unternehmung benötige jeden Monat mehr als eine reguläre Arbeitswoche zur Bewältigung der Bürokratielast. Bei weiter gehender Analyse variere dieses Resultat erheblich unter den untersuchten Kantonen (zum Beispiel Kanton Zürich mit 80 Stunden, Kanton St. Gallen 44 Stunden), was auf die extreme föderalistische Struktur der Schweiz und die damit verbundene Vielfalt der administrativen Vorgaben und Anforderungen zurückzuführen sei.

Eine international vergleichende Untersuchung habe ergeben, dass die Belastungen der deutschen Unternehmen mehr als doppelt so hoch lägen, nämlich bei 120 Stunden pro Monat. Der maßgeblichste Unterschied, also die größte Mehrbelastung, wurde beim „betriebsbedingten Aufwand mit Sonderfällen“ (Genehmigungen) beobachtet:

Zeitaufwand im internationalen Vergleich:

	D	A	CH	Total
Zeitaufwand in Std./Monat über alle Nennungen pro Block				
Arbeits- und sozialrechts- bedingte Vorschriften	24.81	24.49	19.49	20.64
Steuer- und abgaben- bedingte Vorschriften	29.38	27.50	12.85	16.62
Statistikbedingter Aufwand	4.77	4.05	1.69	2.41
Betriebsbedingter Aufwand und Sonderfälle	56.65	56.85	16.42	26.93
Umweltschutzbedingter Aufwand	5.86	6.39	4.05	4.76
Total	121.46	119.28	54.50	71.36

Aus der Sicht der durchschnittlichen Belastung stelle sich die Schweiz also besser. Die Kehrseite der weniger gravierenden administrativen Belastungen in der Schweiz seien die Nichtexistenz großzügig ausgestalteter Unterstützungs- und Förderprogramme.

In einem zweiten Teil der Studie wurden die KMU nach den erzwungenen unternehmerischen Konsequenzen befragt. Dabei schnitt die Schweiz im Vergleich zu Deutschland nicht mehr ganz so gut ab. Insgesamt aber stelle sich die Situation in

einem weniger regulierten Land viel günstiger dar, mit anderen Worten, würden dort in den KMU wesentlich seltener Anpassungsmaßnahmen notwendig:

Erzwungene Konsequenzen im Ländervergleich („ja“-Angaben der KMU in %)

	CH	D	NL	A	Gesamt
Änderung Sachanlagen	20.5	28.6	8.7	41.7	20.2
Änderung Produktionsabläufe	15.1	21.4	5.8	25.0	14.3
Zusätzliche Büroarbeiten	45.2	42.9	18.8	50.0	39.0

Bürokratische Vorschriften könnten also zusätzliches Personal „erzwingen“ und zusätzliche Ressourcen binden. Sie könnten aber auch (je nach Ausgestaltung) die Einstellung von Personal überhaupt, die Festanstellung oder die Vollzeiteinstellung erschweren und hätten so direkte Konsequenzen auf den Arbeitsmarkt. Diese Überlegung bekräftigt die These, dass es möglich sei, allein durch die Entbürokratisierung Arbeitsplätze zu schaffen.

2.1.2. KMU-Forum als Weg zur Entlastung

Die Schweiz habe eine ganz ähnliche Entwicklung erlebt wie viele westliche Länder. Die Bedeutung der KMU sei heute voll anerkannt; ihnen werde sogar eine entscheidende Funktion für die wirtschaftliche Entwicklung der Volkswirtschaft zugesprochen. Ebenso wie andere europäische Länder gehe folgerichtig die „öffentliche Hand“ daran, die KMU besonders zu fördern. Sie tue das in Helvetien allerdings wie üblich mit einigem Bedacht und ohne ausgeprägten KMU-politischen Aktionismus, getreu ihren traditionellen, im öffentlichen Bewusstsein tief verankerten, wirtschaftspolitischen Grundüberzeugungen:

Gute Rahmenbedingungen zu schaffen, habe oberste Priorität. Eingriffe durch den Staat sollen möglichst vermieden und jedenfalls nur dort getätigt werden, wo der Markt sich schwer tue. Direkte Finanzhilfen an Unternehmungen kämen nicht in Betracht.

Ein Beispiel des „neuen KMU-Bewusstseins“ sei der Versuch der Schaffung eines Gesetzgebungsmechanismus, der die besonderen Anliegen der KMU bei jeder relevanten neuen Vorlage berücksichtige. Der Versuch sei eine Konsequenz aus der erwähnten zweiten Studie über die administrativen Belastungen der KMU. Seit kurzem werde (soweit relevant) jedes neue nationale Gesetz und jede neue nationale Verordnung auf die mittelstandspolitischen Auswirkungen überprüft. Dabei seien fünf Punkte zu betrachten:

1. Besteht überhaupt die Notwendigkeit staatlichen Handelns?
2. Welche Auswirkungen hat die Regelung speziell auf unsere Zielgruppe?
3. Welche Auswirkungen hat die Regelung auf die Volkswirtschaft insgesamt?
4. Welche möglichen Alternativen zur vorgeschlagenen Regelung gibt es?
5. Welche praktischen Probleme könnten sich im Vollzug stellen?

Diese Regelung erinnere an die Gesetzgebung in vielen OECD-Ländern, die als „Regulatory Impact Analysis“, kurz RIA, bekannt sei. Sie werde aber durch einen KMU-Verträglichkeitstest ergänzt.

Bemerkenswert sei also, dass explizit auf die Bedürfnisse und Anliegen der KMU eingegangen werde und dass im Übrigen eine eigentliche KMU-Verträglichkeitsprüfung verlangt werde. Sie solle namentlich durch ein spezielles KMU-Forum gewährleistet werden. Bei diesem KMU-Forum handele es sich um eine außerparlamentarische Expertenkommission, die (Ende 1998) vom Berner Bundeswirtschaftsministerium (Eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartement) installiert worden sei. Das Forum habe sich generell dafür einzusetzen, dass im Bund der besonderen Bedeutung der kleinen und mittleren Unternehmen Rechnung getragen werde.

Seine Hauptaufgabe sei es, Stellungnahmen zu Bundesgesetzen und -verordnungen aus Sicht der KMU zu formulieren. Besondere Beachtung solle dabei der Punkt finden, welche Belastungen der Vollzug der vorgesehenen Maßnahmen mit

sich bringe, sei dies administrativ, kostenmässig oder im Sinne einer Einschränkung der unternehmerischen Handlungsfreiheit (aus der „Einsetzungsverfügung des Ministeriums“). Das Forum solle den Repräsentantinnen und Repräsentanten der Wirtschaft die Möglichkeit geben, direkt mit den zuständigen Bundesämtern die Anliegen der KMU zu „artikulieren, um so deren Umtriebe im Behördenverkehr in Schranken zu halten“ (weiter aus dem Text der Verfügung). Im Einzelnen könne das Forum Vereinfachungen vorschlagen und Empfehlungen abgeben.

Das Organ werde gemeinsam geleitet von einer führenden Vertreterin des Bundes und einem mittelständischen Unternehmer. Mitglieder der Gruppe seien außer einem weiteren Repräsentanten der Exekutive (der die Kantone vertritt) sechs Unternehmer und Unternehmerinnen. Je nach Thematik könne das Forum weitere Persönlichkeiten zu den Sitzungen beiziehen. Die Kosten würden vom Bund getragen. Das Gremium tage viermal jährlich.

Im ersten Tätigkeitsjahr (1999) habe sich das Forum mit vier Komplexen beschäftigt:

1. Rechnungslegungsgesetz

Diese Vorlage bezwecke eine Anpassung der schweizerischen Vorschriften an die neuen europäischen Regeln der Rechnungslegung. Das KMU-Forum komme auf Grund seiner Beratungen zu dem Vorschlag, dass die Arbeiten am neuen Rechnungslegungsrecht wegen des Mehraufwandes für zahlreiche KMU eingestellt werden sollten, bis ein EU-Beitritt den Erlass dieser Bestimmungen wirklich erforderlich mache.

2. Verordnungen zum Arbeitsgesetz

Hier laute der Tenor im KMU-Forum, die Verordnungen seien für Nichtfachleute nicht lesbar – und für KMU schon gar nicht. Aus dieser Feststellung wurde der Vorschlag abgeleitet, mit den Branchenverbänden ein Handbuch über die Verordnungen zu erstellen und die Einführungsfristen zu verlängern.

3. Neues GmbH-Gesetz

Sieben Jahre nach einem parlamentarischen Vorstoß des heutigen Ko-Präsidenten des Forums präsentierte die Bundesregierung einen Vorschlag zur Neufassung des GmbH-Rechtes. Nach Meinung des Forums würde diese Neufassung jedoch gegenüber der gültigen Version keine Erleichterung (insbesondere bei der Gründung einer GmbH) bringen. Es wurde daher vorgeschlagen, bei der alten Fassung zu bleiben.

4. Verordnung zum Heilmittelgesetz

Diese Verordnung bedeute in der Perspektive des Forums so massive Erschwernisse, dass sie von KMU schlichtweg nicht mehr erfüllt werden könnten. Hier werde daher – erstmals unmittelbar in Zusammenarbeit mit einer internen Arbeitsgruppe des Bundes, der sogenannten KMU Task Force – eine Verbesserung der Verordnung angestrebt.

Naturgemäß lasse sich nach nur einem Jahr Tätigkeit noch kein abschließendes Urteil über die Wirksamkeit des KMU-Forums abgeben, auch wenn es materiell erstaunlich viel geleistet habe. Freilich sei der Einsatz der Mitglieder mit zusätzlicher Arbeitsbelastung 20 bis 30 Arbeitstage für insgesamt vier Sitzungen im Jahr verbunden. Zu den Erfahrungen zähle ferner, dass die Repräsentanten aus KMU fachlich zuweilen an die Grenzen ihrer Urteilsfähigkeit stießen, namentlich bei hochkomplexen Vorlagen. Dafür habe sich als vorteilhaft ergeben, wenn die Unternehmer/innen selber einmal parlamentarisch tätig gewesen seien. Sie verfügten dann über einen besseren Einblick in die „Mechanismen“ der Generierung von Vorlagen. Jedenfalls sei aber der Lerneffekt für die Praktiker aus den KMU sehr groß – und für die Beteiligten aus der Exekutive nicht minder. Diese Tatsache allein verbessere das gegenseitige Verständnis und die Bereitschaft, aufeinander zuzugehen.

Der Effekt, gemessen an der konkreten „Eignung“ bzw. Praktikabilität der geprüften Vorlagen zur „Schonung“ der KMU, könne aber noch gesteigert werden, z. B. durch eine vorausseilende Einflussnahme des KMU-Forums bereits vor der Ausformulierung von Entwürfen zu Erlassen.

In Zusammenarbeit mit der St. Galler Industrie- und Handelskammer habe man begonnen, sich über einen Ausbau des skizzierten „Berner Konzepts“ Gedanken zu machen. Diese werde in dreierlei Richtung angestellt:

- weitere Systematisierung,
- stärkere Prozessorientierung,
- grössere Unabhängigkeit von partikularen Interessen sowohl auf Seiten der Behörden wie der KMU.

Standortvorteile in der Schweiz böten ein ausgeklügeltes Vernehmlassungsverfahren der Verbände sowie das Instrument des Referendums (Volksabstimmung). Die geringere Belastung mit Bürokratieauflagen könne zum Teil auch mit der Nicht-Mitgliedschaft in der EU zusammenhängen. Insbesondere aber die ausgebauten Vernehmlassungspraxis verhindere unnötige Auflagen.

2.2. „Administrative Belastungen von Handwerksbetrieben“ (Studie des Instituts für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim (ifm), Dr. Ralph Ganter)

2.2.1. Ziele der Untersuchung

Ziel der Untersuchung war die Erfassung nichtmonetärer Staatslasten für kleine und mittlere Handwerksbetriebe, die aus administrativen Mitwirkungspflichten der Unternehmer entstehen (Hilfsdienste für den Staat ohne unmittelbare monetäre Abflüsse). Die folgenden Bereiche wurden untersucht:

- Sozialrechtliche Leistungen
- Personalbedingter Steueraufwand
- Statistikbedingter Aufwand
- Aufwand für den Umweltschutz und die Arbeitssicherheit

2.2.2. Hauptergebnisse der Studie

Ermittelt wurde, dass im Durchschnitt auf bürokratiebedingte Hilfsarbeiten pro Unternehmen jährlich 288 Stunden entfallen. Der Zeitaufwand je Beschäftigtem sinke kontinuierlich mit steigender Betriebsgröße. Er lag in der Studie jährlich zwischen 15,5 und 1,2 Stunden. Die Kosten lagen damals im Durchschnitt der befragten Unternehmen jährlich für alle Belastungsbereiche bei knapp 28 000 DM und bei knapp 13 000 DM pro Unternehmen ohne Umweltschutz und Arbeitssicherheit. Bei der Höhe dieser Lasten spiele es eine Rolle, dass die Leistungen (zwangsläufig) zum überwiegenden Teil vom Betriebsinhaber (und dessen Familienangehörigen) erbracht würden, also nicht delegiert werden könnten.

Die ermittelten Zahlen entsprächen in etwa denen, die auch andere Lastenstudien ergäben. Die Untersuchungsmethode, nämlich intensive Interviews mit den Betriebsinhabern und Aufnahme des Zeitbedarfs, erlaubte eine Reihe von detaillierten Lösungsvorschlägen.

Der Auftraggeber der Studie, das Staatsministerium Baden-Württemberg, ging davon aus, dass die Belastungen zu einem wesentlichen Teil auf Vorschriften des Landes beruhten und erhoffte sich von der Studie Hinweise darauf, welche verändert werden könnten. Tatsächlich lag das Schwergewicht bei den verwaltungsmäßigen Hilfstätigkeiten auf Auskunftsbegehren des parafiskalischen (halbstaatlichen) Bereichs.

2.2.3. Verminderung der administrativen Lasten durch eine digitale Verwaltungsreform

Es sei charakteristisch für die eruierten Lasten, dass sie geballt aufträten und sich ständig wiederholten, auch wenn unterschiedliche Institutionen zu bedienen seien. Vorgeschlagen wurde daher, in einem konzertierten Vorgehen die Berichterstattung zu vereinheitlichen und zu konzentrieren. Dieser Vorschlag sei bei der Landesregierung auf fruchtbaren Boden gefallen und im Rahmen der „Digitalen Verwaltungsreform für Wirtschaft und Handwerk“ aufgegriffen worden. Problematisch sei allerdings die zeitliche Verzögerung. Die Aufgabe sei vom Staatsministerium an das Innenministerium abgegeben worden und liege nun in der Zuständigkeit des Wirtschaftsministeriums. Dort habe es wohl in der Vergangenheit Kapazitätsprobleme gegeben, die inzwischen gelöst seien. Die Aufgabe könne nicht

„nebenbei“ erledigt werden. Bis zur Implementierung eines funktionsfähigen Systems sei es noch ein weiter und steiniger Weg.

Grundgedanke der „Digitalen Verwaltungsreform“ sei die Schaffung eines Datenpools, in dem „Stammdatenblätter“ der Unternehmen und der Mitarbeiter hinterlegt seien, die die notwendigen Informationen für die verschiedenen Institutionen enthielten und bei Bedarf abgerufen werden könnten. Das könne mit einer laufenden automatischen Aktualisierung oder mit einer Aktualisierung bei Abruf verbunden sein. Die Erleichterung für die Unternehmen ergebe sich durch das parallele Führen dieser Stammdaten im Unternehmen in einer elektronischen Rechnungswesen der Betriebe integrierten Form. Die Abfragedaten würden also in anderem Zusammenhang schon generiert und stünden quasi auf Knopfdruck zur Verfügung, müssten also nicht jedesmal von Neuem in Bezug auf die unterschiedlichen Definitionen der Fragesteller neu aufbereitet werden. Soweit sie bereits im Datenpool gespeichert seien, würden die Unternehmen bei der Abfrage gar nicht tangiert.

Diese Form der Datenabfrage setze selbstverständlich die Existenz einer Datenverarbeitung in den Unternehmen und die Nutzung entsprechender Rechenwerke (vor allem für die Personalverwaltung) voraus mit Verknüpfungen (Schnittstellen) zu den Stammdatenblättern. Im Rahmen der Digitalen Verwaltungsreform sei die Entwicklung entsprechender Software angedacht, die den Unternehmen zur Verfügung gestellt werden solle.

Die Schwierigkeiten einer solchen Vorgehensweise lägen auf der Hand. Es müssten zunächst die verschiedenen Informationswünsche erfasst und nach Möglichkeit vereinfacht werden; denn Einkommen sei dabei keineswegs gleich Einkommen. Da sich die Informationswünsche im Zeitablauf änderten, handle es sich auch um eine Daueraufgabe mit anhaltendem Finanzierungsbedarf. Eine nicht zu unterschätzende Schwierigkeit bestehe darin, dass hier sehr viele Institutionen mitwirken müssten, die mehr oder minder autonom und vom Lande nicht weisungsabhängig seien. Es müssten für die differenzierten Zugangsrechte Datensicherungsprobleme gelöst werden, ein heute allerdings nicht mehr allzu gravierendes Hemmnis. Gewichtiger sei dagegen aufzunehmen, welche betriebsrechnerische Software in den Unternehmen verwendet werde und dafür adäquate Schnittstellen (Übergänge zum Datenpool) zu entwickeln. Dort, wo in den Betrieben die betriebsrechnerische Software noch gar nicht implementiert sei, und das sei bei kleinen Unternehmen noch sehr oft der Fall, müssten die Unternehmen dafür gewonnen werden, solche Systeme einzuführen. Andernfalls sei kein Rationalisierungseffekt möglich. Immerhin würde sich bei dieser Gelegenheit zugleich ein Impuls für die erwünschte Einführung und Verbreitung der EDV in den Betrieben ergeben.

Es müsse sich bei der „Digitalen Verwaltungsreform“ nicht um eine Daueraufgabe des zuständigen Ministeriums handeln. Die Fortführung des Projektes und die ständige Pflege der Programme könnte der Wirtschaftsselbstverwaltung und die Finanzierungsverantwortung den betroffenen Stellen übertragen werden, wobei die öffentliche Hand, wenn sie sich als Verursacher der gegenwärtig gegebenen Lasten fühle, sehr wohl einen Finanzierungsanteil übernehmen könne. Sollten sich Standards herausbilden, sei davon auszugehen, dass die Entwickler betrieblicher Software die Schnittstellen in ihren Programmen mit vorsehen würden, so dass es dann nur noch einer Kontrolle (Zertifizierung) durch den Datenpool und keiner eigenen Entwicklungsarbeit mehr bedürfe. Da ein Großteil der Daten auch im Rahmen der Steuerberatung aufbereitet werde, könnte auch hier eine Anbindung gesucht werden (z. B. Bezug der Daten von DATEV). – Das Institut sei an der Umsetzung der gemachten Vorschläge nicht beteiligt.

2.2.4. Weitere Vorschläge zum Abbau von Bürokratie

Der von der Digitalen Verwaltungsreform angestrebte Weg werde als der Beste eingeschätzt.

Die Mehrzahl der Auskunftsbegleichen betreffe die Arbeitnehmer. An ihrer Stelle antworte der Arbeitgeber. Es könnte sehr wohl auch ein System der Selbstauskünfte der Arbeitnehmer eingeführt werden, selbst bei der Lohnsteuer. Die Kontrolle könnte sich dann auf Stichproben in den Betrieben beschränken.

- Für die unumgänglichen Bürokratielasten sollte den Unternehmen nach Betriebsgröße gestaffelte Betriebskostenpauschalen oder besser noch (um auch

Verlustbetriebe zu berücksichtigen) Steuergutschriften zugestanden werden, die bei der Ertragsbesteuerung Berücksichtigung fänden.

- Monatliche oder vierteljährliche Akontozahlungen mit jährlicher genauer Abrechnung
- Bei kleineren Beträgen Übergang zu jährlichen Zahlungen
- Abschaffung einiger Sofort- bzw. Kontrollmeldungen (denen dann später Abgabepflichten folgten). Die Vollständigkeit dieser Informationen über die Veränderungen der Arbeitsverhältnisse würden häufig nicht kontrolliert und Versäumnisse toleriert
- Anpassung der Erhebungsbogen auf die Verhältnisse in den befragten Unternehmen und nicht Übermittlung des vollständigen Fragenkatalogs, der zum großen Teil (oder größten Teil, wie bei der Steuererklärung) nicht auf den Befragten zutrefte
- Einsatz computergestützter Telefoninterviews statt Verschickung von Fragebogen
- Längere Fristen und mehr Toleranz in Bezug auf Terminüberschreitungen bei der Rücksendung der Fragebogen
- Bereitschaft der anfragenden Stellen, schnell Unklarheiten klären zu wollen (effektive Hotlines)
- Vereinfachung des berufsgenossenschaftlichen Tarifsystems
- Intensivere Einbindung der Steuerberater in Bereitstellung der gewünschten Informationen

2.2.5. Allgemeine Bemerkungen zum Bürokratielastenabbau (Dr. Ralph Ganter, Institut für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim (ifm))

1. Es zeige sich ein zunehmendes Belastungsempfinden bei Unternehmern, da diese mehr Kontakt mit Behörden hätten als der Normalbürger.
2. Es stelle sich die grundsätzliche Frage der Verteilung der zwangsläufig anfallenden Bürokratielasten: Gemeinlastprinzip versus (unbestimmtem) Verursacherprinzip.
3. ökonomische Last / psychologische Last
4. Vorschriftenlast / Bürokratienlast
5. Abbau der Vorschriftenlast
 - Bürokratiekosten-TÜV: nur ein Teil der Gesetzesfolgenabschätzung
 - allgemein verständliche Sprache
 - Begründung für das Gesetz beim Gesetz belassen
 - die Betroffenen informieren (z. B. kommunale Nutzungs- und Bauplanänderungen)
 - Entgelt für die Mithilfe der Privaten (Steuergutschriften)
 - Stärkung der Eigenverantwortung der Wirtschaft (bei Öko-Audit weniger Kontrolle)
 - Werbung für die Vorschriften
6. Abbau der Bürokratielast
 - Servicegedanken fortentwickeln und intensivieren (nicht „Kundenorientierung“). Kontraproduktiv seien dabei die Rahmenbedingungen der Verwaltungstätigkeit: Haushalts-, Personal- und Reisekostenrecht, die Art der Kontrolle, die Kriterien der Beförderung, der Umgang mit Kreativität und Flexibilität und vieles andere stünden diesem Servicegedanken im Wege. Bürokraten würden nicht geboren, sie würden in der Verwaltung dazu erzogen.
 - Kompetenz des Verwaltungspersonals (das Wissen um die Vorgänge) stärken. Einseitige Information bewirke das Gefühl der Entmündigung. Rückkopplung müsse möglich sein und zur Kenntnis genommen werden.

- Verbindlicherer Stil („Sie müssen“, „Hochachtungsvoll“, fehlende Anrede und Grußformel). Freikuvert, Nutzungsmöglichkeit moderner Zahlungstechniken. Hinweis auf Rechtsvorschriften, die der Empfänger nicht greifbar habe (Internetangebot von Rechtsvorschriften).
- Mehr sachliche (nicht rechtliche) Überzeugungsarbeit leisten. Bei Auskunftsberehen Redundanzen (nicht zutreffende Fragen) vermeiden (Beispiel Steuererklärung).
- Individualisierung von Fragebögen. Mehr Termintoleranz.
- Erreichbare kompetente Auskunftsstelle (Hotline) ohne überhöhte Telefongebühren (0180)
- Nachvollziehbarkeit des Verfahrens (Willkürausschluss)
- Merkblätter für häufig vorkommende Fälle
- Anblick und Ausstattung der Amtsstuben (PC vom Sperrmüll). Imagewandel sei eine Frage von Generationen.
- Effektives Beschwerdemanagement. Unternehmenserfahrener Ombudsmann im weitesten Sinne.
- Schulung privater Berater für Behördengänge.
- Zentrale Anlaufstellen (One-Stop-Shops, One-Stop-Agencies) Nicht alle Vorgänge ließen sich bündeln. Genaue Aufgaben- und Kompetenzfestlegung sei notwendig: nur Antragsannahme und bloße Weiterleitung, Vollständigkeitsprüfung, Beratung, Durchlaufkontrolle, Anweisungsbefugnisse (Einordnung in das Gefüge der Gebietskörperschaften, Behörden, Dienststellen und Eingruppierungen des Verwaltungspersonals (Dienstgrade), Geschäftsbesorgungsaufträge (Interessenkonflikte zwischen Unternehmen und Behörde, Konkurrenz zu privaten Beratern).
- Entbürokratisierungsbeauftragter
- Unterlassung der Beamtenschelte aus dem politischen Bereich

2.3. Gründungsbremse Bürokratie, Studie der Deutschen Ausgleichsbank (DtA) (Dr. Skambracks (DtA), vgl. Kapitel Existenzgründung – Betriebsübergabe)

Eine Studie der Universität Trier zu Problemen von Existenzgründungen aus Sicht von Gründern und Gründungsberatern habe ergeben, dass Bürokratie für erfolgreiche Gründer das größte Problem darstelle (ein größeres Problem als Finanzierung). Dieses Ergebnis stehe im Widerspruch zur Studie von WSF und ECON. Die DtA habe daraufhin in einer eigenen Studie die Bürokratiebelastung DtA-geförderter Existenzgründer untersucht und 6 500 Existenzgründer im Jahr 1998 befragt. Eines der wesentlichen Ergebnisse der Studie sei gewesen, dass jede Gründung, auch solche in Baden-Württemberg, im Mittel drei Genehmigungen benötigt hätten. Es gebe nur 20 % von Gründungen, die ohne Genehmigung ausgekommen seien, und 20% der Gründungen, die 10 oder mehr benötigt hätten.

Es habe sich ergeben, dass Genehmigungsverfahren sehr eng mit der Verzögerung von Gründungen korrelierten. 16 % der Gründungen seien durch Genehmigungsverfahren verzögert worden. 16 % Verzögerungen beträfen bei etwa 310 000 Existenzgründern im Jahr 1999 somit etwa 50 000 Existenzgründungen. Die Steigerung der Belastung seit 1992 sei signifikant. Im Jahr 1996 habe man eine deutlich höhere Belastung durch Genehmigungsverfahren gehabt – annähernd 18 %, während es 1992 bei DtA geförderten Gründungen etwa 13 % waren.

Darunter seien viele gewesen, die eine sehr lange Verzögerung ihrer Gründung in Kauf nehmen mussten (teilweise bis zu 2 Jahre). Dadurch sei die Gründung gefährdet gewesen. Zu ähnlichen Ergebnissen sei das im 1996 in einer Studie in Nordrhein-Westfalen gekommen. Diese habe eine Verzögerungsquote von etwa 14 % ermittelt und in der Studie von WSF und ECON seien ebenfalls 14 % Gründungsverzögerung ermittelt worden. Diese Angaben bezögen sich aber auf eine Verzögerung und eine Behinderung nach dem Start. Keine Auskunft gebe es bisher, wie stark der Vorbereitungsaufwand gewesen sei. Es werde teilweise im industriellen Bereich geschätzt, dass er etwa noch einmal die gleiche Zeit in Anspruch nehme.

Neben der Quantifizierung der Hemmnisse seien auch Vorschläge der Gründer zur Beseitigung untersucht worden. Eine überwiegende Zahl von 53 % der Be-

fragten sei der Meinung, dass kommunale one-stop-shops eine deutliche Reduzierung des Bürokratieaufwandes mit sich bringen könnten. Ein weiterer wichtiger Punkt sei die Ausnutzung von Ermessensspielräumen sowie die Flexibilisierung der Öffnungszeiten. Gerade die Erreichbarkeit der Verwaltung bedeute ein enormes Problem für die Gründer. Weniger gefragt sei eine kommunale Beschwerdestelle. Aufgabe der kommunalen one-stop-shops sollten Beratung, zentrale Anlaufstelle und Koordinierung der Anträge sein. Gründungsberatung zum Thema Bürokratie finde bisher nicht statt. Als Beispiel verwies Herr Skambracks auf die one-stop-agency der Stadt Heidelberg.

Bei Existenzgründungen sei die finanzielle Belastung durch verlagerte Verwaltungsarbeiten wesentlich gravierender als bei bestehenden Unternehmen. Dies zeige sich am Aufwand pro Mitarbeiter, aber v. a. aber auch im Prozent des Umsatzes. Hier trügen die Kleinstunternehmen die höchsten Belastungen. Die Existenzgründer hätten auch eine Vereinfachung der Steuergesetzgebung und Steuererleichterungen angeregt.

3. Gesetzesfolgenabschätzung als Instrument zur Unterstützung von Bürokratieabbau (Prof. Dr. Carl Böhret)

Nach Auskunft von Prof. Böhret ging der Anstoß zu prälegislativer Forschung und Notwendigkeitsprüfung gesetzlicher Regulierungen in Deutschland ursprünglich von der Wirtschaft aus. Die Politik habe Programme aufgelegt zur Reform der Staatstätigkeit und Verwaltungsreduzierung. Es gebe Beschlüsse der Länderparlamente zu Gesetzesfolgenabschätzung, auch als Element der Parlamente und Diskussionen wie in Nordrhein-Westfalen, die Gesetzesfolgenabschätzung in die Verfassung einzuführen. Andere Länder versuchten, diese in die Geschäftsordnung aufzunehmen. In jedem Fall sei dies in Deutschland – einem verwaltungsorientierten, rechtsstaatlichen System – rechtlich zu fundieren.

Auch eine Mittelstandsverträglichkeitsprüfung sei bereits im Jahr 1996 in Deutschland angeregt worden. Zielsetzung dabei sei es, den Vollzugsaufwand der Wirtschaft per Gesetz und Verordnungen zu reduzieren und an die Bedürfnisse des Mittelstandes anzupassen.

Diskutiert werden könne eine Bürokratiekostenumverteilung im Wege der Selbstverwaltung der Wirtschaft auf Basis der bestehenden Belastungsdaten.

Zu berücksichtigen sei aber insgesamt, dass im rechtsstaatlichem System auch Vorteile durch das Recht existierten. Ein gutes oder verbessertes Gesetz entlaste eben auch die Adressaten.

3.1. Rechtsoptimierung

Wichtiger Bestandteil von Reformen der Staatstätigkeit sei die Rechtsoptimierung; also das richtige und akzeptable Maß von Regelungsdichte, Regelungstiefe und „Wesentlichkeit“. Durch Verwaltungsmodernisierung sollen die Vollzugsbedingungen zu Gunsten aller Normadressaten verbessert werden.

- So wenig wie möglich
- So viel und so genau wie nötig
- So „gut und so schnell wie erforderlich“

Merkmale des optimalen Gesetzes seien:

- Seine Wirkungen entspreche genau den durchdachten Absichten und abgeschätzten Folgen.
- Es koste genau so viel wie vorgesehen; alle Be- und Entlastungen seien bekannt und ausgewogen.
- Die Vorschriften seien aus sich heraus verständlich, weshalb sie von den Normadressaten akzeptiert und befolgt würden.

Rechtsoptimierung bedeute daher eine Folgenorientierung und beinhalte dynamische Abschätzungen, nicht nur von Kosten und Nutzen, sondern auch von Risiken und Wahrscheinlichkeiten. Zu beachten sind darüber hinaus der Verteilungsbezug, die Befolgbarkeit und Umsetzbarkeit. Um diesen Grundsätzen Rechnung zu tragen, sei es möglich, z. B. ein Zeitgesetz (Beispiel: auf 5 Jahre befristet), das

nach Ablauf des Zeitraums automatisch außer Kraft gesetzt werde, zu verabschieden. Dagegen spreche aber die Dauerhaftigkeit. Eine Alternative könne in einer Revisionsklausel bestehen, d. h., dass z. B. nach 2 Jahren überprüft werden müsse, ob das Gesetz das erfülle, was vorgesehen sei.

Nicht immer komme es aber zu solchen Optimierungen, wofür es mehrere Gründe gebe, u.a. die Unsicherheiten aus der Zukunft (Folgen, das kaum durchschaubare Wirkungsfeld, Vernetzungen), überraschende Akzeptanzreaktionen bei Normadressaten (Vorhersehbarkeitslücke, Belastungsgrenzen), rechtspolitische Überforderungen (Abnutzung des Rechts u.a.).

3.2. Gesetzesfolgenabschätzung

Die dem funktionalen Staat zunehmend abverlangte neue Steuerungsfähigkeit erfordere auch eine schlanke Rechtssetzung, die zukünftige Entwicklungen antizipierend mitbedenke und zukunftsbeständige, breit akzeptierte Regelungen auch unter folgenanalytischen Aspekten hervorbringe. Gesetzesfolgenabschätzungen existieren in Deutschland seit ca. 5 bis 6 Jahren.

Gesetzesfolgenabschätzungen seien spezielle Verfahren der Folgenanalytik zur expertengestützten Ermittlung und vergleichenden Beurteilung zukunftsorientierter Regelungsalternativen:

- Zur begründeten Auswahl günstiger Optionen in Bezug auf politische Ziele, auf gesellschaftliche Entwicklungen, auf Belastungen/Entlastungen der Normadressaten.
- Zur Überprüfung und zum Test rechtsförmiger (Referenten-)Entwürfe nach bestimmten Kriterien (z. B. Vollziehbarkeit, Verständlichkeit, Kosten/Wirksamkeit).
- Zur Bewährungsprüfung, Evaluation bereits in Kraft gesetzter Rechtsvorschriften (Gesetzescontrolling).

Viele Rechtsvorschriften belasteten Normadressaten. Speziell: Die Kommunen bei der Ausführung von Bundes- und Landesgesetzen, die Verwaltung selbst (interne Vollzugskosten, oft durch enge Verwaltungsvorschriften); nicht zuletzt die Wirtschaft, v. a. aber auch KMU bei Mitwirkungspflichten.

Die Gesetzesfolgenabschätzung dürfte das derzeit fortgeschrittenste Instrument für die Rechtsoptimierung sein, sowohl als Gesamtverfahren als auch mit problemorientierten Hilfen (etwa Kostenfolgenanalyse).

3.2.1. Prospektive Gesetzesfolgenabschätzung

Die prospektive Gesetzesfolgenabschätzung setze bei der Möglichkeit von Regelungen an, die auf die Zukunft zielten. D.h. immer dann, wenn überlegt werde, ob etwas zu regeln sei oder novelliert werden müsse, könne in diesem Vorstadium entschieden werden, ob überhaupt und mit welchen Alternativen dies geschehen solle.

Die prospektive Gesetzesfolgenabschätzung beinhalte die Prüfung der Notwendigkeit einer Rechtsvorschrift, die Auswahl einer Regelungsalternative, die Prüfung der antizipierten Folgen (Wahrscheinlichkeiten, Entwicklungsverläufe), den geschätzten Kostenrahmen und erwarteten administrativen Vollzugaufwand sowie die wahrscheinliche Befolgbarkeit und Vollzugseignung (Kriterien: Vollziehbarkeit, Verständlichkeit, Kosten, Wirksamkeit). Angewandt werden Testverfahren wie Praxistests und Planspiele mit der Verwaltung.

Das Land Baden-Württemberg arbeite gemeinsam mit dem Bundesinnenministerium in Berlin an einem gemeinsamen Projekt, wo es darum gehe, ein Handbuch zu erstellen, für eine prospektive Analyse.

Bisher gebe es bereits eine Arbeitshilfe zur Kostenermittlung im Rahmen der Gesetzesfolgenabschätzung sowie bei jeder Gesetzesinitiative eine Anhörung der Verbände. Dabei habe sich die bisherige Arbeitshilfe zur Kostenermittlung noch nicht als praktikabel erwiesen. Ein Problem bildeten auch die Interpretations- und Wertungsspielräume.

3.2.2. Retrospektive Gesetzesfolgenabschätzung

Diese beinhalte eine Bewährungsprüfung der bereits in Kraft gesetzten Rechtsvorschrift oder auch ein Gesetzescontrolling. Geprüft werde die (Nicht-) Bestäti-

gung, genereller Erfolg (passgerecht), tatsächlich eingetretene Folgen (Nebeneffekte), tatsächliche Kosten, eingetretener administrativer Vollzugsaufwand und Akzeptanzgrad bei Normadressaten.

Begleitende Gesetzesfolgenabschätzung

Diese beinhalte Test-Prüfung-Analyse des Regelungsentwurfs.

3.2.3. Erfahrungen in Deutschland mit Gesetzesfolgenabschätzung

Als Beispiele verwies Herr Prof. Böhret auf das Waldgesetz des Landes Rheinland-Pfalz als erste Echanwendung. Die begleitende Gesetzesfolgenabschätzung sei beim Jugendhilfegesetz angewandt worden. Man habe dabei festgestellt, dass das Gesetz an vielen Stellen nicht vollziehbar gewesen sei und zu teuer. Daher sei dieses noch einmal überarbeitet worden. Das Landesbrandschutz- und Katastrophenschutzgesetz habe sich auf Grund von Tests bewährt.

Zum Umweltverträglichkeitsprüfungsgesetz sei ein Planspiel durchgeführt worden. Derzeit werde zum Pflegeversicherungsgesetz eine Zielerreichungsprüfung durchgeführt. Außerdem gebe es Analysen zu den Kosten des Betriebsverfassungsgesetzes und zum Bundesbaugesetz. Es gebe drei Paragraphen im Bundesbaugesetz, wo die Klagehäufigkeit unverhältnismäßig hoch sei.

Ein Problem liege in der Komplexität der Verfahren. Zur Abschätzung gesellschaftlicher Entwicklungen seien Systemanalysen notwendig, außerdem Abschätzungen im Hinblick auf Wirkungen auf Ökonomie, Ökologie, Administration und Gesellschaft.

Aus ökonomischen Gründen könnten Gesetzesfolgenabschätzungen mit allen Modulen und hinreichender Tiefe nicht bei jedem Regelungsvorhaben bzw. bei jedem zu überprüfenden Gesetz angewandt werden. Die Auswahl erfolge durch politische Entscheidung und/oder gemäß grober Kriterien, etwa bei Rechtsvorschriften mit vermutlich großer Wirkungsbreite und/oder beachtlichen Folgen; oder: bei zu erwartenden hohen Vollzugs- und Zweckkosten (mit außergewöhnlichen Belastungen von Normadressaten) oder: wenn es sich um ein besonders sensibles Regelungsfeld handele, z. B. Gentechnik; und/oder wenn Interessen berührt würden, die sich nicht hinreichend im politischen System artikulieren könnten (z. B. nächste Generation).

Die Gesetzesfolgenabschätzung habe sich bisher bewährt; sie funktioniere und bringe relevante Ergebnisse; Folgenkorridore könnten abgeschätzt und präzisiert werden (Zielerreichung, Kosten, Praktikabilität). Die Gesetzesfolgenabschätzung sei eine Art diskursives Verfahren. Es bilde sich derzeit eine Basismethodik heraus. Die Gesetzesfolgenabschätzung sei ein Beitrag zur Rationalisierung der Rechtssetzung, sie liefere transparente nützliche Ergebnisse für die politische Arena.

1. Es wurde empfohlen, die GFA als zentrales Instrument zur Rechtsoptimierung und damit zur Reform der Staatstätigkeit häufiger als bisher anzuwenden und zwar hinsichtlich aller Module.
2. Bei (politisch) besonders relevanten, folgenbedeutsamen Vorhaben solle auf eine prospektive Gesetzesfolgenabschätzung nicht verzichtet werden.
3. Die begleitende Gesetzesfolgenabschätzung sei v. a. zur anwendungsnahen Prüfung von Vollzugspraktikabilitäten, Vollziehbarkeit (einschl. Kosten/Nutzen-Überlegung) anzuraten.
4. Für den Landtag dürften sich besonders die Bewährungsprüfungen (retrospektive Gesetzesfolgenabschätzung) anbieten, ggf. mit Folgerung für eine prospektive Gesetzesfolgenabschätzung bei Novellierungsüberlegungen.
5. Isolierte Kostenuntersuchungen gäben in den meisten Fällen nur punktuelle Informationen; sie sollten zumindest auf intendierte, bzw. realisierte Effekte/Nutzen einschl. potenzieller Verteilungswirkung ausgedehnt werden (mit Gesetzen soll ja „etwas erreicht“ werden). Empfohlen wurde deshalb die Erweiterung um andere Prüfaspkte: viele Erkenntnisse, Erfolg und Qualität einer Rechtsvorschrift gewinne man erst bei Analyse des breiteren Wirkungsfeldes.
6. Für die Startphase wurde wenigstens eine minimale Institutionalisierung der Gesetzesfolgenabschätzung empfohlen. Vorzugswürdig erscheine die Berücksichtigung

sichtigung in der gemeinsamen Geschäftsordnung und die zunächst fallbezogene organisatorische Handhabung in Form temporärer (flexibler) Gesetzesfolgenabschätzungsbündnisse. Dafür sei eine verfahrensteuernde Zuständigkeit festzulegen (z. B. Staatskanzlei, Stabsstelle Verwaltungsmodernisierung o.Ä.). Eine straffere und dauerhafte Institutionalisierung könne später vollzogen werden unter Einbeziehung der dann gewonnenen Erfahrung mit der Gesetzesfolgenabschätzung.

3.2.4. Institutionalisierung der Gesetzesfolgenabschätzung

Da Gesetzesfolgenabschätzungen methodisch aufwändig seien und eine hinreichende politische Unterstützung benötigt werde, seien geeignete Institutionalisierungen zu überlegen. Derzeit werde sowohl die Einbeziehung in die gemeinsame Geschäftsordnung von Ministerien (einschl. Prüflisten und Leitfäden) erörtert, wie verschiedene Formen organisatorischer Einbindung (interministerielle Arbeitsgruppe, Evaluierungseinheit, Normprüfungsstelle, GFA-Büro, externe Prüfungsinstanzen u.a.). Hoher Fortbildungsbedarf bestehe am Anfang. Für die Einstiegsphase würden aus Erfahrung GFA-Bündnisse empfohlen: das enge Zusammenwirken von politischer Führung, ressortinternem Sachverstand (Gesetzgebungsreferenten und externer Sachverstand (Wissenschaft: Methodik; Normadressaten als kritische Frageinstanzen) und sog. Laiensachverstand.

Es gebe mehrere Möglichkeiten, Gesetzesfolgenabschätzung zu institutionalisieren: in der gemeinsamen Geschäftsordnung der Ministerien oder des Landtags (§ 13). Möglich sei eine Institutionalisierung bei der Exekutive, beim Parlament oder bei einer unabhängigen Institution. Es gebe interministerielle Arbeitsgruppen. Angedacht worden sei auch schon die Schaffung eines GFA-Büros, ähnlich wie ein wissenschaftlicher Dienst des Parlaments, das mit einer eigenen Einrichtung arbeiten könne oder einer Stiftung, um diese unabhängig von den beiden Gesetzesproduzenten zu machen. Möglich sei auch eine Normprüfungsstelle. Viele Länder hätten diese bereits eingeführt, meistens bei der Exekutive oder unter der Federführung der Staatskanzlei und unter Einbeziehung des Justizministeriums, des Innenministeriums und der betroffenen Ministerien, die jeweils ein Gesetz vorlegten. In dieser Normprüfungsstelle werde der Gesetzentwurf nach bestimmten Kriterien nochmals geprüft (politische Absicht, Rechtsform etc.).

Empfohlen wurden zunächst temporäre Aktionen. Notwendig sei auch Politikpsychologie.

4. Ansätze zum Bürokratieabbau auf Bundesebene: Projektgruppe „Abbau von Bürokratie“ des BMWI (Jochen Puth-Weisenfels, Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWI))

Die Projektgruppe „Abbau von Bürokratie“ ist Teil des Programms „Moderner Staat – Moderne Verwaltung“ der Bundesregierung. Ziel des Programms oder Leitbild sei der aktivierende Staat. Mit diesem Programm sollen insbesondere drei Ziele verfolgt werden: Der Bürger solle unterstützt und nicht bevormundet werden. Der Staat solle sich auf seine Kernaufgaben konzentrieren. Und die Bürokratie und Überregulierung sollten abgebaut werden.

Es gebe 4 Pfeiler für dieses Programm.

Der 1. Pfeiler sei die leistungsfähige, kostengünstige und transparente Verwaltung.

Der 2. Pfeiler die Motivation der Beschäftigten des Öffentlichen Dienstes.

Der 3. Pfeiler: Der Bund als Partner gegenüber Bürger und Wirtschaft.

Der 4. Pfeiler: Höhere Wirksamkeit und Akzeptanz von Recht.

Umgesetzt würden diese 4 Pfeiler in 15 Leitprojekten und 23 weiteren Projekten. Eines dieser Projekte im Rahmen des 4. Pfeilers – höchste Wirksamkeit und Akzeptanz von Recht – sei der Abbau bürokratischer Hemmnisse.

Bereits am 29. September 1999 habe der Bundesminister für Wirtschaft und Technologie die Einrichtung einer Projektgruppe „Abbau von Bürokratie“ verfügt, welche bis zum 31. Dezember 2000 befristet sei. Aufgabe der Projektgruppe sei es, einen Maßnahmenkatalog zum Abbau bestehender bürokratischer Hemmnisse für Unternehmen zu erarbeiten, der in den nächsten zwei Jahren Schritt für Schritt umgesetzt werden solle. Mitte Oktober 1999 wurde im BMWI eine Mailbox für Unternehmen eingerichtet. Hier können und sollen konkrete Hemmnisse

und Belastungen gemeldet werden. Als zweites würden Gespräche mit Ressorts, Sozialpartnern und Verbänden geführt, um die Anregungen der Unternehmen umzusetzen.

Der vom BMWI gewählte Ansatz unterscheidet sich von früheren Aktivitäten des Bundes und sei ein pragmatischer Ansatz mit bottom-up-Verfahren. Bisher wurden durch Kommissionen (Schlichter, Waffenschmidt, schlanker Staat) immer wieder versucht, durch einen von oben vorgenommenen „großen Wurf“ das Ziel des Abbaus von Bürokratie zu erreichen. Nunmehr sollten konkrete Anregungen der Unternehmen im Einzelfall nachgegangen werden. Dies bedeute mehr Arbeit, keine spektakulären Veränderungen.

- Eine Vielzahl der bestehenden bürokratischen Hemmnisse resultierten aus unsachgemäßer Anwendung von Normen. Auf Basis der genannten Probleme werde zweigleisig vorgegangen: Einesteils soll den Unternehmen geholfen werden und geklärt werden, ob eine bürokratische Belastung vorliege und wer sie verursache, sowie welche Veränderung der Situation möglich sei. Aus den Erkenntnissen der Anregungen würden in einem zweiten Schritt Aktionen abgeleitet, die zu einer Veränderung der bestehenden Rahmenbedingungen führen sollten. Zwischenzeitlich lägen rund 100 konkrete Anregungen von Unternehmen vor (Mailbox und Postweg). Schwerpunkt der Hinweise seien die Bereiche Arbeit und Sozialrecht, Steuern/Abgaben und Statistik.

Es gebe Gesetze, die eindeutig formuliert seien, vielfach existierten aber Ermessens- und Auslegungsspielräume. Dieses Problem finde sich gravierend im Bereich Arbeit/Sozialrecht, Arbeitssicherheitsbestimmung. Trotz gleichen gesetzlichen Zweckes wichen Gesetzesformulierung von EU-, Bundes- und Landesvorschriften z.T. voneinander ab.

4.1. Nichtausnutzung von Ermessensspielräumen als Belastung

Bürokratie sei nach dem vorliegenden Problemfällen zu 30 bis 35 % fehlerhafte Anwendung; Nichtausnutzung von Ermessensspielraum durch die zuständige Behörde vor Ort.

Als Beispiele wurden genannt:

- Beschwerde über die Bearbeitungszeiten der Einfuhrgenehmigung. Diese wurde mit dem BAW geklärt und der Unternehmer auf die Möglichkeit der elektronischen Beantragung und damit Beschleunigung des Verfahrens hingewiesen.
- Eine Beschwerde über die Verweigerung der Halterauskunft einer KFZ-Stelle, obwohl ein anderer Verkehrsteilnehmer mit dem eingetragenen Markenzeichen des Unternehmers am Straßenverkehr teilnahm (unzulässige Werbung mit fremdem Markenzeichen auf einem Fahrzeug). Mit BMVBW und Bundesbeauftragten für Datenschutz wurde der Sachverhalt abgeklärt. Aus Sicht des Datenschutbeauftragten hätte der Unternehmer Auskunftsanspruch nach § 39 STVG gehabt. Die Norm wurde durch die Behörde fehlerhaft ausgelegt. Das Thema werde durch das BMVBW in der nächsten Sitzung des BLA auf die Tagesordnung genommen. Hier war die Anwendung des Gesetzes durch die zuständige Behörde fehlerhaft.
- Beispiel aus dem kommunalen Bereich: Beschwerde über die (wirtschaftlich unsinnige) Aufteilung eines Loses im Rahmen der Vergabe eines öffentlichen Auftrages – der der Gesamtumfang betrug weniger als 5 000 DM – zur Beschaffung für Büromaterial von Schulen. Man splittete den Auftrag in Einzellosen in Höhe von 400 DM auf. Der bürokratische Aufwand in diesem Bereich wäre so hoch gewesen, dass der Auftrag sich nicht mehr lohne. Hier bestehe eine Frage von fehlerhafter Anwendung bestehender Vorschriften. Das Thema werde in der nächsten Sitzung mit den Bundesländern aufgegriffen.

Beispiele aus Baden-Württemberg:

- Ein Zahnarzt weise darauf hin, dass es bundesrechtliche Regelungen im Beihilferahmen gebe, dass ein Heil- u. Kostenplan erstellt werden müsse. Eine solche Regelung gebe es auch in Baden-Württemberg. Sie weiche aber von der Gesetzesformulierung der Bundesebene ab. Dies führe dazu, dass in Baden-Württemberg ein sehr viel höherer Papieraufwand betrieben werden müsse. Das Land Baden-Württemberg, die zuständigen Stellen, hätten den Vorgang erhalten. Das

zuständige Finanzministerium Baden-Württemberg habe den Vorgang geprüft und mitgeteilt, dass die Vorschrift den gleichen Zwecken diene. Hier gebe es einen Unterschied in der Anwendung. Bei gleichem Zweck sollte eine identische Gesetzesformulierung angestrebt werden.

- Ein Rechtsanwalt und Steuerberater habe das zuständige Finanzministerium darauf hingewiesen, dass die unterschiedlichen Termine der Außenprüfung in den Unternehmen (z. B. Lohnsteuer, Betriebsprüfung) eine Kostenbelastung für die Unternehmen darstelle. Er regte an, im zuständigen Finanzamt die Termine so zu koordinieren, dass nur noch ein Prüftermin notwendig sei. Nach Rücksprache mit dem zuständigen Landesministerium wurde mitgeteilt, dass der Vorgang in der Sache positiv gesehen werde, aber eine Entscheidung noch nicht gefallen sei. Kurz danach erhielt der Einsender eine Antwort mit dem Tenor: Die Finanzverwaltung sei zur Organisation und Koordination nicht in der Lage. Der Steuerbürger müsse weiterhin die Kosten tragen, weil der Staat nicht in der Lage sei, innerhalb einer Behörde zu koordinieren.

4.2. Weitere Aktivitäten der Projektgruppe

Am 2. November 1999 habe ein Gespräch mit Vertretern der Krankenkassen, kommunalen Spitzenverbänden und der Arbeitsverwaltung zu dem Thema „Bescheinigungswesen“ stattgefunden. Ziel sei es gewesen, mit den Krankenkassen eine freiwillige Vereinbarung zur Vereinheitlichung von Formularen zu erreichen. Der mittelständische Handwerksmeister mit acht/neun Beschäftigten habe u.U. sechs verschiedene Formulare, weil er sechs verschiedene Krankenkassen bei seinen Arbeitnehmern habe. Vereinbart worden sei mit den Krankenkassen, dass die Leistungsbescheide zwischen den Krankenkassen bis März 2000 vereinheitlicht werden sollten. Die Vertreter der Krankenkassen sagten zu, ihre Bemühungen zur Vereinheitlichung von Formularen fortzusetzen. Durch den Einsatz neuer Technologien würde in Zukunft eine stärkere Notwendigkeit zu einheitlichen Formularen entstehen. Diskutiert werde ein Pilotvorhaben, in welchem die Möglichkeiten des Einsatzes neuer Technologien zwischen Krankenkassen und den Unternehmen modellhaft geprüft werden sollen.

Ein Gespräch mit den Kommunalverbänden habe am 2. November 1999 zur Handhabung des Formularwesens stattgefunden. Die Vertreter der Kommunalverbände wiesen darauf hin, dass mit einer einheitlichen Anwendung der Formulare erst mit dem Einsatz neuer Technologien zu rechnen sei. Die kommunalen Spitzenverbände würden es begrüßen, wenn seitens des Bundes die bestehenden Gesetze auf Möglichkeiten der Verwaltungsvereinfachung geprüft würden. Insbesondere durch die rasche Änderung der Gesetze würden Probleme auftreten, da diese Auswirkungen auf bestehende Formulare hätten. Dadurch würde der Einsatz neuer Medien erschwert. Der Bund fördere über ein Projekt Media@Kom die Einführung neuer Technologien.

Am 23. November 1999 habe man ein Gespräch mit dem Präsidenten des Statistischen Bundesamtes geführt über Möglichkeiten zur Entlastung der Unternehmen. Vereinbart worden sei zwischen dem Statistischen Bundesamt, dem Wirtschaftsministerium und dem Bundesministerium des Innern die Frage des verstärkten Einsatzes neuer Medien, die Förderung der Vereinheitlichung der Kommunikationsmittel und die Einführung einer Unternehmensnummer im statistischen Bereich.

Bereit am 9. Dezember 1999 sei es gelungen, eine Vereinbarung mit dem Statistischen Bundesamt zu treffen, wonach mit dem Vorliegen der technischen Voraussetzung ab Sommer 2000 statistische Erhebungen per Internet durchgeführt werden sollten. Die Integration der Statistikanforderung im betrieblichen Betriebssysteme sei damit möglich und die manuelle Tätigkeit entfalle. Ein Problem bestehe allerdings darin, ob die Unternehmern mit ihrer Ausstattung dazu in der Lage seien, dies durchzuführen und über eine entsprechende Software verfügten, um Daten direkt aus ihren Betriebsergebnissen zu generieren. Hinzu komme das föderale Problem: Die statistischen Landesämter seien autonom und hätten auf Grund politischer Vorgaben z.T. andere Interessenlagen bei der Datenerhebung, insbesondere regionalspezifische Interessen. Der Vollzug der Statistiken geschehe in der Regel durch die Landesämter und nicht durch das Statistische Bundesamt.

Vereinbart wurde weiter, dass das Statistische Bundesamt bis 2001 ein funktionsfähiges, umfassendes Unternehmensregister erstellt, so dass Unternehmens-

stammdaten nicht mehr eingegeben werden müssten. Bis Mitte 2000 sei der Einsatz neuer Technologien in der Intrahandelsstatistik möglich. Danach werde dieses System für weitere Statistiken in der unmittelbaren Zuständigkeit des Statistischen Bundesamtes übertragen.

Am 21. Dezember 1999 und am 9. Februar 2000 seien erste Gespräche geführt worden und eine Grundsatzvereinbarung erzielt worden, eine bundeseinheitliche behördenübergreifende Unternehmensnummer einzuführen. Bisher habe jede Behörde ihre verschiedenen Nummern. Es solle in Zukunft vermieden werden, dass Unternehmer bestimmte Daten immer wieder neu eingeben müssten. Die verfassungsrechtliche Problematik, Datenschutz, müsste noch geklärt werden. Die Grundsatzvereinbarung bestehe bereits zwischen BMF, BMI und BMA sowie Bundesbeauftragtem für den Datenschutz.

Am 8. Dezember 1999 sei ein erstes Gespräch mit dem Bundesbauministerium zur Erarbeitung eines gemeinsamen Papiers zum Abbau bestehender bürokratischer Belastungen im Baurecht (insbesondere privater Hausbau) erfolgt. Vereinbart worden sei, dass das Bundesbauministerium ein Thesenpapier erstelle, in welchem bestehende bürokratische Belastungen in allen Phasen des Bauens dargestellt würden. Es gehe um Fragen des Grundstücksverkehrs (Notar, Gerichte), der Planung und Baugenehmigung (Architekten, Vermesser, Statiker, Kommunen), der Bauausführung (Handwerksrecht, Versorger und Bauabnahme, Kommunen). Hinzu kämen Fragen der Finanzierung und Förderung. Dies werde möglicherweise auch Konsequenzen in anderen Bereichen haben, z. B. für den Bereich der Vermessung. Ein Zwischenbericht des Bundesbauministeriums liege zwischenzeitlich vor.

4.3. Fazit und Zukunftsperspektive

Die Projektgruppe werde weiterhin konkrete Anregungen aufgreifen und Einzelprobleme lösen, daraus solle eine Gesamtstrategie abgeleitet und Veränderungen mit Bundes- und Landesressorts erreicht werden. Letztlich gehe es um die Akzeptanz des Rechtsrahmens.

Im Bereich der neuen Medien und projektbezogener Zusammenarbeit und Arbeitsverhältnissen bestehe eine große Diskrepanz zwischen Rechtsrahmen und Realität. Am 8. März 2000 sei ein Gespräch mit 60 Unternehmern aus dem Bereich der neuen Medien geplant. Dabei gehe es um die Akzeptanz des Rechtsrahmens und Anpassungsnotwendigkeiten, um diesen Entwicklungen Rechnung zu tragen.

Es seien nicht unbedingt Gesetze, die Bürokratie direkt verursachten, sondern überwiegend Erlasse, Verordnungen, Verwaltungsvorschriften, die von der Öffentlichkeit relativ unbemerkt – auch von den Abgeordneten – erlassen würden. Viele bürokratische Belastungen seien nicht vom Staat initiiert, sondern von der Wirtschaft und deren Interessenvertretungen selbst (Beispiel: Berufsgenossenschaften, Beauftragtenwesen) und auch im Interesse der Unternehmen (Statistiken).

Statistikaufwand und Umweltschutzaufwand bildeten zwar subjektiv mit die größten Belastungsprobleme für Unternehmen, objektiv aber nicht die größten Belastungsposten. Dies seien arbeits- und sozialrechtliche Vorschriften. Für Umweltschutz und Statistik seien zusammengerechnet etwa 25 bis 30% der Belastungen zu veranschlagen. Bürokratie sei z.T. auch ein Schlagwort für Unternehmer, mit dem Politik gemacht werde. Die Unternehmen sähen aber durchaus auch Vorteile in der Abführung von Lohnsteuer oder Führung von Personalakten, sowie in Statistiken zum Vergleich mit Branchendurchschnitten oder Gesamtdurchschnitten.

Das BMWI bemühe sich im Rahmen der Projektgruppe Bürokratieabbau künftig auch um eine Koordination zwischen Bund und Ländern, die bisher nicht gegeben sei. Viele Vorhaben ließen sich nur in Vereinbarung zwischen Bund und Ländern durchführen (Beispiel: Einführung einer bundeseinheitlichen Unternehmensnummer).

Das Problem sei weniger das ungeschriebene Richterrecht. Die eigentliche Problemlage liege im unterschiedlich geschriebenen Recht auf verschiedenen Ebenen. So gebe es z. B. im Bereich der Arbeitssicherheiten und der Arbeitsstätten-

verordnung geschriebenes Recht auf EU-Ebene, nationales Bundesrecht und Landesrecht, das z.T. in den Formulierungen nicht identisch sei.

Der Verwaltungsvollzug liege in der Regel bei den Ländern. Es gehe daher um die Frage der Vereinheitlichung und Koordination, dass z. B. Brandschutz und Lebensmittelüberwachung in einer Gaststätte gemeinsam und nicht zu verschiedenen Terminen durchgeführt würden, ebenso z. B. Betriebsprüfungen. Es müsse eine Koordination in der Verwaltung auf lokaler Ebene stattfinden.

Im Rahmen des Bündnis für Arbeit wurde im Oktober 1999 ein gemeinsamer Katalog zum Abbau von Bürokratiekosten verabschiedet.

5. Bündnis für Arbeit, Ausbildung und Wettbewerbsfähigkeit. Vorschläge zum Abbau von Bürokratie (Berlin, den 28. Oktober 1999)

5.1. Steuerrechtliche Belastungsschwerpunkte

- Besondere bürokratische Belastungen ergeben sich aus den Steuerzahlungsverfahren. Es sollte geprüft werden, inwieweit die Anzahl der Zahlungstermine im Steuerrecht verringert und die Zahlungsintervalle verlängert werden können.
- Die Möglichkeit des Einsatzes der elektronischen Kommunikation zwischen Bürger/Unternehmen und Finanzverwaltung muss auf Seiten der Finanzverwaltung verbessert werden.

Einfuhrumsatzsteuer

- Um die bürokratischen Belastungen der außenhandelsorientierten Unternehmen zu verringern, sollte in der EU das Bestimmungslandprinzip durch das einem gemeinsamen Binnenmarkt eher gerecht werdende Ursprungslandprinzip ersetzt werden.

Lohnsteuer

- Die Pflicht zur manuellen Verbindung von Lohnsteuerkarte und EDV-erstellter Lohnsteuerbescheinigung sollte aufgehoben werden.
- Die Abführung der Lohnsteuer durch den Arbeitgeber sollte als monatlich pauschalierte Vorauszahlung, bei jährlich genauer Abrechnung erfolgen.

5.2. Sozialrechtsbedingte Belastungsschwerpunkte

Sozialversicherungen

- Zum Abbau der Bürokratiebelastung ist eine Standardisierung der Vordrucke (Straffung und Vereinfachung) unumgänglich (z. B. Vereinheitlichung der Formulare der Sozialversicherungsträger und Gemeinden).

Schwerbehindertenschutz

- Vereinfachung des Anzeigeverfahrens (§ 13 Abs. 2 Schwerbehindertengesetz) durch
- Reduzierung der Erhebungsmerkmale von 16 Informationen auf die Kernbereiche Arbeitsplätze, Schwerbehinderte und Ausgleichsabgabe
- Verfahrensvereinfachung durch Zulassung der EDV-Anwendung
- Wegfall der Einzelanzeige für den Betrieb
- Verzicht auf die jeweils monatlichen Nachweise, statt dessen Beschränkung der Datenerfassung auf einen bestimmten Monat im Jahr

5.3. Bescheinigungspflichten

- Zur Entlastung der Unternehmen sollten die von der Arbeitsgemeinschaft für wirtschaftliche Verwaltung e.V. herausgegebenen „Vereinheitlichte Bescheinigungen in der Lohn- und Gehaltsabrechnung“ von Behörden und Unternehmen angewandt und anerkannt werden.
- Die in den verschiedensten gesetzlichen Bestimmungen enthaltene Verpflichtung der Unternehmen zur Erstellung von Verdienstbescheinigungen sollte ver-

einfacht werden. Ziel der Bemühungen sollte ein einheitliches Muster für eine Verdienstbescheinigung sein, welches von allen Behörden anerkannt wird. Solange ein solch einheitliches Muster noch nicht vorliegt, ist von den anfordernden Behörden die vom Arbeitgeber erstellte monatliche Verdienstbescheinigung als Verdienstscheinigung anzuerkennen.

- Mit der Umsetzung der sog. „Registerverordnung der EU“ über die Einführung eines zentralen Unternehmensregisters in den Mitgliedsstaaten ist die Generierung von Identifikationsnummern für Unternehmen in der Bundesrepublik Deutschland verbunden. Laut EU-Verordnung sollen diese Identifikationsnummern von den Unternehmen als Ausweis gegenüber allen staatlichen Stellen genutzt werden können. Dies ist in der Bundesrepublik aber bisher nicht vorgesehen. Damit ließe sich die bürokratische Belastung in den Unternehmen erheblich reduzieren, da in den Formularen anstelle der Unternehmensstammdaten nur noch die Identifikationsnummer eingetragen werden müsste. Die Nutzbarkeit der Identifikationsnummer für den Ausweis bei allen staatlichen Stellen ist daher zeitnah zu ermöglichen. Entlastend ist Anwendung eines einheitlichen Unternehmensstammdatensatzes in allen Formularen für Finanzämter und Sozialversicherungsträger. Die hierzu notwendigen Schritte sind zu beschleunigen.

5.4. Statistikbedingte Belastungen

- Zur Entlastung der Unternehmen im Rahmen der Auskunftspflicht für die amtliche Statistik wird vorgeschlagen, die immer wiederkehrenden Angaben (Stammdaten der Unternehmen) auf den Erhebungsbögen sowie die verwendeten Begriffe zu vereinheitlichen, die Möglichkeit der elektronischen Übermittlung der Daten sind auszubauen.
- Die Vielzahl der Primärerhebungen sollte zugunsten einer intensiveren Auswertung und Nutzung vorhandener Statistiken und von Verwaltungsdaten verringert werden.

5.5. Vereinfachung im Umweltrecht und umweltschutzbedingte Belastungen

- Vereinfachung behördlicher Aufsichts- und Kontrollverfahren über freiwillige Selbstverpflichtung, sofern dadurch die Einhaltung der gesetzlichen Umweltbestimmungen nicht unterlaufen wird. Außerdem Wegfall der behördlichen Kontrollmaßnahmen überall dort, wo durch EMAS Öko-Audit die ökologischen Leistungsnachweise bereits erbracht werden.

5.6. Sonstige Bürokratiebereiche

- Die Kammern und Verbände werden sich für die Einrichtung einer one-stop-shop-Anlaufstelle für Gründer auf kommunaler Ebene einsetzen, die alle behördlichen Vorgänge erledigt.
- Die zum Thema Konzentration und Vereinfachung der Unternehmensförderung im BMWI eingerichtete Projektgruppe, der auch DtA und KfW angehören, sollte bei ihren Vorschlägen den Aspekt einer weiteren Reduzierung des bürokratischen Aufwands in der Mittelstandsförderung gezielt berücksichtigen. Die bereits von KfW und DtA entwickelten Kooperationsmodelle mit den Landesförderinstituten sollten weiter ausgebaut werden, um die Mittelstandsförderung für die Unternehmen einfacher zu gestalten.

6. Lösungsansätze zum Abbau von Bürokratiebelastungen in Baden-Württemberg (Stabsstelle für Verwaltungsreform im Innenministerium Baden-Württemberg, Peter Seyfried)

6.1. Deregulierung als fester Bestandteil baden-württembergischer Verwaltungspolitik

Bürokratiebelastungen entstünden vor allem aus ordnungsrechtlichen Regeln, die Verhalten normierten oder Standards beschrieben sowie aus Mitwirkungs-, Erklärungs- und Berichtspflichten in sonstigen Rechtsquellen. Bereits Ende der 70er Jahre sei unter dem Generalthema „Bürgernähe in der Verwaltung“ Rechtsbereinigung, Verzicht und Entfeinerung solcher Regeln und Pflichten betrieben worden. Dies belegten

- zwei Rechtsbereinigungsgesetze (1980),
- zwei Rechtsbereinigungsverordnungen (1980) sowie
- die Vorschriftenrichtlinien von 1988 (u.a. mit den Auflagen, Erforderlichkeit von neuen Rechtsvorschriften zu prüfen, voraussichtliche Kosten im Vorblatt von Gesetzen anzugeben, Einrichtung einer Normenprüfung für Gesetze und Rechtsverordnungen) und
- die Bereinigungsanordnung (1981) mit der Pflicht auch Verwaltungsvorschriften grundsätzlich zu veröffentlichen, sie in ein Gültigkeitsverzeichnis aufzunehmen und Befristung der Geltung von Verwaltungsvorschriften auf zehn Jahre.

1988 sei unter dem Titel „Verwaltung 2000“ ein umfassendes Programm der Verwaltungsreform aufgelegt worden, das mit Deregulierung unter dem Oberbegriff „Aufgabenkritik“ einen der Schwerpunkte setzte. Neben die Aufgaben-Zweckkritik sei in der Reformagenda die Aufgaben-Vollzugskritik getreten. Zu den gewichtigen Reformprojekten gehörten die kritischen Durchgänge durch den Aufgabenbestand der Ministerien und der allgemeinen Verwaltungsbehörden (Regierungspräsidien, Bürgermeisterämter und Landratsämter der Stadtkreise) sowie erneut die Rechtsbereinigung mit dem dritten Rechtsbereinigungsgesetz (1994).

In der 11. und in der laufenden 12. Legislaturperiode des Landtags von Baden-Württemberg sei an diese Themen angeknüpft worden, u. a. in den Projekten der Verwaltungsreformkommission „Novellierung der Vorschriftenrichtlinien“, „Umsetzung der Privatisierungsvorschläge aus den externen Gutachten“, „Verfahrensbeschleunigung“, „Aufhebung von Richtlinien für den Bau und Betrieb kommunaler Einrichtungen“, „Verkürzung der Frist für das außer Kraft Treten von Verwaltungsvorschriften“, „Entfeinerung des Landesentwicklungsplans“, „Reduzierung bundesrechtlicher Organisationsvorgaben für die Länder“, „verstärkter Einsatz öffentlich bestellter Sachverständiger im Technikrecht“, „Standardabbau“, „Standardpranger“, „Stärkung der Normenprüfung“ und „Kostenfolgenabschätzung im Rechtsetzungsverfahren“.

6.2. Verfassungsrechtliche Grenzen der Deregulierung

Die Reichweite der Gesetzgebungskompetenz der deutschen Bundesländer sei vor allem in gewerblichen Bereich begrenzt. Kompetenzen und Normen der Europäischen Union, des Bundes, aber auch der in Deutschland im internationalen Vergleich besonders stark ausgeprägten Selbstverwaltung engten die Regelungskompetenz eines Bundeslandes ein und damit auch die Breite von Reformansätzen. Der Bund z. B. habe sich bei der Deregulierung bisher zurückgehalten. Auch die Kommunen oder anderen Einrichtungen der mittelbaren Staatsverwaltung (z. B. Kammern, Unfallversicherungsträger) oder die Tarifparteien betrachteten Deregulierung nicht durchweg als Schwerpunktthema. Das Land müsse sich im Blick auf die gesetzlich garantierte Selbstverwaltung hier darauf beschränken, mit gutem Beispiel voranzugehen oder aus konkretem Anlass zu appellieren, Reformprojekte zu unterstützen.

6.3. Deregulierungsoffensive der Landesregierung

6.3.1. Standardabbau

Standards seien in einer komplexen, arbeitsteiligen und hoch technisierten Gesellschaft unvermeidlich. Perfektionismus und Pflege besonderer fachlicher Interessen insbesondere vermehrten die Zahl und die Intensität der Standards jedoch weit über das unabdingbare Minimum hinaus. Da staatliche Standards oft Bürger und gewerbliche Wirtschaft unmittelbar oder mittelbar über Kosten und Gebühren belasteten, sei Standardabbau Gegenstand – wie bereits erwähnt – mehrerer Reformprojekte. Der methodische, instrumentelle Ansatz sei trivial. Zunächst würden die Betroffenen in mehreren Durchgängen und auf verschiedenen Wegen unmittelbar oder über ihre Interessenvertretungen befragt, welche Standards beseitigt, verringert oder wenigstens überprüft werden sollten. Die Erträge dieses Vorgehens seien inzwischen so stark zurückgegangen, dass nunmehr eine systematische Überprüfung standardintensiver Felder stattfinde.

Im Einzelnen:

Aufhebung von Richtlinien für den Bau und Betrieb kommunaler Einrichtungen

Bereits in der 11. Legislaturperiode des Landtags seien für Aufgaben, die Kommunen oder freie Träger in eigener Verantwortung wahrnahmen, alle nicht förderbezogenen Richtlinien des Landes für den Bau und Betrieb von Einrichtungen ab 1. Januar 1993 zunächst für zwei Jahre, dann bis einschließlich 31. Dezember 1996 probeweise ausgesetzt worden.

Nachdem sich die Qualität der Einrichtungen während der Erprobung nicht verschlechtert habe, habe der Ministerrat die Ministerien durch Beschluss vom 11. November 1996 beauftragt, die Richtlinien und die entsprechenden Erlasse zum 1. Januar 1997 aufzuheben.

Die Aufhebung habe Regelungen aus den Geschäftsbereichen des Kultusministeriums, des Ministeriums für Umwelt und Verkehr, des Landwirtschaftsministeriums und des Sozialministeriums betroffen, u. a. die

- Kindergartenrichtlinien,
- Verwaltungsvorschrift über Bemessung, Bau und Betrieb von Abwasserteichen,
- Verwaltungsvorschrift über Anordnung, Bemessung, Gestaltung und Betrieb von Behandlungsanlagen für Straßenoberflächenwasser und die
- Verwaltungsvorschrift über die Bemessung von Kläranlagen.

Kommunalbelastende Einzelstandards

Der Ministerrat habe am 23. Juni 1997 und 23. März 1998 die Aufhebung, Reduzierung oder Vermeidung von rd. 50 kommunalbelastenden Standards beschlossen.

Die Beschlüsse hätten zu zahlreichen Rechtsänderungen geführt (z. B. Schulgesetz, Gemeindeordnung, Gemeindeprüfungsanstaltsgesetz, Eigenbetriebsgesetz, Wassergesetz, Landesbauordnung, Lernmittelverordnung, Durchführungsverordnung zum Tierzuchtgesetz, Durchführungsverordnung zum Agrarstatistikgesetz, Verordnung der Landesregierung über die Bekanntmachung von Funden und unanbringlichen Sachen, 3. Statistikbereinigungsgesetz, Getränkeschankanlagenverordnung und Verordnung zur Änderung der Garagenverordnung).

Weitere Rechtsänderungen seien vorbereitet (z. B. Naturschutzgesetz, Denkmalschutzgesetz, Landesgesetz über die freiwillige Gerichtsbarkeit, Meldegesetz, Landwirtschafts- und Landeskulturgesetz, Fischereigesetz, Bestattungsgesetz, Gaststättenverordnung, Landesverwaltungsgesetz, Infektionsschutzgesetz, Arbeitsstättenverordnung).

Systematische Überprüfung standardintensiver Felder

Durch Beschluss des Ministerrats vom 23. März 1998 seien Innenministerium und Wirtschaftsministerium beauftragt worden, den Standardabbau mit systematischen Überprüfungsaktionen in kommunalbelastenden Bereichen einerseits und wirtschaftsbelastenden Bereichen andererseits gemeinsam mit den anderen Ressorts fortzusetzen. Der Auftrag beziehe sich auf den Zeitraum bis zum Ende der Legislaturperiode.

– Kommunalbelastende Standards

Im Innenministerium sei ein Arbeitsstab zur systematischen Überprüfung kommunalbelastender Standards gebildet worden, dem neben Vertretern der Kommunalabteilung und der Stabsstelle für Verwaltungsreform Vertreter der drei Kommunalen Landesverbände, des Bundes der Steuerzahler, der Akademie für Technikfolgenabschätzung und der Gemeindeprüfungsanstalt angehörten. Der Arbeitsstab habe sich für systematische Überprüfungen als erste Felder die Unfallverhütungsvorschriften für den kommunalen Bereich und das Straßenwesen vorgenommen. Zu beiden Bereichen gebe es erste Zwischenergebnisse. Der Arbeitsstab prüfe zudem, ob ein Standardbefreiungsgesetz erlassen werden könne.

– Wirtschaftsbelastende Standards

Die Überprüfung wirtschaftsbelastender Standards sei dem beim WM gebildeten Bürokratiekosten-TÜV übertragen.

Öffentlicher Wettbewerb „Standardpranger“

Der Ministerrat habe das Innenministerium am 20. Juni 1997 beauftragt, einen öffentlichen Wettbewerb zum Auffinden überflüssiger Standards („Standardpranger“) durchzuführen. Der Wettbewerb sei Anfang 1998 u. a. im Internet und in den Mitteilungsorganen der Wirtschaftsverbände im Lande mit dem Ziel ausgeschrieben worden, Überreglementierungen und überzogenem Verwaltungshandeln ohne Umwege auf die Spur zu kommen. Bürger, Handwerk, Wirtschaft und öffentliche Verwaltung seien dazu aufgerufen worden, überflüssige, lebensfremde, überzogene oder kostenintensive Regelungen „an den Pranger zu stellen“.

Der Wettbewerb sei gut angekommen. Er sei als landespolitisches Novum weit über die Landesgrenzen hinaus beachtet worden. 19 Vorschläge wurden prämiert.

Insgesamt seien über 500 Vorschläge eingegangen, davon rund 47% von Bürgerinnen und Bürgern, 46% aus dem Kommunal- und Landesbereich und 7% aus der Wirtschaft. Der Wettbewerb habe viele ernsthafte Anhaltspunkte dafür geliefert, wie Verwaltungshandeln verbessert werden könne. Zudem habe er verdeutlicht, welche Mechanismen perfektionistischen Entwicklungen zugrunde lägen. Oft werde bei kleinsten Schwierigkeiten nach dem Staat gerufen. Gehe dieser mit Regelungen darauf ein, werde eine Vollkasko-Mentalität gefördert, die alle Lebensrisiken auszuschließen versuche. Unterblieben Regelungen setze die Rechtsprechung Maßstäbe, die aus den unterschiedlichsten Gründen über die Bindungswirkung im Einzelfall hinaus verwertet werde. Damit schließe sich ein kaum mehr zu durchbrechender Kreis.

Markante Beispiele aus dem Wettbewerb:

Eine erhebliche Zahl der Einsender habe das Schornsteinfegerwesen an den Pranger gestellt und zwar, weil mehrfach im Jahr verschiedene Messungen und Kehrunge stattfinden und dies oft anschließend an Messungen privater Wartungsfirmen.

Der Ministerrat habe das für das Schornsteinfegerwesen zuständige Wirtschaftsministerium sowie das für das Immissionsschutzrecht zuständige Ministerium für Umwelt und Verkehr beauftragt, die Deregulierung des Schornsteinfegerwesens mit einer Änderung der Kehr- und Überprüfungsordnung und der Vorbereitung einer Bundesratsinitiative zur Änderung der bundesrechtlichen Verordnung über Kleinfeuerungsanlagen voranzubringen. Diese Aufträge seien umgesetzt. Zwar sei es dem Innenministerium noch nicht gelungen, sich mit dem reformpolitischen Wunsch nach einer vollständigen Abschaffung bestimmter Kehr- und Überprüfungsstatbestände (z. B. bei modernen Gasheizungen) und der Abschaffung der Trennung von Wartungs- und Überwachungsfunktionen (z. B. durch Anerkennung der Messergebnisse von Wartungsfirmen durch den Bezirksschornsteinfegermeister) durchzusetzen. Mit den auf den Weg gebrachten Änderungen seien jedoch wichtige Schritte eingeleitet worden und die Basis für eine weitergehende Reform des Schornsteinfegerwesens geschaffen.

Autofahrer empfinden den Schilderwald an den Straßen als Schikane.

(Die Lichtung des Schilderwalds ist im Rahmen der systematischen Überprüfung kommunalbelastender Standards mit Modellverkehrsschauen angegangen, die Signalwirkung auch für andere Kommunen versprechen.)

Die Muster-Dienstanweisung der Gartenbau-Berufsgenossenschaft leite Kommunen zur regelmäßigen Kontrolle der Verkehrssicherheit auf Friedhöfen in überzogener Detailliertheit wie folgt an: „Ein Grabmal gilt dann als standfest, wenn es lotrecht steht und bei nachfolgend beschriebenem Vorgehen keinerlei Neigung, Schwankungen, Lockerungen oder sonstige Standsicherheitsmängel aufweist. Das zu überprüfende Grabmal ist zunächst behutsam mit einer Hand zu rütteln; ergeben sich keine Beanstandungen wegen der Standsicherheit, ist das gleiche durch kräftiges Rütteln zu wiederholen“.

(Das Thema „Verkehrssicherheit“ soll im Rahmen der Richterfortbildung thematisiert werden.)

Der Ministerrat habe am 6. Dezember 1999 begrüßt, dass die Ministerien bis Ende 1999 nahezu die Hälfte der im Rahmen des Wettbewerbs eingegangenen Vorschläge ganz oder teilweise aufgegriffen hätten. Die Ministerien wurden beauf-

trägt, zusätzlich einige der noch nicht berücksichtigten Anregungen aufgeschlossen zu prüfen und möglichst umzusetzen.

Das Innenministerium sei beauftragt worden, zusammen mit den anderen Ministerien Vorschläge zu machen, wie der „Standardpranger“ in ein Beschwerde- und Ideenmanagement übergeleitet und in der Organisation der Landesverwaltung verankert werden könne.

6.3.2. Gesetzesfolgenabschätzung

Wirtschaft und Politik fordere die Gesetzesfolgenabschätzung als Instrument zur Optimierung von Rechtsvorschriften aber auch zur Vorschriftenbegrenzung.

Die Landesregierung halte die Gesetzesfolgenabschätzung für geeignet, eine vertiefte Auseinandersetzung mit den Folgen einer Regelung für Staat, Kommunen, Wirtschaft, Bürgerinnen und Bürger zu bewirken. Sie sei somit prinzipiell auch tauglich, bürokratische Lasten zu vermeiden oder auf ein Minimum zu beschränken.

Erster Schritt: Ermittlung der Kostenfolgen

Um die in der Regel komplexe Kostenfolgenabschätzung zu erleichtern, habe das Bundesministerium des Innern und das Innenministerium Baden-Württemberg in einem gemeinsamen Verwaltungsreformprojekt eine „Arbeitshilfe zur Ermittlung der Kostenfolgen von Rechtsvorschriften“ erstellen lassen. Die Arbeitshilfe enthalte Empfehlungen für das methodische Vorgehen bei der Ermittlung des kostenrelevanten Vollzugsaufwands und gebe Hilfestellung für die Berechnung von Kosten an Beispielen aus dem Kreislaufwirtschafts- und Abfallgesetz.

Zweiter Schritt: Umfassende Ermittlung der Gesetzesfolgen

Eine umfassende Gesetzesfolgenabschätzung müsse auch nicht-monetäre Vor- und Nachteile erfassen. Der Ministerrat habe deshalb auf Empfehlung der Verwaltungsreformkommission das Innenministerium durch Beschluss vom 13. Juli 1998 beauftragt, die Arbeitshilfe in einem weiteren Projekt zu einem Handbuch für eine umfassende Gesetzesfolgenabschätzung fortentwickeln zu lassen. Das Handbuch werde voraussichtlich Ende 2000 zur Verfügung stehen.

Verankert in den Vorschriftenrichtlinien der Landesregierung

Die Kostenfolgenabschätzung sei bereits in den Vorschriftenrichtlinien der Landesregierung (Fassung vom 12. Mai 1997, GABl. S. 365) verankert. Bei neuen Gesetzen, Rechtsverordnungen und Verwaltungsvorschriften sei darzustellen, welche Kosten und welcher Verwaltungsaufwand auf den verschiedenen Ebenen der Anwendung (also auch bei Kommunen, Wirtschaft, Bürgern) entstünden.

In Baden-Württemberg erleichterten zudem die Richtsätze für die Veranschlagung der Besoldungen, Vergütungen und Löhne (Anlage zum Planausschreiben des Finanzministeriums zu den jeweiligen Staatshaushaltsplänen) und die VwV-Kostenfestlegung vom 10. Dezember 1998 (GABl. 1999 S. 62) die Kostenermittlung.

6.3.3. Vorschriftenreduzierung

Die Regelungsdichte sei Kosten- und zugleich Standortfaktor für die Wirtschaft. Ein „schlanker Staat“ sei aber nicht nur ökonomisch sinnvoll, er eröffne auch den Bürgerinnen und Bürgern neue Chancen, indem er Freiräume für private Initiative und Kreativität schaffe und einer nicht finanzierbaren Vollkasko mentalität entgegen trete. Deregulierung erfordere allerdings auch Bereitschaft zu mehr Eigenverantwortung.

Die Landesregierung habe, um den Vorschriftenschwungel zu lichten, in den Vorschriftenrichtlinien (vom 12. Mai 1997, GABl. S. 365 ff.) und in der Bereinigungsanordnung (vom 16. Dezember 1981, GABl. 1982, S. 14, geändert durch Bekanntmachung vom 8. Januar 1997, GABl. S. 74) u.a. folgende Maßnahmen ergriffen:

Controlling von Rechtsvorschriften durch einen Normenprüfungsausschuss

Bereits seit Ende der 80er Jahre müssten die Ministerien sämtliche Gesetz- und Verordnungsentwürfe einem Normenprüfungsausschuss zuleiten, der sich aus je

einem Vertreter des Staatsministeriums, des Innenministeriums und des Justizministeriums zusammensetze. Er überprüfe die Entwürfe nicht nur auf Rechtsformlichkeit, sondern auch auf ihre Erforderlichkeit, Zweckmäßigkeit und Praktikabilität. In diesem Zusammenhang stellten sich u. a. folgende Fragen:

- Ist eine Regelung durch Rechtsvorschrift rechtlich notwendig?
- Besteht für die Regelung ein politisches Bedürfnis von ausreichendem Gewicht?
- Lässt sich das Ziel nicht durch andere Mittel erreichen?
- Kann die Aufgabe nicht außerstaatlicher Initiative bzw. einer privaten Lösung überlassen bleiben?
- Sind alle Möglichkeiten zur Verfahrensbeschleunigung ausgeschöpft (z. B. Abbau von Genehmigungspflichten, Bündelung von Zuständigkeiten)?
- Soweit Vorschriften Standards enthalten: Genügt nicht anstelle der Standards die Herausgabe von Informationsmaterial oder eine unverbindliche Empfehlung. Sind bei verbindlich festgelegten Standards Abweichungen zulässig, die es ermöglichen, das Regelungsziel durch eine weniger aufwändige Lösung zu erreichen?
- Stehen Kosten und Nutzen der Regelung in einem angemessenen Verhältnis zueinander?

Diese Fragen stimmten überwiegend mit „blauen Prüffragen“ des Bundes überein. Um die Prüfung noch effektiver zu machen, solle den Ministerien künftig aufgegeben werden, ein Prüfraster zu benutzen (Ministerratsbeschluss vom 6. Dezember 1999 zu Deregulierung, Vorschriften- und Standardcontrolling).

Verfallsautomatik für Verwaltungsvorschriften

Als eines der ersten Bundesländer habe Baden-Württemberg ab 1981 Gesetze, Rechtsverordnungen der Landesregierung sowie Rechtsverordnungen und Verwaltungsvorschriften der Ministerien in einem Gültigkeitsverzeichnis erfasst und eine Verfallsautomatik für Verwaltungsvorschriften von 10 Jahren eingeführt.

Die Verfallsautomatik habe sich bewährt; sie habe dazu geführt, dass die Zahl der Verwaltungsvorschriften seit 1981 bis heute um rund ein Drittel zurückgegangen sei. Um diese positive Entwicklung zu beschleunigen und die Regelungsdichte noch weiter abzubauen, habe die Landesregierung am 16. Dezember 1996 eine Fristverkürzung von zehn auf sieben Jahre beschlossen. In Zukunft solle die Geltungsdauer einer Verwaltungsvorschrift in dieser selbst festgelegt werden (Ministerratsbeschluss vom 6. Dezember 1999).

Abbau und Controlling von Verwaltungsvorschriften

Bisher seien die Aktionen zum Abbau von Verwaltungsvorschriften und darin enthaltener Standards schwerpunktmäßig im repressiven Bereich gelegen, d. h. in der Beseitigung oder Entfeinerung bereits vorhandener Regeln. Repressives Vorgehen sei allerdings zeit- und personalintensiv. Deshalb werde nun, wie schon bei den Rechtsvorschriften, das Augenmerk parallel auf die Prävention gerichtet. Nicht erforderliche Verwaltungsvorschriften und Standards sollten möglichst gar nicht erst entstehen. Die Verlängerung automatisch außer Kraft tretender Verwaltungsvorschriften werde strengeren Regeln als bisher unterworfen.

Der Ministerrat habe die Ministerien am 6. Dezember 1999 in dem bereits wiederholt zitierten Beschluss beauftragt, bis 31. Dezember 2000 sämtliche Verwaltungsvorschriften, also veröffentlichte und nicht veröffentlichte, einer umfassenden Deregulierung zu unterziehen. Die Zahl der veröffentlichten Verwaltungsvorschriften solle dabei von jedem Ministerium um mindestens ein Viertel, die Zahl der nicht veröffentlichten Verwaltungsvorschriften „deutlich“ verringert werden. Die Bemühungen solle jedoch nicht nur die Zahl der Verwaltungsvorschriften verringern, vielmehr solle auch eine Deregulierung bzw. Bereinigung der Verwaltungsvorschriften damit verbunden sein.

Wesentliche Ziele dieser Aktion seien, den Behörden den nötigen Spielraum für ihre Entscheidungen im Einzelfall zu eröffnen, Vielfalt jedenfalls dort in Kauf zu nehmen, wo übergeordnete Ziele Gleichbehandlung oder Gleichheit nicht zwin-

gend erforderten und auf vollständige, perfekte Regelungen bewusst zu verzichten. Auch sollten Möglichkeiten zur Privatisierung, zur Verfahrensbeschleunigung und zum Abbau von Standards genutzt werden.

Um einen Überblick über die nicht veröffentlichten Verwaltungsvorschriften zu bekommen, seien auch diese künftig in aktuell zu haltenden ressortinternen Verzeichnissen zu erfassen. Dort nicht erfasste Verwaltungsvorschriften träten außer Kraft.

Um den Erfolg der „Deregulierungsaktion 2000“ auf Dauer zu sichern, werde die dadurch erreichte Zahl an Verwaltungsvorschriften als Höchstzahl festgeschrieben (sog. Deckelung).

Ressortintern müssten künftig alle Verwaltungsvorschriften vor Erlass einer strengen Erforderlichkeitsprüfung durch eine zentrale Stelle unterzogen werden. Dafür werde, ebenso wie für die Vorlage von Entwürfen von Rechtsvorschriften an den Normenprüfungsausschuss, ein vorgegebenes Prüfraster vorgeschrieben. Über den Erlass einer Verwaltungsvorschrift sei künftig in jedem Ministerium auf hoher Ebene zu entscheiden. Zudem müssten Verwaltungsvorschriften – zunächst probeweise – in der Regel eine Plausibilitätskontrolle durch die Konferenz der Amtschefs der Ministerien durchlaufen.

Das Innenministerium sei beauftragt, die weitere Entwicklung zu beobachten und dem Ministerrat jährlich über die Zahl der Rechts- und Verwaltungsvorschriften zu berichten.

6.3.4. Flankierende Maßnahmen, insbesondere die elektronischen Bürgerdienste

Deutschland sei von Verfassung wegen ein Rechtsstaat. Verwaltungshandeln stehe unter dem Legalitätsgebot. Deregulierung sei daher auch aus diesem Grund eine Grenze gesetzt. Deshalb gelte es flankierend, Verwaltung und bürokratische Lasten so zu gestalten, dass sie letztlich akzeptiert würden.

Teilziele der Verwaltungsreform seien daher

- Strukturen, Zuständigkeiten und Verfahrensregeln möglichst transparent zu machen und
- die Belange des Bürgers und der gewerblichen Wirtschaft (der „Verwaltungskunden“) möglichst weitgehend zu berücksichtigen, also z. B. für zügige Verfahren zu sorgen, Schwellenangst abzubauen.

Hierbei könne die moderne Informations- und Kommunikationstechnik wichtige Hilfen leisten. Sie seien sogar dabei, die Erwartungen der Bürger an die öffentliche Verwaltung drastisch zu verändern. Nach einer Umfrage würde fast jeder zweite Bundesbürger künftig gern Behördengänge vom heimischen Computer-Bildschirm aus erledigen. So wie der Bürger als Bankkunde gewohnt sei, bei Bedarf und unabhängig von Öffnungszeiten Bargeld oder aktuelle Kontoauszüge zu erhalten, wolle er über elektronische Bürgerdienste (e-Bürgerdienste) z. B. amtliche Bescheinigungen beantragen und empfangen, beglaubigte Urkunden bestellen, Melde- und Anzeigepflichten erfüllen, Verwaltungsverfahren anstoßen. Auch für Gewerbetreibende dürfe der elektronische Verkehr mit der Verwaltung von großem Interesse sein.

Der Ministerrat habe deshalb im Juli 1998 beschlossen, im Rahmen der Verwaltungsreform Dienstleistungen der Landesverwaltung über ein Kommunikationsnetz anzubieten. Das Innenministerium sei beauftragt worden, einen Aktionsplan auszuarbeiten und insbesondere zu untersuchen, welche staatlichen Dienstleistungen einbezogen werden könnten und welche Rechtsänderungen hierfür auf Bundes- und Landesebene erforderlich seien. Eine vom Innenministerium eingerichtet Arbeitsgruppe habe inzwischen vorgeschlagen, 19 Anwendungen, die für eine elektronische Abwicklung geeignet erscheinen, in konkreten Umsetzungsprojekten weiterzufolgen. Dazu zählten beispielsweise An-, Ab- und Ummeldungen nach dem Meldegesetz, Gewerbean-, -ab- und -ummeldungen, die Anzeige von Geburten und Sterbefällen, die Zulassung von Kraftfahrzeugen, das Bauantragsverfahren und das Meldeverfahren an Hochschulen.

Voraussetzung für die praktische Umsetzung der meisten Projekte sei die Beseitigung rechtlicher Hindernisse für die elektronische Abwicklung einzelner Verwaltungsdienstleistungen. Zum Teil verlange das maßgebliche Landes- oder Bundes-

recht nämlich eine schriftliche Antragsstellung oder sogar das persönliche Erscheinen eines Antragstellers. Ein elektronisch übermittelter Antrag erfülle nach geltendem Recht diese Anforderung selbst dann nicht, wenn die Identität des Antragstellers auf Grund einer elektronischen Signatur festgestellt werden könne. Das Innenministerium habe deshalb einen Gesetzentwurf erarbeitet, der in bestimmten landesrechtlich geregelten Verwaltungsbereichen an Stelle der vorgeschriebenen Schriftform eine Übermittlung in elektronischer Form zulasse, sofern das zuständige Ministerium durch Rechtsverordnung eine konkrete Verfahrenshandlung, das Übermittlungsverfahren und den Übermittlungsweg, die erforderlichen Datensicherungsmaßnahmen und weitere Regularien festgelegt habe und der Absender durch eine digitale Signatur eindeutig identifizierbar sei. (Der Gesetzentwurf wurde im Juni/Juli im Landtag verabschiedet.)

Soweit Bundesrecht der Realisierung einzelner Vorhaben entgegenstehe, werde das Land auch auf Bundesebene ein Erprobungsgesetz bzw. eine Experimentierklausel fordern. Mittelfristig werde angestrebt, dass durch entsprechende bundes- und landesgesetzlichen Regelungen die elektronische Abwicklung von Verwaltungsdienstleistungen generell zugelassen werde.

Parallel zu dieser gesetzlichen Absicherung liefen derzeit bereits einige kommunale Umsetzungsprojekte. Die Städte Esslingen und Ostfildern z. B. wollten das Meldeverfahren, das Gewerbeanmeldeverfahren und das Baugenehmigungsverfahren elektronisch abwickeln. Auch die Städte Mannheim und Weinstadt u. a. planten einzelne e-Bürgerdienste oder hätten sie für formfreie kommunale Verwaltungsverfahren bereits eingeführt.

Im Bereich der Landesverwaltung gebe es neben den o. g. 19 Anwendungen u. a. bereits folgende wichtige Vorhaben:

Derzeit werde das Geodateninformationssystem aufgebaut, das den Abruf von Geodaten der Vermessungsverwaltung auch über das Internet ermögliche.

Das Grundbuch solle in Zukunft ebenfalls in elektronischer Form geführt werden. Ziel dieser Neuerung sei nicht nur Automatisierung bei der Führung und Aufbewahrung der Grundbücher, sondern auch ein erleichterter Zugriff auf die Grundbuchdaten für alle, die zur Grundbucheinsicht berechtigt seien.

Das Verfahren „Elster“ der Steuerverwaltung erlaube, die Daten der Steuererklärung elektronisch verschlüsselt über das Internet der Steuerverwaltung zu übergeben. Das Verfahren könne auch für einzelne Bürger interessant sein. Wie in vielen Fällen der e-Bürgerdienste ergebe sich ein besondere Nutzen für professionelle Anwendungen, etwa bei Steuerberatern.

Nutzer des gerichtlichen Mahnverfahrens könnten schon seit Jahren die Anträge elektronisch abgeben. Dies sei besonders für Prozessbevollmächtigte interessant, die eine große Anzahl solcher Verfahren betrieben. Derzeit liefen die Arbeiten an einer www-Anwendung der Justizverwaltung, die auch den Nutzern mit geringeren Fallzahlen eine komfortable, sichere und rasche Abwicklung ihrer Anträge im gerichtlichen Mahnverfahren über das Internet erlaubten.

Der auf Initiative des Landes gegründete Vorschriftendienst Baden-Württemberg solle innerhalb eines überschaubaren Zeitraums das gesamte Landesrecht elektronisch erfassen und allen Interessenten im Volltext gegen Entgelt anbieten.

Geplant sei, einen gemeinsamen Zugang zu allen elektronischen Verwaltungsdienstleistungen unabhängig von örtlichen und sachlichen Zuständigkeiten einzurichten (Portal e-Bürgerdienste Baden-Württemberg). Neben allgemeinen gültigen Informationen zu einzelnen Verfahren sollten dort auch landesweit einheitliche Formulare angeboten werden.

Die Einführung der digitalen Signatur im Rahmen der e-Bürgerdienste erfordere den Einsatz moderner, sicherer, kryptografischer Verfahren, wie sie vom Signaturgesetz vorgesehen seien. Hierbei sei eine Chip-Karte als Träger des privaten, geheimen Signaturschlüssels und weiterer Funktionen zwingend notwendig, da nur so eine flexible und mobile Nutzung der kryptografischen Berechtigung, der Ausweis- und Geldbörsen-Funktion etc. anwenderfreundlich realisiert werden könnten.

Um die e-Bürgerdienste voranzubringen, sei eine Anpassung der dafür zu benutzenden Chip-Karte an die marktüblichen und u. a. bei den Kommunen geplanten

technischen Standards unerlässlich. Die „Baden-Württemberg Card“ solle der gemeinsame Standard werden.

6.4. Lösungsansätze zum Abbau von Bürokratiebelastungen (aus Sicht des Wirtschaftsministeriums Baden-Württemberg (Dr. Karl Epple, Wirtschaftsministerium))

In Deutschland gebe es über 2000 Gesetze und mehr als 3000 Rechtsverordnungen mit insgesamt über 80000 Rechtsvorschriften (Bestand im Bundesrecht Mitte 1997). Die Tendenz sei steigend. Hinzu kämen die Vorschriften der Länder. Gleichzeitig seien allgemein akzeptierte und von einer Mehrheit der Bürger gelebte Werte und Überzeugungen zurückgegangen und deshalb der Gesetzgeber immer wieder aufgerufen, diese Lücken in vielen Bereichen des menschlichen Zusammenlebens auszufüllen. Notwendig sei es deshalb, die unbedingt notwendigen Rechtsvorschriften besser, wirkungsvoller und vor allem auch akzeptabler zu gestalten.

Die Beanspruchung der Unternehmen durch administrationsbedingte Leistungen für den Staat sei in den letzten fünf Jahren um rund 20 % gestiegen. Die Schwerpunkte der verwaltungsmäßigen Belastung lägen in den Bereichen Steuern und Abgaben mit 40 % sowie Arbeit und Soziales mit 34 %. Es folge die Statistik mit 15 % und der Umweltschutz mit 10 %. Dies seien Ergebnisse einer Studie des Instituts für Mittelstandsforschung in Bonn zum Thema Bürokratie als Kostenfaktor für den Mittelstand.

Die Landesregierung habe sich in dieser Legislaturperiode das Ziel gesetzt, die Verwaltungsreform fortzuführen und besonders die Gesetzesfolgenabschätzung weiterzuentwickeln. Ein besonderes Anliegen sei dabei die Verbesserung der rechtlichen Rahmenbedingungen für die Wirtschaft. Die Landesregierung habe deshalb Mitte 1997 beschlossen, dass künftig Gesetze und Verordnungen nicht mehr beschlossen würden, wenn nicht zuvor die wirtschaftlichen Folgen geprüft worden seien. In jedem Einzelfall sei darzustellen, welche Kosten und welcher Verwaltungsaufwand damit bei der Wirtschaft, insbesondere den mittelständischen Unternehmen, den Kommunen und den Bürgern entstehe. Dies sei die Geburtsstunde des Bürokratiekosten-TÜV gewesen.

6.4.1. Bürokratiekosten-TÜV

Mit der Einrichtung des Bürokratiekosten-TÜV im Juni 1997 habe Baden-Württemberg eine Vorreiterrolle in Deutschland übernommen. Dabei sei bewusst keine neue Organisationseinheit geschaffen worden, um von vornherein zu verhindern, eine neue Bürokratie aufzubauen. Der Bürokratiekosten-TÜV sei dem Referat „Grundsatzfragen der Wirtschaftspolitik“ zugewiesen worden. Ob diese Aufgabe auf Dauer in dieser kleinen Einheit erledigt werden könne, hänge vom Fortgang der Arbeit und von der weiteren Aufgabenstellung ab. Für schwierige Grundsatz- und Rechtsfragen bestehe ein erweiterter Arbeitsstab, in dem alle Abteilungen des Wirtschaftsministeriums vertreten seien.

Der Bürokratiekosten-TÜV habe im Wesentlichen drei Aufgabenfelder:

- Mitwirkung beim Erlass von neuen Gesetzen und Rechtsvorschriften des Landes, zum Beispiel im Rahmen der Gesetzesfolgenabschätzung,
- Deregulierung und damit Abbau von bestehenden, die Wirtschaft hemmenden Rechts- und Verwaltungsvorschriften,
- Ansprechpartner der Wirtschaft im Rahmen eines Beschwerde- und Ideenmanagements.

Ziel sei es, auf allen genannten Feldern, Belastungen der Wirtschaft zu vermeiden, oder diese möglichst zu verringern.

Gesetzesfolgenabschätzung

Der Bürokratiekosten-TÜV solle im Rahmen der Gesetzesfolgenabschätzung schwerpunktmäßig die wirtschaftsrelevanten Rechts- und Verwaltungsvorschriften im Hinblick auf die Folgekosten für die Wirtschaft prüfen und das federführende Ressort beraten. Damit solle erreicht werden, dass die Wirtschaft im Sinne einer Deregulierung und eines schlanken Verwaltungsvollzuges möglichst von zusätzlichen Bürokratielasten verschont bleibe.

In diesem oft sehr schwierigen Prozess der Abschätzung der Folgekosten komme der Wirtschaft selbst bzw. den Wirtschaftsorganisationen eine entscheidende Bedeutung zu. Sie sollten möglichst frühzeitig in die inhaltlichen Vorüberlegungen und den Rechtsetzungsprozess eingebunden werden. Gleichzeitig sei es eine wichtige Aufgabe der Wirtschaft, bei der Ermittlung der Folgekosten behilflich zu sein und eigene, möglichst konkrete Kostenberechnungen und Alternativen vorzulegen.

Gesetzesfolgenabschätzung dürfe nicht nur Selbstzweck sein. Kosten und Nutzen einer solchen umfassenden kosten- und zeitaufwändigen Folgenabschätzung müssten in einem vertretbaren Verhältnis stehen. Es dürfe keine neue Bürokratie geschaffen werden und der Gesetzgeber und Verordnungsgeber werde gefordert sein, die Gesetzes- und vor allem die Kostenfolgen für die Wirtschaft bei seinen Entscheidungen nachvollziehbar abzuwägen und zu berücksichtigen. Dies gelte vor allem für die Bundesregierung und den Bundesgesetzgeber, denn die Länder hätten speziell im Bereich der Wirtschaftspolitik weit weniger rechtssetzende Kompetenzen.

Deregulierung

Dies sei das wichtigste Arbeitsfeld des Bürokratiekosten-TÜV.

Bestandsaufnahme

Um zu erfahren, wo die Unternehmen der Schuh drücke, habe das Wirtschaftsministerium zusammen mit den Wirtschaftsorganisationen, namentlich dem IHKTag und dem Handwerkstag sowie dem Landesverband der Baden-Württembergischen Industrie und den Wirtschaftsverbänden im Herbst 1998 eine Bestandsaufnahme der wirtschaftsbelastenden Standards und der bürokratischen Hemmnisse für Unternehmen durchgeführt. Im Januar 1999 habe es eine weitere Umfrage speziell zu den Erschwernissen für Existenzgründungen als Basismaterial für das angestrebte Vorschriftenmoratorium für Existenzgründer gegeben.

Auswertung

Die Eingaben, Beschwerden und Anregungen der Unternehmen, Wirtschaftsorganisationen und Verbände betrafen eine Vielzahl von Rechtsgebieten. Schwerpunkte bildeten die Bereiche Umweltrecht, Arbeitsrecht, Arbeitsschutz, Arbeitsstättenverordnung, Baurecht und Wirtschaftsstatistik. Eindeutig lag das Schwergewicht bei der Kritik auf dem Umweltrecht und beim Arbeitsrecht.

Das Umweltministerium habe daher im Rahmen der Umweltpartnerschaft „Wirtschaft/Land“ eine Vielzahl von Kritikpunkten überprüft, diskutiert und abgearbeitet. Ein wesentliches Ergebnis seien beispielsweise die künftigen Erleichterungen für Öko-Audit-zertifizierte Unternehmen. Bei solchen zertifizierten Betrieben werde nun das Einhalten von umweltrelevanten Vorschriften unterstellt und die Nachweise über durchgeführte Kontrollen müssten nicht mehr doppelt vorgelegt werden.

In gleicher Weise habe eine Arbeitsgruppe beim Sozialministerium, in der auch das Wirtschaftsministerium vertreten war, die von der Wirtschaft vorgebrachten zahlreichen Kritikpunkte im Arbeitsrecht bewertet und Handlungsempfehlungen in einem Bericht dargestellt. Hierzu gehörten Verfahrensbeschleunigungen und die Schaffung eines allgemeinen Arbeitsgesetzbuches.

Häufig seien auch Bundesgesetze und EU-Regelungen wie z. B. im Arbeitsschutz angesprochen worden. Hier sei es natürlich besonders schwierig und zeitaufwändig, eine Änderung zu erreichen. Der Bürokratiekosten-TÜV versuche aber auch hier im Interesse der Vermeidung, von bürokratischen Regelungen schon in einem möglichst frühen Stadium beispielsweise in Beratungen der Bundesausschüsse auf diese Missstände hinzuweisen. Beispiele seien die Änderungen der 630,-DM-Arbeitsverhältnisse und die Regelungen zur Scheinselbstständigkeit.

6.4.2. Interministerielle Arbeitsgruppe

Es habe sich rasch gezeigt, dass die kritisierten Rechtsgebiete und vorgetragenen Einzelfälle überwiegend außerhalb des Geschäftsbereichs des Wirtschaftsministeriums lägen. Zur Prüfung und Bewertung der eingereichten Kritikpunkte, Be-

schwerden und Anregungen außerhalb der Geschäftsbereiche des Umweltministeriums und Sozialministeriums wurde deshalb durch Ministerratsbeschluss im April 1999 eine interministerielle Arbeitsgruppe eingerichtet.

Neben den beteiligten Ressorts seien hier der Handwerkstag, der Industrie- und Handelskammertag, der Landesverband der Baden-Württembergischen Industrie, die Freien Berufe, das Institut für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim, das Institut für Technik der Betriebsführung im Handwerk, Karlsruhe, und die Wirtschaftsjuvenoren vertreten. Wichtig sei, dass die Wirtschaftsorganisationen und Verbände sowie die Wissenschaft in diesen Kreis eingebunden seien und an der Erarbeitung von praktikablen Lösungen mitarbeiteten.

Die interministerielle Arbeitsgruppe habe die Aufgabe, die im Alltag hinderlichen oder untauglichen Vorschriften aufzugreifen und nach besseren Wegen zu suchen. Die interministerielle Arbeitsgruppe habe die rund 60 Kritikpunkte aus der Bestandsaufnahme von 1998 diskutieren und hierzu Vorschläge erarbeitet (vgl. Anlage).

6.4.3. Vorschriftenmoratorium für Existenzgründer

Die Entlastung von Existenzgründern und Jungunternehmen von hemmenden bundes- und landesrechtlichen Vorschriften in der Gründungsphase sei ein wichtiges Anliegen des Wirtschaftsministeriums. Deshalb sei als konkretes Teilergebnis der interministeriellen Arbeitsgruppe das Vorschriftenmoratorium für Existenzgründer im Juni 1999 auf den Weg gebracht worden.

Hauptelement des Moratoriums sei eine Bundesratsinitiative mit dem Ziel, für Existenzgründer Ausnahmen vom Kündigungsschutz und von den Regelungen zur Scheinselbstständigkeit in den ersten fünf Jahren zu erreichen. Zum anderen ginge es um Verfahrenserleichterungen bei der Umsetzung von rechtlichen Vorschriften. Die Bundesratsinitiative habe keine Mehrheit im Bundesrat gefunden.

Allerdings sei es gelungen, Verfahrensvereinfachungen im Bereich der Arbeitsstättenverordnung zu erreichen. So habe das Umwelt- und Verkehrsministerium die staatlichen Gewerbeaufsichtsämter aufgefordert, in begründeten Fällen für Existenzgründer befristete Ausnahmeregelungen zu erteilen, wenn es um Probleme mit der Bereitstellung von nach Geschlecht getrennten Toilettenräumen oder um die Einrichtung von Pausenräumen geht.

Ein weiterer häufiger Kritikpunkt sind die in den letzten Jahren verschärften Anforderungen an die arbeitsmedizinische und sicherheitstechnische Betreuung durch die Berufsgenossenschaften. Da auch hier Existenzgründer und Kleinunternehmen über Gebühr finanziell und organisatorisch belastet würden, sollten künftig die Anforderungen für Unternehmen mit geringem Gefährdungspotenzial zurückgeschraubt und größere Beurteilungsspielräume eingeräumt werden. Das Sozialministerium werde im Genehmigungsverfahren für solche Unfallverhütungsvorschriften gegenüber dem Bundesarbeitsministerium darauf drängen, dass diese Gesichtspunkte bei der Genehmigung festgeschrieben und durch die Berufsgenossenschaften umgesetzt würden.

Epple wies außerdem auf die im März 1999 durch den Landtag beschlossene Änderung des Ausführungsgesetzes zum Baugesetzbuch hin. Damit seien erleichterte Voraussetzungen für die Umnutzung ehemaliger landwirtschaftlicher Gebäude geschaffen worden. Gerade für Existenzgründer von Handwerksbetrieben und kleinen Gewerbebetrieben biete sich hier eine kostengünstige Möglichkeit der Betriebsgründung in vorhandenen, ehemals landwirtschaftlich genutzten Gebäuden.

6.4.4. Verschlinkung der Wirtschaftsstatistik

Im Bereich der Wirtschaftsstatistik hätten sich seit Bestehen des Bürokratiekosten-TÜV direkt und durch Anstoßwirkung einige vorzeigbare Erfolge erreichen lassen.

Durch eine Bundesratsinitiative des Landes konnte eine Verschlinkung der amtlichen Produktionsstatistik zum 1. Januar 1999 erreicht werden. Rund 2400 kleine und mittlere Betriebe in Baden-Württemberg – das seien fast die Hälfte der meldepflichtigen Betriebe – würden dadurch von der monatlichen Berichtspflicht entlastet. Weitere 2800 Betriebe – und damit ein gutes Drittel – würden von der

vierteljährlichen Meldepflicht befreit. Durch diese Aktion seien allein in Baden-Württemberg 40 000 Fragebögen – und damit über 40% – weniger pro Jahr durch die Betriebe auszufüllen und durch das Statistische Landesamt auszuwerten.

Bei der jährlichen Investitionserhebung seien komplizierte Erhebungsmerkmale reduziert worden. Von dieser zusätzlichen Entlastung um etwa 40% profitierten in Baden-Württemberg rund 9 500 Unternehmen.

Durch die Anhebung der Meldegrenze bei der Außenhandelsstatistik zum 1. Januar 1999 würden allein in Baden-Württemberg mehr als 4000 KMU von der Befragung ganz befreit.

Der Bundesrat habe außerdem eine Verordnung verabschiedet, wonach künftig allein in Baden-Württemberg rund 900 sogenannte Mehrbetriebs-Unternehmen aus dem verarbeitenden Gewerbe nur noch einmal im Jahr – und nicht mehr wie bisher monatlich – ihren Umsatz und ihre Beschäftigten melden müssten.

Das Wirtschaftsministerium setze seine bisherigen erfolgreichen Bereinigungsbemühungen fort: Ein weiteres Ziel sei die Entschlackung des konjunkturellen Monatsberichts. Die Vorschläge Baden-Württembergs zielten auf die Umstellung der kleinen Betriebe von der monatlichen auf die vierteljährliche Erfassung und auf eine Vereinfachung des Fragenkatalogs.

Mit der beabsichtigten Verschlinkung bei der monatlichen Industrieberichterstattung solle auch der Freiraum für eine dringende, bisher nicht vorhandene Informationserhebung für den Dienstleistungsbereich geschaffen werden. Bei dem Gesetzentwurf zur Dienstleistungsstatistik kämpfe Baden-Württemberg darum, alte Fehler nicht zu wiederholen und ihn so schlank und kostengünstig wie möglich anzulegen, d. h. ohne den sehr komplizierten und belastungsintensiven Fragenblock nach der Kostenstruktur der Unternehmen. Dieser werde vom Bund gefordert; es gebe hierzu aber bereits eine aussagefähige Stichprobe.

Der zwischenzeitliche Beschluss auf Bundesebene sieht eine Entlastung der Kleinunternehmen von der Kostenstrukturerhebung vor.

Für alle Vorhaben bestehe Rückenwind dadurch, dass der Bundesrat einem Entschließungsantrag von Baden-Württemberg zugestimmt habe, wonach Statistiken erneut auf Vereinfachungen zu überprüfen sind und die anstehende Dienstleistungsstatistik nur auf die Kernindikatoren zugeschnitten werden sollten.

Deregulierungen in der Wirtschaftsstatistik führten nicht nur zu einer Entlastung der Wirtschaft, sondern auch zu weniger Verwaltung in den Statistischen Ämtern. Der Bereich Wirtschaftsstatistik zeige aber auch das Spannungsverhältnis zwischen Wirtschaft, Wirtschaftsorganisationen und Staat. Der Staat selbst benötige für seinen Aufgaben nur einen Teil der statistischen Angaben. Der überwiegende und detailliertere Teil der Erhebungen (ca. 50%) erfolge im Interesse der Wirtschaftsorganisationen und Verbände. Dieser Umstand sei den Unternehmen kaum bekannt. Sie würden ihre Kritik an der Wirtschaftsstatistik gerne beim Staat und insbesondere bei der ausführenden Verwaltung abladen.

Auch die noch stärkere Nutzung von Verwaltungsdateien für Zwecke der Wirtschaftsstatistik werde vor allem von Bundeseite als eine Patentlösung für das Problem „Daten ohne Erhebung“ diskutiert. Zu diesem sogenannten Unternehmensregister habe das Wirtschaftsministerium eine differenzierte Position, weil damit auch die Gefahr einer Aushöhlung der eigenständigen Daten- und Informationsbasis auf Landesebene verbunden sei. Damit würde eine Grundlage des Föderalismus in Frage gestellt.

6.4.5. Verringerung der Papierflut

Der Bürokratiekosten-TÜV habe in den letzten zweieinhalb Jahren etwa 250 Rechts- und Verwaltungsvorschriften aus dem Wirtschaftsministerium sowie Eingaben von Unternehmen und Bürgern auf dem Tisch gehabt. Allein 130 Eingaben seien im Rahmen des Standardpranger-Wettbewerbs des Innenministeriums vorgebracht worden.

Das Hauptaugenmerk des Bürokratiekosten-TÜV habe sich dabei auf die Vermeidung weiterer Kosten für die Wirtschaft, die Verfahrens- und Verwaltungsvereinfachung und die Verringerung der Papierflut durch neue Vorschriften gerichtet.

So konnte zum Beispiel nach eingehender Prüfung auf die Veröffentlichung neuer und besonders umfangreicher Verwaltungsvorschriften verzichtet werden.

Bisherige Ergebnisse des Bürokratiekosten-TÜV: die Ablehnung einer Grundgebühr für Gewerbemüll, die Verschlinkung der Wirtschaftsstatistik, Verbesserung im Schornsteinfegerwesen, Erleichterungen für Existenzgründer und Kleinbetriebe sowie Brandschutzklappenverordnung.

Die Bestandsliste mit 60 Punkten wurde der Enquetekommission überstellt (vgl. Anlagenband).

Ausblick: Schwerpunkte der Arbeit des Bürokratiekosten-TÜV im Jahr 2000

Interministerielle Arbeitsgruppe

Die interministerielle Arbeitsgruppe werde dem Ministerrat einen weiteren Bericht über die derzeit noch offenen etwa 60 Kritikpunkte vorlegen. Dieser Bericht werde weitere praktikable Lösungsvorschläge zur Entlastung der Unternehmen von hemmenden Rechtsvorschriften enthalten (vgl. Anlage).

6.4.6. Digitale Verwaltungsreform

Im Rahmen des Projekts „Digitale Verwaltungsreform“ untersuche man derzeit, ob und gegebenenfalls wie durch den Einsatz der elektronischen Datenverarbeitung die administrativen Melde- und Auskunftspflichten rund um das Arbeitsverhältnis für die Unternehmen vereinfacht werden könnten.

In einem ersten Schritt würden die verschiedenen gesetzlich vorgeschriebenen Melde- und Auskunftspflichten aufbereitet und analysiert. Hierzu befänden sich derzeit rund 120 Vorgänge auf dem Prüfstand. Die Bestandsaufnahme und die Analyse seien sehr aufwändig, da die Melde- und Auskunftspflichten der verschiedensten Rechtsbereiche wie z. B. Arbeitsverwaltung, Kindergeld, Sozialversicherung, Krankengeld erhoben und bewertet werden müssten, um den größten gemeinsamen Nenner definieren zu können. Erschwerend komme hinzu, dass zum Beispiel durch die Neuregelung der 630 Mark-Jobs aufwändige Bürokratiepflichten zusätzlich entstanden seien.

Anhand der Ergebnisse solle geprüft werden, unter welchen Voraussetzungen Lösungen entwickelt werden könnten, um aus dem in der betrieblichen Software sowieso vorhandenen Datenmaterial den Großteil der anfallenden Melde- und Auskunftspflichten ohne größeren Zeitaufwand zu erledigen. Soweit die EDV-mäßigen Voraussetzungen vorlägen, solle dies auch „online“ möglich sein.

Es zeichne sich dabei ab, dass gesetzliche Änderungen bei der Angleichung der Begriffsbestimmungen in den verschiedenen Rechtsgebieten erforderlich seien. Als Beispiel nannte Eppe die unterschiedlichen Einkommensbegriffe.

Die beim Bundeswirtschaftsministerium eingerichtete Projektgruppe „Bürokratieabbau“ habe einen ähnlichen Ansatz. Man habe deshalb mit der Projektgruppe und ihrem Leiter, Herrn Puth-Weisenfels, Kontakt aufgenommen und prüfe eine konkrete Zusammenarbeit.

6.4.7. Zügige Genehmigungsverfahren, Wirtschaftsbeauftragte

Für eine Wirtschaft, die zunehmend im Spannungsfeld einer stärkeren internationalen Verflechtung stehe, seien zügige Verwaltungsverfahren ein wichtiger Standortfaktor. Ein optimaler Verfahrensgang mit Beschleunigungseffekten verlange eine effiziente Verfahrenssteuerung und eine zielorientierte Kommunikation zwischen den Beteiligten. Die Regierungspräsidien und Wirtschaftskammern hätten sich dieses Problems in den letzten Jahren angenommen.

Durch die Einführung eines Projekt- und Verfahrensmanagements sowie durch ein verbessertes und abgestimmtes Zusammenwirken von Antragstellern, Wirtschaftsorganisationen und Genehmigungsbehörden sei eine koordinierte Vorgehensweise geschaffen worden. Das Instrument Verfahrensmanagement dürfe sich aber nicht auf Großvorhaben und Genehmigungsverfahren der Mittelinstanz beschränken. Landratsämter, Städte und Wirtschaftskammern mit ihren Wirtschaftsbeauftragten müssten noch stärker als bisher als Ansprechpartner für die Unternehmen gewonnen werden.

6.4.8. „One-Stop-Agency“

Das „sich aufgehoben Fühlen“ bei einem kompetenten Ansprechpartner für behördliche Genehmigungsverfahren sei nach den Ergebnissen neuester Untersuchungen ein wichtiges Element wirkungsvoller Existenzgründungsförderung. WSF Wirtschafts- und Sozialberatung, Köln, und ECON-Consult, Kerpen, kämen im Rahmen eines Forschungsprojekts für das Bundeswirtschaftsministerium zu dem Ergebnis, dass der Umfang der bürokratischen Hemmnisse im Existenzgründungsprozess erheblich überschätzt werde.

Nahezu 60 % aller Gründungen erfolgten nach den Angaben der befragten Existenzgründer völlig problemlos. Nur 4 % der befragten Gründer berichteten über massive, weitere 10 % (insgesamt also 14 %) über erhebliche Behinderungen.

Schwierigkeiten entstünden aber dann, wenn die oft wenig berufserfahrenen Gründer eine Vielzahl an Vorschriften beachten müssten und es an einer ausreichenden Vorbereitung auf die unternehmerische Selbstständigkeit fehle. Fast die Hälfte aller befragten Gründer gebe einen hohen Beratungsbedarf während der Vorbereitung an.

Ein wesentliches Ergebnis dieser Studie sei, dass Unternehmensgründungen weniger durch die Änderungen von Gesetzen erleichtert werden könnten, sondern vielmehr durch bessere Organisation und Information. Insgesamt 27 % der Befragten hätten bei ihrer Gründung schlechte Erfahrungen mit Behörden gemacht.

Ein Ansatz zur Verbesserung des Informationsflusses und zur effizienteren Organisation werde deshalb in der Einrichtung von zentralen Anlaufstellen für Existenzgründer bzw. für Unternehmen generell gesehen. Eine sogenannte „One-Stop-Agency“ solle die Funktion der zentralen Anlaufstelle übernehmen. Sie könnte beim jeweiligen Gewerbeamt einer Stadt oder Gemeinde oder auch bei den Kammern angesiedelt sein und sich durch hohe Serviceorientierung und Ausnutzung von Handlungsspielräumen auszeichnen.

Das Wirtschaftsministerium halte die Idee einer zentralen Anlaufstelle für die Wirtschaft für einen sehr interessanten Vorschlag. Die Umsetzung dieser Idee von der „One-Stop-Agency“ mit den Wirtschaftsorganisationen und den Kommunalen Spitzenverbänden diskutiert werden.

6.4.9. Beschwerde- und Ideenmanagement

Der Bürokratiekosten-TÜV sei auch allgemeiner Ansprechpartner für die Unternehmen und die Bürger. Er nehme Kritik und Anregungen auf und versuche sie zu klären.

Seit kurzem sei der Bürokratiekosten-TÜV noch schneller und direkter über eine eigene E-Mail-Adresse zu erreichen. Mit der Präsentation des neuen Internetauftritts des Wirtschaftsministeriums werde das Angebot an die Wirtschaft und die Bürger um ein sogenanntes Beschwerde- und Ideenmanagement erweitert. Über diese feste Rubrik könne dann jedermann per Maus-Klick über das Internet direkten Kontakt mit dem Bürokratiekosten-TÜV aufnehmen und seine Beschwerden und Anregungen vorbringen.

Fazit

Die Arbeit der letzten zweieinhalb Jahre zeige, dass der Bürokratiekosten-TÜV einen Umdenkungsprozess in Gang gebracht habe und dass er mit seinem pragmatischen Vorgehen bei der Beseitigung von wirtschaftshemmenden Hindernissen auf dem richtigen Weg sei.

6.5. Lösungsansätze zum Abbau von Bürokratiebelastungen im Bereich der Statistik (Dr. Rolf Wiegert, Institut für Angewandte Wirtschaftsforschung (IAW) Tübingen)

Das IAW Tübingen hat ein Gutachten für das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie zum Thema „Möglichkeiten verstärkter Nutzung von Verwaltungsdaten zum Zwecke der Wirtschaftsstatistik und zur Entlastung der Wirtschaft von statistischen Berichtspflichten“ erstellt. Schwerpunktthema war dabei die Vernetzung von Verwaltung und Statistik. Ein Umsetzungsprojekt bestehe dabei im Unternehmensregister.

Auf Basis einer Studie des Instituts für Mittelstandsforschung ergebe sich, dass nur rd. 5 % der Belastung der Unternehmen durch die allgemeine Verwaltung auf die amtliche Statistik entfielen. Dr. Loreth, Vizepräsident des Statistischen Landesamtes Baden-Württemberg, habe in einem Aufsatz in der Zeitschrift „Baden-Württemberg in Wort und Zahl“ unter dem Titel „Bürgerfreundliche Wege der Datenerhebung in der amtlichen Statistik“ bereits darauf hingewiesen, dass die amtliche Statistik verstärkt auf die sog. statistischen Sekundärinformationen zurückgreife, die sie Verwaltungsregistern und anderen Datensammlungen der öffentlichen Verwaltung, soweit rechtlich zulässig, entnehme, um die Auskunftsbereitschaft der Wirtschaft nicht zu überfordern. Dennoch könne auch die Wirtschaftsstatistik Belastungen verursachen, wie z. B. bei den Monatsberichten für Betriebe und verarbeitendem Gewerbe.

Von den an den Regionalen Dialogforen der Enquetekommission Beteiligten werde etwa von der Hälfte Verständnis für die Forderungen der Statistik geäußert. Die andere Hälfte kritisiere den sehr hohen Aufwand. Dies entspreche etwa den Erfahrungen, die bei anderer Gelegenheit gemacht würden. Es müssten weiter die Möglichkeit ausgeschöpft werden, durch verbesserte Koordination und organisatorische Änderung.

Das o. g. Gutachten umfasse die Untersuchung aller in der Bundesrepublik verfügbaren Verwaltungs-, halbstaatlichen und sonstigen Datensammlungen, Bestandsaufnahme der Primärerhebungen der amtlichen Wirtschaftsstatistik, die Substitutionsproblematik und Kostenschätzungen, rechtlichen Rahmen zur Nutzung von Registern, also die rechtliche Problematik sowie Konsequenzen und Empfehlungen.

Es beinhalte also insgesamt eine umfassende Registerinventur und die Untersuchung aller in Deutschland vorhandenen Registern und Datensammlungen, die für die Wirtschaftsstatistik als Surrogat für wirtschaftsstatistische Primärerhebungen brauchbar sein könnten.

Ergebnisse: Drei bis fünf der vorhandenen Register seien bei zusätzlicher Trimmung bzw. der sog. virtuellen Trimmung für diesen Zweck brauchbar. Das seien im Einzelnen Register aller Oberfinanzdirektionen in den Bundesländern, Register der Bundesanstalt für Arbeit, Daten der 56 Industrie- und Handelskammern, der meisten Handwerkskammern und eingeschränkt auch der Berufsgenossenschaften.

Virtuelle Trimmung: Beinhalte die Forderung, dass die Register, sofern sie für die Statistik brauchbar werden sollten, getrimmt werden müssten d. h. evtl. zusätzliche Merkmale aufgenommen werden müssten, oder aber in irgendeiner Form Identifikationsmerkmale enthalten müssten. Dieser Begriff beziehe sich besonders auf das neu zu errichtende und teilweise schon in Arbeit befindliche Unternehmensregister der Bundesstatistik, das dezentral in den Ländern realisiert werde. Dieses Register erlaube möglicherweise auf dem Umweg über seine Ausgestaltung eine eindeutige Zuordnung der Einheiten, die in den Verwaltungsregistern zu finden seien.

Das Gutachten umfasse außerdem die Bestandsaufnahme der relevanten Primärerhebungen der amtlichen Statistik, die mit ihren Daten die Wirtschaftsstatistik aus unterschiedlichen Bereichskreisen und mit verschiedenen Periodizitäten speisten, rd. 100 Primärerhebungen. Die einzelnen Erhebungen und deren Merkmale wurden darauf überprüft, ob sie selbst und ihre Erhebungsmerkmale grundsätzlich einerseits in statistischem Gesamtsystem redundant auftreten und andererseits damit möglicherweise auch entbehrlich seien oder aus Registern substituiert werden können. Ergebnis war: In rund 85 % der untersuchten Erhebungen ließen sich mit Hilfe von Verwaltungsregistern und zusätzliche Maßnahmen zu deren besseren Statistikauglichkeit Merkmalswerte teilweise und z.T. auch total substituieren.

In 60 % der Fälle seien Teilsubstituierungen möglich, in 17 % der Fälle seien alle Merkmalswerte möglicherweise mit gewissen Einschränkungen noch ersetzbar und damit auch die Erhebung total substituierbar. 15 % aller relevanten Erhebungen für die Wirtschaftsstatistik seien allerdings in keiner Form substituierbar (z. B. Preisstatistik oder Auftragseingänge). Die Untersuchung des sich ergebenden Entlastungspotenzials von statistischen Berichtspflichten bei den Unternehmen habe ergeben, dass Totalsubstituierungen, also Wegfall einer ganzen Primärerhebung, deutliche Entlastungen zuließen. Teilsubstitution, also Ersetzung einzelner

Merkmale, bedeute keine Entlastung, weder in der amtlichen Statistik noch bei den Berichtenden selbst.

Wo Redundanzen auftraten, ließen diese sich z. T. durch bessere Koordination bei der Statistik statistikintern beseitigen. Einzelmerkmale in den Erhebungen müssten bei Substitution zusätzlich hinsichtlich ihrer Definition, Abgrenzung und Kompatibilitäten vor Einleitung ihrer Registerentnahme nochmals eingehend untersucht werden, um vorab eine mögliche Harmonisierung der vielgestaltigen Definitionen, die z.T. sehr weiträumig und weniger weiträumig überschritten, vorzunehmen.

Proxi-Kostenschätzungen, also approximative Kostenschätzungen und mögliche Entlastungen bei den Berichtenden und in der amtlichen Statistik, seien mit Hilfe von Szenariotechniken entwickelt worden: Beispiel: Wenn die halbjährlichen Verdiensterhebungen im Handwerk total substituiert würden, ließen sich bei Bund und Ländern ca. 1,1 Mio.DM und bei allen zur Berichterstattung verpflichteten Handwerksbetrieben ca. 10 Mio. DM je Erhebung einsparen.

Die Untersuchung rechtlicher Probleme einer Umgestaltung der Primärerhebungspraxis unter Nutzung vorhandener Verwaltungsregister hätten ergeben, dass eine stärkere Berücksichtigung und Übernahme der bereits heute existierenden europäischen Gesetzgebung könnten als Kompromiss bei der Umgestaltung der oft sehr restriktiven Auslegung des Deutschen Statistikrechts und zur Öffnung der z.T. recht restriktiv gehandhabten Datenschutzgesetze dienen. Befriedigende Verhandlungslösungen unter diesem Aspekt auch mit den Datenschutzanforderungen seien unproblematisch. Allerdings bestehe bisher beim Bundesdatenschutzbeauftragten wenig Neigung, auf diese Forderung einzugehen.

Fazit: Es gebe Möglichkeiten, das bis heute praktizierte System der Primärerhebung für die Wirtschaftsstatistik sukzessive durch Einsatz von Verwaltungsregistern zu verändern und zu modernisieren und dazu die Möglichkeiten der EDV-Vernetzung und aller mit den bisherigen Erhebungsmerkmalen kompatiblen Inhalte der Verwaltungsregister zu nutzen. Das ganze Konzept könne auch aus einer Handlungsanweisung zur Vermeidung von Erhebungsredundanzen und damit zur Aufhebung unnötiger Belastungen der Berichtspflichtigen verstanden werden. Es stehe unter dem Vorbehalt gesetzlicher Öffnungen der Registerpotenziale, ferner einer Neugestaltung und zeitgerechten Anpassung der Grundstrukturen der amtlichen Statistik und der Schaffung einer rechtlich einwandfreien und effektiveren Zusammenarbeit zwischen amtlicher Statistik und öffentlicher Verwaltung. Am Ende könne ein Ergebnis stehen, ähnlich wie es in den Niederlanden in den letzten Jahren bereits verwirklicht worden sei. In Österreich sei ein völlig neues Bundesstatistikgesetz geschaffen worden, das auf Belastungen in größerem Maße Rücksicht nehme und sie in die ganze Organisationsstrukturstatistik einbeziehe.

Eine Statistik mit größerer organisatorischer Selbstbestimmtheit – das enthalte z. B. das österreichische Gesetz auch – sei besser in der Lage, Mängel abzustellen und unnötige Erhebungen, die heute das Gesetz noch zwingend vorschreibe, abzubauen. Unternehmen könnten dadurch entlastet werden. Die Ämter selbst fänden zu einem innovationsfähigen Handeln. Man werde sich darauf verständigen müssen, einige klassischen Methoden der Datengenerierung aufzugeben und andere, neuere Vorgehensweisen, wie z. B. bei der Schaffung des Unternehmensregisters bereits praktiziert, die der Informationsgesellschaft angemessener seien, einzubeziehen und die erhebungsgestützte Statistik nachhaltig komplementär und substitutiv umzuwandeln. Der dadurch erzielbare Abbau der Belastung durch Erhebungen der amtlichen Statistik werde als erheblich eingeschätzt, ebenso der damit erzielbare Bürokratieabbau. Insgesamt sei die Statistik aber ein unverzichtbares Instrument. Wiegert schlug außerdem einen „Runden Tisch“ der Statistiker mit Workshops zur Weiterentwicklung vor.

7. Wirtschaftsorganisationen zur Bürokratiebelastung und zum Bürokratieabbau

7.1. Bundesverband mittelständische Wirtschaft, Unternehmerverband Deutschland e.V. (BVMW)

Deutschland müsse von der übertriebenen Regulierung befreit werden. Zu viele staatliche Eingriffe in die Wirtschaftsabläufe setzten die Dynamik des Wettbewerbs außer Kraft und lähmten Innovations- und Anpassungsfähigkeit der Unternehmen; regulierte Märkte seien ineffizient; die Gewerbefreiheit werde konterkariert. Die –

auch im internationalen Vergleich – viel zu hohe Regelungsdichte, die in Jahrzehnten gewachsene Komplexität der Vorschriften, ihre Streuung in den verschiedenen Gesetzen und Verordnungen und die komplizierten, viel zu langwierigen Planungs- und Genehmigungsverfahren müssten drastisch reduziert werden.

Forderungen:

- Formulierung aller Gesetze und Verordnungen in klarem, allgemein verständlichem Deutsch; regelmäßige Überprüfung der geltenden Gesetze und Verordnung nach Sinngehalt und Notwendigkeit
- Aufhebung des Produktsicherheitsgesetzes beziehungsweise Zusammenfassung der Vorschriften zur Produktsicherheit und zur Produkthaftung zu einem Produktgesetzbuch
- Aufhebung kostenloser und bußgeldbedrohter Frondienste für den Staat, wie das Erstellen von Statistiken und Meldungen; generelle Reduzierung von statistischen Erhebungen, Erhöhungen ihres Aussagewertes und ihrer Aktualität für Unternehmerentscheidungen, wo möglich, repräsentative Erhebungen durch private Institute
- Deregulierungsoffensive im deutschen Umweltrecht, insbesondere auf Länderebene
- Bündelung sämtlicher umweltrechtlicher Vorgaben für die Genehmigung von umweltrelevanten Anlagen in einem Verfahrensweg, Konzentration der Genehmigungskompetenz bei einer Behörde
- Beseitigung der Sonderstellung von Behörden bei der Durchführung von gesetzlich vorgeschriebenen technischen Überprüfungen; verstärkter Marktzugang für freie Sachverständige
- Automatische Genehmigung aller Vorhaben, falls in einem bestimmten Zeitraum nach Einreichung aller erforderlichen Unterlagen die Genehmigung von der jeweils zuständigen Behörde weder erteilt noch begründet versagt wurde

7.2. Baden-Württembergischer Industrie- und Handelskammertag (BWIHT)

Bürokratiebelastung

Die Belastung der Unternehmen durch Bürokratiekosten sei in den letzten Jahren deutlich gestiegen. Anstatt die Unternehmen zu entlasten, habe die ansteigende Verordnungswelle sowie die Inanspruchnahme der Betriebe bei zusätzlichen Verwaltungsaufgaben diese Problematik in den vergangenen Jahren noch verschärft. Der Staat verlagere zunehmend Aufgaben der öffentlichen Verwaltung auf Unternehmen, die diese unentgeltlich zu erbringen hätten. Neben den Beiträgen zur Sozialversicherung bedeuteten die Beiträge zur Berufsgenossenschaft sowie die Aufwendungen der Arbeitgeber für die Umsetzung der Regelungen zur Arbeitssicherheit und zur Arbeitsmedizin für die kleinen und mittelständischen Unternehmen neben der finanziellen Belastung auch einen erheblichen administrativen Aufwand, der sie verhältnismäßig stärker belastet als größere Unternehmen.

Deregulierung

Der Verwaltungsapparat und die hohe Regelungsdichte belaste insbesondere die kleinen und mittelständischen Betriebe mit Bürokratiekosten. Hinzu kommt, dass eine ausufernde Staatstätigkeit den Entfaltungsspielraum der Privatwirtschaft einenge. Gerade aus Sicht der mittelständischen Wirtschaft seien daher weitergehende Überlegungen hinsichtlich einer Verwaltungsvereinfachung und zusätzliche Anstrengungen in bezug auf die Absenkung der Staatsquote notwendig.

Von großer Bedeutung sei die Beschleunigung von Verwaltungs- und Genehmigungsverfahren sowie ein Abbau von staatlichen Reglementierungen im Bereich Forschung und Entwicklung, da Erfolge auf diesem Gebiet in Zukunft für die internationale Konkurrenzfähigkeit der heimischen Unternehmen noch entscheidender als bisher seien. Schließlich führe an einer Vereinfachung der Steuervorschriften, der Herabsetzung der Steuersätze und an einem weitgehenden Verzicht auf Subventionen auf dem Weg zu einem „schlanken Staat“ kein Weg vorbei, weil vor allem das Steuerrecht eines der überreguliertesten Rechtsgebiete sei.

7.3. IHK Region Stuttgart

Steuern

Die Unternehmen würden durch unzählige Verfahrensvorschriften im Besteuerungsverfahren massiv belastet. Diese Klage gehe häufig in den Diskussionen um die Höhe der Steuerlast unter. Dabei seien hiervon insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen ohne eigene Steuerabteilung betroffen.

- Besteuerungsverfahren, insbesondere Ökosteuern

Häufig fänden sich erhebliche bürokratische Hindernisse im Verfahren der Steuererhebung. Bestes Beispiel hierfür sei die Ökosteuern. Nicht selten sei der Verzicht auf die an sich bestehenden Vergünstigungen bzw. Erstattungen der betriebswirtschaftlich sinnvollere Weg als der Gang durch das aufwändige Verwaltungsverfahren. Hier müssten dringend wirtschaftsfreundliche und kostenreduzierende Verfahrensvereinfachungen geschaffen werden. Hieraufhin sollten alte Steuererhebungsverfahren überprüft werden.

- Nachweispflichten

Dem Steuerpflichtigen/Unternehmen werden durch die Finanzverwaltung häufig Nachweispflichten auferlegt, die einen Verwaltungsaufwand schaffen. Beispiel hierfür seien u.a. die Aufzeichnungspflichten zur Ermittlung des privaten Nutzungsanteils eines unternehmerischen Kraftfahrzeugs. Um nicht von der im Einzelfall sehr viel ungünstigeren sogenannten „1-Prozent-Methode“ Gebrauch zu machen, müssten hier im Rahmen der Fahrtenbuchführung detaillierte Angaben zu jeder Fahrt gemacht werden (Datum, Kilometerstand zu Beginn Ende jeder Fahrt, Reiseziel, Reisezweck, Geschäftspartner). Diese Pflichten gingen teilweise sogar so weit, dass im Übrigen strafrechtlich sanktionierte Schweigepflichten außer Kraft gesetzt würde. Hier sollten durch entsprechendes wirtschaftsorientiertes Vorgehen der Finanzverwaltung erhebliche Erleichterungen für die Unternehmen geschaffen werden. Die großzügigere Anerkennung von Pauschbeträgen wäre dafür ein geeignetes Mittel.

- Erlasse

Ein weiteres Hemmnis für die Unternehmen stelle die Menge an finanzverwaltungsrechtlichen Erlassen dar, mit denen die abstrakten gesetzlichen Regelungen im Detail ausgefüllt würden. Diese Handhabung müsse im Sinne der Überschaubarkeit und Verwaltbarkeit durch die Unternehmen massiv eingeschränkt werden. Außerdem könne es nicht angehen, dass sich die Finanzverwaltung über geltendes Gesetzesrecht hinwegsetze.

- Elektronische Kommunikationswege

Die Möglichkeit des Einsatzes der elektronischen Kommunikation zwischen Steuerpflichtigen (Unternehmen) und Finanzverwaltung solle auf Seiten der Finanzverwaltung verbessert werden. Dies gelte sowohl für den Bereich der Steuererklärungen als auch für das elektronische Serviceangebot der Finanzverwaltung im Land. Während im Bundesfinanzministerium nahezu sämtliche steuerungsrelevanten Informationen ohne Verzögerung im Internet abrufbar seien, verfüge das baden-württembergische Finanzministerium noch immer über kein eigenes Internetangebot.

- Umsatzsteuer

Am 1. Januar 1993 seien im europäischen Binnenmarkt die Zollschränken gefallen. Entgegen den damit verbundenen Erwartungen hätte sich hierdurch der innergemeinschaftliche Waren- und Dienstleistungsverkehr für die Unternehmen nicht vereinfacht. Grund hierfür seien die teilweise äußerst komplizierten Regelungen zur innergemeinschaftlichen Umsatzbesteuerung von Lieferungen und sogenannten sonstigen Leistungen. Häufig führen diese Regelungen dazu, dass sich Unternehmen in anderen EU-Mitgliedsstaaten umsatzsteuerlich registrieren lassen müssen. Auf Grund der mit der Registrierungspflicht regelmäßig einhergehenden Verpflichtung, im Ausland einen Steuer- oder Fiskalvertreter zu bestellen, sei hiermit nicht nur ein enormer Verwaltungsaufwand verbunden. Den Unternehmen entstünden hierdurch auch ganz erhebliche Kosten. Ferner trügen sie das Haftungsrisiko für Fehlanwendungen der unüberschaubaren Regelungen. Die EU habe in diesem Bereich erst jüngst verschärfte Kontrollen angekündigt. Das geltende innergemein-

schaftliche Umsatzsteuerrecht sei als Übergangsregelung eingeführt worden, die zum Ende des Jahres 1996 auslaufen sollte. Eine Lösung zeichne sich derzeit jedoch nicht ab. Es ist daher eine kurzfristige Inangriffnahme der Vereinfachung des Umsatzsteuerrechts im EU-Binnenmarkt zu fordern. Bürokratische und kostenträchtige Hemmnisse durch Registrierungspflichten müssten weitestgehend abgebaut werden. Hierzu sollte konsequent das Bestimmungslandprinzip durch das einem gemeinsamen Binnenmarkt eher gerecht werdende Ursprungslandprinzip ersetzt werden.

Verwaltung

Die rechtlichen Vorgaben der EU würden bei der Umsetzung in nationales Recht häufig verschärft. Durch „Vollzugshilfen“ der Landesministerien würden zusätzliche Auflagen/Restriktionen eingeführt, die sowohl die materiellen Anforderungen als auch den erforderlichen Verwaltungsaufwand in Betrieben und Behörden betreffen. Die Folgen sind: Zunahme nicht wertschöpfender Tätigkeiten in den Betrieben und Wettbewerbsnachteile gegenüber Standorten in anderen Bundesländern (z. B. Bayern) oder anderen EU-Staaten. Deswegen fordere die Kammer

- keine Verschärfung bei der Umsetzung von EU-Recht (weder materiell noch administrativ)
- Berücksichtigung der wirtschaftlichen Auswirkungen neuer Gesetze/Vorschriften, frühzeitige Beteiligung der Betroffenen im Gesetzgebungsverfahren und entsprechende Beachtung ihrer Anregungen
- besseres Marketing der Behörden – Serviceangebote der Verwaltung seien weitgehend unbekannt

Einrichtung einer One-Stop-Shop-Anlaufstelle für Gründer auf kommunaler Ebene, die über alle behördlichen Vorschriften informiere und bei der Abwicklung berate (kundenfreundliche Öffnungszeiten).

Umwelt- und Arbeitsschutz

- Fachkräfteeinsatz: Kleine Betriebe sind nicht in der Lage, für Aufgaben wie Umwelt- oder Arbeitsschutz hauptamtliche Spezialisten vorzuhalten, obwohl es Beispiele gebe, dass Kleinbetriebe zwischen 3 und 10 Beschäftigten sogar ein Umweltmanagementsystem incl. Umweltmanagementbeauftragten einrichteten. Für Kleinbetriebe bestehe die Möglichkeit, eine externe Sicherheitsfachkraft zu beauftragen, deren Einsatzzeiten sich aus der Zahl der Mitarbeiter ergeben. Ein gewisser finanzieller Mehraufwand bleibe jedoch bestehen.
- Zertifizierungen: Für auditierte Firmen sollten generell konkrete Erleichterungen bei der Überwachung, bei Berichtspflichten und im Genehmigungsverfahren vorgesehen werden.
- Informationsdefizite: Über aktuelle Änderungen u.a. im Gefahrstoff- und Verpackungsbereich informiere die Kammer durch Publikationen wie Magazin Wirtschaft, Umweltnachrichten, Newsletter sowie im Rahmen von Veranstaltungen.

Die IHK Region Stuttgart hat der Enquetekommission außerdem 10 Problemfälle bei Genehmigungsverfahren vorgelegt: u.a. den Zeitablauf eines Raumordnungsverfahrens für die Umlegung einer 110 KV-Freileitung, verschiedene Bauanträge, Betriebsgenehmigung für Aufbereitungsanlagen nach dem Bundesimmissionsgesetz, Genehmigung zur Verbringung von Gebrauchtholz. Plädiert wird für eine Vereinfachung der Genehmigungsverfahren sowie eine Reduzierung der Genehmigungsdauern.

1. Es kämen immer wieder Fälle vor, bei denen die Kompetenzabgrenzung zwischen den Behörden (z. B. Staatliches Gewerbeaufsichtsamt und Untere Umweltbehörde beim Landratsamt) nicht eindeutig geregelt sei. Hier komme es zu Doppelprüfungen, die hohe Kosten verursachten.
2. Beträfen von 100 Genehmigungsverfahren ca. 90 % Baugenehmigungen und ca. 10 % klassische Umweltgenehmigungen (z. B. Abfall-, Wasser-, Immissionsschutz).
3. Hätten kleinere Unternehmen die grundsätzliche Problematik, dass sie die Zuständigkeiten und die Ansprechpartner bei den Behörden nicht durchschauten, was Genehmigungsverfahren intransparent mache.

7.4. IHK Südlicher Oberrhein

Belastungen durch umweltrechtliche Regelungen

Von der Politik erwarte die Wirtschaft eine konsequente Überprüfung des unübersichtlichen Vorschriftenkomplexes im Umweltrecht mit dem Ziel einer Reduzierung und Vereinfachung staatlicher Rechts-, Verwaltungs- und Abgabenregelungen.

Heute sei nahezu kein kleineres oder mittelständisches Unternehmen mehr in der Lage, den Wust an umweltschutzrechtlichen Regelungen zu überblicken, ohne dass es dazu externen Sachverstand zu Rate ziehen müsse. Daher müsse sich die Landesregierung bei der Neugestaltung des Umweltgesetzbuches durch den Bundesgesetzgeber für eine deutlich verbesserte Überschaubarkeit, Vereinheitlichung und Vereinfachung des Umweltrechts einsetzen. Pläne zur Bündelung aller Umweltvorschriften in einem Umweltgesetzbuch dürften sich nicht darin erschöpfen, gegenwärtige Umweltvorschriften nur zusammenzustellen. Die Chance zu klärenden und bereinigenden Neuregelungen sei zu nutzen.

Die Umweltgesetze würden die Ziele nennen, die jeweils erreicht werden sollten. Die Flut von kaum mehr überschaubaren materiellen Vorgaben, deren Einhaltung in jedem Einzelfall von der zuständigen Behörde bzw. dem zuständigen Sachbearbeiter geprüft werden müsse, lasse vielfach bei der Anwendung von Mitteln und Wegen zur Zielerreichung die Verhältnismäßigkeit außer Acht. Nicht immer eindeutige Zuständigkeiten sowie Unsicherheiten des einzelnen Bearbeiters mündeten in endlose Diskussionen, führten zu unverhältnismäßigen Forderungen und zu Verzögerungen sowie unnötigen Kostenbelastungen.

Das gegenwärtige Umweltrecht greife in vielen Bereichen zu tief in die Wirtschaftsabläufe ein. Detailregelungen in Gesetzen und Verordnungen in bisher nie gekanntem Ausmaß, ergänzt durch Verwaltungsvorschriften und interne Verwaltungsvorgaben führten zur staatlich gelenkten Wirtschaft. Erforderlich sei daher eine neue Weichenstellung. Die Abkehr von unnötigen Detailregelungen hin zur Formulierung von Umweltzielen.

Die vom Bundesgesetzgeber verabschiedeten gesetzlichen Regelungen zur Beschleunigung von Genehmigungsverfahren seien zu begrüßen. Die Möglichkeiten müssten nun genutzt werden. Zusätzlich bestehe Handlungsbedarf zur Verbesserung der Verfahrenskultur in der Genehmigungspraxis. Der Einsatz moderner Methoden des Projektmanagements, die Benennung von „Ombudsstellen“ bei einzelnen Behörden sowie der regelmäßige Erfahrungsaustausch zwischen Antragstellern und Entscheidern müssten zur täglichen Praxis werden. Ermessensspielräume seien im Interesse praxisorientierter Lösungen zwischen Unternehmen und Verwaltungsbehörden zu nutzen.

Das gesetzliche Regelwerk im Umweltschutz sei konsequent auf alle Möglichkeiten des Einsatzes von freiwilligen Selbstverpflichtungen der Wirtschaft zur Erreichung der formulierten Ziele zu überprüfen. Der technische Umweltschutz verlagere sich von der End-of-pipe-Technologie hin zum integrierten Umweltschutz. Damit müsse die gesamthafte Betrachtung einzelner Standorte bzw. Unternehmen Vorrang vor dem Festsetzen von Einzelstandards haben. Dies müsse die Umweltgesetzgebung berücksichtigen, indem mehr individuelle Lösungen und Verfahren ermöglicht werden sollten. In der Konsequenz bedeute dies Abkehr von der bisherigen Praxis der Verordnungen und Erlasse und damit von der indirekten staatlichen Investitionslenkung.

Abzuschaffen bzw. zu begrenzen seien landesweite Sonderbelastungen, beispielhaft sind zu erwähnen: Die Sonderabfallentsorgung in Baden-Württemberg werde belastet durch spezielle baden-württembergische Vorgaben. Im Zusammenhang mit der Andienungspflicht und der Abwicklung des Hamburg-Vertrages sowie dem Bestreben der Landesverwaltung, die Regelungen des Kreislaufwirtschafts- und Abfallgesetzes sehr restriktiv auszulegen, entstünden unnötige Belastungen des Wirtschaftsstandortes Baden-Württemberg. Eine Ausweitung an Wasserschutzgebietsflächen in Baden-Württemberg führe mehr und mehr zu einer Überplanung von gewerblich genutzten wie nutzbaren Flächen. Dies führe bei den betroffenen Betrieben zu Unsicherheiten bei der Investitionsplanung an diesen Standorten. Mit dem Wasserpfennig bestehe eine Baden-Württemberg spezifische Kostenbelastung für die produzierende Wirtschaft.

Die Folgen geplanter umweltgesetzlicher Regelungen, egal auf welcher Regelungsebene sie vorgesehen seien, seien abzuschätzen. Umweltpolitik sei auch Standortpolitik. Damit verbiete es sich, dass das Land Baden-Württemberg im Umweltbereich die Vorreiterrolle im Rahmen der Gesetzgebung übernimmt, ohne die Auswirkungen im Voraus absehen zu können. Alle gesetzlichen Vorhaben, einschließlich der verwaltungsinternen Vorgaben, müssten auf ihre Notwendigkeit und Dringlichkeit hin überprüft werden.

Die IHK Südlicher Oberrhein führte 10 exemplarische Beispiele für Überregulierungen und bürokratische Vorgehensweise sowie Vorschläge, wie den Unternehmen das Leben etwas erleichtert werden könnte. Die Belastungen und Vorschläge können von der Enquetekommission nicht abschließend beurteilt werden und werden daher an den Bürokratiekosten-TÜV zur Prüfung überwiesen.

Bereich	Thema	Vorschläge
Abfallwirtschaft Beispiel 1	Nachweisverfahren für besonders überwachungsbedürftige Abfälle im Sinne der Nachweisverordnung	keine zusätzlichen (landesspezifischen) Auflagen im sogenannten privilegierten Verfahren (Führen von Listen etc.), keine zusätzlichen Überprüfungen durch das GAA
Beispiel 2	Nachweisverfahren bei überwachungspflichtigen Massenabfällen (§§ 25 – 26 der Nachweisverordnung)	konkrete Erleichterungen über den Erlass des UVM vom 23.12.98 hinaus; Änderung der Nachweisverordnung
Beispiel 3	Einstufung als Abfall zur Verwertung oder Abfall zur Beseitigung	Restriktive Haltung des Landes aufgeben, einseitig beseitigungsorientierte Regelungen, Orientierung an europäischen Vorgaben und Vorgaben des Bundesrechtes
Beispiel 4	Neufassung der Sonderabfallverordnung zum 01.01.2000	Berücksichtigung der Einwände der Wirtschaft, zumindest im Bereich Abfallverbringung noch möglich (In-Kraft-Treten von § 3, Abs. 3, Ziffer 2 erst am 01.01.2002)
Beispiel 5	Entsorgung von Verkaufsverpackungen durch Selbstentsorger (§ 6 Abs. 1 und 2 sowie Anhang I der Verpackungsverordnung)	keine Einführung der umstrittenen "Rahmenbedingungen zur Führung des Mengenstromnachweises" der LAGA
	Geplante Ergänzung des Kataloges der europäischen Abfallschlüssel (Verordnung zur Einführung des europäischen Abfallkataloges)	ausreichende Übergangsfristen
	Erstellung von Abfallwirtschaftskonzepten (§ 19 des Kreislaufwirtschafts- und Abfallgesetzes und Verordnung über Abfallwirtschaftskonzepte und Abfallbilanzen)	Ersatz durch Ergänzung der Abfallbilanzen
Gewässerschutz Beispiel 6	Verordnung über die dezentrale Beseitigung von Niederschlagswasser	Verzicht auf wasserrechtliche Erlaubnisverfahren bei unproblematischen Fällen
Beispiel 7	amtliche Überwachung von Abwassereinleitungen (§ 83 des Wassergesetzes und Eigenkontrollverordnung)	Verlängerung der Fristen
	Ausweisung von Wasserschutzgebieten (§ 19 des Wasserhaushaltsgesetzes und § 24 des Wassergesetzes)	Verzicht auf Zone III B
	Umsetzung der Anlagenverordnung VAwS	Kriterien für Anlagenabgrenzung fehlen
Immissionsschutz (KMU Relevanz nur bedingt) Beispiel 8	Anzeige/Änderungsgenehmigung gem. §§ 15/16 BImSchG	Abgrenzung, insbesondere Ausschluß der Saldierung durch Auslegungshinweise des UVM

Beispiel 9	Änderung 11. BImSchV, Änderung der "Erläuterungen zu den Anhängen 1 und 2"	Umsetzung der Erleichterung, wonach die gehandhabten Stoffe nicht mehr für jede Betriebseinheit getrennt angegeben werden müssen, verfolgen, s. Schreiben UVM
Beispiel 10	Erstellung von Emissionskatastern	Anfragen bei Betreibern "nicht genehmigungsbedürftiger Anlagen", nahezu jährliche Anfrage bei Betreibern gem. 11. BImSchV, obwohl hier nur 4 Jährig vorgesehen durch UVM BW
EMASII	"Guidance" zu verschiedenen Themen als quasi untergesetzliches Regelungswerk	Inzwischen bereits 6! Bsp: Verwendung der Logos, Verifizierungs- und Validierungshäufigkeit, Mitarbeiterbeteiligung; Verzicht auf Verbindlichkeit, Verzicht auf Überregulierung hierdurch. Einflußnahme im Art 19 Komitee über UVM BW Vertreter?!
	Einbeziehung der ISO 14001	Abweichende Definitionen wichtiger Begriff in ISO und EMAS, z.B. "Organisation", "interessierte Öffentlichkeit".
Flächennutzungsplanung Beispiel 11	Ausweisung von Flächen für die privilegierte Nutzung von Windkraftanlagen	Restriktive Auslegung von Verwaltungsvorschriften führt zum Ausschluss von Windkraftstandorten
Beispiel 12	Festsetzungen in Bebauungsplänen	Vielzahl von Festsetzungen in Bebauungsvorschriften führt zu Einschränkungen in der Nutzung und vielfach zu höheren Kosten

7.5. Bundesverband der Industrie (BDI), Landesverband der Industrie (LVI)

In Deutschland sei die Regulierungsdichte nach wie vor zu hoch und belaste insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen mit Bürokratiekosten. Als sinnvoll erachtet wurden die Maßnahmen der Landesregierung, den Wünschen der Wirtschaft für eine schlankere und kundenorientiertere Verwaltung und dem Abbau von Bürokratiekosten durch entsprechende Einrichtungen Rechnung zu tragen, sei es über den Initiativkreis Mittelstand und Handwerk 2000, die im Innenministerium Baden-Württemberg eingerichtete Stabsstelle für Verwaltungsreform, den im Wirtschaftsministerium angesiedelten „Bürokratiekosten-TÜV“ oder im Rahmen der Umsetzung der Ergebnisse der Umweltpartnerschaft Land–Wirtschaft.

Der LVI werde sich weiter in diese Gremien einbringen, um Maßnahmen zur Deregulierung, das Ausschöpfen von Privatisierungspotenzialen auf Landes- und kommunaler Ebene, Ansätze für eine Umstrukturierung der Zuständigkeiten auf den verschiedenen Verwaltungsebenen, um insgesamt eine schlankere und kundenorientiertere Verwaltung vorzuschlagen.

Insbesondere im Umweltbereich müsse angesichts von rund 10 000 Regelungen die Regelungsichte zurückgeführt und die Eigenverantwortung der Unternehmen gestärkt werden. Dies sei eines der Ziele der Umweltpartnerschaft in Baden-Württemberg.

Der Enquetekommission wurde eine aus verschiedenen Informationsquellen zusammengetragene Sammlung von Deregulierungsvorschlägen übergeben, die den relevanten Arbeitskreisen der Umweltpartnerschaft zur Verfügung gestellt wurde. Bisher seien die Anregungen aus dieser Liste nur teilweise aufgegriffen worden. Besonders wichtig sei, dass Unternehmen, die Umweltmanagementsysteme, wie etwa das EG-Öko-Audit bzw. ISO 14001, implementiert hätten, spürbare Entlastungen im Vollzug des Umweltrechts erfahren würden.

Der BDI hat ebenfalls Vorschläge zur Entbürokratisierung im Umweltbereich vorgelegt. Ein Problem liege insbesondere im Interessenausgleich mit den Ge-

werkschaften. Hier müsse eine stärkere Aufwandsabwägung zwischen umweltpolitischen Zielen und Bürokratiebelastungen für die Unternehmen stattfinden.

Herr Wolf, Landesverband der Baden-Württembergischen Industrie e.V. (LVI) erläuterte, dass das derzeitige Vorgehen beim Bürokratieabbau in Baden-Württemberg zu wenig koordiniert sei. Er verwies dabei auf den Standardpranger des Innenministeriums und den Bürokratiekosten-TÜV des Wirtschaftsministeriums. Eine weitergehende Institutionalisierung und Koordinierung könne sich daher anbieten.

Die weitere Diskussion sollte nicht allein unter dem Mittelstandsgesichtspunkt geführt werden, sondern unter dem Gesichtspunkt der Bürgernähe. Probleme bestehen vor allem bei der Gesetzesanwendung auf Grund der bestehenden Ermessensspielräume. Beispiel bilden die Verordnungen in der Abfallwirtschaft. Ein Hauptproblem besteht darin, dass Verwaltungsvorschriften dem Parlament nicht vorgelegt werden müssen.

Das Kernproblem liegt im Procedere. Ein Belastungsbewusstsein ist vorhanden. Bisher mangelt es aber an wirkungsvollen Verfahren zu Bürokratieabbau bzw. -verhinderung. Hierzu ist ein wirkungsvolles Controlling-System zu entwickeln. Die Verankerung sei noch unklar, evtl. könnte sich der Rechnungshof auf Grund seiner Unabhängigkeit und Neutralität als Institution im Parlamentarischen Raum anbieten. In jedem Falle müsse eine Instanz gewählt werden, die als unabhängig gilt und Akzeptanz findet.

Die Verwaltung müsse den wachsenden Anforderungen von Wirtschaft und Gesellschaft gerecht werden. Hierfür sei eine leistungsfähige, kundenorientierte Verwaltung erforderlich. Trotz nach wie vor überzogener bürokratischer Regelungen und teilweise unnötiger Verzögerungen bei Genehmigungsverfahren könne insgesamt festgestellt werden, dass die Verwaltung bemüht sei, sich kundenorientierter auszurichten. Vor diesem Hintergrund würden die Maßnahmen der Landesregierung, die Verwaltung schlanker, effizienter, kostengünstiger und flexibler zu gestalten, begrüßt. Wichtig sei dabei, die Zusammenarbeit von Unternehmen und Verwaltung zu intensivieren, um eine breitere Vertrauensbasis zu schaffen und anstehende Probleme zu beseitigen.

Positive Erfahrungen konnten in diesem Zusammenhang mit dem Regierungspräsidium Stuttgart im Rahmen der sogenannten PALLAS-Umweltgespräche gesammelt werden, deren Ziel es war, den Ablauf emissionsschutzrechtlicher Genehmigungsverfahren zu verbessern, gegenseitige Fort- und Weiterbildungsmaßnahmen durchzuführen sowie Hospitanten- und Volontariatsplätze anzubieten. Die positiven Erfahrungen konnten in der Umweltpartnerschaft Land-Wirtschaft fortgeführt werden. Es seien auch hier u.a. gegenseitige Hospitanten für Mitarbeiter von Behörden und Wirtschaft vorgesehen.

Die stärkere Kundenorientierung zeige sich bei der Verwaltung auch durch das sternförmige Genehmigungsverfahren, das zu erheblichen Erleichterungen bei der Durchführung des Verfahrens führe. Positiv gesehen wurde auch das Bestreben, die Kosten-/Leistungsrechnung, das Haushaltsmanagement sowie ein Controlling in allen geeigneten Bereichen der Landesverwaltung einzuführen. Durch ein entsprechendes Personalmanagement und den verstärkten Einsatz moderner Informations- und Kommunikationstechniken schreite die Verwaltung auf ihrem Weg zu einem Dienstleister fort.

7.6. Baden-Württembergischer Handwerkstag (BWHT)

Die Rahmenbedingungen müssten explizit getrennt für jede der Unternehmensgruppen der Mikrounternehmen (Handwerk), der Kleinunternehmen, der Mittelunternehmen und der Großunternehmen begründet und kodifiziert werden. Getrennte Gesetzesfolgenabschätzung/Bürokratiefolgenabschätzung für jede dieser Teilgruppen.

- Planungsfreundlicheres Bauordnungsrecht für Handwerksbetriebe (wie in Bayern): keine teuren prüfstatischen Gutachten für Gebäude geringer Höhe, wenn sie auch gewerblich genutzt werden
- Handwerksfreundlicherer Gesetzesvollzug im Gewerbeaufsichtsrecht, u. a. im Bereich der Nahrungsmittelhandwerke; kleinbetriebsfreundliche Ermessensausübung

- Unbürokratische, den Kleinbetrieben Rechnung tragende Regelung zur sog. geringfügigen Beschäftigung: zur Mißbrauchsvermeidung Datenabgleich zwischen Krankenkasse und Finanzamt statt bürokratischer Belastung der Betriebe mit komplizierten steuer- und sozialrechtlichen Fallkonstellationen; keine Monats-, sondern allenfalls Jahres- oder höchstens Quartalsmeldung gegenüber Krankenkasse
- Betriebe sollten eine Krankenkasse wählen dürfen bei der sie sämtliche Meldungen bezüglich ihrer Beschäftigten vornehmen dürfen. Diese habe Meldungen weiterzuleiten (Kassenwahlrecht der Arbeitnehmer hat zu bürokratischem Aufwand der Betriebe geführt, da Kommunikation mit zu vielen Kassen erforderlich ist.)
- Arbeitsmedizinische-, sicherheitstechnische Betreuung von Kleinbetrieben

Der Gedanke der digitalen Verwaltungsreform sei im Anschluss an die Handwerksbürokratiestudie 1996, in der letzten Legislaturperiode entstanden. Der BWHT habe bedauert, dass anschließend an das Projekt nicht die Umsetzung forciert worden sei, und das Projekt, als das Land Multimediaprojekte mit Landesmitteln in Höhe von über 350 Mio. DM definiert habe, dieses Thema im Programmpaket untergebracht worden sei. Es wurde daher ausdrücklich darum gebeten, das Thema „Digitale Verwaltungsreform“ zu forcieren.

7.7. Fachverband Bau

- Beseitigung gesetzlicher Hemmnisse

Gesetzliche Hemmnisse, die die Bautätigkeit störten oder verteuern, müssten reduziert werden.

Als Beispiel wurden die teilweise unangemessenen Gebühren der Kommunen für die Sondernutzung von Verkehrsflächen bei Baumaßnahmen im Innenstadtbereich, eine Vielzahl von Genehmigungen, die von unterschiedlichen Behörden bei Straßenbaumaßnahmen einzuholen seien, genannt.

Öffentliche Auftraggeber gingen – insbesondere bei Jahresbauverträgen – mehr und mehr dazu über, sich sämtliche theoretisch in Betracht kommenden Arbeiten anbieten zu lassen. Dadurch entstehe bei den anbietenden Unternehmen ein Kalkulationsaufwand, der häufig in keinem Verhältnis mehr zum Umfang des Auftrags stehe. Dies schmälere entweder die Rendite der Auftragnehmer oder führe, sofern dieser Mehraufwand in die Preise eingerechnet werden könne, zu Preissteigerungen bei den Baukosten.

- Verbesserung der Verlässlichkeit und Nachhaltigkeit der Rahmenbedingungen

Die Verlässlichkeit und Nachhaltigkeit bezüglich der Rahmenbedingungen sei zu verbessern.

Die klein- und mittelständischen Baubetriebe würden bezüglich des Ausmaßes und der Geschwindigkeit bei Gesetzesänderungen überfordert. In diesem Zusammenhang beispielhaft angeführt sei nur Änderung der Förderung des Winterbaus oder der Bestimmungen bezüglich der Kontingente osteuropäischer Werkvertragsunternehmen. Die Politik lasse hier jegliche Kontinuität vermissen.

So sollte zunächst durch den Entwurf eines ersten Gesetzes zur Umsetzung des Spar-, Konsolidierungs- und Wachstumsprogramms vom 13. August 1993 das Schlechtwettergeld, das seit 1959 gewährt wurde, ab 1. Juli 1994 gestrichen werden. Schließlich wurde es in veränderter Form beibehalten und zwar in der Zeit vom 1. April 1996 bis 31. Dezember 1997. Ab 1. Januar 1998 wurden die entsprechenden Bestimmungen des SGB III erneut geändert, nachdem sich die bisherige Regelung nicht bewährt hatte. Nach dem Regierungswechsel wurde die gerade einmal 9 Monate währende Regelung erneut zur Disposition gestellt, wobei bereits im Januar 1999 ein neuer Gesetzentwurf vorgelegt werden sollte, also zu einem Zeitpunkt, zu dem überhaupt noch keine Erfahrungen mit der Neuregelung bestanden. Ab 2000 würden die Baubetriebe nun mit der 3. Neuerung innerhalb von knapp 4 Jahren der Förderung der ganzjährigen Beschäftigung in der Bauwirtschaft konfrontiert sein.

- Einheitliche Handhabung von Vorschriften

Aber nicht nur die geringen Halbwertszeiten von Gesetzen belasteten die Betriebe der Bauwirtschaft. Auch unterschiedliche Auslegung von Bundes- und Landesge-

setzen verursachen Verunsicherung und Ärger. So sei durch unpräzisen Gesetzeswortlaut unklar, in welchem Umfang Trockenbaubetriebe verpflichtet seien, sich in die Handwerksrolle eintragen zu lassen. Ein weiteres Beispiel ist die unterschiedliche Handhabung der BaustellenVO. Während die staatlichen Hochbauämter in Baden-Württemberg – aus unserer Sicht richtigerweise – die Erstellung eines Sicherheits- und Gesundheitsplanes als Aufgabe des Bauherrn betrachteten, bürdet das Umwelt- und Verkehrsministerium als Auftraggeber von Straßenbaumaßnahmen dem Unternehmer die Erstellung des Sicherheits- und Gesundheitsplanes auf, wobei sich in den Ausschreibungen keine entsprechende Position finde, so dass die Leistung als unbezahlte Nebenleistung gilt.

Eine Vereinheitlichung der Auslegung von rechtlichen Bestimmungen würde insbesondere den Klein- und mittelständischen Betrieben helfen, Kosten und Ärger ersparen.

7.8. Fachverband Sanitär-Heizung-Klima (SHK)

Empfehlungen des SHK

- Gesetze, Verordnungen und Normungswerk praxisingerechter ausgestalten

Die Vielzahl von Gesetzen, Verordnungen und Verwaltungsvorschriften sei von den Anwendern kaum mehr zu überschauen und zu verstehen. Erschwerend komme hinzu, dass Gesetze und Verordnungen aus unterschiedlichen Rechtsbereichen nicht immer aufeinander abgestimmt seien und sich z.T. widersprüchen. Als Beispiel wurde der Bereich Lagerung und Verwendung von Heizöl angesprochen. Für diesen Bereich gelte:

- das Baurecht, verantwortlich Wirtschaftsministerium
- das Wasserrecht, verantwortlich Umweltministerium
- das Gewerberecht, verantwortlich Arbeits- und Sozialministerium

Der Gesetzgeber sei gefordert, den Gesetzesinhalt intensiver als bisher auf dessen Anwendungs- bzw. Umsetzungsmöglichkeiten auszugestalten. Die Vielzahl der technisch orientierten Gesetze und Verordnungen sollte, unter Mitwirkung des Handwerks, hinsichtlich etwaiger Vereinfachungsmöglichkeiten überprüft werden.

7.9. Bund der Selbstständigen (BDS)

In mittelständischen Unternehmen sei jeder Arbeitsplatz pro Jahr mit zusätzlichen Belastungen i. H. v. DM 7000,- pro Jahr durch Abwälzung der Bürokratie auf die Unternehmen belastet. Damit wäre ein zusätzlicher Arbeitsplatz finanzierbar. Die Belastungen ergäben sich besonders in den Bereichen der Steuern und Abgaben, Arbeit und Soziales, Statistik und Umweltschutz.

Wichtig sei auch eine Vereinfachung von Verwaltungsverfahren und ein angemessener, verfahrensbeschleunigender Umgang der Behörden mit Klein- und Familienbetrieben. Das neue 630 Mark-Gesetz konterkariert den dringenden Abbau der Bürokratiekosten.

Bürokratiebelastung bei Weihnachtsmärkten

Vorgetragen wurden vom BDS die überdurchschnittliche Bürokratiebelastung bei der Genehmigung von Weihnachtsmärkten: Notwendig sind u.a. ein polizeiliches Führungszeugnis, Auszug aus dem Gewerbezentralregister, Auszug aus dem Vereinsregister, Antrag auf Marktfestsetzung nach Gewerbeordnung § 67 bis 69, Begründung, warum auf einem Weihnachtsmarkt weihnachtstypische, dem zulässigen Warenkreis entsprechende Waren an Sonntagen verkauft werden, Antrag auf Ausnahmegewilligung vom Arbeitsverbot nach §§ 6 und 12 des Sonntags- und Feiertagsgesetzes, Marktordnung mit Teilnahmebedingung, maßstabsgerechter Lageplan mit Position aller Stände, Fluchtwegen und Toiletten, vorgeschriebene Teilnehmerliste sowie Übersicht der zum Verzehr angebotenen Lebensmittel, Antrag auf Gestattung nach dem Gaststättengesetz für diese Lebensmittel, Abklärung der hygienerelevanten Rechtsgrundlagen, Antrag auf Sondernutzung des Geländes bzw. Mietvertrag, ggf. Nutzungsvertrag und Plan der Toiletten in öffentlichen Gebäuden.

Hinzu komme eine unterschiedliche Nutzung der Ermessensspielräume bei Kommunen und Landratsämtern.

7.10. Hotel- und Gaststättenverband (Hoga) und Tourismusverband

Hohe Konzessionsauflagen, Sonderregelungen, Arbeitsschutz- und Sicherheitsauflagen, Sperrzeitregelungen, Nichtrauchererschutzgesetz, Brandschutz, neue Lebensmittelhygieneverordnung u.v.a.m. seien Maßnahmen, die alleine betrachtet sinnvoll argumentiert werden könnten. Die Umsetzung dieser Maßnahmen bei KMU übersteige häufig deren finanziellen und finanziellen Rahmen und benachteilige sie dadurch (bei im Schnitt 3 Vollbeschäftigten im Betrieb). KMU würden durch diese Regulierungen in ihrer Geschäftsausübung behindert.

Eine Senkung des Zeitaufwands für bspw. das Ausfüllen der Lohnsteuerkarten oder für das Führen eines Schwerbehindertenverzeichnisses würde den Mittelständlern ein Stück Freiraum für unternehmerische Aktivitäten zurückgeben.

Empfehlungen der Freien Berufe

- Entlastung der Freien Berufe von Verwaltungstätigkeiten bei der Führung ihrer Niederlassungen (Ausführung von Gesetzen, z. B. Datenschutz, Steuergesetzgebung)
- Verminderung der Regelungsdichte (Beachtung gesetzlicher Vorschriften und anderer Bestimmungen bei der Leistungserbringung; Problem: mehr Verantwortung bei geringerer gesetzlicher Bindung führe vor allem zur Forderung nach Ausweitung der Haftung für freiberufliche Leistungen – diesbezügliche Überlegungen korrespondierten mit Harmonisierungsbestrebungen in der EU, die trotz des derzeit bestehenden Moratoriums in der Haftungsfrage weiterhin zu beobachten sind; die Freien Berufe betrachten vor allem die Möglichkeit von sektoralen Richtlinien als Problem).

7.11. Einzelhandelsverband (EHV)

Verpackungsverordnung

Seit der ersten Verabschiedung der VerpackVO sei das Thema Verpackungen/Entsorgung ein Dauerbrenner für den Handel. Denn mit der VO und deren Novelle ergäben sich für den Handel diverse Probleme. Nachdem die Themen Transportverpackung und Umverpackung geklärt seien, tauchten nun die Fragestellungen Selbstentsorger und Zwangspfand auf, die den Handel wiederum vor Schwierigkeiten stellten.

Die Novelle der VerpackVO habe das Problem der Trittbrettfahrer aufgegriffen. Hersteller, die sich für ihre Verpackungen die Lizenzgebühren für den Grünen Punkt sparen wollen, sollten dazu gebracht werden, sich an einem Sammel- und Verwertungssystem wie dem DSD zu beteiligen und sich nicht aus der gemeinsamen Verantwortung zu entziehen. Andernfalls sollten diese Hersteller für Sammlung und Verwertung selbst verantwortlich sein. Doch dies bleibe vielfach am Handel hängen, da sich etliche Hersteller nicht verantwortlich zeigten. Nicht mit dem Grünen Punkt gekennzeichnete Verpackungen müssten vom Handel nachlizenzieren werden oder dieser müsse ein eigenes Sammel- und Verwertungssystem einführen. Problematisch daran sei nun, dass es keine Erfahrungswerte über Praktikabilität und Kosten hierfür gebe. Beim Handel Gesammeltes soll dann dem Hersteller kostenlos zurückgeschickt werden können. Erfahrungen mit Transportverpackungen hätten gezeigt, dass dies oft nicht funktioniere. Sollte die Vorstufe nicht zur Rücknahme bereit sein, sei hierfür der Handel verantwortlich. Problematisch sei die Nachweispflicht (Gutachter seien derzeit nicht zu finden) und die Quote (es sei nicht zu erwarten, dass die Verbraucher unterschieden zwischen Verpackungen mit und ohne Grünen Punkt und entsprechende die Gelbe Tonne verwendeten oder die Tonnen beim Handel).

Auch befreie eine evtl. Rückgabe an die Vorstufe nur Unternehmen mit Ladenflächen unter 200 m² von der Dokumentationspflicht. Unklar sei auch, was im Falle der Nichteinhaltung der Verordnung passiere, z. B. wenn die Quoten nicht eingehalten werden könnten.

Erste Angebote der Entsorgungswirtschaft lägen beim Handel vor und klängen verlockend, da dies günstiger erscheine als die Lizenzgebühren der DSD zu bezahlen. Das Problem könne dadurch umgangen werden, indem nur noch lizenzierte Service- und andere Verpackungen geordert würden. In einigen Branchen sei dies jedoch gar nicht möglich, so z. B. im Weinhandel. Ausländische Weine wür-

den (fast) ausschließlich in Einwegflaschen abgefüllt. Für diese Weinflaschen müssten der Importeur, also der Weinhandel, Lizenznehmer bei der DSD werden – oder eben ein Selbstentsorgungssystem aufbauen. Die Abfüller könnten noch nicht in die Pflicht genommen werden. Erst mit der Weiterentwicklung des europäischen bzw. globalen Marktes könnte es hier einen Ausgleich geben. Nur in ganz seltenen Fällen sei ein europäischer Abfüller Vertragspartner bei der DSD. Außerdem sei, wie oben bereits dargelegt, den Kunden kaum zu vermitteln, welche Gebinde in welches Geschäft zurückzubringen seien, damit der Handel als Verpflichteter die Quote einhalten könne.

7.12. Verband der Verlage und Buchhandlungen

Bei der Verdiensterhebung der Angestellten und Arbeiter könne normalerweise eine Buchhaltung nicht automatisch auf die in der Elektronischen Datenverarbeitung gespeicherten Daten zurückgreifen, sondern es müssten für die Auswertung jeweils gesonderte Berechnungen angestellt werden. Dies gelte nicht nur für das Stammunternehmen, sondern für jeden unselbstständigen Betriebsteil. Die Bögen müssten vierteljährlich ausgefüllt werden und verursachten in der Personalbuchhaltung einen Aufwand von ca. 2-Mann-Tagen pro Vierteljahr. Diese Erhebung erfolge zusätzlich zu den monatlich abzugebenden Lohn- und Gehaltsstatistiken sowie den Umsatzstatistiken, die ebenfalls an das Statistische Landesamt abgeführt würden.

Als Kritikpunkt wurde von Herrn Dr. Schwarz die Pressestatistik des Statistischen Bundesamtes genannt, die seit 1848 existiere und den Titelumsatz im Bereich der Buchhandlungen erfasse. Diese sei seit langem nicht mehr zeitgemäß und unklar, wofür notwendig.

Als weitere Belastungen wurde die Mitgliedschaft in der Berufsgenossenschaft und bei den Kammern sowie das Betriebsärztegesetz und die Sicherheitsvorschriften, die auf ihre Mittelstandsfreundlichkeit zu überprüfen seien.

Die bürokratische Durchsetzung des Sicherheitsbeauftragten in Betrieben und des Betriebsärztes waren ein weiterer Kritikpunkt. Die meisten Unternehmen kauften sich, wie im Falle des Schwerbehindertengesetzes, von der Bestellung eines eigenen Betriebsarztes dadurch frei, dass sie eine Ärzte GmbH mit der betriebsärztlichen Betreuung beauftragten. Die Folge sei nicht nur, dass ein Unternehmen mit etwa 150 Mitarbeitern etwa 20 000 DM im Jahr abführen müsse, sondern dass darüber hinaus eine unerwünschte Kommerzialisierung eintrete. Die Akzeptanz der Betriebsärzte in den Betrieben durch die Arbeitnehmer sei nicht gegeben, weil in Kleinunternehmen aus Diskretion kein Arbeitnehmer bereit sei, sich einem vom Arbeitgeber gestellten Arzt zu öffnen. Durch eine zu geringe Anzahl von frei praktizierenden Ärzten, die eine Betriebsarzt Ausbildung nachweisen könnten (was Voraussetzung durch das Gesetz sei), sei nicht einmal gewährleistet, dass ein Betriebsarzt im Notfall zur Verfügung stehe.

7.13. Ökolandbau

Die Antragsflut verursacht durch die Förderbedingungen der allgemeinen EU-Förderung, im Rahmen des gemeinsamen Antrages für Agrarfördermaßnahmen, Ausgleichszahlungen der EU über die Fläche, belaste die Unternehmen stark und sei ein hohes bürokratisches Hemmnis. Hinzu komme, dass kleinste Abweichungen vom Antrag gleich zu Strafen und Rückzahlungen führen. Dieses sei besonders für Biobetriebe hArt. Biobetriebe verzichteten zur Schonung der Umwelt auf Produktionsmittel wie synthetische Dünger und chemisch-synthetische Pflanzenschutzmittel, die normalerweise in der allgemeinen Landwirtschaft eingesetzt werden könnten, um z. B. auch Witterungsunbilden auszugleichen. Dieser Verzicht der Ökolandwirte könne zu Produktionsengpässen führen, die zu einem Flächenmanagement führen, welches z. T. mit den Auflagen aus dem gemeinsamen Antrag kollidieren könne. Die dann erfolgenden Strafen (Geldrückforderungen) stünden in keinem Verhältnis zum Verstoß, vor allem auch unter dem Gesichtspunkt, dass es ja nicht der Ökolandbau sei, der zu hohen Kosten und Produktionsüberschüssen führe, die eine Ursache der Agrarreform seien.

Weitere bürokratische Hemmnisse lägen im Baurecht (Immissionsschutz). Gemäß des Paradigmas des Ökologischen Landbaus sollten die Tiere tiergerecht gehalten werden. Das schlage sich natürlich in Richtlinien und jetzt auch in der

EU-Bio-Tier-Verordnung nieder. Das bedeute, dass den Tieren ein entsprechende Auslauf zu gewähren sei. Das führe auf örtlicher Ebene (Landratsämter) bei der Ansiedlung von Ställen in der Nähe menschlicher Siedlungen, was in Baden-Württemberg nahezu nicht zu vermeiden sei, zu fehlenden Genehmigungen. Das Gleiche gelte für Ausläufe in der Schweinehaltung aus seuchenrechtlicher Sicht.

8. Unternehmerinnen und Unternehmer zum Thema Bürokratiebelastungen und Möglichkeiten zum Bürokratieabbau

„Weniger Vorschriften, mehr Eigenverantwortung“ so der Tenor der Unternehmen zum Thema Bürokratiebelastungen: Wachsende bürokratische Lasten resultieren nach Angaben der Unternehmen z. B. aus der Verschärfung im Bereich der Produkthaftung und -gewährleistung, Naturschutzaufgaben, Bau- und Sicherheitsvorschriften, Umweltauflagen, Chemikalien-Verbots-Verordnung, Novellierung der Verpackungsverordnung, Betriebsverfassungsgesetz, Gefahrenstoffverordnung (PCB-haltige Stoffe) und verursachen hohe Kosten. Die „Security Audits“ und das wachsende Beauftragtenwesen wie Arbeitssicherheitsfachkräfte sei insbesondere für Kleinbetriebe ein Problem und mit hohen Kosten verbunden. ISO-Zertifizierungen würden mittlerweile bei kommunalen Ausschreibungen als Auswahlkriterium herangezogen.

Auch müsse eine Bürokratieverhinderung in neuen Bereichen stattfinden und Controllinginstrumente eingebaut werden, z. B. bezüglich des Internets.

Über die Zusammenarbeit mit Behörden in der Region Neckar-Alb äußerten sich die Unternehmen überwiegend zufrieden. Kritik gab es für die mangelnde Koordinierung und Federführung zum Beispiel bei der Anmeldung von Gewerbe-schauen zwischen Polizeibehörde und Landratsamt sowie die Dauer und Vielzahl der Auflagen bei Genehmigungsverfahren. Zu häufige statistische Erhebungen von Statistischem Landesamt und Bundesamt und die Tierkennzeichnung, von der der Verbraucher nichts habe, die auch in anderen Ländern nicht existiere. Auch der Zuwachs bei der Landwirtschaftsverwaltung, die sich irgendwann einmal selbst verwalte, stieß auf Kritik. Die vielfältigen Beratungsangebote sollten stärker gebündelt und transparenter gemacht werden.

Ein besonderes Problem für die Unternehmen stellt der hohe Aufwand durch arbeits-, tarif-, steuerrechtliche Fragen dar. Auch der bürokratische Aufwand für 630 DM-Beschäftigten sei durch die Neuregelung zu hoch.

Besonders kritisiert wurden in Bad Schussenried Auflagen bei landwirtschaftlichen Gebäuden und Bauvorschriften: insbesondere zu Dachfarbe, -neigung, -vorsprung, Wandverkleidung, Handwaschbecken und Nebenräumen für das Personal sowie Vorschriften des Landratsamts zu Heckenschnitt und Bauaushub oder gar Bestimmungen, wann ein Graben geräumt werden dürfe.

Den Betriebsinhabern aus der Landwirtschaft war außerdem an einer Aufwandsreduzierung und Verfahrenvereinfachung gelegen: Thematisiert wurden dabei besonders die Hygienevorschriften der HACCP-Verordnung: über alles müsse Buch geführt werden. Der Umfang der Dokumentationspflichten sei zu hoch. So musste in einem Fall zusätzliches Personal eingesetzt werden, um bei der Fleischanlieferung um 7 Uhr morgens eine Temperaturmessung und Dokumentation vorzunehmen. Ein Frühstück auf dem Bauernhof dürfe mangels Industrieküche nicht gereicht werden. Das neue Sortenschutzabkommen erfordere minutiöse Abrechnung. Aufwand und Ertrag stünden in keinem Verhältnis. Die Bestandsregistrierung von Rindern sei sonst nirgends so aufwändig.

Ein Antrag zur Ermäßigung der Ökosteuern für Strom müsse über 3 Behördenstellen gestellt werden, statt zentral über das Stromunternehmen. Zu umständlich seien auch die notwendigen Meldungen an verschiedene Krankenkassen. Auch hier bedürfe es eines zentralen Antrags. Für die Zulassung von Traktoren solle statt einer Einzelanmeldung und Gebührenentrichtung eine Bündelung möglich sein. Die Neufassung der Verordnung für Wasserschutzgebiete widerspreche der betriebswirtschaftlichen Auslastung, so die Diskussionsteilnehmer in Bad Schussenried.

Eine Deregulierung wurde auch in anderen Bereichen gefordert: So sollte das Schwerbehindertengesetz in der Gastronomie teilweise ausgesetzt werden. Das Eichgesetz sei überzogen: selbst Biergläser müssten geeicht werden. Das Viehkennzeichnungsverfahren wurde mehrfach als zu aufwändig kritisiert und sei seit

1992 dreimal geändert worden. Zu überprüfen seien außerdem das Güleausbringungsverbot, Zulassungen im Pflanzenanbau und die Milchquotenregelung. Mehrfacherhebungen statistischer Daten sollten vermieden und die Viehzählungen und Bodennutzungserhebungen abgeschafft werden. Die Sperrzeit um 22 Uhr ginge an den heutigen Lebensgewohnheiten vorbei.

An die Adresse der Behördenvertreter formulierten die Unternehmer und Unternehmerinnen der Landwirtschaft: weniger Blockade und Verhinderungsmentalität, bessere Information, Ausbau der Serviceangebote der Verwaltung und den Einsatz freier Prüfungsunternehmen. Die Beratungsdienste vor Ort sollten verstärkt werden. Der beklagte Bauantragsstau bei den Landwirtschaftsämtern ist nach Auskunft des MLR zwischenzeitlich abgebaut.

In der Region Karlsruhe forderten die Unternehmen die Flexibilität der Kommunen: Antragsverfahren zu verkürzen, schnellere Bearbeitungszeiten und Genehmigungsverfahren, klare Zuständigkeiten und Vereinfachung der Regularien zu gewährleisten. Kritisiert wurde insbesondere die fehlende Koordination zwischen Berufsgenossenschaft und Baubehörde sowie die zu starken Eingriffe der Baubehörde mit Detailvorschriften.

Als Positivbeispiel wurde der Runde Tisch Bau des Tiefbauamtes und des Planungsamtes in Berlin angeführt. Ein weiteres Ärgernis war die zu lange Eintragungsdauer bei der Gründung von Unternehmen. Die Handelsregister sollten daher an die IHK übergeben werden.

Die Unternehmerinnen und Unternehmer erwarten von der öffentlichen Verwaltung, soviel wie möglich zu privatisieren, Subventionen zu streichen und optimale Aufgabenerfüllung. Dies betreffe eine zügigere und flexiblere Genehmigung von Bauprojekten und anderen Verfahren.

Der Servicelevel des öffentlichen Bereichs hinke hinterher. In der Verwaltung seien Kundenorientierung, Service, Freundlichkeit und Erreichbarkeit zu verbessern und flexible Öffnungszeiten notwendig. Die Behörden sollten aufklären und nicht belehren. Flexibilität und Beratung bezüglich der kostengünstigsten Lösung würden erwartet. Sie müsse außerdem – entsprechend der Aktion Schilderwald – entrümpelt, gestrafft und gestutzt werden.

Die Ausrichtung der Behörden solle nach betriebswirtschaftlichen Kriterien erfolgen.

Hierzu sei auch eine Schulung von Verwaltungsmitarbeitern bezüglich Kontakt und Umgang sowie versetzte Arbeitszeiten notwendig. Kürzere und schnellere Entscheidungen, mehr Bewusstsein für den Markt wurde gewünscht. Formulare seien hinsichtlich ihrer Gestaltung, Übersichtlichkeit und Formulierungen zu überarbeiten. Ansatzpunkte für Verbesserungen seien auch online-Bearbeitung von Formularen und Pilotprojekte in der Verwaltung und Pauschalsatz für Kleinstreisepesen.

Als unverständliche bürokratischen Belastungen wurden thematisiert: die fehlende Koordination und Transparenz über Zuständigkeit und Gebühren in Behörden, aufwändige Genehmigungsverfahren (z.B. bei der Genehmigung eines Weihnachtsmarktes in Emmendingen oder einer Fahrerlaubnis für Lkw in der Innenstadt Freiburgs), nahtlose Prüfungen des Finanzamts, die Verteuerung durch die Vielzahl der Regelungen und notwendige Spezialisten und die fehlende Bereitschaft zur Verantwortungsübernahme bei Behördenmitarbeitern.

Störend sei v. a. die Flut von Vorschriften: nach dem Omnibusprinzip sollten bei einer neuen Vorschrift zwei alte abgeschafft werden. Besonders belastend und unverständlich seien die Aufzugsverordnung für Behinderte, Spesenregelung und Siegelplan sowie der im Zuge der Liberalisierung der Landesbauordnung eingeführte Sicherheitsnachweis, den der Bauherr gegenüber der Baubehörde erbringen müsse. (Demnach ist ein Sicherheitsgutachter auf der Baustelle zur Baukontrolle und -abnahme nötig. Die Kosten betragen 1 % der Baukosten bzw. 50 000 DM bei Bauvolumen von 6 Mio. DM.)

Der arbeitsmedizinische und sicherheitstechnische Dienst sei eine Belastung für einen Ein-Personen-Betrieb und der damit verbundene Arbeitsausfall ein hoher Kostenfaktor. Kostenfaktoren bilden aber auch die Sondernutzungsgebühren im städtischen Bereich, restriktive Regelungen bei Arbeitszeit, Überstunden, Mehrarbeit.

Das Arbeitszeitgesetz sei nicht mehr zeitgemäß und werde in der Praxis umgangen.

Exportorientierte Unternehmer sahen eine Ungerechtigkeit darin, dass sie fortlaufend Statistiken über ihre Ausfuhren ausfüllen müssten, während andere Unternehmen unbehelligt blieben. Bei statistischen Erhebungen müsse mehr auf eine Auswechslung der befragten Firmen geachtet werden.

Auch die Mehrarbeit durch verschiedene Formulare der Sozialversicherungsträger wurde bemängelt. Insbesondere solle elektronische Datenerhebung sowie online-Verkehr mit Behörden ermöglicht werden. Es sei vorsintflutlich, wenn Formulare noch mit Schreibmaschine ausgefüllt werden müssten. Die Erhebung von Außenhandelsdaten solle entfallen.

Verschiedentliche Beanstandungen der Gewerbeaufsicht stießen bei vielen Unternehmern auf Unverständnis und belasteten sie zusätzlich finanziell. Beispielsweise, wenn ein Straßenschild an genau gekennzeichnete Stelle zu positionieren war oder neue Türen in ein Bekleidungshaus einzubauen waren, die im Jahr zuvor noch nicht beanstandet worden waren.

Plädierte wurde für eine Reduzierung von Auflagen. So sei die Schließung der Silberwarenfabrik in Schwäbisch Gmünd auf die hohen Auflagen der Wasserwirtschaft zurückzuführen. Aus den arbeitsmedizinischen und sicherheitstechnischen Standards resultiere ein zu hoher Aufwand und Kosten für die Unternehmen. Insbesondere müsste auch im Bereich der Berufsgenossenschaften zurückgefahren werden. Nicht einleuchten wollte auch die Bestellung eines Beauftragten für Gefahrguttransporte für Entsorgung von Chemikalien für den Bereich des Digitalen Drucks. Unangemessene Belastungen resultierten nach Auskunft der Unternehmer aus dem Krankenkassenstrukturausgleich und der Energie- und Ökosteuern.

Mit der Einstufung als Gewerbetreibende hatten die designorientierten Unternehmen ein Problem. Um diesem aus dem Weg zu gehen, wurde behördenseitig eine Künstleranerkennung vorgeschlagen. Dies stieß auf die Kritik der Unternehmer, Ausnahmeregelungen, die von der Findigkeit des Einzelnen abhängig seien, sollten abgeschafft werden. Die Gewerbesteuerpflicht müsse stattdessen genauer differenziert und unter den Gesichtspunkten Klarheit und Gerechtigkeit geändert werden. Handlungsbedarf bestehe auch bezüglich des Werbeverbots bei den Freien Berufen. Eine teilweise Unerfahrenheit bei Registergerichten bezüglich der Rechtsform der kleinen AG wurde konstatiert.

Statistische Erhebungen seien zum Teil mit einem unverhältnismäßig hohen Aufwand verbunden. So sollten die statistischen Warennummern für Meldungen an das Statistische Bundesamt bei Warenlieferungen und -bestellungen ins Ausland vereinfacht werden, statt Gewichtsmeldungen für jede einzelne Warengruppe abzufragen. Das Zollamt solle zur Zollerklärung Hausbesuche machen.

Unsicherheiten resultierten durch die Neuregelungen bei 630 DM-Gesetz und Scheinselbstständigkeit. Mehr Kontinuität und Planbarkeit wurde daher gewünscht. Es erfolge oftmals eine zu späte Information über Rechtsänderungen und die Übergangsfristen seien zu kurz. Eine zentrale Anlauf- und Infostelle für Rechtsänderungen, z. B. im Arbeitsrecht wurde daher gewünscht.

Die fehlende Koordination bei der Gewerbeanmeldung zwischen Gewerbeamt, Finanzamt und Steueramt (am Bsp. einer Treuhandgesellschaft vorgeführt) war ein Kritikpunkt. Bei Existenzgründungen dauere die Eintragung ins Handelsregister zu lange (2 Monat). Körperschaftssteuervorauszahlungen an das Finanzamt sollten künftig möglichst online abgewickelt werden, Parkgebühren bei Arbeiten in öffentlichen Gebäuden entfallen, IHK- und BG-Beiträge abgeschafft oder als freiwillige Leistung bestehen bleiben. Kritisiert wurden unverständlich hohe Vertragsgebühren für Auszubildende.

Benötigt werde eine zentrale Anlaufstelle für den Mittelstand in Bürokratiefragen bei Behörden. Serviceangebote der öffentlichen Hand seien außerdem häufig zu wenig bekannt (z. B. Wirtschaftsförderung) und ein besseres Marketing notwendig.

Weiteres Ärgernis: unverständliche, zu häufige und unkoordinierte statistische Meldepflichten ohne Ergebnismeldung, Mehraufwand durch unkoordinierte Prüfungen und Meldungen des Finanzamts, Arbeitsamts, der LVA und Kranken-

kassen und hohe Bauabnahmegebühren. Gefordert wurde daher Deregulierung mit Augenmaß – ohne Kleinbetriebe damit zu gefährden, Erleichterungen und Flexibilisierungen bei statistischen Meldungen. Vorgeschlagen wurden daher Meldungen und Prüfung aus einer Hand bzw. alle drei Jahre eine gemeinsame Prüfung. Kritisiert wurden jährliche Änderungen bei Schlechtwettergeldregelung und unnötig bürokratische Genehmigungen wie bei der Aufstellung von Verkehrsschildern auf Kleinbaustellen.

Andernorts wurden die Vorschriften dennoch überwiegend für machbar gehalten. Die Fremdenverkehrsabgabe sollte landesweit vereinheitlicht werden. GEMA-Gebühren, HygieneVO und eine neue Verordnung, die den Einbau einer Alarmanlage wegen möglichem Kohlesäureaustritt vorschreibe, wurden als belastend eingestuft. Kritisiert wurden auch die Gewährleistungsbürgschaften bei öffentlichen Aufträgen und der Aufwand bei roten Verkehrskennzeichen (Vorlage eines polizeilichen Führungszeugnisses bei Anforderung eines 4. Kennzeichens!). Als unüblich wurde z. T. auch das Geschäftsgebahren der Kommunen bei Grundstückskäufen eingestuft. So habe eine Gemeinde verlangt, erst das Geld auf den Tisch zu legen, bevor ein Vertrag geschlossen werden könne.

Vorbildlich verhalte sich die Stadtverwaltung in Heidelberg, die Unternehmen die ein Ökoaudit durchführten, die indirekte finanzielle Anreize durch Freistellung von Überprüfungen (z. B. Immissionsschutz) gebe.

Weitere konkrete Problemfälle im Umgang mit Behörden waren: Der Wirtschaftskontrolldienst prüfte die Firma Birkel über sieben Wochen hinweg. In einem anderen Fall wollte die IHK die Namensgebung der Firma CHOIN reglementieren. Die Firma zog die Konsequenz und meldete sich bei der IHK jenseits der Grenzen an, die gegen die Namensgebung nichts einzuwenden hatte. Der Kaffeeauschank in einer Buchhandlungen war mit einer ganzen Latte von Auflagen von der Schankgenehmigung bis zur IHK-Schulung verbunden. Unverständlich blieb den Unternehmen auch die hohe „Luftsteuer“ für Leuchtreklame im Einzelhandel.

Konkrete Hinweise und Vorschläge trugen auch die Wirtschaftsförderer, z. B. in Mannheim, bei: Hohe Einkommenssteuervorauszahlungen belasten ihrer Meinung nach besonders Existenzgründer und die Erbschaftssteuergesetzgebung behindere die Unternehmensübergabe. Weil sich die Inhaber die Übergabe so nicht leisten könnten, arbeiteten sie weiter, so lange es gehe. Hier müssten gesetzgeberische Lösungen gesucht werden, damit der Übernehmer den Preis abzahlen könne. Die derzeit diskutierte Grundgebühr für Gewerbeabfälle wurde als Zusatzbelastung abgelehnt. Die Dauer des Altlastenverfahrens erweise sich als Investitionsbremse, so Helmut Schröder.

Empfohlen wurde, den länderübergreifenden Wirtschaftsraum im Drei-Ländereck Mannheim insgesamt mit Vereinheitlichung der Gesetzgebung auszubauen: Im Visier müßten dabei Ladenöffnungszeiten, Manteltarifverträge, Landesbauordnung, Brandschutzverordnung, Arbeitserlaubnisse sein.

9. Initiativen der Verwaltung zu kundenfreundlichem und innovativem Handeln

9.1. Stellungnahme des Innenministeriums Baden-Württemberg

Die Landesregierung habe zahlreiche Reformprojekte zur Straffung der Behördenstruktur, zur Verringerung von Vorschriften, zur Vereinfachung des Dialogs zwischen Verwaltung und Wirtschaft, zu einer stärker an den Grundsätzen der Betriebswirtschaft ausgerichteten Verwaltung und zum Einsatz neuer Medien für Verwaltungsdienstleistungen initiiert und umgesetzt.

So seien rd. 100 Sonderbehörden der unteren Verwaltungsebene aufgelöst oder mit anderen Behörden zusammengelegt worden. Bei der Durchforstung standortintensiver Bereiche, wie z. B. im Straßenverkehr und im Schornsteinfegerwesen, seien Verfahrens- und inhaltliche Vereinfachungen erreicht worden. Die Verfallsautomatik für Verwaltungsvorschriften sei von 10 auf 7 Jahre verkürzt worden. Zur Zeit seien alle Ministerien dabei, 25 % der Verwaltungsvorschriften abzubauen. Ein weiteres Modernisierungsprojekt sei die z.Z. mit Hochdruck betriebene Einführung der neuen Steuerungsinstrumente, die mit der Kosten- und Leistungsrechnung, der Dezentralen Budgetierung und dem Landescontrolling zu einer stärker betriebswirtschaftlich orientierten Ausrichtung der Landesverwaltung führten. Für noch mehr Bürgernähe und Bürgerservice stehe das Reformprojekt

e-Bürgerdienste, mit dem die Landesverwaltung den Grundstein für eine vollelektronische Abwicklung ihrer Dienstleistungen lege.

Nach Auskunft des Innenministeriums wurden im Standardpranger 1998 34 wirtschaftsrelevante Vorschläge von Seiten der Wirtschaft gemacht. Davon wurden 8 Vorschläge aufgegriffen und 8 weitere z. T. aufgegriffen, darunter Fragen der Statistiken, Eintragung in das Handelsregister, Aufzugsanlagen, Amtssprache, bürokratischer Ablauf Projektförderung ESF, Straßenverkehrszulassungsordnung, Taxikonzession, Eigenkontrollverordnung, Wasserrecht, Zulassung von Solaranlagen auf Denkmalschutzgebäuden, Schornstiefegerwesen, Absperrbaken, Leitkegel und Biersteueranmeldung (vgl. Anlage im Anlagenband).

In Bezug auf die Kundenorientierung der öffentlichen Verwaltung hätten sich z. B. durch Kundentheken und Bürgerämter schon Veränderungen ergeben. Noch einschneidendere Veränderungen würden sich schon in absehbarer Zeit durch moderne Technologien wie z. B. das Internet, ergeben. Die neuen Medien könnten längere Öffnungszeiten flankieren oder sogar entbehrlich machen. Zuständigkeiten würden transparenter, Verwaltungsverfahren deutlich verkürzt. Das Ministerium bemühe sich im Rahmen seiner fachlichen Zuständigkeit für die Bereitstellung verständlicher und kundenfreundlicher Formulare. Eine zentrale organisatorische Zuständigkeit gebe es nicht. Sie seien mit dem verfassungsrechtlichen Ressortprinzip nicht vereinbar.

9.2. Dauer von Baugenehmigungsverfahren

Mit der 1996 in Kraft getretenen Landesbauordnung sind nach Angaben des Wirtschaftsministeriums Fristen im Baugenehmigungsverfahren eingeführt worden. Seither würden baurechtliche Vorhaben deutlich zügiger abgewickelt als früher.

Nach einer vom Wirtschaftsministerium 1999 initiierten Erhebung bei unteren Baurechtsbehörde, bei der die Dauer von Genehmigungsverfahren von über 700 gewerblichen Bauvorhaben untersucht wurde, konnte ermittelt werden, dass die Verfahrensdauer im Gesamtdurchschnitt bei ca. 8,5 Wochen liege. Bei knapp 25 % der gewerblichen Bauvorhaben werde das Genehmigungsverfahren innerhalb von 4 Wochen abgewickelt. In knapp $\frac{2}{3}$ aller Verfahren betrage die Dauer unter 8 Wochen. Nur in rd. 4% aller Fälle werde die nach § 54 Abs. 2 bis 4 LBO max. mögliche Verfahrensdauer von 5 Monaten überschritten.

Die Untersuchung zeige auch, dass bei vielen Verfahren besondere Gründe für Verzögerungen vorlägen, die nicht von der Baurechtsbehörde zu vertreten seien. So komme es z. B. häufig zu Planänderungen seitens des Bauherrn während des laufenden Genehmigungsverfahrens, Unterlagen auf Grund von Anforderungen von Fachbehörden müssten nachgefordert werden oder zur Erreichung der Genehmigungsfähigkeit seien Umplanungen erforderlich, die zu Verzögerungen führen könnten.

Insgesamt zeige die Untersuchung, dass bei den Baurechtsbehörden eine ausgeprägte Bereitschaft bestehe, Genehmigungsverfahren im gewerblichen Bereich zügig abzuwickeln. Allgemein werde der Dienstleistungscharakter dieser Tätigkeit herausgestellt. In diesem Zusammenhang werde auch verdeutlicht, dass die Beratung von Bauherren, Investoren und deren Planverfassern (Architekten/Bauingenieure) im Vorfeld des Verfahrens – vor Einreichung des Bauantrags und der Bauvorlagen – in der Regel zu einer deutlichen Beschleunigung der Genehmigungsverfahren führe. Viele Baurechtsbehörden hätten dieses Beratungsangebot öffentlich gemacht. Allerdings werde dieser Service von den am Bau Beteiligten noch vergleichsweise wenig genutzt.

Die mit der LBO 1996 eingeführten Fristen im Baugenehmigungsverfahren (§ 54 LBO) und die Pflicht der Baurechtsbehörden, dem Bauherrn den Eingang der vollständigen Bauvorlagen und den Zeitpunkt der Entscheidung jeweils mit Datumsangabe schriftlich mitzuteilen (§ 54 Abs. 2), hätten dazu geführt, dass baurechtliche Verfahren weit überwiegend wesentlich schneller abgewickelt würden.

Die Ergebnisse der Untersuchung zeigten, dass die Einführung von Fristen in Genehmigungsverfahren erfolgreich seien.

9.3. Zentrale Anlaufstelle für Bürokratiefragen

Eine Anlaufstelle in der Verwaltung, die Unternehmen in Bürokratiefragen beraten könne, wurde von der Finanzverwaltung Kirchheim begrüßt. Dabei wurde

darauf hingewiesen, dass die Oberfinanzdirektion Stuttgart die Finanzämter angewiesen habe, einen Ansprechpartner für Existenzgründer einzurichten und im Geschäftsverteilungsplan auszuweisen.

Landkreis Breisgau Hochschwarzwald

Seitens des Landratsamtes Breisgau-Hochschwarzwald wird betont, dass seit vielen Jahren ein partnerschaftliches, serviceorientiertes Verhältnis zu den Betrieben gepflegt werde; dies betreffe das Landratsamt als untere Verwaltungsbehörde ebenso wie die Wirtschaftsförderung. So nehme das Amt seit einigen Jahren an der Aktion „Partnerschaftliche Genehmigungsverfahren – PAG“ teil, die das Regierungspräsidium Freiburg gemeinsam mit mehreren Industrie- und Handelskammern und Handwerkskammern initiiert habe. Die im Rahmen dieser Aktion benannten Ansprechpartner des Landratsamtes stünden den Firmen zur Verfügung, um schon im Vorfeld von Genehmigungsverfahren o. ä. Rat und Information über rechtliche Anforderungen, Zuständigkeiten, Abläufe oder Kosten zu vermitteln. Umweltamt, Baurechtsamt und Wirtschaftsförderamt hätten im Frühjahr 1999 ein zweitägiges Seminar „Umweltverträgliche Gewerbeflächenplanung“ organisiert. Dort seien den teilnehmenden Gemeindevertretern und -Planern die fachlichen Grundlagen der letzten Rechtsänderung vermittelt und mit ihnen Chancen und Risiken konfliktfreier Gewerbeflächenplanung diskutiert worden.

9.4. Erleichterungen bei Öko-Audit

Das Landratsamt Emmendingen teilte mit, dass es derzeit keine rechtliche Grundlage gebe, dass die Ökoauditierung zu wesentlichen verfahrensrechtlichen Erleichterungen führe. Bislang seien damit nur vereinzelt administrative Erleichterungen verbunden. Selbst dafür müsse das Unternehmen einen entsprechenden Antrag einreichen. Dagegen praktizieren die Städte Heidelberg und Freiburg dieses bereits.

Die Stadt Freiburg i. Br. teilte mit, dass der Wunsch nach weniger Prüfungen, sofern ein Ökoaudit durchgeführt wurde, bereits realisiert sei. So gebe es für zertifizierte Unternehmen z. B. Erleichterungen im Immissionsschutz.

Die Stadt Freiburg gebe jährlich eine Broschüre heraus, aus der sich nicht nur die Zuständigkeiten der Dienststellen ergeben, sondern aus der sich auch die jeweiligen Ansprechpartner ersehen lassen. Gebühren würden, wenn eine Rahmengebühr vorgesehen sei, nach dem entstandenen Aufwand festgelegt.

Die IHK Karlsruhe hat am 13. April 2000 eine Gesprächsrunde mit Unternehmern zum Thema „Weniger ist mehr – wie viele Vorschriften brauchen die Unternehmen?“ und zuständigen Ämtern durchgeführt.

Ein vom Ministerium für Umwelt und Verkehr in Auftrag gegebene Kundenbefragung von ca. 900 Betrieben im Land habe der Gewerbeaufsicht ein gutes Zeugnis ausgestellt. Insbesondere Betriebe mit häufigeren Kontakten hätten die Beratungskompetenz und die partnerschaftliche Zusammenarbeit positiv beurteilt.

9.5. Regional- und Bauplanungsrecht

Die Stadt Karlsruhe teilt mit, dass das Regional-, bzw. örtliche Bauplanungsrecht für die mittelständischen Unternehmen immer wieder Probleme berge. So z. B. bei dem Karlsruher Unternehmen Maus, dessen geplante Erweiterung durch die Lage im Außenbereich eine Änderung des Regionalplanes erforderlich machte. Der bereits im August 1999 verfasste Antrag auf Regionalplanänderung wurde vom Regierungspräsidium im Oktober 1999 abgelehnt. Die Wirtschaftsförderung und Stadtplanung bemühten sich gemeinsam um eine Lösung, die der Gemeinderat durch Änderung des Flächennutzungsplans jetzt begehbar gemacht habe. Es zeige sich, wie wichtig eine öffentlich-rechtliche Nahtstelle zu den Trägern der Verwaltung in Form einer kommunalen Wirtschaftsförderung sei.

Das Landratsamt Esslingen teilte mit, dass die Bau- und Umweltverwaltung im Landratsamt schon seit Jahres aktives Verfahrensmanagement bei Genehmigung und Planfeststellungen betreibe. Dazu gehöre u. a. der frühzeitige Kontakt mit den Antragstellern und etwa das Führen von Statistiken für die Dauer von Genehmigungsverfahren. Umweltauflagen etc. müssten mit Augenmaß vollzogen werden.

Das Landratsamt Konstanz teilte mit, dass die Dauer der Verfahren lediglich in Grenzen beeinflussbar seien. Um kürzere Durchlaufzeiten zu erreichen, bilde man bei komplexeren Projekten ämterübergreifende Projektgruppen, in die die Kunden von Anfang an einbezogen würden. Dort und auch bei anderen Verfahren würde versucht, wenn möglich, Vorgänge in den beteiligten Fachämtern parallel zu bearbeiten. Ein zweiter Punkt betreffe das Verhältnis zwischen Wirtschaft und Verwaltung (schlechte Kommunikation sowohl innerhalb der Behörden als auch zwischen Ämtern und Unternehmen, starre Öffnungszeiten). Die Qualität der Kommunikation habe fraglos einen großen Einfluss auf die Dauer von Genehmigungsverfahren. Je besser und intensiver der Kontakt zwischen den Beteiligten sei, desto leichter ließen sich die angesprochenen Probleme (Informationsdefizite, schwer verständliche Formulare, fehlende Unterlagen und andere Unklarheiten) beseitigen. Durch organisatorische Maßnahmen unter Betonung der Kundenorientierung habe man schon deutliche Fortschritte erzielt. Was die Öffnungszeiten angehe, so seien diese bereits jetzt hoch flexibel. So werden bereits seit langem Gesprächstermine nach Bedarf und unabhängig von den offiziellen Sprechzeiten der Verwaltung vereinbart. Mit Blick auf die Kundenfreundlichkeit habe das Landratsamt Konstanz am Freitagnachmittag geöffnet. Die Einrichtung eines Dienstleistungsabends werde geprüft. Notwendig sei die Gewährleistung einer einheitlichen Verwaltungspraxis auf der unteren Ebene.

Das Regierungspräsidium Tübingen hat 1997 mit den Wirtschaftskammern des Regierungsbezirk einen Maßnahmenkatalog zur Beschleunigung und Vereinfachung von Genehmigungsverfahren vereinbart. Ziel dieser Vereinbarung ist es, dass mittels Projekt und Verfahrensmanagement und einer frühzeitigen Abstimmung mit allen Beteiligten gewerbliche Vorhaben zügig realisiert werden können. Als herausragendes Beispiel hierzu wurde die Erweiterung der Fa. Liebherr in Ehingen angeführt. Für dieses struktur- und arbeitsmarktpolitisch überaus bedeutende Vorhaben konnten durch innovatives Verwaltungshandeln in kürzester Zeit die planungsrechtlichen Voraussetzungen geschaffen werden.

Im Rahmen des Maßnahmenkatalogs wurden beim Regierungspräsidium zur Klärung allgemeiner Probleme und zur Intensivierung der Kommunikation zwischen Kammern und Regierungspräsidium auch eine Clearing-Stelle eingerichtet.

Bei den letzten Sitzungen der Clearing-Stelle wurden seitens der Kammern keine Kritik bezüglich der Dauer von Genehmigungsverfahren mehr geäußert.

Das Amt für Wirtschaftsförderung der Stadt Mannheim teilte mit, den Mannheimer Unternehmen stehe die Firmenbetreuung im Amt für Wirtschaftsförderung als Ansprechpartner und Lotse zur Verfügung. Gleichzeitig habe das Regierungspräsidium Karlsruhe eine Clearing-Stelle eingerichtet, die sich auf der Grundlage einer gemeinsamen Erklärung von Wirtschaft und Verwaltung insbesondere in der Beschleunigung von Genehmigungsverfahren bemüht. Eine gemeinsame Erklärung für die aktuelle Version des Aufgabenkatalogs der Clearing-Stelle wurde der Enquetekommission zur Verfügung gestellt (vgl. Anlage). Themenschwerpunkt in der Arbeit der Clearing-Stelle sei bisher das Baugenehmigungsverfahren sowie das Genehmigungsverfahren im Bereich Immissionsschutz. In beiden Bereichen seien bereits wesentliche Verbesserungen erzielt worden. Daneben wurden beispielhafte Lösungen für eine kundenfreundliche Verwaltung vorgestellt und im Hinblick auf ihre Übertragbarkeit auf andere Verwaltungen diskutiert. Zusätzlich wurden von allen Gebietskörperschaften Ansprechpartner benannt, die Unternehmen bei Problemen innerhalb der Verwaltung bei Genehmigungsverfahren zur Seite stünden und Problemlösungen moderieren könnten.

Ein Arbeitsschwerpunkt sei derzeit das Thema „Barrierefreies Bauen“. Der § 39 LBO erweise sich in der Praxis zusehends als Hindernis für Investoren im Gewerbebau. Insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen, die auf Grund der Flächenknappheit und der hohen Baulandpreise in der Regel zu einem Stockwerksbau gezwungen seien, sei nur schwer verständlich, dass die Vorschriften des barrierefreien Bauens restriktiv ausgelegt würden. Dies bedeute z. B., dass bei einem zweistöckigen Gebäude ein Aufzug einzurichten sei. Die damit verbundene Verteuerung des Bauvorhabens gefährde Investitionsvorhaben gerade im Mittelstand. Die Clearing-Stelle bemühe sich daher intensiv, Befreiungstatbestände aufzuzeigen und im Gespräch mit dem Ministerium eine flexiblere Auslegung des § 39 LBO zu erreichen.

Die Stadtverwaltung Singen teilte mit, man bemühe sich, die Genehmigungszeiten für Bauvorhaben und Bauvoranfragen auf ein wirtschaftlich vertretbares Minimum zu reduzieren und insgesamt – nicht nur bezogen auf die Baurechtsbehörde – sondern auch in allen anderen Bereichen als Dienstleister aufzutreten. Beispielsweise sei man bei größeren Investitionsvorhaben dazu übergegangen, feste Planungs- und Genehmigungszeitpläne zusammen mit dem Investor auszuarbeiten und verbindlich festzulegen. Dieses Projekttiming sei bereits bei mehreren Investitionsvorhaben mit Erfolg angewendet worden. Diese Vorgehensweise fordere von beiden Seiten sowohl von der Behörde, wie vom Antragsteller ein hohes Maß an Disziplin und Koordination, aber auch Planungs- und Investitionssicherheit für den Investor.

10. Stellungnahmen der Ministerien und Behörden zu den Anliegen der Unternehmen

10.1. Abwicklung des Entwicklungsprogramms Ländlicher Raum

Gefordert wurde auch seitens des Bürgermeisteramts Eschbach flexiblere und kürzere Handhabung sowie kürzere Zeiträume zwischen Antragstellung und Bewilligung des Investitionsvorhabens. Darüber hinaus wurde eine Revision der Verwaltungsvorschrift zu Nahverlagerungsbescheinigungen gefordert, da Verlagerung damit zu sehr vom Ermessen der Kommunen abhängig seien.

10.2. Sortenschutzabkommen (Stellungnahme des Regierungspräsidiums Tübingen)

Das Sortenschutzabkommen ist eine vertragliche Vereinbarung zwischen dem Deutschen Bauernverband und dem Bundesverband deutscher Pflanzenzüchter. Infolge der EU-Sortenschutzverordnung von 1994 und nach dem Inkrafttreten der Änderung des deutschen Sortenschutzgesetzes vom 17. Juli 1997 wurden u.a. folgende Verfahrensregelungen getroffen:

- Die Saatgut-Treuhand wird mit der Abwicklung der Meldepflicht und der Nachbauregelung nach dem Sortenschutzgesetz beauftragt.
- Beim Einsatz von mehr als 60 % Z-Saatgut auf den Getreide- und Leguminosenanbauflächen eines landwirtschaftlichen Betriebes wird keine Nachbauggebühr erhoben.
- Beim Einsatz von mehr als 90 % Z-Saatgut auf den Getreide- und Leguminosenflächen eines landwirtschaftlichen Betriebes kann die Erstattung von 10 % des Betrages für Züchterlizenzen (ca. 1 DM/100 kg eingesetztes Z-Saatgut) beantragt werden.
- Bei Betrieben, die weniger als 60 % Z-Saatgut einsetzen, wird eine Nachbauggebühr erhoben.

Diese Regelung habe zur Folge, dass Betriebe, die weniger als 60 % zertifiziertes Saatgut einsetzen, umfangreiche Angaben als Grundlage für die Festsetzung der Nachbauggebühr erbringen müssten.

Ebenso aufwändig sei der Antrag auf Erstattung, der in der Regel nur zu geringen Erstattungsbeträgen führe.

Statistiken insbesondere Viehzählung und Bodennutzungserhebung (RP Tübingen)

Das Statistische Landesamt sei berechtigt, die Angaben zur Flächennutzung und Viehhaltung aus dem gemeinsamen Antrag zu übernehmen, wenn der Landwirt hierzu sein Einverständnis erklärt. Dadurch könnten die genannten bisherigen unverständlichen Mehrfacherhebungen entfallen.

10.3. Düngeverordnung – Aufzeichnung und Bodenproben (RP Tübingen)

Die Düngeverordnung des Bundes vom 26. Januar 1966 konkretisiert das Düngemittelgesetz von 1989. Sie diene in Teilen auch der Umsetzung der Richtlinie 91/676/EWG des Rates zum Schutz der Gewässer vor Verunreinigung durch Nitrat aus landwirtschaftlichen Quellen. Die Verordnung gebe einen inhaltlichen ordnungsrechtlichen Rahmen für die umweltorientierte und fachgerechte Anwendung von Düngemitteln auf landwirtschaftlich genutzten Flächen.

Dazu gehörten u.a. die Ermittlung der im Boden verfügbaren Nährstoffmengen, die richtige Bemessung der Düngergaben und Aufzeichnung über die Nährstoffzu- und -abfuhr im Betrieb.

Die Bodenprobenahmen vor der Düngung haben folgenden Umfang:

- für Stickstoff auf jedem Schlag, jeder Bewirtschaftungseinheit mindestens einmal jährlich,
- für Phosphor, Kalium, Kalk, im Rahmen der Fruchtfolge mindestens alle sechs Jahre,
- für Schwefel und Magnesiums auf Beratungsempfehlung.

Die Bodenprobe sei unverzichtbare Voraussetzung für einen verantwortungsbewussten Düngemiteleinsatz.

10.4. Änderung des § 13 a EstG (Stellungnahme MLR)

In dem Steuerentlastungsgesetz 1999/2000/2002 wurde auch der § 13 a EstG neu geregelt. So könnten Betriebe mit mehr als 20 ha Landfläche ihren Gewinn aus Land- und Forstwirtschaft nicht mehr nach Durchschnittssätzen besteuern, sondern müssen ihren Gewinn mittels Einnahme-Ausgaben-Überschussrechnung oder durch Vermögensvergleich ermitteln. Der hierzu erforderliche Aufwand werde von den Betrieben als zusätzliche Belastung empfunden.

10.5. Auflagen für Pflanzenschutzmittel (Ministerium Ländlicher Raum Baden-Württemberg)

Die Auflagen für die Anwendung von Pflanzenschutzmitteln werden von der Zulassungsbehörde, der Biologischen Bundesanstalt für Land- und Forstwirtschaft, im Einvernehmen mit dem Umweltbundesamt und dem Bundesinstitut für gesundheitlichen Verbraucherschutz und Veterinärmedizin erlassen. Sie sind abhängig von den Eigenschaften des Wirkstoffes und seinem Verhalten in der Umwelt. Das Land Baden-Württemberg habe lediglich in einem Fall weitergehende Einschränkungen gegenüber der Zulassung erlassen. Dabei handelte es sich um ein Pflanzenschutzmittel mit dem Wirkstoff Perbutylacin (Herbizid).

10.6. Lebensmittelhygieneverordnung (Ministerium Ländlicher Raum Baden-Württemberg)

Mit der Lebensmittelverordnung werde die Lebensmittelhygienerichtlinie 93/43/EWG in bundesdeutsches Recht umgesetzt. Neu an dieser Verordnung sei die Einführung der Grundsätze eines HACCP-Konzeptes. Die Umsetzung der Verordnung werde von Seiten der Verwaltung insbesondere deshalb mit Augenmaß betrieben, weil erst in jüngster Zeit die von den jeweiligen Branchen erstellten Hygieneleitlinien in einem Bund-Länder-Verfahren abgestimmt und vom Bundesgesundheitsministerium in Brüssel notifiziert worden seien.

Alle Personen und Betriebe, die Lebensmittel oder Speisen an andere abgäben, hätten sich an die Bestimmung zur Lebensmittelhygieneverordnung zu halten. Dabei sei ein wesentliches Element, dass die Personen, das Umfeld und die Arbeitsabläufe ebenso wie die verwendeten Waren und Geräte hinsichtlich möglicher oder wahrscheinlicher Hygienerisiken bei den Arbeitsabläufen, Räumlichkeiten, Geräten und Personen seien zu überprüfen und auszuschalten seien

In der Lebensmittelhygieneverordnung sei jedoch nicht vorgeschrieben, dass für die Herstellung von Speisen, z. B. im Rahmen der Gästebewirtung, in geringem Umfang, eine eigene, industrielle Küche vorhanden sein müsse.

Die Anwendung eines HACCP-Konzeptes werde mit der Lebensmittelhygieneverordnung nicht zwingend vorgeschrieben, die Anwendung ihrer Prinzipien sei jedoch auch bei Abgabe von Speisen in geringem Umfang soweit möglich, anzuwenden.

10.7. Entwicklung des Personalbestandes und der Aufgaben der Landwirtschaftsverwaltung

Der Personalbestand der Landwirtschaftsverwaltung sei in den letzten Jahren laufend reduziert worden. Allein in der landwirtschaftlichen Bezirksverwaltung seien

seit 1993 insgesamt 157 Stellen abgebaut worden. Auf Grund der bestehenden Stellenabbauprogramme seien auch zukünftig Stellen abzubauen. Im gesamten Ressort sei für das Jahr 2000 der Abbau von 183 Stellen vorgesehen.

Trotz des kontinuierlichen Personalabbaus seien in den letzten Jahren neue Aufgaben auf die Landwirtschaftsverwaltung zugekommen. In erster Linie seien hierbei die Antragsverfahren zu nennen, die nach der Agrarreform von 1992 eingeführt worden seien und die durch die Beschlüsse zur Agenda 2000 weiter zunehmen würden. Beispielsweise steige die Zahl der prämienberechtigten Rinder von 170 000 auf 470 000, wobei für 130 000 Tiere zwei Prämienverfahren durchzuführen seien.

Die Landwirtschaftsverwaltung habe hier die Aufgabe, die Landwirte zu informieren, v. a. aber die Anträge zu bearbeiten und zu kontrollieren (einschl. aufwändiger Vor-Ort-Kontrolle(n)). Das Land, das mit der Verwaltungsabwicklung beauftragt sei, trage gegenüber der EU auch das sog. Anlastungsrisiko für falsches oder nachlässiges Verwaltungshandeln.

Weitere zusätzliche Aufgaben für die Landwirtschaftsverwaltung hätten sich während der letzten Jahre durch neue Gesetze und Verordnungen auf der Bundesebene, z. B. durch die Düngeverordnung aus dem Jahr 1996, ergeben.

10.8. Belastungen durch Statistiken

Nach Auskunft des Präsidenten des Statistischen Landesamtes stehen Belastungen durch statistische Befragungen nach Auskunft der Unternehmen nicht im Vordergrund. Das decke sich aus Erkenntnissen mit früheren Untersuchungen, nach denen die Belastung der Unternehmen durch statistische Auskunftspflichten von diesen weniger hoch eingestuft würden, als Belastungen durch andere staatliche Pflichten.

Wenn die Unternehmen über Belastungen durch statistische Meldungen klagten, seien dies nicht immer Meldepflichten des Statistischen Landesamtes, sondern auch Befragungen des Bundesamtes der Finanzen, des Statistischen Bundesamtes und der Bundesbank etc. Hinzu kämen Umfragen der Verbände und Kammern.

Im Gegensatz zu Umfragen von Interessenvertretungen, Privat-Instituten, seien alle vom Statistischen Landesamt durchgeführten Befragungen vom Gesetzgeber angeordnet. Dies treffe auch auf die angesprochenen Monatsberichte im Verarbeitenden Gewerbe, bzw. Gastgewerbe zu. In diesen amtlichen Statistiken lege der Gesetzgeber den Berichtskreis an die Auskunftspflicht fest und bestimme, welche Sachverhalte in welcher Häufigkeit zu befragen seien. Das Statistische Landesamt Baden-Württemberg führe diese Gesetze durch. Ansprechpartner für Anregungen und Kritiken am Auftrag seien die gesetzgebenden Institutionen, bzw. die Fachressorts, welche die Gesetzentwürfe erarbeite.

Statistische Auskünfte belasteten die Auskunftspersonen sicher in gewissem Umfang. In der amtlichen Statistik stehe diese Belastung allerdings im Dienste der Allgemeinheit. Die Ergebnisse stünden nicht nur den politischen Institutionen zur Verfügung, sondern der gesamten Öffentlichkeit. Auch Unternehmern könnten jederzeit statistische Ergebnisse beziehen.

Zur Entlastung der Unternehmen seien fast alle laufenden Befragungen durch die amtliche Statistik in diesem Bereich repräsentativ angelegt. Ein kleiner Teil der Unternehmen werde zur Auskunftserteilung ausgewählt. Fast 90% aller Unternehmen in Baden-Württemberg würden vom Statistischen Landesamt Baden-Württemberg überhaupt nicht mit laufenden Befragungen belastet.

Der Austausch von Auskunftspersonen sei bei zufallsgesteuerten Stichproben meist möglich und werde dort auch praktiziert. Bei Repräsentativerhebungen, die nach dem Konzentrationsprinzip die vielen Kleinunternehmen nicht belasteten, sondern erst die größeren Unternehmen ab einem Schwellenwert befragten, sei dieser Austausch nicht möglich. Denn ab dieser Abschneidegrenze seien alle Unternehmen zu erfassen. Dieses Verfahren liege den Erhebung im produzierenden Gewerbe zu Grunde.

10.8.1. Intrahandelsstatistik

Die Angaben der Warennummern ermöglichten eine detaillierte Erfassung des Güterimport und -exports der Bundesrepublik Deutschland. Die Warennummern

seien von allen EU-Mitgliedsstaaten verbindlich anzuwenden. Gerade die Wirtschaftsunternehmen selbst seien an solchen Außenhandelsstatistiken in tiefer Warendgliederung stark interessiert. So beantworte das Statistische Bundesamt pro Jahr ca. 70 000 Anfragen von Unternehmen zur Außenhandelsstatistik, die sich regelmäßig auf Angaben über bestimmte Waren aus ihrem Produktsortiment beziehen.

Um die Warenmeldung für die Befragten so einfach wie möglich zum machen, arbeite das Statistische Bundesamt im Übrigen im Rahmen der EU an der Initiative zur Vereinfachung der Gesetzgebung im Binnenmarkt (SLIM) mit und werde sich auch in Zukunft auf europäischer Ebene für eine Vereinfachung der kombinierten Nomenklatur einsetzen. Gleichzeitig sei jedoch daran zu erinnern, dass die meisten Unternehmen ein auf wenige Warennummern begrenztes Produktsortiment hätten und sich diese Nummern im Zeitlauf nur wenig änderten.

Auf eine statistische Erfassung der Warenströme zwischen Mitgliedstaaten könne auf absehbare Zeit nicht verzichtet werden: Ohne eine Intrahandelsstatistik wäre es nicht möglich, die Auswirkungen des Europäischen Binnenmarktes oder die Wirtschaft von Währungsunionen auf die Handelströmung in der EU zu beurteilen. Außerdem könnten die Statistischen Ämter der Mitgliedstaaten ohne diese Statistik die volkswirtschaftliche Gesamtrechnung nicht mehr in der erforderlichen Gliederung Qualität aufstellen. Zuverlässige Ergebnisse aus der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung seien aber erforderlich, um beispielsweise die Beitragszahlungen der Mitgliedsstaaten an die EU zu berechnen und die Haushaltsdisziplin im Rahmen des Stabilitäts- und Wachstumspaktes zu überwachen.

Bereits seit Mitte der 70-er Jahre habe das Statistische Bundesamt Daten über Ermittlungen mittels Datenträger ermöglicht. Diese damals noch postalische Übermittlung von Disketten und Magnetbändern sei den technischen Möglichkeiten immer weiter angepasst worden. Inzwischen würde auch eine komfortable Form der Datenmeldung zur Intrahandelsstatistik via Internet angeboten. Dabei könnten die Daten entweder online mit Hilfe einer Eingabemaske erzeugt werden oder extern erzeugte Daten elektronisch übermittelt werden.

Im Übrigen sei auf Initiative des Statistischen Bundesamtes Anfang 1999 die Meldeschwelle zur Handelsstatistik auf etwa 400 000 DM verdoppelt und dadurch etwa 26 000 Unternehmer aus der Berichtspflicht entlassen worden. Damit seien nunmehr 83 % aller am Intrahandel tätigen Unternehmen gänzlich von Meldungen befreit.

10.8.2. Wiederholte Befragung einzelner Unternehmen

Um ausreichend zuverlässige Ergebnisse zu gewinnen, müsse die amtliche Statistik eine Mindestanzahl an Betrieben befragen. Auf Grund der bestehenden Strukturen im produzierenden Gewerbe habe man häufig nur die Wahl, entweder eine Stichprobe aus allen Betrieben zu ziehen oder die größeren Einheiten zu befragen und die kleinen Betriebe mit weniger als 20 Beschäftigten ganz von der Erhebung auszunehmen. Da das Ausfüllen von Fragebogen den kleineren Unternehmen erfahrungsgemäß größere Schwierigkeiten bereite, habe sich die amtliche Statistik für die Entlastung dieser Kleinbetriebe entschieden.

Um die Belastungen der Unternehmer auf ein Minimum zu reduzieren, würden alle bestehenden Statistiken regelmäßig auf die Möglichkeit zur Straffung und Rationalisierung überprüft. Als Ergebnis dieser Programmüberprüfung seien allein in den letzten 5 Jahren 70 Kürzungs- und Rationalisierungsmaßnahmen durchgeführt worden mit z.T. erheblichen Entlastungen v. a. für die KMU. So müssten beispielsweise durch die Neukonzeption der Produktionsstatistiken seit letztem Jahr nur noch 15 300 statt bisher 28 000 Betriebe eine Monatsmeldung abgeben und vierteljährlich nur noch 31 000 statt bisher 46 000 Betriebe zur Produktionsstatistik melden. Die Häufigkeit der Erhebung bei Mehrbetriebsunternehmen des produzierenden Gewerbes sei mit Wirkung vom 1. Januar 2000 von monatlich auf jährlich verlängert worden.

Eine wesentliche Erleichterung sei bei der Landwirtschaftszählung 1999 erreicht worden.

So wurde in einzelnen Bereichen eine deutliche Anhebung der unteren Erhebungsgrenzen erreicht – mit der Folge, dass in Baden-Württemberg gegenüber

den Vorjahren etwa $\frac{1}{3}$ weniger Betriebe zur Agrarstatistik einzubeziehen sind. Außerdem werde die Landwirtschaftszählung 1999 als integrierte Erhebung durchgeführt – d. h., dass es sich zum erstem Mal um eine zeitgleiche Erhebung über Bodennutzung, Viehbestände und Arbeitskräfte sowie weitere Strukturmerkmale handele. Eine weitere wesentliche Entlastung für einen Großteil der Betriebe trete dadurch ein, dass bei der Landwirtschaftszählung 1999 – soweit möglich – eine Datenübernahme der über den gemeinsamen Antrag vorliegenden Angaben zur Bodennutzung und Viehhaltung erfolge.

10.8.3. Nutzen der amtlichen Statistik für die Befragten

Die Wirtschaft werde von zahlreichen Fach- und fachübergreifenden Verbänden vertreten. Diese nutzten die Daten nicht nur, sie gestalteten durch ihre Mitgliedschaft im wichtigsten Beratungsgremium der Bundesstatistik, dem statistischen Beirat, das Statistische Erhebungsprogramm auch mit.

Wirtschaftsunternehmen nutzten das Informationsangebot der Statistischen Ämter aber auch direkt. Sie seien z. B. an Außenhandelsstatistiken in tiefer Warengliederung stark interessiert. Das Statistische Bundesamt beantwortet pro Jahr allein ca. 70 000 Anfragen von Unternehmen zur Außenhandelsstatistik, die sich regelmäßig auf Angaben über bestimmte Waren aus ihrem Produktsortiment bezögen. Weitere Beispiele für Statistikergebnisse, die von Firmen direkt genutzt würden, seien nach Branchen tief gegliederte Ergebnisdarstellungen der Kostenstrukturen und der aktuellen Konjunkturindikatoren und die ebenfalls sehr detaillierten Nachweise der Produktionserhebungen.

Das Statistische Bundesamt habe im Internet ein breites Angebot an statistischen Grunddaten, auf das die Unternehmen kostenlos zugreifen könnten.

10.8.4. Bodennutzungserhebung und Tierkennzeichnung (Ministerium Ländlicher Raum)

Nach Aussage des Statistischen Landesamtes wurden die Verfahrenserhebungen von Daten für statistische Zwecke in den letzten Jahren stark vereinfacht. So wurden 1999 die Bodennutzungshaupterhebung und die Viehzählung zu einer integrierten Erhebung zusammengelegt. Die hierzu erforderlichen Daten würden üblicherweise vom sog. gemeinsamen Antrag (Formular zur Beantragung mehrerer ausgleichsprogramme in der Land- und Fortwirtschaft) übernommen. Einen Erhebungsvordruck müssten lediglich die Landwirte ausfüllen, die entweder keinen gemeinsamen Antrag stellten und im Rahmen einer detaillierten Stichprobenerhebung zweimal jährlich befragt würden (5 bis 6000 Betriebe). Spezialerhebungen würden zudem bei Betrieben mit Obst, Gemüse und Zierpflanzenbau durchgeführt. Im Jahr 2000 müssten nach Angaben des Statistischen Landesamtes 80 % bis 85 % der landwirtschaftlichen Betriebe keine Erhebungsformulare ausfüllen, sondern nur erklären, dass sie einen gemeinsamen Antrag stellten. Das Statistische Bundesamt erhebe keine Daten direkt bei den landwirtschaftlichen Betrieben.

Tierkennzeichnung und Meldung

Die Kennzeichnungspflicht für Rinder beruhe auf den Vorgaben der EU-Verordnung 820/97. Mit der Kennzeichnung würde folgende Ziele verfolgt:

- Rückverfolgung der Herkunft der Tiere im Seuchenfall
- Dokumentation der Tierbestände als Grundlage für die Gewährung von EU-Prämien
- Grundlage für die EU-weite Rindfleischetikettierung, die nach derzeitiger Beschlusslage ab 1. September 2000 obligatorisch sei.

Ziel der EU-Prämien für Rinder sei der – zumindest teilweise – Ausgleich von Einkommenseinbußen die der Landwirtschaft durch Wettbewerbsverzerrungen.

Ziel der Etikettierung sei die Wiedergewinnung des Verbrauchervertrauens in die Rindfleischproduktion.

Voraussetzung für ein Herkunftsinformationssystem Rinder (HIT) sei es, dass

– alle Rinderhalter registriert seien,

- alle Rinder zweifelsfrei gekennzeichnet seien,
- der Lebensweg aller Rinder von der Geburt bis zur Schlachtung zweifelsfrei belegt werden könne.

Alle hierfür erforderlichen Daten würden an eine zentrale Datenbank gemeldet und dort gespeichert. Seit 1. Juli 1998 sei auch der Rinderpass obligatorisch vorgeschrieben. Neben der Landwirtschaft seien der Viehhandel und die Schlachtbetriebe von der Kennzeichnungspflicht betroffen.

10.9. Handelsregisterüberführung von den Registergerichten auf die Industrie- und Handelskammern (Stellungnahme Justizministerium Baden-Württemberg)

Zur Verlagerung der Handelsregisterführung von den Registergerichten auf die IHKn sei eine Änderung des Bundesrechts erforderlich. Der Bundestag habe zwar 1998 auf Initiative Baden-Württembergs hin eine bundesrechtliche Modellversuchsklausel beschlossen, die aber im Vermittlungsausschuss gescheitert sei. Derzeit seien angesichts der politischen Verhältnisse in den Bundesgesetzgebungsorganen keine Erfolgsaussichten hierfür in Sicht. Es werde deshalb an der Einführung eines elektronischen Registers gearbeitet. Mit den modernen Datentechniken eines elektronischen Registers könnten einerseits Arbeitsabläufe effizienter gestaltet und andererseits Benutzern, insbesondere den Unternehmen, ein besserer Service geboten werden.

11. Fazit

Die Bürokratielasten sind in den letzten Jahren um ca. 20% gestiegen. Diese belasten Kleinunternehmen überproportional. Die Bürokratiekosten betragen in Kleinunternehmen jährlich 6800 DM pro Arbeitsplatz. Eine Entlastung ist daher besonders für Kleinst- und Kleinunternehmen nötig, um unternehmerische Spielräume zurückzugewinnen, da diese Aufgaben dort meist vom Inhaber/in selbst erledigt werden.

Die Bürokratiebelastungen waren im Rahmen der Anhörungen der Enquetekommission das von den Unternehmen am meisten thematisierte Problem. Im Rahmen der Regionalen Dialogforen und der Umfrage der Enquetekommission wurden hierzu zahlreiche Hinweise gegeben (vgl. auch Auswertung der Umfrage im Anlagenband), die dem Bürokratiekosten-TÜV zur Prüfung an die Hand gegeben werden sollen.

Anlagen

Karlsruhe, den 7. Februar 1997

Gemeinsame Erklärung von Wirtschaft und Verwaltung zur Beschleunigung von Genehmigungsverfahren im Regierungsbezirk Karlsruhe

Präambel

Die Industrie- und Handelskammern sowie die Handwerkskammern im Regierungsbezirk Karlsruhe, das Regierungspräsidium Karlsruhe, die Landratsämter und die Städte Mannheim, Karlsruhe, Heidelberg, Pforzheim und Baden-Baden sind übereinstimmend der Meinung, dass Genehmigungsverfahren effektiv und zügig durchgeführt werden müssen, um die Marktchancen der regionalen Wirtschaft zu stärken und Verfahrenskosten zu verringern.

Die folgenden Maßnahmen sollen dazu dienen, den Kontakt zwischen Wirtschaft und Verwaltung zu stärken und Probleme dort, wo sie auftreten, zu lösen. Dazu können frühzeitige Kontaktaufnahmen zwischen Wirtschaft und Verwaltung hilfreich sein. Die Verwaltung wird gesetzliche Spielräume nutzen, um Arbeitsplätze zu sichern und zu schaffen. Die Kammern werden ihre Mitglieder (die Unterneh-

men) bitten, sich an diese Erklärung zu halten. Vom Gesetzgeber erwarten die Unterzeichner verlässliche und mit den notwendigen Spielräumen ausgestattete Rechtsvorschriften.

1. Beiderseitige Maßnahmen: Behörden und Unternehmen

Mit dem Ziel der Verfahrensbeschleunigung werden abgesprochen:

- die Kommunikation zwischen Behörde und ihren Kunden – insbesondere mit den Antragstellern – vor und während der Verfahren zu verstärken,
- bereits im Vorfeld des eigentlichen Genehmigungsverfahrens – soweit gewünscht – den Kontakt aufzunehmen, um später die Planungssicherheit zu erhöhen und ein Zeitmanagement zu erleichtern. In diese Antragsgespräche sind bei Bedarf alle betroffenen Behörden einzubeziehen,
- moderne Techniken einzusetzen,
- bei Erforderlichkeit knappe Zwischeninformationen zu geben,
- darauf zu achten, dass Bescheide konkret und verständlich die Forderungen nennen, die für das zu genehmigende Vorhaben notwendig sind,
- Informations- und Weiterbildungsveranstaltungen durch die Kammern und die Behörden abzuhalten,
- für die jeweiligen Verfahren seitens der Unternehmen und Verwaltungen Ansprechpartner sowie deren Vertreter zu benennen,
- unabhängig von Einzelverfahren seitens der Kammern und Behörden Ansprechpartner zu benennen, die den Unternehmen zur Verfügung stehen.

Zur Gestaltung des effektiven und zügigen Ablaufs bei Genehmigungsverfahren verpflichten sich alle Beteiligten, erforderliche Maßnahmen zügig umzusetzen. Bei Bedarf sind Zeitpläne für den Verfahrensablauf zu vereinbaren. Neue gesetzliche Möglichkeiten oder Verfahrenserleichterungen sollen genutzt werden. Auf Vor- und Nachteile unterschiedlicher Verfahren werden die Behörden in den Gesprächen hinweisen.

2. Maßnahmen der Behörden

Die betroffenen Behörden prüfen nach Eingang der Unterlagen deren Vollständigkeit. Die Behörden leiten auch dann ein Verfahren ein, wenn für den Kern des Verfahrens minderbedeutende Unterlagen, die rasch nachgeliefert werden sollen, fehlen. Notwendige Beteiligungen politischer Gremien und der Öffentlichkeit sind frühzeitig zu veranlassen. Probleme, die sich bereits jetzt andeuten, werden unverzüglich angesprochen. Berührte Fachbereiche werden gleichzeitig beteiligt (sog. Sternverfahren). Die Verwaltungsvorschrift „Verfahrensbeschleunigung Umwelt“ wird eingehalten.

Die Fachaufsicht wird so ausgeübt, dass die Entschlusskraft und Verantwortungsfreudigkeit der nachgeordneten Behörden gefördert wird.

Die Behörden wirken darauf hin, dass Auflagen im Rahmen der Genehmigung auf das erforderliche Mindestmaß begrenzt werden. Bei der Formulierung von Betriebsauflagen wird auch ihre Überwachbarkeit berücksichtigt. Umfangreiche Forderungen, die nur die gesetzlichen Anforderungen wiederholen, werden weggelassen und durch klare, eindeutige und gezielte Angaben ersetzt, soweit diese überhaupt erforderlich sind.

3. Maßnahmen der Unternehmen

Im Vorfeld geplanter Verfahren wird von den Unternehmen der Kontakt mit den zuständigen Behörden mit dem Ziel der Beratung gesucht, sofern dies gewünscht ist. Bei Problemen stehen die Kammern als Vermittler und Ansprechpartner zur Verfügung. Unternehmen, die eine Genehmigung beantragen, müssen sich bewusst sein, dass ein Verfahren nur in Gang gesetzt und eine Genehmigung nur ausgesprochen wird, wenn die erforderlichen Unterlagen vollständig und verständlich der Genehmigungsbehörde vorliegen. Die eigenen Beiträge (beispielsweise vollständige und lesbare Pläne, Heranziehung externer Berater zur Klärung von speziellen Fragen) werden rechtzeitig erbracht.

4. Umsetzung

Die Behörden erklären, dass sie im Rahmen der gesetzlichen Bestimmungen eröffnete Handlungsspielräume nutzen werden. Die Unternehmer sichern zu, geeignete Unterlagen vorzulegen und bei Fragen den Kontakt mit den zuständigen Behörden zu suchen.

- a) In Genehmigungsverfahren werden bei Bedarf auch künftig auf Seiten der Behörden sog. Verfahrensmanager und deren Stellvertreter sowie auf Seiten der Unternehmen Projektmanager und deren Stellvertreter benannt.
- b) Eine „Clearing-Stelle“ wird im Regierungspräsidium Karlsruhe für Verfahren in dessen Zuständigkeitsbereich eingerichtet. Ihr werden insbesondere Vertreter des Regierungspräsidiums, der Stadt- und Landkreise, der Industrie- und Handelskammern sowie der Handwerkskammern angehören. Die Mitglieder der „Clearing-Stelle“ tagen zweimal jährlich zur Besprechung offener Fragen. Insgesamt soll der Kontakt zwischen der Verwaltung und den Vertretern der Kammern gestärkt werden.
- c) Zur besseren Unterrichtung sind Informationsschriften über Zuständigkeiten und Genehmigungsverfahren (ggf mit einigen Praxistips) bereitzuhalten oder zu erstellen. In Kammerzeitschriften bzw. Amtsblättern der Kommunen kann bei Bedarf über Verfahren informiert werden. Ebenso können Informationsveranstaltungen (z. B. anlässlich Gesetzesänderungen) vereinbart werden.
- d) Die Eigenverantwortung der Betriebe – und besonders derjenigen, die sich nach dem EU-Öko-Audit haben zertifizieren lassen – soll gestärkt werden.

5. Schlussbemerkung

Die zuvor angesprochenen Verpflichtungen der Behörden und Kammern sind Grundlagen für ein partnerschaftliches Zusammenwirken. Aus den Erfahrungen sollen künftig weitere Maßnahmen abgeleitet werden, um die Effektivität von Genehmigungsverfahren weiter zu steigern und den Zeitfaktor zu verbessern, damit die Wettbewerbsfähigkeit der regionalen Wirtschaft gestärkt wird.

Unterzeichner der Erklärung sind:

Regierungspräsidium Karlsruhe
Industrie- und Handelskammer Karlsruhe
Industrie- und Handelskammer Nordschwarzwald
Industrie- und Handelskammer Rhein-Neckar
Handwerkskammer Mannheim
Handwerkskammer Karlsruhe
Handwerkskammer Reutlingen
Neckar-Odenwald-Kreis
Rhein-Neckar-Kreis
Landkreis Karlsruhe
Landkreis Rastatt
Enzkreis
Landkreis Freudenstadt
Landkreis Calw
Stadt Mannheim
Stadt Karlsruhe
Stadt Heidelberg
Stadt Baden-Baden
Stadt Pforzheim

Aufgabenkatalog, der „Clearingstelle“ gemäß Ziffer 4.c der gemeinsamen Erklärung

- Stärkung der Zusammenarbeit von Wirtschaft und Verwaltung, z. B. durch kontinuierlichen Erfahrungsaustausch, gemeinsame Kontakte, etc.
- Besprechung grundsätzlicher Probleme der Verfahrensbeschleunigung (Einzelfälle möglichst nur als Anschauungsmaterial und zur Analyse von Schwachstellen).

- Erarbeitung von Listen, in denen verfahrensverzögernde Maßnahmen (sowohl aus dem Verfahrens- wie auch dem materiellen Recht) niedergeschrieben werden. Diese können an die zuständigen Stellen (z. B. Ministerien) weitergeleitet werden.
- Im jeweiligen Verantwortungsbereich der Teilnehmer soll die Selbstverantwortung und die Eigeninitiative der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gestärkt werden.
- Wechselseitige Informationen und Absprache über Aktivitäten und Umsetzungen (z. B. Veranstaltung, Broschüren, Listen für Ansprechpartner, innovatives Behördenmanagement, Erstellung von Leitfäden, etc.)

Die Liste der rd. 60 Kritikpunkte aus der Bestandsaufnahme der Wirtschaftsorganisationen und -verbände wurde von der beim Wirtschaftsministerium eingerichteten interministeriellen Arbeitsgruppe Deregulierung geprüft und bewertet. Der Ministerrat wurde am 25. Juli 2000 über das Ergebnis unterrichtet. Wesentliche Ergebnisse der Überprüfungsaktion sind:

a) Erleichterungen für Existenzgründer

Im Rahmen des Vorschriftenmoratoriums für Existenzgründer hat das Umwelt- und Verkehrsministerium die Staatlichen Gewerbeaufsichtsämter gebeten, die begründeten Belange von Existenzgründern besonders zu berücksichtigen und in der Anfangsphase befristete Ausnahmegenehmigungen zu erteilen, wenn es bei der Bereitstellung von Toiletten- und Pausenräumen nach der Arbeitsstättenverordnung Probleme gibt.

Die Bundesratsinitiative, Existenzgründer auf die Dauer von 5 Jahren von den Regelungen zur Scheinselbstständigkeit und zum Kündigungsschutz auszunehmen, hat im Bundesrat leider keine Mehrheit gefunden.

b) Berufsgenossenschaften

Das Sozialministerium wird im Rahmen seiner Beteiligung beim Erlass von Unfallverhütungsvorschriften darauf hinwirken, dass die gewerblichen Berufsgenossenschaften im Sinne einer Deregulierung ihr Regelwerk vereinfachen und sich die Maßnahmen nach stärker an der Gefährdungssituation in den Betrieben orientieren.

Die Unternehmer sind ihrerseits aufgerufen, in den Selbstverwaltungsorganen der Berufsgenossenschaften, in denen die Arbeitgeber paritätisch mit den Arbeitnehmern vertreten sind, auf eine entsprechende Deregulierung im berufsgenossenschaftlichen Regelwerk hinzuwirken.

c) Wirtschaftsstatistik

Im Bereich der Wirtschaftsstatistik haben sich in den letzten Jahren besonders durch die Initiative von Baden-Württemberg wichtige Erfolge erreichen lassen:

Durch eine Bundesratsinitiative konnte eine Verschlankung der amtlichen Produktionsstatistik zum 1. Januar 1999 erreicht werden. Dadurch werden rd. 2 400 kleine und mittlere Betriebe in Baden-Württemberg – das sind fast die Hälfte der meldepflichtigen Betriebe – von der monatlichen Berichtspflicht entlastet. Weitere 2 800 Betriebe werden von der vierteljährlichen Meldepflicht befreit. Durch diese Aktion sind allein in Baden-Württemberg 40 000 Fragebögen weniger pro Jahr durch die Betriebe auszufüllen und durch das Statistische Landesamt auszuwerten.

Bei der jährlichen Investitionserhebung wurde auf komplizierte Erhebungsmerkmale verzichtet. Hiervon profitieren rd. 9 500 Unternehmen im Land.

Durch die Anhebung der Meldegrenze bei der Außenhandelsstatistik zum 1. Januar 1999 wurden mehr als 4 000 kleine und mittlere Unternehmen von der Befragung ganz befreit.

Ein weiteres wichtiges Ziel ist die Entschlackung des Konjunkturellen Monatsberichts. Die Vorschläge Baden-Württembergs zielen auf die Umstellung der kleinen Betriebe von der monatlichen auf die vierteljährliche Erfassung und auf eine Vereinfachung des Fragenkatalogs.

Bei dem derzeit anstehenden Gesetzentwurf zur Dienstleistungsstatistik setzen sich Wirtschafts- und Finanzministerium dafür ein, diese so schlank und kostengünstig wie möglich zu gestalten und auf komplizierte und belastungsintensive Elemente zu verzichten.

d) Baurecht

Die grundlegende Novellierung der Landesbauordnung im Jahr 1996 hat bereits spürbare Erleichterungen und Vereinfachungen im Baurecht gebracht. Weitere materielle und verfahrensrechtliche Erleichterungen sind zwischenzeitlich erfolgt oder wie die Änderung der Verfahrensordnung zur LBO auf den Weg gebracht. Aus den vorgetragenen Kritikpunkten ergibt sich auch nach Auffassung der Interministeriellen Arbeitsgruppe kein weiterer Änderungsbedarf.

Der Erlass zur Wartung von Brandschutzklappen wurde ersatzlos aufgehoben. Auf den Nachweis der sachgerechten Wartung und die thermische Auslösung von Brandschutzklappen wird künftig verzichtet, denn die Zulassungsbescheide des Deutschen Instituts für Bautechnik enthalten ausführliche Anweisung für die Durchführung der Wartung. Der Verzicht auf die thermische Auslösung und das teilweise Zerstören der Brandschutzklappen führt schon in mittleren Betrieben zu jährlichen Einsparungen von bis zu hunderttausend Mark.

e) Wirtschaftsförderung

Die Umsetzung der Empfehlungen der Kommission zur Prüfung und Weiterentwicklung der Wirtschaftsförderung und die angestrebte Kooperation der Landeskreditbank-Förderbank mit der Deutschen Ausgleichsbank bringt im Wesentlichen die Erleichterungen oder Veränderungen, wie sie auch im Rahmen dieser Deregulierungsaktion von der Wirtschaft angeregt wurden.

f) Initiativen auf Bundesebene

Das Wirtschaftsministerium hat bei Gesetzen und Verordnungen des Bundes verstärkt darauf geachtet, dass keine unzumutbaren weiteren Belastungen auf die Unternehmen zukommen und die Regelungen keine zusätzlichen bürokratischen Belastungen bringen. Mit Bundesratsinitiativen – gegebenenfalls in Zusammenarbeit mit anderen Ressorts – zur Verschlankeung der Produktionsstatistik und zur weiteren Einsparung von Statistiken im Zusammenhang mit der Einführung der Dienstleistungsstatistik, Aufhebung der Genehmigungspflicht für Tarifstrompreise, Überarbeitung der Eigenkapitalregeln der Banken, damit auch mittelständische Betriebe über einfache bankinterne Rating-Verfahren in den Genuss günstiger Anrechnungsfaktoren und letztlich günstiger Kreditzinsen kommen, sowie dem Beschluss der Wirtschaftsministerkonferenz zur Überarbeitung des vom Bundeswirtschaftsminister und Bundesbauminister vorgelegten Entwurfs einer voluminös und bürokratisch ausgestalteten Energieeinsparverordnung war das Wirtschaftsministerium initiativ und erfolgreich im Interesse des Abbaus und der Vermeidung bürokratischer und die Wirtschaft hemmenden Vorschriften. Trotz mehrerer Initiativen konnten leider die nach wie vor bürokratischen Regelungen zur Scheinselbstständigkeit und den geringfügigen Beschäftigungsverhältnissen nicht vermieden werden.

g) Zügige Genehmigungsverfahren, One-Stop-Agency

Für eine Wirtschaft, die zunehmend im Spannungsfeld einer stärkeren internationalen Verpflichtung steht, sind zügige Verwaltungsverfahren ein wichtiger Standortfaktor. Ein optimaler Verfahrensgang mit Beschleunigungseffekten verlangt eine effiziente Verfahrenssteuerung und eine zielorientierte Kommunikation zwischen den Beteiligten. Durch die Einführung eines Projekts- und Verfahrensmanagements bei den Regierungspräsidien sowie durch ein verbessertes und abgestimmtes Zusammenwirken von Antragsstellern, Wirtschaftsorganisationen und Genehmigungsbehörden wurde eine koordinierte Vorgehensweise geschaffen. Die Wirtschaft äußert sich sehr positiv zu dieser abgestimmten Verwaltungspraxis.

Das Instrument Verfahrensmanagement sollte sich aber nicht nur auf Großvorhaben und Genehmigungsverfahren der Mittelinstanz beschränken. Auch bei kleineren Projekten wird von der Wirtschaft ein zügiges Verwaltungsverfahren erwartet.

Landratsämter, Städte und Wirtschaftskammern müssen noch stärker als bisher als Ansprechpartner für die Unternehmen gewonnen werden.

Nach jüngsten Ergebnissen von Forschungsprojekten, die das Bundeswirtschaftsministerium zum Abbau bürokratischer Hemmnisse im Existenzgründungsprozess vergeben hat, verlaufen nahezu 60 % aller Gründungen nach Angaben der befragten Existenzgründer völlig problemlos. Insgesamt 27 % der Befragten haben bei ihrer Gründung schlechte Erfahrungen mit Behörden gemacht. Ein wesentliches Ergebnis dieser Studien war, dass Unternehmensgründungen weniger durch Gesetze, Verordnungen und Verwaltungsvorschriften behindert werden, sondern vielmehr durch eine schlechte Organisation und Information im Umgang mit den Behörden.

Als ein Ansatz zur Verbesserung des Informationsflusses und zur effizienteren Organisation von Genehmigungsverfahren wird nach den vorliegenden Studien in der Einrichtung von zentralen Anlaufstellen (One-Stop-Agencies) gesehen. Auch die Interministerielle Arbeitsgruppe Deregulierung hält die Einrichtung einer solchen Stelle, die eine Servicefunktion wahrnimmt und zur Verfahrensbeschleunigung beiträgt, für sinnvoll und wünschenswert.

Das Wirtschaftsministerium hat inzwischen mit den Wirtschaftsorganisationen und den kommunalen Landesverbänden erste Gespräche zu diesem Thema geführt. Dabei hat sich herausgestellt:

Im Bereich der Existenzgründung wird kein Bedarf für eine zentrale Anlaufstelle gesehen, da das Beratungswesen in Baden-Württemberg in den letzten Jahren ständig ausgebaut wurde. Die Zusammenarbeit zwischen den verschiedenen Beratungs- und Wirtschaftsförderungseinheiten vor Ort wird als gut bis hervorragend bewertet. Weiter hat der Großteil der Existenzgründer aus dem Dienstleistungsbereich in aller Regel keine größeren Genehmigungshürden zu überwinden.

Für bestehende Unternehmen wird hingegen im Sinne einer Bestandspflege eine zentrale Anlaufstelle bei den Kommunen durchaus als interessant und wünschenswert gesehen. Die Wirtschaftsorganisationen und die kommunalen Landesverbände weisen aber darauf hin, dass eine solche zentrale Anlaufstelle nicht alles leisten könne und daher keine zu großen Erwartungen geweckt werden sollten. Insbesondere wäre die Einrichtung einer zentralen Anlaufstelle mit einem enormen Personalaufwand verbunden, den sich nur wenige Kommunen leisten können oder wollen.

Andererseits wird aber durchaus die Notwendigkeit einer weiteren Vernetzung und Kooperation der vorhandenen Wirtschaftsförderungsaktivitäten in den Kreisen und Regionen gesehen. Die Verfahren sollten weiter optimiert werden. Das Wirtschaftsministerium ist dabei, zusammen mit den Wirtschaftsorganisationen und den kommunalen Landesverbänden in einer Arbeitsgruppe weitere Vorstellungen zu einer vernetzten Zusammenarbeit der regionalen Wirtschaftsförderungseinrichtungen zu entwickeln und diese anschließend in regionalen Modellen darstellen.

h) Zusammenarbeit mit dem Bund

Beim Bundeswirtschaftsministerium wurde im Herbst letzten Jahres eine Projektgruppe „Abbau von Bürokratie“ eingerichtet. Ziel der Bemühungen der Projektgruppe sind neben Verwaltungsvereinfachungen insbesondere spürbare Entlastungen der Unternehmen in den verschiedensten Bereichen. Sie ist weiter Anlaufstelle für die Unternehmen um konkrete Vorschläge und Hinweise für weniger oder effizientere Regulierungen und bessere organisatorische Abläufe aus den Unternehmen nachzugehen. Die Projektgruppe arbeitet auf Bundesebene ressortübergreifend. Zwischen dem Bürokratiekosten-TÜV des Wirtschaftsministeriums und der Projektgruppe „Bürokratieabbau“ beim Bundeswirtschaftsministerium besteht eine gute Zusammenarbeit.

Die Kritikpunkte und Anregungen der baden-württembergischen Wirtschaft und die Stellungnahme der interministeriellen Arbeitsgruppe Deregulierung hat Wirtschaftsminister Dr. Döring deshalb auch dem Bundeswirtschaftsminister zur Verfügung gestellt, damit auf Bundesebene die entsprechenden Initiativen ergriffen und die Vorschläge bei den dortigen Arbeiten berücksichtigt werden.

Die vorliegende Dokumentation zeigt exemplarisch die Felder und Vorschriften auf, von denen sich Unternehmen im Alltagsgeschäft besonders belastet fühlen.

Erleichterungen scheinen mir in diesen Bereichen besonders vordringlich. Die Auswertung zeigt aber auch, dass es sich in den wenigsten Fällen um landesrechtliche Vorschriften handelt. Kritisiert werden vor allem bundesrechtliche Normen und die Umsetzung von EU-Recht. Hier gilt es in den Gesetzgebungsverfahren auf Bundes- und EU-Ebene noch mehr Einfluss zu nehmen und bürokratische Regelungen zu vermeiden. Die Wirtschaftsorganisationen und Verbände sind in besonderem Maße aufgerufen, sich zukünftig mit noch mehr Engagement einzubringen, um die Bürokratiekostenbelastungen erst gar nicht entstehen zu lassen. Staat und Wirtschaft sind hier auf die wechselseitige Unterstützung angewiesen. Die vorliegende Dokumentation zeigt, wie schwierig und langwierig es ist, einmal beschlossene Rechtsnormen und Verwaltungsvorschriften zu ändern.

V. Mittelstandsförderung

1. Mittelstandsbegriff

1.1. Mittelstandsbegriff und Definition

Mittelstandspolitik und -förderung steht und fällt – nach Auffassung der Verbände – mit dem Begriff des Mittelstandes. Dieser sollte, insbesondere auch unter dem Aspekt der Anwendung von gesetzlichen Regelungen und Förderungsmaßnahmen, möglichst praktikabel definiert werden.

Die mittelständische Unternehmenslandschaft in Deutschland ist außerordentlich vielseitig und schließt kleine Dienstleistungs- und Handwerksbetriebe ebenso ein wie junge innovative Firmen oder etablierte mittelgroße Unternehmen. Der Mittelstand ist keine geschlossene oder in sich homogene Gruppe. Unternehmen sind durch unterschiedliche Branchenzugehörigkeit und Betriebsgröße unterschiedlichen Bedingungen und Entwicklungen unterworfen.

Nach Auskunft des ifm, Mannheim, läßt sich die Lösung der Definitionsproblematik „Mittelstand“ und „Familienunternehmen“ eher durch qualitative Kriterien (z. B. Eigentum und Unternehmensführung in einer Hand bzw. in der Familie) herbeiführen. Doch die amtliche Statistik bietet hierfür kaum Anhaltspunkte.

Der deutsche Mittelstandsbegriff umfasst Unternehmen mit bis zu 499 Beschäftigten und bis zu 100 Mio. DM Jahresumsatz.

Die quantitativen Kriterien des deutschen Mittelstandsbegriffs sind – nach Auffassung der Verbände – zur Abgrenzung des Mittelstands nicht trennscharf genug, da unter den deutschen Mittelstandsbegriff rund 99 % der Unternehmen fallen. Aktualisierungsbedarf wird daher in bezug auf eine Neufassung bzw. schärfere Abgrenzung des Mittelstandsbegriffs gesehen.

Dem Mittelstandsbegriff fehle die operationale Schärfe. Die in Deutschland gebräuchlichen Definitionen des Mittelstandes seien in ihrer empirischen Realität weitgehend mit der Definition der Gesamtwirtschaft deckungsgleich (BWHT).

Eine differenziertere Betrachtung des Mittelstandes sei notwendig (VDU). Unternehmen mit bis zu 10, 10 bis 50 und zwischen 50 und 150 Mitarbeitern haben nach Auskunft des VDU völlig unterschiedliche Bedingungen.

Aus Sicht der SHK-Handwerke bietet sich eine Klassifizierung weniger an Umsatzgrößen, als auf Grund der Arbeitsintensität der Betriebe eine Orientierung an der Zahl der Beschäftigten an, und zwar wie folgt:

- 1 – 9 Beschäftigte (Mikrounternehmen)
- 10 – 49 Beschäftigte (kleine Unternehmen)
- 50 – 249 Beschäftigte (mittlere Unternehmen)

Etwas schärfer und genauer ist die Definition der EU, die innerhalb des Mittelstandsbegriffes zudem Drei-Teil-Kategorien klar abgrenzt. Die Europäische Union verwendet folgende Definition für kleine und mittlere Unternehmen:

Unternehmensgrößenklasse	Beschäftigte	Umsatz Mio Euro	Bilanzsumme Mio Euro
Mittlere Unternehmen	< 250	< 40	< 27
Kleine Unternehmen	< 50	< 7	< 5
Mikrounternehmen	< 10		

Diese Definition trägt auch der Wirtschaftsstruktur in südeuropäischen Staaten Rechnung. KMU bis 50 Mitarbeiter können unter Umständen höhere Beihilfen in Anspruch nehmen.

Einige Verbände plädieren daher für die Übernahme der EU-Mittelstandsdefinition (RKW, BWHT). Gründe liegen in der besseren Vergleichbarkeit und einer stärkeren förderpolitischen Vernetzung zwischen nationalen und europäischen Programmen (auch bei der Beratungsförderung). Zielsetzung sollte aus Sicht der Verbände sein, die EU-Mittelstandsdefinition besonders am unteren Ende zur Basis operationaler mittelstandspolitischer Entscheidungen zu machen (BWHT).

Die Definition der Europäischen Union ist – nach Auskunft des LVI – in den Gemeinschaftsrahmen für staatliche Beihilfen an kleine und mittlere Unternehmen sowie in alle anderen Gemeinschaftsrahmen und Mitteilungen über staatliche Beihilfen übernommen worden. Sie ist auch Kriterium für zahlreiche Förderinstrumente des Landes und des Bundes.

Das Entwicklungshilfeprogramm ländlicher Raum, das Existenzgründungs- und das Regionalförderungsprogramm des Landes werden auf der Grundlage dieser Definition abgewickelt, wie auch weitestgehend die ERP-Programme. Im Liquiditätshilfeprogramm des Landes sind Unternehmen mit bis zu 500 Beschäftigten antragsberechtigt, im Umweltschutzprogramm und im Programm Einsatz moderner Technologien Unternehmen mit bis zu 300 Beschäftigten. Auf Grund der besonderen Zielsetzung der Liquiditätshilfe- wie auch der Umwelt- und Technologieförderung bestehe zum jetzigen Zeitpunkt nach Auffassung des BWIHT kein Handlungsbedarf hinsichtlich einer Angleichung der zur Antragstellung maßgeblichen Beschäftigtenobergrenze.

Nach diesen Kriterien könnte – nach Auffassung des Handwerks – bei einer Neuausrichtung der Mittelstandsförderung in Baden-Württemberg an die Größendefinitionen der EU angeknüpft werden, d. h. dass Betriebe mit mehr als 250 Mitarbeitern nicht grundsätzlich als Betriebe im Sinne der Mittelstandspolitik angesehen werden sollten, wobei allerdings solche Betriebe > 250 Mitarbeiter im Einzelfall bei Vorliegen von speziellen Strukturen durchaus den Nachweis eines mittelständischen Charakters erbringen könnten (Ergänzung um qualitative Faktoren).

Im Rahmen des bestehenden Förderinstrumentariums des Landes sieht der LVI dagegen keinen Bedarf, die Kriterien zu verändern. Er verweist auf die Gefahr, dass durch ein Abrücken von der definitorischen Obergrenze von 500 Beschäftigten je Unternehmen die Mittelstandspolitik Gefahr laufe, zu einer „Kleinunternehmenspolitik“ zu werden, zum Nachteil für substanzielle Teile des industriellen Mittelstandes.

Fazit

Plädiert wird überwiegend von den kleinbetrieblich strukturierten Branchen für eine Übernahme der EU-Definition. Bei der Bewertung größenbedingter Nachteile bei Kleinunternehmen und innerhalb der Betriebsgrößenklasse bis 50 Mitarbeiter sollte eine weitere Differenzierung vorgenommen werden.

Darüber hinaus sind bei der Definition des Mittelstandes vor allem qualitative Merkmale zu Grunde zu legen.

Der Mittelstand besteht vor allem aus Klein- und Kleinstunternehmen (weniger als 10 Mitarbeiter: 81 % in Baden-Württemberg, 85 % in Deutschland).

Durch eine Beschränkung auf die EU-Definition dürften sich nach Auskunft des Wirtschaftsministeriums nur geringe Veränderungen ergeben. Aus der Sicht des WM besteht jedoch im Einzelfall auch ein Bedarf, Unternehmen zu fördern, die oberhalb der Grenze der EU-Definition liegen, z. B. bei Verbundprojekten.

1.2. Abgrenzungskriterien und Implikationen für die Förderung (ifm Mannheim)

Auf der Grundlage der Förderdatenbank des BMWI (Stand 15. Juni 1999) wurde vom ifm Mannheim versucht, abzuschätzen, welche Kriterien die Mittelstandsförderprogramme des Bundes und des Landes Baden-Württemberg für die Abgrenzung mittelständischer Unternehmen anlegen. Die Definition für KMU, die einem Förderprogramm zugrundeliegt, entscheidet über die Anspruchsberechtigung eines Unternehmens auf Fördergelder. Besondere Beachtung wurde dabei der Frage geschenkt, inwieweit die EU-Definition die Grundlage für die Förderfähigkeit der Unternehmen bildet.

Auf Bundesebene existieren 115 Förderprogramme, deren Antragsberechtigte Unternehmen – im Gegensatz zu öffentlichen Einrichtungen, Forschungsinstituten oder Universitäten – sind. 39 dieser Programme richten sich expressis verbis an mittelständische Unternehmen bzw. KMU. Für das Land Baden-Württemberg wurden analog 28 Förderprogramme ermittelt, 19 davon sind als mittelstandsrelevant zu charakterisieren.

1.2.1. Charakteristika der Förderprogramme: Kleinunternehmens-Spezifika fehlt häufig

In Baden-Württemberg beziehen sich 10 der 19 mittelstandsorientierten Förderprogramme auf Unternehmen, die bis zu 300 bzw. 500 Mitarbeiter beschäftigen und/oder Jahresumsätzen bis zu 200 Mio. DM erwirtschaften. Weitere 6 Programme enthalten keine eindeutige Abgrenzung hinsichtlich der Unternehmensgröße der zu fördernden Unternehmen. Die Fördervoraussetzungen werden hier lediglich durch den Ausdruck „mittelständisches Unternehmen“ beschrieben, was die Vermutung zulässt, dass nicht nur kleine, sondern auch mittlere Unternehmen bis zu 500 Beschäftigten, die nicht mehr der EU-Definition entsprechen, gefördert werden können. Nur 3 der 19 Programme binden die Förderung an die von der EU vorgegebene Definition für KMU, wobei in einem der drei Programme Ausnahmen für größere Unternehmen möglich sind. Eine Beschränkung der Vergabe von Fördergeldern speziell an Kleinunternehmen findet in Baden-Württemberg praktisch nicht statt. Lediglich im Beratungs- und Kooperationsförderprogramm zur Erschließung von Auslandsmärkten ist eine Förderung von Unternehmen, die Märkte im EU- und EFTA-Raum erschließen wollen, auf Kleinunternehmen bis 10 Mio. DM Jahresumsatz beschränkt. Für die Erschließung von Märkten außerhalb Europas stehen die Fördergelder auch mittleren Unternehmen bis 100 Mio. DM Jahresumsatz offen.

Damit steht der überwiegende Teil der Mittelstandsförderprogramme in Baden-Württemberg nicht nur Unternehmen, die nach EU-Definition zum KMU-Sektor zählen, sondern auch größeren Unternehmen offen, über die Ausschöpfung der Programme durch Unternehmen verschiedener Größe ist dadurch jedoch noch nichts ausgesagt, diese müsste genauer untersucht werden.

Auf Bundesebene enthält ein größerer Anteil der aufgelegten Förderprogramme als auf Landesebene die EU-Definition als Abgrenzungskriterium: 9 der 39 Programme, die explizit die Förderung des Mittelstandes vorsehen, sind für Unternehmen mit weniger als 250 Mitarbeitern bzw. rund 80 Mio. DM Jahresumsatz konzipiert. 13 von 39 Mittelstandsförderprogrammen stehen unspezifisch allen KMU offen, anspruchsberechtigt sind also auch Unternehmen mit mehr als 250 Beschäftigten. 7 Programme richten sich speziell an Kleinunternehmen bis 50 bzw. 100 Beschäftigten oder neugegründete und junge Unternehmen bis zu einem Lebensalter von drei bis fünf Jahren. Gefördert werden innovative und technologieintensive junge Unternehmen, das Beratungs- und Informationswesen für Handwerksbetriebe sowie Unternehmensberatungen. Besonders die Förderprogramme zur Existenzgründung und Existenzfestigung der Deutschen Ausgleichsbank und das ERP-Eigenkapitalhilfeprogramm sind wichtige Pfeiler der Mittelstandsförderung. Über diese Programme werden zinsverbilligte Darlehen in Höhe von 10 Mrd. DM pro Jahr an Existenzgründer und junge Unternehmen vergeben.

Entscheidend, was den Umfang der Programme betrifft, sind jedoch die Mittelstandsförderprogramme der KfW, die sieben der 39 Bundesprogramme betreut. Allein im KfW-Mittelstandsprogramm wurden 1997 über 13 Mrd. DM als zinsverbilligte Darlehen vergeben. Diese Darlehen stehen Unternehmen mit einem Jahresumsatz bis 1 Mrd. DM zur Verfügung, wobei sich für kleinere Unternehmen bis zu einem Jahresumsatz von 100 Mio. DM die Höhe der Förderung auf bis zu 75 % des Investitionsbetrages beläuft und mittlere Unternehmen mit höherem Umsatz Darlehen bis zu 66 % des Investitionsbetrages in Anspruch nehmen können. Der Kredithöchstbetrag beträgt 10 Mio. DM, diese Grenze kann von kleineren Unternehmen auch überschritten werden. Interessant ist dabei, dass sich die Umsatzobergrenze für antragsberechtigte Unternehmen in der Zeit des 25-jährigen Bestehens des Mittelstandsprogramms stetig nach oben verschoben hat: von 100 Mio. DM im Jahr 1971 über 200 Mio. DM von 1975 bis 1982, 300 Mio. DM bis 1988, 500 Mio. DM bis 1991 bis zu 1 Mrd. DM bis in die Gegenwart. Die Erhöhung der nominalen Umsatzgrenzen übersteigt damit den Preisanstieg im selben Zeitraum.

Mangels Datenmaterial läßt sich die Ausschöpfung des Mittelstandsprogramms der KfW nach Beschäftigtengrößenklassen nur schätzen. Das Institut für Mittelstandsökonomie an der Universität Trier hat Berechnungen vorgenommen, nach denen der Anteil der Kreditzusagen aus dem KfW-Mittelstandsprogramm an Unternehmen mit mehr als 250 Beschäftigten und/oder einem Gruppenumsatz

über 80 Mio. DM/a im Jahr 1997 bei 26% lag. Dies steht in einem gewissen Gegensatz zu eigenen Angaben der KfW für das Jahr 1995, nach denen der Anteil der Kreditzusagen an Unternehmen mit mehr als 50 Mio DM Jahresumsatz bei unter 10% liegt¹ und sich außerdem in den Jahren 1991 bis 1995 stetig ausgeweitet hat. Die Anzahl der Kreditzusagen sagt jedoch nichts über die Höhe der gewährten Kreditvolumina aus, deren Verteilung nach Unternehmensgrößenklassen wiederum anders aussehen kann. Über die Kreditvolumina liegen lediglich Angaben der KfW zum Handwerk vor. Danach hatte das Handwerk im Jahr 1995 einen Anteil von 14% am gesamten Kreditvolumen des KfW-Mittelstandsprogramms, der sich von 10% im Jahr 1991 erhöht hatte. Bezogen auf die Gesamtzahl der Unternehmen hat das Handwerk einen Anteil von 16 – 17%.

1.3. Fazit

Sowohl auf Bundesebene als auch in Baden-Württemberg existieren somit zahlreiche Programme, die entweder keine Abgrenzung hinsichtlich der Beschäftigtenzahl oder des Jahresumsatzes von KMU vornehmen, oder die KMU-Definition weiter fassen, als die von der EU gesetzte Definition und damit unter Umständen auch größere Unternehmen einschließen. Ein großer Anteil der Fördergelder für den Mittelstand richtet sich damit an mittlere (Industrie-)Unternehmen. Kleinere Unternehmen werden gefördert, wenn sie sich in der Gründungs- und Existenzfestigungsphase befinden oder soweit sie in High-Tech-Bereichen tätig und als innovativ zu charakterisieren sind.

Die Wirtschaftsstruktur in Baden-Württemberg weicht von anderen Ländern und Bundesländern etwas ab. Es gibt eine größere Zahl industrieller Mittelbetriebe. Diese verstärkte Bedeutung der Industriebetriebe mit 250 bis 500 Mitarbeitern muss daher bei einer Definition und Ausgestaltung der Förderprogramme für Baden-Württemberg beachtet werden.

Die Inanspruchnahme der Förderprogramme ist unter Berücksichtigung der Betriebsgrößenklassen unterschiedlich (z. B. Liquiditätshilfe: 80% unterhalb EU-Schwellenwert, Verbundprojekte höhere Anzahl größerer Unternehmen). Förderprogramme sollten daher ggf. in einzelnen Förderbereichen stärker auf Klein- und Kleinstunternehmen ausgerichtet werden (z. B. Spez. Intensivberatung für Kleinstunternehmen, dagegen Außenwirtschaftsförderung und Verbundprojekte bis 500 Mitarbeiter), zumal sich eine steigende Bedeutung kleinbetrieblich strukturierter Branchen abzeichnet.

2. Mittelstandsförderung von EU, Bund und Land in Baden-Württemberg:

Konsistenz, Transparenz, Konzentration und Einfachheit als Daueraufgabe

Die Enquetekommission „Mittelständische Unternehmen“ hat am 17. März 2000 elf Sachverständige zu Situation und Perspektiven der Mittelstandsförderung von EU, Bund und Land sowie bestehende Ansätze in Baden-Württemberg hinsichtlich ihrer Effizienz unter die Lupe genommen.

2.1. EU-Förderung

95% der KMU-Förderung findet auf nationaler und regionaler Ebene statt. Die EU beschränkt sich nach Angaben von Dr. Albrecht Mulfinger nach dem Subsidiaritätsprinzip auf komplementäre Förderprogramme zu Bund und Ländern (insgesamt 13). Wichtiger als Förderprogramme sei der EU allerdings die Verbesserung der Rahmenbedingungen für das Wachstum der Unternehmen und die Schaffung von Arbeitsplätzen und der Schutz von KMU vor Wettbewerbsverzerrungen durch Vollendung des Binnenmarkts und der Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion, Liberalisierung, strenge Beihilfenpolitik sowie Außenhandelspolitik.

Am 1. März 2000 hat die EU eine Pilotmaßnahme „Ermäßigter MWSt-Satz für arbeitsintensive Dienstleistungen“ gestartet. Die Mitgliedstaaten dürfen während 3 Jahren einen ermäßigten Steuersatz für 2 oder 3 Dienstleistungssektoren – ausgewählt aus 5 Bereichen (Kleine Dienstleistungen für die Reparatur von Fahrrädern, Schuhen, Leder, Bekleidung, Haushaltswäsche, Renovierung, Reparatur und Reinigung von Fenstern in privaten Wohnungen, Häusliche Pflege-

¹ KfW 1996

dienste, Frisöre) – anwenden. Am Pilotprojekt der EU zur MWSt-Senkung beteiligen sich 9 Mitgliedstaaten. Deutschland habe sich auf Grund der resultierenden Steuerausfälle nicht zur Beteiligung entschließen können. Eine Bewertung der Maßnahme hinsichtlich der Auswirkungen auf Beschäftigung und Schwarzarbeit sei für Oktober 2002 vorgesehen.

Kern der EU-Förderung für KMU bildet das 3. Mehrjahresprogramm für KMU (1997–2000), das sich an Mittlerorganisationen wendet und im Rahmen europaweiter Ausschreibungen vergeben wird. Dafür stellte die EU in der laufenden Förderperiode 127 Mio. Euro (oder 32 Mio. Euro p.a.) bereit – allerdings ein geringes Volumen im Vergleich zum Europäischen Regionalentwicklungs- oder Innovationsprogramm. Zielgruppe sind dabei Unternehmen mit bis zu 250 Mitarbeitern und Jahresumsatz bis 40 Mio Euro.

Schwerpunkte bilden die Verbesserung des administrativen, ordnungspolitischen und finanziellen Umfeldes, Unterstützung bei der Internationalisierung insbesondere durch Information, Kooperation, Innovation und Ausbildung sowie Unterstützung spezieller Zielgruppen: Handwerk, Existenzgründer, Frauen. Ein Reihe von Gremien wie BEST, Europäische Gesprächsrunde Banken, Europäische Handwerkskonferenzen, UEAPME haben hierzu zahlreiche Verbesserungsvorschläge unterbreitet.

Es erfolge eine systematische Kontrolle der Programme der EU. Die Maßnahmen seien vom Evaluationsbericht von Deloitte & Touche insgesamt als gut bewertet worden. Die Durchführung sei zufriedenstellend und wirtschaftlich, z. T. habe ein strategischer Ansatz bei Pilotmaßnahmen gefehlt und wurde ein verzettelter Einsatz von Geld und Personal kritisiert. Die Beteiligung von KMU an Strukturprogrammen sei allerdings ungenügend. In seinem Bericht über die Beteiligung der KMU am europäischen Fonds für Strukturentwicklung habe der Europäische Rechnungshof Schwachstellen aufgezeigt: fehlende Transparenz und Publizität, Kumulierung von Beihilfen, Unterstützung nicht überlebensfähiger Strukturen, unzureichende Bewerbungsfristen, unzureichende Bewertung der sozio-ökonomischen Effekte, starke Schwankungen nach Förderregionen. Rund 800 000 KMU (11,4% der KMU in den Förderregionen) erhielten eine Förderung (1994–1997: 21 Mrd. Euro); damit seien 0,5–2,7 Mio. Arbeitsplätze geschaffen oder gesichert worden. Mulfinger empfahl die Stärkung der KMU-Beteiligung durch konzertierte Aktionen und stärkere Koordinierung der Ziele sowie Austausch von best practise.

Europäische Netzwerke und Euro-Infozentren seien wichtig, um Information zu vermitteln und Zugang zu Europäischen Programmen zu schaffen. Die EU hat neben einer Anlaufstelle in der Generaldirektion Unternehmen auch einen One-stop shop für KMU im Internet eingerichtet. Allerdings beschaffen sich nach wie vor $\frac{2}{3}$ der Unternehmen relevante Information über Consultants, EICs und Presse. Prinzipiell erfolge eine europaweite Ausschreibung von Programmen, nur in Ausnahmefällen ein Windhundverfahren. Beim Zugang bestehe ein Konflikt zwischen effizienter Verwaltung und einfachen Verfahren. So gehe die Bündelung von größeren Ausschreibungen zulasten der KMU. Daher sei eine Erhöhung der Transparenz durch systematische Veröffentlichung, Antragsvereinfachung, Verlängerung der Ausschreibungsfristen, Beratung und Zusammenarbeit mit Beratern und erfahrenen Stellen bezüglich Vergabepraktiken notwendig. Ein gemeinsames EU-Bund-Länder-Programm ist allerdings bisher nicht in Sicht.

Für die nächste Förderperiode sei angesichts Haushaltsknappheit und Verwaltungsstraffung bei der EU kein finanzieller Zuwachs zu erwarten. Straffung und Reform der Netzwerke, Schwachstellenbeseitigung, Fortführung bewährter Maßnahmen, neue Schwerpunkte zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit wie Benchmarking und Zugang zu e-commerce sei angesagt. Das Forschungsrahmenprogramm werde ausgeweitet. Es bestehe die Zielsetzung, mindestens 10% des Haushalts der thematischen Programme für KMU zu reservieren.

Über Fördermöglichkeiten für KMU im 5. Rahmenprogramm für Forschung und Technologie informierte Prof. Dr. Peter S. Niess, Leiter des Steinbeis-Europa-Zentrums. Das Programm betrifft die vier Themenbereiche: Lebensqualität, benutzerfreundliche Informationsgesellschaft, nachhaltiges Wachstum, Energie und Umwelt mit 23 Leitaktionen. Die Bilanz für BW sei günstig: ca. 200 Mio. DM fließen jährlich nach BW (damit hat BW 20% Anteil am Fördervolumen für

Deutschland und liegt mit Bayern und NRW an 2. Stelle). Ein großes Problem stelle Administration und Bürokratie dar: überladene Antragsformulare und -aufwand, überlange Bearbeitungszeiten (bis zu 1,5 oder 2 Jahre), Zahlungsverzögerungen und teilweise undurchsichtige Programmlogik. Die Administration habe sich insgesamt im 5. Rahmenprogramm verschlechtert, so Niess. Es gebe auch kein „quick no“. Niess empfahl daher: erleichterte Antragstellung, transparente Verfahren, pünktliche und rasche Abwicklung sowie rasche Rückkopplung des Ergebnisses (quick no).

Probleme bei der Beteiligung von KMU an EU-Förderprogrammen resultieren vor allem aus Informationsdefiziten. Die Beratungsstellen bei den Euro-Infozentren Banken und Innovation Relay Centres würden nicht genügend genutzt, da sie zu wenig bekannt seien. Die Programme seien selbst z. T. für Beraterinnen und Berater unüberschaubar, auch fehle es an Lobbyarbeit in Brüssel, so Christiane Salm vom ZDH-Euro-Handwerk-Consulting in Brüssel. KMU nutzten zu wenig Berater, hätten selbst aber nicht die Kapazitäten für qualifizierte Bewerbung. Probleme bereite die Kompletarfinanzierung. Das europäische Ausschreibungssystem „ted“ sei schwer und aufwändig zu recherchieren. Die Auftragsberatungsstelle in BW sei geschlossen statt ausgebaut worden.

Erfreulicherweise beteiligten sich KMU zunehmend an gemeinschaftlichen Forschungsvorhaben. Der Anteil sei von 1996 18% auf 1997 24% angestiegen. Die erfolgreiche Antragstellung und Projektdurchführung hänge entscheidend von Vergabeverfahren und Beratung bei der Antragstellung ab. Salm empfahl bessere Rahmenbedingungen zu schaffen durch eine Bündelung bestehender Informations- und Beratungsangebote zur Antragstellung, Partnersuche und Projektbegleitung, besser verständliche Antragsunterlagen, Interessenbündelung von Verbänden, Unternehmen und Ländern in Brüssel und verstärkte Lobbyarbeit sowie Besetzung der beratenden EU-Gremien mit qualifiziertem Personal aus Mitgliedstaaten. Weitere Anregungen waren: bessere Möglichkeiten der Kofinanzierung und eine gesonderte Fördermöglichkeit für KMU und Handwerk, das einen Teil der Beratungsleistungen übernehme – ähnlich dem Exportberatungsprogramm.

2.2. Mittelstandsförderung des Bundes

2.2.1. Funktionsfähigkeit der Mittelstandsförderung – Eckpunkte auf Bundesebene

Dem System der Mittelstandsförderung in Deutschland ist von den wirtschaftswissenschaftlichen Instituten RWI, Essen, und WSF, Kerpen, ein insgesamt gutes Zeugnis ausgestellt worden (vgl. 2. Arbeitsbericht Bund-Länder-Kommission).

1. Die derzeitige Förderung von KMU ist aus wirtschaftspolitischer Sicht gerechtfertigt und ordnungspolitisch unbedenklich.
2. Sie hat überwiegend den Charakter von Anstoßfinanzierung und Impulsgebung.
3. Sie umfasst nur rund 2 – 4% aller Subventionen.
4. Sie muss auf Kontinuität und Berechenbarkeit sowie sektorübergreifend angelegt sein.

Bund und Länder haben sich zur Systematisierung und Zusammenfassung ihrer Programme auf vier gemeinsame Förderbausteine verständigt:

1. Finanzierung,
2. Beratung/Qualifizierung,
3. Forschung/Technologie/Innovation,
4. Absatz-/Außenwirtschaft

Entsprechend dem Subsidiaritätsprinzip beschränkt sich der Bund auf wenige breit angelegte Förderprogramme im Bereich der vier zentralen Förderbausteine (Beispiel: Basisprogramm Beratungsförderung).

Unter dem Gesichtspunkt der möglichst weitgehenden Durchsetzung des Subsidiaritätsprinzips streben Bund und Länder an, die vielgliedrige Förderstruktur auf europäischer Ebene spürbar einzuschränken und die Gemeinschaftsinitiativen abzuschaffen oder deutlich zu reduzieren. Gleichzeitig sollten EU-Angebote

stärker als bislang zum Aufbau internationaler Kompetenzen und zur Intensivierung des Personalaustauschs zwischen KMU sowie insgesamt die Gemeinschaftsinitiativen stärker für KMU genutzt werden.

Eine übersichtliche, vollständige, aktuelle und kostengünstige Information über Fördermaßnahmen des Bundes, der Länder und der EU kann einen wesentlichen Beitrag zur Verbesserung der Transparenz leisten. Das BMWI hat hierzu eine Förderdatenbank eingerichtet.

Die in Ansätzen bereits praktizierte Verzahnung der Förderung von Beratung und Schulung wird weiterentwickelt. Geprüft wird die Verbindung von Bundes- und Landesförderung für individuelle Beratungsprojekte.

Die Transparenz des Programmangebots soll durch verbesserte Informationspolitik ermöglicht werden. Insgesamt wird eine regelmäßige Information über Ergebnisse und Wirkungen sowie eine stärkere Evaluierung für wichtig gehalten.

Es wird empfohlen – bei Aufrechterhaltung der Existenzgründungsförderung – künftig dem Gesichtspunkt der Bestandspflege der bestehenden Unternehmen und der Bestandsfestigkeit der Gründungsunternehmen größeres Augenmerk zu schenken.

Es wird eine stärkere Verknüpfung der Aktivitäten im Bereich der Innovationsförderung durch ein gemeinsames Konzept BMBF und BMWI „Innovation und Mittelstand“ sowie insgesamt eine stärkere Verzahnung zwischen Regional-, Mittelstands- und Innovationsförderung angestrebt.

Verstärkt werden soll die Nutzung neuer IuK bei der Beantragung und Genehmigung der Inanspruchnahme von Fördermaßnahmen (Vereinfachung und Beschleunigung der Antrags- und Bearbeitungszeiten).

2.2.2. Förderung von KMU auf Bundesebene

Auf Bundesebene wurde – wie aufgezeigt – die Förderung von KMU zur Systematisierung auf die vier Förderbausteine Finanzierung, Beratung-Qualifizierung, Innovation-Forschung und Absatzförderung konzentriert. Ein Schwerpunkt bildet dabei die Förderung von Existenzgründern und Investitionen in bestehenden mittelständischen Unternehmen. Die Förderung des Bundes ist nach Angaben von Herrmann Faas, Gruppenleiter im Bundeswirtschaftsministerium, insgesamt auf Kontinuität angelegt. Dies sei besonders wichtig für die Finanzierungsprogramme unter Mitwirkung Dritter. Neben klassischen Instrumenten existierten auch neue Ansätze zu ganzheitlicher Strukturierung in Innovationsförderprogrammen und Projektförderung im Rahmen des Innoregio-Wettbewerbs, wo Regionalentwicklung und Netzwerke gefördert würden.

Bund und Länder haben – wie aufgezeigt – in der letzten Legislaturperiode in einer gemeinsamen Arbeitsgruppe Möglichkeiten zur Verbesserung der Konsistenz und Transparenz der Förderung untersucht und sich dabei auf ein Gutachten von RWI und WSF gestützt. Im Ergebnis sei die Konsistenz besser als ihr Ruf. Kritisiert wurde allerdings die mangelnde Transparenz. Reaktion darauf sei die Einrichtung der Förderdatenbank des BMWI (<http://www.bmwi.de>) sowie die Systematisierung und stärkere Verzahnung von Bundes- und Landesförderung gewesen. Mitte 1998 wurde die Gründungsförderung von NRW und der DtA zu einem einheitlichen Bund-Länder-Programm „Gründungs- und Wachstumsfinanzierung“ zusammengeführt. Zum Zeitpunkt der Anhörung wurden mit weiteren Bundesländern Gespräche geführt, so auch mit BW. (Zwischenzeitlich konnte auch für BW ein entsprechendes Bund-Länder-Programm „Gründungs- und Wachstumsfinanzierung“ erreicht werden).

Die Verbesserung und Vereinfachung der Mittelstandsförderung bleibe Daueraufgabe. Zielsetzung der Bundesregierung sei, die Förderung auf wenige Programme zu konzentrieren und zu vereinfachen sowie Passgenauigkeit, Finanzierbarkeit und Genehmigungserfordernisse zu berücksichtigen. Zusätzlich gelte es die Förderung an die Wandlungsprozesse in der Wirtschaft anzupassen. So hätten neue innovative Dienstleistungsunternehmen und Kleinründer andere Finanzierungsbedürfnisse als klassische Handwerksunternehmen. Eine Evaluierung der Förderprogramme zur künftigen Gestaltung finde statt, so seien derzeit aller ERP-Programme auf dem Prüfstand. Auch die Vorschläge des Mittelstandsbeirats beim BMWI gäben wichtige Hinweise.

2.3. Mittelstandsförderung in Baden-Württemberg (vgl. auch Stellungnahme des Wirtschaftsministeriums zum Untersuchungsauftrag der Enquetekommission)

Die Mittelstandsförderung des Landes BW gliedert sich in die überbetriebliche und die einzelbetriebliche Mittelstandsförderung bzw. die Finanzhilfen.

2.3.1. Stellungnahme des Wirtschaftsministeriums

Die Grundlagen, Ziele und Instrumente der Mittelstandsförderung sind im Mittelstandsförderungsgesetz von 1975 festgeschrieben. Kernbereiche der überbetrieblichen Förderung sind die berufliche Aus- und Fortbildung, die Existenzgründungsförderung, die Erschließung ausländischer Märkte sowie die Technologie- und Innovationsförderung, so Ministerialdirigent Dr. Reinhold Mayerle, Abteilungsleiter Wirtschafts- und Strukturpolitik im Wirtschaftsministerium BW.

Besonders wichtig seien dabei die Investitionen in Berufsbildungsstätten zur Erneuerung und Substanzerhaltung. Die Unternehmerförderung und Fachkursförderung sei in den letzten Jahren drastisch zurückgefahren worden. Die Existenzgründungsförderung durch Information, Beratung und Qualifizierung aus Privatisierungserlösen habe dagegen ein gutes Niveau erreicht. Neu sei die Förderung sog. Gründerverbunde an Hochschulen. Für die überbetriebliche Existenzgründungsförderung stünden in der laufenden Legislaturperiode insgesamt 27,5 Mio. DM zur Verfügung.

Die Erschließung ausländischer Märkte bestehe aus der Förderung der Beteiligung von Firmengruppen an Auslandsmessen (seit 1992 stark zurückgefahren, 1992: 4,2 Mio. DM, 1999: 1,42 Mio. DM), der Durchführung von Landesmaßnahmen (Firmengemeinschaftsausstellungen, Katalogausstellungen, Technische Symposien und Wirtschaftsdelegationsreisen). Seit 1992 sei hier stark zurückgefahren worden (von 4,4 Mio. DM auf 1,5 Mio. DM, 1999).

Die Technologie- und Innovationsförderung in Höhe von 70–80 Mio. DM umfasse die Förderung anwendungsorientierter, wirtschaftsnaher Forschungseinrichtungen, die Förderung des Technologie- und Wissenstransfers durch die Steinbeis-Stiftung, Kammern und Verbände, Technologiezentren und regionale Innovationsnetzwerke, Verbundprojekte und das C1-Programm. Auch hier seien die Haushaltsansätze rückläufig. Ein gewisser Ausgleich sei durch die Verwendung von Privatisierungserlösen erreicht worden.

Weitere Bereiche der Mittelstandsförderung seien die Beratungsförderung (rückläufig: 1992: 7,9 Mio. DM, 1999: 5,377 Mio. DM) und die Förderung von Messen und Ausstellungen sowie Leistungsschauen (rückläufig: 1992: 1,3 Mio. DM, 1999: 0,33 Mio. DM) sowie die Förderung von Kooperationen (derzeit praktisch eingestellt, 1990: 600 000 DM, 1999: 7 000 DM). Hier sei eine Verbesserung der Mittelausstattung dringend erforderlich zur Bewältigung der strukturellen Herausforderungen.

Einzelbetriebliche Förderung bzw. Finanzhilfen umfasse v. a. zinsverbilligte Darlehensprogramme der L-Bank (Existenzgründung, -festigung, Übernahmen, Moderne Technologien, Umweltschutz- und Energiesparinvestitionen, Unternehmensinvestitionen in strukturschwachen Räumen und von Tourismusbetrieben sowie Liquiditätshilfen), Bürgschaften und Beteiligungen über MBG und Bürgschaftsbank sowie einen Risikokapital- und einen VC-Fonds. Die Finanzierung sei 1999 mit rund 77 Mio. DM aus dem sog. Bankbeitrag der Landeskreditbank erfolgt. 780 Mio. DM zinsverbilligte Darlehen wurden damit bewilligt und damit 43 000 Arbeitsplätze flankiert. Sie sind Hilfe zur Selbsthilfe und keine Dauer- und Erhaltungssubventionen. Ein Vorteil bestehe darin, dass dies nicht der globalen Minderausgabe unterliege.

Die Grundsätze der Mittelstandsförderung sowie das Förderinstrumentarium haben Initiativkreis Mittelstand und Handwerk 2000 sowie die Kommission zur Prüfung und Weiterentwicklung der Wirtschaftsförderung 1996–98 geprüft und im Wesentlichen bestätigt. Beide Gremien sahen in der Verbesserung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, vorrangig im Bereich der Steuern und Lohnzusatzkosten, aber auch im Bereich der Privatisierung und Deregulierung, die wirksamste Mittelstandspolitik.

Auf Grund der Anregungen der Prüfstandskommission sei durch Programmzusammenlegungen höhere Transparenz und bessere Handhabbarkeit einzelner

Programme erreicht worden. Ein weiteres Anliegen sei eine „Förderung aus einer Hand“ vor allem im Existenzgründungsprogramm. Diese Förderung konnte bis zum Zeitpunkt der Anhörung nicht umgesetzt, dagegen eine Verfahrensbeschleunigung bei der Bearbeitung von Darlehensanträgen erreicht werden.

Nach Ansicht von Mayerle haben sich das MFG und die Förderinstrumente insgesamt bewährt. Die Kernbereiche deckten sich mit unverzichtbaren Maßnahmen. Die Mittelstandsförderung müsse so flexibel und offen angelegt sein, dass sie zeitnah auf neue Herausforderungen reagieren könne. Größtes Problem sei die zu geringe Finanzausstattung. Zwar sei es gelungen, mit Hilfe von Privatisierungserlösen die dringendsten Löcher zu stopfen und etwas Gestaltungsspielraum zu behalten. Doch das reiche auf Dauer nicht aus.

Die Umsetzung der Gremiovorschläge erfolge Zug um Zug. Zielsetzung sei eine Novellierung des Mittelstandsförderungsgesetzes (MFG) mit einem klaren Bekenntnis des Landes zur kontinuierlichen Grundsicherung und Grundversorgung der als unabdingbar angesehenen Kernbereiche der Mittelstandsförderung. Von Teilen der Kommission sei sogar eine Dotationsgarantie gefordert worden. Weiterhin gehe es um eine Fortschreibung anerkannter Instrumente.

Der Gesetzesentwurf beinhalte im Wesentlichen: 1. Künftig eine Förderfähigkeit aller Freien Berufe, d. h. auch der Heilberufe herzustellen. 2. Den ordnungspolitischen Vorrang mittelstandspolitischer Rahmenbedingungen vor der Förderung zu verdeutlichen. 3. die wirtschaftliche Betätigung der öffentlichen Hand einzugrenzen. Zur Förderung wirtschaftlicher Dynamik, zur Erweiterung wirtschaftlicher Spielräume und im Interesse eines schlanken Staates sollten Land und Kommunen, vorbehaltlich spezifischer Regelungen für ihre wirtschaftliche Betätigung, nur dort wirtschaftlich tätig werden, wo sie Effizienzvorteile im Vergleich zu privaten Leistungserbringern vorweisen könnten. 4. Es solle eine Konzentration der Adressaten – in Anlehnung an die EU-Definition – auf Unternehmen mit bis zu 250 Beschäftigte erfolgen, allerdings ohne strikte Beschränkung. 5. Mit einer Definition der Kernbereiche solle eine angemessene und stetige Finanzausstattung dieser Bereiche verbunden werden. 6. Die Förderung von Existenzgründungen und Betriebsübernahmen werde als eigenständiger Förderbereich aufgenommen. 7. Die Vergabe öffentlicher Aufträge solle so geregelt werden, dass GU-Vergaben nur bei wirtschaftlichem und technischem Erfordernis möglich seien und bei Vergabe an Nachunternehmer mittelstandsgerechte Vergaberegeln einzuhalten seien, auch private Finanzierung öffentlicher Investitionen und Gesellschaften in privater Rechtsform dem öffentlichen Vergaberecht unterliegen sollen.

Ergänzt wurden die Ausführungen des Wirtschaftsministeriums von den Vertretern der verschiedenen Förderinstitutionen des Landes BW.

2.3.2. Stellungnahmen der Vertreter/innen der verschiedenen Förderinstitutionen des Landes Baden-Württemberg

Die überbetriebliche Mittelstandsförderung des Landesgewerbeamts Baden-Württemberg (LGA) umfasst nach Angaben von LGA-Präsident Prof. Dr. Willi Weiblen Existenzgründung und Betriebsübernahme, berufliche Bildung, Erschließung neuer Technologien, rationelle Energienutzung und betrieblichen Umweltschutz, Design und Gestaltung als Wettbewerbsfaktor, grenzüberschreitende und europäische Kontakte und Kooperationen. Dafür standen 1999 38,7 Mio. DM reguläre Mittel zur Verfügung. Hinzu kamen Sondermittel und EU-Mittel in Höhe von insgesamt 40,1 Mio. DM.

Das bestehende Angebot an beruflichen Weiterbildungs- und Qualifizierungsmaßnahmen durch die Kammern, ca. 120 überbetriebliche – von Bund und Land geförderte – Aus- und Weiterbildungsstätten sowie 40 Arbeitsgemeinschaften für berufliche Fortbildung mit mehr als 1200 Bildungsträgern, wirke flächendeckend. Mit dem Landesarbeitskreis für berufliche Bildung und den regionalen Arbeitsgemeinschaften für berufliche Fortbildung stünden dem LGA zentrale Beratungs- und Koordinierungsgremien zur Verfügung. Vorrangige Aufgabe sei es daher auch künftig, als Moderator und Koordinator lokale und regionale Initiativen zu unterstützen und weiterzuentwickeln. Bei den Investitionen in Bildungszentren bestehe ein Fehlbedarf.

BW werde in den nächsten Jahren vom Europäischen Sozialfonds in erheblichem Umfang profitieren (insg. 230 Mio Euro in den nächsten sieben Jahren, jährlich

rund 54 Mio DM. Für den Bereich des Wirtschaftsministeriums 18 Mio. DM pro Jahr, wobei das Land die Kofinanzierung gewährleisten müsse). Zentrale Aufgabe sei dabei, gemeinsam mit den Wirtschaftsorganisationen neue Konzepte für Aus- und Weiterbildung sowie für die Fortentwicklung der Weiterbildungssysteme zu entwickeln. Ein Beispiel sei der Marktplatz für berufliche Fortbildung, der aus Mitteln des ESF unterstützt werde. Künftig wolle das LGA auch für das zentrale Berufsbildungsprogramm der Europäischen Union „Leonardo da Vinci“ neue Projektträger gewinnen und begleiten, regionale Initiativen bündeln und den Erfahrungsaustausch länderübergreifend fördern.

Qualifizierte Unternehmensberatung sei eine unabdingbare Notwendigkeit zur Bewältigung des Strukturwandels für KMU. Das LGA fördere bei Kammern und Verbänden die Unterhaltung ständiger Beraterstellen oder Beratungsdienste. Hier sei eine Konzentration angestrebt. Um Qualitätsberatung anbieten zu können, sollen zukünftig Beratungen nur noch über drei Beratungsdienste gefördert werden (RKW für Industrie und Dienstleister, BWHM für das Handwerk, für die Bereiche Handel, Gastronomie, Freie Berufe eine neue gemeinsame Beratungsinstitution der bisherigen Träger). Zielsetzung seien einheitliche Qualifikationsanforderungen einschließlich einer ständigen Weiterbildung für Berater, die Installierung eines Beraternetzes sowie der Einsatz neuer Beratungsformen z. B. durch online-Dienste über das Internet (Musterfälle) und Gruppenberatungen.

Die überbetriebliche Existenzgründungsförderung ist seit dem Jahr 1994 im Informationszentrum für Existenzgründungen institutionalisiert, das seine Schwerpunkte im Rahmen von zwei Existenzgründungsinitiativen 1994–97 und 1997–2001 entwickelt hat. Das ifex führe Schwerpunktinitiativen für Gründerinnen, Hochschulen, Schulen, Ausländer und Arbeitslose sowie regionale Initiativen durch und arbeite mit breiter Akzeptanz mit rund 1200 Partnerinstitutionen zusammen. Förderinstrumente seien die Qualifizierungs-, Beratungs-, Messe- und Projektförderung. Geplant sei der Ausbau von Maßnahmen zur Bündelung und Qualitätssicherung sowie der Aufbau eines landesweiten Internet-Portals, die Verstärkung von Qualifizierungs- und Beratungsangeboten für Freelancer und Freiberufler und die Intensivierung der Vermittlung von Business Angels. Noch weiter ausgebaut werden müssten auch die Maßnahmen für den Bereich der Betriebsübernahmen und -übergaben.

Die Direktion Karlsruhe des Landesgewerbeamts unterstütze schwerpunktmäßig die grenzüberschreitende Zusammenarbeit im Bereich der beruflichen Bildung sowie spezieller Förderprogramme. So diene z. B. das Projekt „Euregio-Zertifikat“ zur Förderung von Praktika von Auszubildenden im grenznahen Ausland. Das LGA habe außerdem selbst ein Förderprogramm für grenzüberschreitende Projekte. 1999 wurde ein Europäisches Referenzzentrum eingerichtet, das umfassend über europäische Förderprogramme informiere, bei der Realisierung von grenzüberschreitenden Projekten unterstütze und Kontakte vermittele sowie als zentrale Informationsstelle für alle Kommunen im Land fungiere.

Herausforderungen der nächsten Jahre des LGA sind nach Angaben von Prof. Dr. Weiblen: die Weiterentwicklung der Ausbildungsstätten zu Kompetenzzentren und der Ausbau der beruflichen Bildung im Bereich Auszubildende und Ausbilder sowie die Schließung von Qualifizierungsbedarfsflücken z. B. im Bereich Informationstechnik, aber auch bei sozialen Qualifikationen (Kommunikations-, Team- und Kontaktfähigkeit) in Zusammenarbeit mit den Bildungsträgern, die Bündelung der Beratungsprogramme, ein Beraternetzwerk und online-Dienste. Ziel sei vor allem auch die Etablierung des ifex als ständige Einrichtung im LGA mit gesichertem Budget von 10 Mio. DM, die Ausweitung der Maßnahmen im Bereich der Unternehmensübergabe und der Aufbau von Kompetenzzentren für Freelancer und Freiberufler.

Mangel an qualifizierten Mitarbeitern, Zeit und Kapital hindere KMU an der Erschließung von Auslandsmärkten, so Klaus Ferdinand, Geschäftsführer der Gesellschaft für internationale wirtschaftliche Zusammenarbeit Baden-Württemberg mbH (GWZ). Wirtschaftsförderung müsse daher Unternehmen bei Produktpräsentationen finanziell entlasten, umfassende Nutzung moderner Kommunikationstechnologien fördern und die Aus- und Weiterbildung qualifizierten Personals unterstützen.

Die Außenwirtschaftsförderung sei in BW vergleichsweise gut strukturiert. Instrumente der GWZ seien Messebeteiligungen, Katalogausstellungen, technische Symposien, Kooperationsbörsen sowie die Abwicklung von Beauftragungen durch WM und LVI. Die GWZ nutze Mailings und Einzelgespräche um die Instrumente auf Bedarf zu prüfen. Neu seien virtuelle Maßnahmen und e-commerce-Dienstleistungen sowie Marktplätze im Internet wie Germany Southwest.

Die GWZ arbeitet mit einem Geschäftsvolumen 35 Mio. DM p.a. Sie erhalte eine Grundfinanzierung aus Bankbeitrag in Höhe von 1,5 Mio. DM sowie Projektförderung für Messen in Höhe von 2 Mio. DM. In Zukunft müsse verstärkt das Augenmerk auf die Nutzung moderner Kommunikationstechnologien bei Unternehmen und virtuelle Standort- und Unternehmenspräsentation gerichtet werden. Der Erfahrungsaustausch und der weitere Ausbau der Netzwerke müsse gezielt gefördert werden und die Unterstützung von Ausbildungs- und Weiterbildungsmaßnahmen im Außenwirtschaftsbereich zum Zweck der Stärkung des Faktors Personal weiter fortgeführt werden. Eine finanzielle Beteiligung der Unternehmen an Fördermaßnahmen sei generell sinnvoll.

Der Technologietransfer funktioniert nach Angaben von Dr. Marlies Sommerer, Leiterin der Öffentlichkeitsarbeit der Steinbeis-Stiftung in BW, schon lange auf relativ hohem Niveau. Die Basis dafür bilde eine breitgefächerte und leistungsfähige Forschungslandschaft, Technologieförderprogramme sowie Technologietransfereinrichtungen für KMU. Die Technologieförderprogramme des Landes seien auf KMU zugeschnitten (insbesondere das C1-Programm) und würden gut genutzt. Die Antragsstellung und gesamte Abwicklung sei unkompliziert.

Mit der Steinbeis-Stiftung verfüge BW über eine effiziente Transfereinrichtung, die ihre Ziele streng am Markt orientiere. Seit Jahren bemühe sich die Steinbeis-Stiftung erfolgreich, kleine Unternehmen in das Transfergeschehen einzubeziehen. Ziel sei dabei Ergebnisse aus der Forschung KMU zugänglich zu machen, Unternehmen bei der Implementierung neuer Technologien zu unterstützen und bei der Umsetzung neuer wissenschaftlicher Erkenntnisse oder Technologien in wettbewerbsfähige Produkte und Verfahren zu begleiten. Allein 18 der betreuten Firmen seien in den letzten Jahren mit dem Technologie-Transferpreis für das Handwerk ausgezeichnet worden.

1998 seien insgesamt 10 636 Beratungen, 5306 FuE-Projekte, 2863 Weiterbildungsmaßnahmen und 1162 Gutachten durchgeführt worden. Leitthema bei der Beratung sei die „Zukunftssicherung“. Zunehmend seien ganzheitliche Beratungsansätze gefragt. Bei den Technologien seien die IuK-Technologien und die life Sciences auf dem Vormarsch.

Sommerer empfahl ein zielgerichteteres Angebot zum Technologietransfer für kleine Unternehmen und Konzeptionen zur gemeinsamen Darstellung und Vermarktung der Forschungs- und Transfereinrichtungen sowie ihrer Dienstleistungen innerhalb einer Region. So sollten sich die Forschungseinrichtungen stärker auf Regional- und Fachmessen präsentieren, mehr gemeinsame kundenorientierte Publikationen und Veranstaltungen vor Ort in Zusammenarbeit mit Kommunen, Landkreisen, Banken und Verbänden durchführen. Präsenz sollte auch über Gemeinschaftsstände des Landes ermöglicht werden und verstärkt Kooperationen initiiert werden, um die Leistungen der Forschungseinrichtungen noch zielgerichteter zu vermarkten.

Finanzierungshilfen bilden eine wichtige Säule der Mittelstandsförderung. Herausforderungen bestehen nach Auskunft der Experten in Zukunft im Finanzierungsbereich v. a. durch den Rückzug der Banken aus der Kreditfinanzierung und die neuen Eigenkapitalvorschriften, die zu einer Verteuerung der Kreditfinanzierung für den Mittelstand führen könnten. So fordert die EU europaweit Bürgschaften und Eigenkapital-Hilfen zu verstärken. Ein wichtiger Meilenstein sei allerdings bereits mit der Zulassung des internen Rating erreicht (vgl. Kapitel Kapitalausstattung und Finanzierungskonzepte).

Die Finanzierungshilfen der Landeskreditbank (L-Bank) beliefen sich 1999 für KMU auf 1,1 Mrd. DM, davon 910 Mio. DM Zusagen in den Förderkreditprogrammen. 99% der öffentlichen Finanzhilfen gehen an Unternehmen mit weniger als 50 Beschäftigten. Refinanzierung und Risikoübernahme für die Hausbanken sind dabei wichtige Fördererlemente. Der Trend zur Risikoübernahme durch die Förderinstitute verstärkt sich nach Angaben von Dr. Manfred Schmitz,

Generalbevollmächtigter der Landeskreditbank. Das von der L-Bank übernommene Risikovolumen nahm 1999 um 60 % gegenüber dem Vorjahr zu und stieg von 101 Mio. DM in 1998 auf 158 Mio. DM in 1999. In Zukunft werde die Nachfrage nach – und die Notwendigkeit – für Risikoübernahmen durch die Förderinstitute weiter zunehmen. Im Unterschied zu den Bundesförderinstituten trage die L-Bank den Risikoausfall selbst.

In Deutschland dominiere die Fremdfinanzierungskultur. Genossenschaftsbanken und Sparkassen seien die Hauptfinanziers des Mittelstandes. Der Anteil der Sparkassen und Genobanken bei der Darlehensvergabe liege bei 97 %, der der Privatbanken bei 3 %. Ein Rückzug aus dem Kreditgeschäft zeichne sich ab. Die Kreditfinanzierung des Mittelstandes sei unter Rentabilitäts Gesichtspunkten zunehmend problematisch. Hinzu kämen als aktuelle Entwicklung zusätzliche Kosten für Banken und Unternehmen durch die Basler- und EU-Eigenkapitalrichtlinien, die zu einer Verteuerung führten. Das Hausbankverfahren sei volkswirtschaftlich billiger als der Aufbau von Filialnetzen und die Beachtung der Subsidiarität ordnungspolitisch wichtig. Durch den Konzentrationsprozess der Banken werde das Vor-Ort-Prinzip aber unterhöhlt.

In dem Maße wie Kreditfinanzierung schwieriger werde, verstärke sich der Trend zu Formen der Außenfinanzierung mit Hilfe von Eigenkapital oder eigenkapitalähnlichen Mitteln. Dies stelle Förderbanken vor neue Aufgaben. Die L-Bank sei dabei, das Instrument des Förderkredits zu verbessern und weiterzuentwickeln und ihr Angebot an anderen Finanzierungsformen auszuweiten.

Um die Bereitschaft der Hausbanken zur Finanzierung von KMU zu stärken, müsse ihre Durchleitungsbereitschaft für Förderkredite erhöht werden. Das bedeute vor allem, dass die Kosten des Durchleitungsverfahrens gesenkt werden müssten (günstige Refinanzierung, Senkung des Bearbeitungsaufwands, Verschlinkung des Verfahrens, Einführung des elektronischen Antragsverfahren) und dass die Hausbanken verstärkt vom Kreditrisiko entlastet werden. Außerdem sei die Vergabe von Direktdarlehen gemeinsam mit den Hausbanken an die Unternehmen denkbar. Die L-Bank strebe außerdem eine engere Zusammenarbeit mit den Bundesinstituten an und führe Kooperationsverhandlungen. Prinzipiell seien zwei Formen in der Diskussion: die Refinanzierung von Landesprogrammen sowie die Zusammenlegung von Bundes- und Landesprogrammen zu einem gemeinsamen Programm. Ohnehin stammten 80 % der finanziellen Förderung für KMU in BW aus Mitteln der KfW und DtA.

Die L-Bank erweitere auch ihr Angebot an Auslandsfinanzierungen und biete künftig nicht nur Bürgschaften für Kredite im Rahmen des Exportförderprogramms, sondern auf Einladung der Hausbank auch Direktkredite. Um Lücken im Angebot an öffentlichem Beteiligungskapital in BW zu schließen, werde ein neues Geschäftsfeld Risikokapital eingerichtet. Grundsätzlich sei dies als ergänzendes Angebot zu marktüblichen Konditionen oder Co-Investment mit VC-Gesellschaften zu verstehen.

Finanzierung und Unternehmensberatung sollten nach Ansicht von Dr. Schmitz institutionell getrennt bleiben. Es sei aber eine stärkere Konzentration der Beratungsangebote auf Qualität erforderlich. Er plädierte daher für eine Aufstockung der Beratungsangebote des Landes.

Schmitz kritisierte die EU-Beihilfen- und Garantiekontrolle als zu unflexibel, mittelstandsfeindlich und bürokratisch. Intransparenz entstehe durch den Aufbau neuer Förderstrukturen sowie die Verletzung des Subsidiaritätsprinzips. Die EU enge den Spielraum für Wirtschaftsförderung ein und reguliere sie im Rahmen der sog. Beihilfenkontrolle. Den Regeln liege häufig der EU-Durchschnitt zugrunde. Dies gehe zulasten der baden-württembergischen Wirtschaft. Die Umsetzung der EU-Regelungen führe in der Förderpraxis zu einem extremen Bürokratieaufwand. Eine Folge der rigiden Beihilfenkontrolle werde sein, dass sich die Förderinstitute vermehrt auf Finanzierungen konzentrierten, die nach EU-Verständnis keine Subvention enthielten.

Die Absicherung von Krediten stellt KMU immer wieder vor Probleme. Dies gilt sowohl bei der Bereitstellung laufzeitgerechter mittel- und langfristiger Kredite für Investitionen wie auch für einen betriebsnotwendigen Betriebsmittelrahmen. Hausbanken müssen auf Grund KWG-rechtlicher Bestimmungen Beleihungsgrenzen bei der Sicherheitenbewertung einhalten. Die Bürgschaftsbank ermög-

licht daher den Unternehmen eine ausreichende und betriebsgerechte Unternehmensfinanzierung und den Hausbanken eine deutliche Entlastung ihres Kreditrisikos.

Die Bürgschaftsbank BW ist als Selbsthilfeeinrichtung der Wirtschaft das bundesweit größte Institut dieser Art und konnte ihre Tätigkeit auf Grund des verstärkten Zugriffs der Banken in den letzten Jahren ausbauen (100% Zunahme). Diese Tendenz werde vor dem Hintergrund der Ratingdiskussion weiter anhalten, so Geschäftsführer Heinz Haller. Seit Bestehen habe die Selbsthilfeeinrichtung Bürgschaftsbank in rund 35 000 Fällen über 6 Mrd. DM übernommen und dabei Kredite von über 9 Mrd. DM sicher gestellt. Sie halte in ihrem Bestand (31. Dezember 1999) 7869 Bürgschafts- und Garantieengagements mit einem Volumen von 1,74 Mrd. DM.

Aufgabe der Bürgschaftsbank sei es, mit der Übernahme einer Bürgschaft bis zu 80% des Kreditbetrages (Hausbank mind. 20% Eigenobligo), max. jedoch 1,5 Mio. DM, fehlende oder nicht ausreichend werthaltige Kreditsicherheiten zu ersetzen, um die Aufnahme von Darlehen und Krediten zu ermöglichen. Rund 68% der Bürgschafts- und Garantiezusagen bezögen sich auf junge Unternehmen. Die Ausfälle liegen nur bei 1,9–3%.

Seit 1. Januar 2000 muss auch die Bürgschaftsbank die von der EU vorgegebenen Leitlinien für staatliche Beihilfen beachten. Eine Förderung könne nur noch nach KMU-Richtlinien oder nach der de-minimis-Regelung erfolgen, so Haller. Ein Problem stellten die Leitlinien für „Unternehmen in Schwierigkeiten“ dar, die Bürgschaftsübernahmen erschwerten bzw. im Einzelfall unmöglich machen könnten. Hier sollte nach Ansicht von Haller darauf hingewirkt werden, dass die Kriterien für die Einstufung als „Unternehmen in Schwierigkeiten“ für KMU nicht an jenen für Großunternehmen gemessen würden (50% des Gesellschaftskapitals, davon 25% im letzten Jahr verlustbedingt aufgezehrt, bei Einzel- und Personengesellschaften des ausgewiesenen Eigenkapitals). Stattdessen sollte eine Berücksichtigung eigenkapitalähnlicher Positionen der Bilanz (z.B. Kapitalrücklagen, Gesellschafterdarlehen, stilles Beteiligungskapital) sowie bei Einzelunternehmen von Privatvermögen, das für betriebliche Kredite hafte, ermöglicht werden. Auch die in solchen Fällen erforderlichen Unterlagen sollten für KMU weniger aufwändig gestaltet werden. Haller drängte außerdem auf eine Änderung der Richtlinie bei Gewährung von EU-Finanzhilfen. Hier bedürfe es bis 10 Mio. Euro Beihilfe keiner Einzelnotifizierung. Eine zweite Hilfe aber – egal wie hoch sie sei – bedürfe einer Einzelnotifizierung in Brüssel.

Zur Verbesserung der Eigenkapitalausstattung und -bildung von KMU, die zur Verminderung der Krisenanfälligkeit und auch unter den Auswirkungen der zurzeit geführten Ratingdiskussion dringend notwendig ist, kommt der Bereitstellung von Beteiligungskapital durch Kapitalbeteiligungsgesellschaften immer größere Bedeutung zu.

Mit der Bereitstellung von öffentlich gefördertem Beteiligungskapital will die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg GmbH (MBG) als Selbsthilfeeinrichtung der Wirtschaft die Eigenkapitalausstattung von KMU verbessern. Mit drei Beteiligungsprogrammen bietet sie Gründern und etablierten Unternehmen stille Beteiligungen zwischen 50 TDM und 2 Mio. DM an, deren Vorteile insbesondere in einer langen Laufzeit (i. d. R. 10 Jahre mit Verlängerungsmöglichkeit), in der Rückzahlung zum Nominalwert und in günstigen Beteiligungsentgelten liegen. Die Bürgschaftsbank garantiert, unterlegt durch Rückgarantien des Bundes und des Landes, 70% des Beteiligungsbetrages, so dass bei der MBG ein Eigenobligo von 30% verbleibt. Die Ausfälle seien überschaubar und belaufen sich auf 2,5–4,5%, so Geschäftsführer Heinz Haller.

Am 31. Dezember 1999 hielt die MBG 1005 Beteiligungsengagements mit einem investierten Beteiligungsvolumen von 385,5 Mio. DM und zählte zu den 10 bedeutendsten Kapitalbeteiligungsgesellschaften in Deutschland. Sie hat 1999 148 (Vorjahr 171) Beteiligungen in Höhe von 81,5 Mio. DM (Vorjahr 93,9 Mio. DM) zugesagt. Das Angebot besteht dabei aus drei Programmvarianten: stille Beteiligungen für Existenzgründer (zwischen 50 TDM und 1 Mio. DM), stille Beteiligungen für bestehende Unternehmen zwischen 100 TDM und 2 Mio. DM, stille Beteiligungen für innovative und technologieorientierte Unternehmensgründungen/Vorhaben (Risikokapitalfonds bis i. d. R. 1 Mio. DM in Ausnahmen bis 2 Mio. DM) und werde im Land gut angenommen.

Der Kundenkreis, den die MBG anspreche, sei i. d. R. für ertragsorientiert tätige Kapitalbeteiligungsgesellschaften uninteressant, da er deren Ertrags Erwartungen nicht entspreche. Die Mehrzahl der ertragsorientiert tätigen Kapitalbeteiligungsgesellschaften in Deutschland sind auf Wachstumsfirmen ausgerichtet, VC-Gesellschaften bevorzugten Investitionen in Highflyer. Für viele Gründer und mittelständische Unternehmen sei daher die MBG der erste und weitgehend einzige Kapitalpartner im Land. Ein großer Teil der MBG-Invests betreffe gerade solche Unternehmen, die zwar nicht die a. o. hohen Erträge erwarten ließen, aber gute Ertragsperspektiven hätten.

Da eine Beteiligungsfinanzierung teurer als eine klassische Darlehensfinanzierung sei, erhalte die MBG vom Land einen Zuschuss zur Verbilligung der Beteiligungsentgelte. Allerdings sei dieser Zuschuss durch das Land auf derzeit 3 Mio. DM reduziert worden. Haller forderte eine Erhöhung auf das ursprüngliche Niveau um mehr Gründerinnen damit auf eine sichere Kapitalbasis zu stellen. Auch sei zu überlegen, den nicht über die ERP-Beteiligungsprogramme der KfW, sondern über die L-Bank refinanzierten Beteiligungsanteil (z. Zt. 25%) soweit zu verbilligen, dass die MBG ihre Beteiligungen für Gründer und bestehende Unternehmen weiterhin zu günstigen Bedingungen ausreichen könne. Wichtige Verbesserung wäre auch die persönliche Garantie des/der Unternehmer für die stillen Beteiligungen (öffentliche Förderung verlangt dies) ersatzlos zu streichen. Zumal nicht öffentliche Kapitalbeteiligungsgesellschaften eine solche nicht verlangten.

Der Rechnungshof BW hat in den letzten Jahren zwar keine systematische Untersuchung der Mittelstandsförderung in BW vorgenommen, aber Teilbereiche sowie einzelne Fördertatbestände hinsichtlich Zielgenauigkeit, Dauer und Sinnhaftigkeit untersucht; untersucht wurde der Fonds für die überbetriebliche Gewerbeförderung, die Förderung nach dem Umweltschutz- und Energiesparprogramm, zuletzt die wirtschaftsnahen Forschungseinrichtungen und dabei deren Anwendungsnähe zum Mittelstand vermisst. Defizite aus Sicht des Rechnungshofs: Die Professionalität der Förderinstitutionen sei teilweise verbesserungsbedürftig und es fehle an Zielgenauigkeit der Förderung, ein Fördercontrolling gebe es bisher meist gar nicht. Auch Strukturentscheidungen wurden von Kunz vermisst. Bei Finanzknappheit erfolge oft ein Aussetzen statt einer Streichung von Förderprogrammen.

Im Grundsatz forderte Rechnungshofdirektor Günter Kunz daher die Rückbesinnung auf den Grundsatz der Subsidiarität. Die Förderung sei der Wirtschaft wesensfremd. Die Ausnahme dürfe nicht zur Regel werden. Der Wettbewerb zwischen staatlichen Förderern von Land, Bund und EU und das Anspruchs- und Besitzstandsdenken könne schaden. Eine klare Abgrenzung von Zuständigkeiten und eine saubere Abstimmung von Komplementärprogrammen sei nötig. Mitnahmeeffekte und Fördermentalität müssten verhindert, Verwaltungsaufwand zum Zweck der Überprüfbarkeit aber teilweise in Kauf genommen werden.

2.4. Exkurs: Das Landesgewerbeamt Baden-Württemberg (LGA) als zentrale Mittelstandsförderungsbehörde der überbetrieblichen Mittelstandsförderung Unikat in Baden-Württemberg

Das Landesgewerbeamt BW (LGA) hat eine 152-jährige Tradition im Bereich der überbetrieblichen Mittelstandsförderung und ist eine in Deutschland einmalige Einrichtung und Stärke BWs.

Das LGA ist als Landesoberbehörde mit landesweiter Zuständigkeit zentrale Leit- und Koordinierungsstelle des Landes für die überbetriebliche Förderung der mittelständischen gewerblichen Wirtschaft, insbesondere des Handwerks. Es ist Genehmigungs- und Verwaltungsbehörde sowie hoheitlich tätig und nachgeordnete Behörde im Weisungs- und Zugriffsbereich des Wirtschaftsministeriums, damit Instrument zur operativen Umsetzung der Wirtschaftspolitik an der Schnittstelle zwischen Staat und Wirtschaft. Die Wirtschaftsorganisationen sind Förderpartner.

Das LGA hat einen laufenden Wandel in Aufgaben und Einrichtungen erlebt. Eine Reihe von Aufgabenzuweisungen und -abzug, oftmals im Zuge von politischen Aufgabenaktualisierungen und zeitlich befristeten Sonderprogrammen oder institutionellen Überlegungen, insgesamt verbunden mit einem Ausbau der Dienstleistungsaufgaben und Rückgang der Förderprogramme.

Die wesentliche Aufgabe der Förderung des Mittelstands durch Ausgleich strukturbedingter Nachteile von KMU im Sinne einer Strukturpolitik – zentraler Faktor einer ausgewogenen Wirtschaftsstruktur des Landes und als Garant für das Funktionieren der sozialen Marktwirtschaft mit dem zugehörigen Wettbewerb – ist dabei Daueraufgabe geblieben.

Das LGA ist seit 1990 eingebunden in das Wirtschaftsförderkonzept „Haus der Wirtschaft“, das die zentralen Wirtschaftsförderungseinrichtungen des Landes in BW repräsentiert und bündelt.

Das Haus der Wirtschaft ist außerdem ein renommiertes Schaufenster, Dienstleistungszentrum und zentrales Veranstaltungs-Forum der Wirtschaft und Wirtschaftsförderung. Dies ist ein Standortvorteil für BW. Andere Bundesländer haben dieses Konzept übernommen (Bsp. Bremen hat erst kürzlich ein Haus der Wirtschaft errichtet).

Dem LGA vergleichbare Einrichtungen gibt es nur in den USA auf Bundesebene. Die Landesgewerbeanstalt in Bayern hat einen stärkeren Anteil hoheitlicher Aufgaben und eine andere Organisationsstruktur.

Der Bund hat ebenfalls die Zusammenfassung und Ausgliederung der bestehenden Instrumente der Mittelstandsförderung des Bundes geprüft, nachdem der 2. Bericht der Bund-Ländergruppe die Gründung einer Wirtschaftsförderungsgesellschaft des Bundes für die mittelständische Wirtschaft empfohlen hatte. Hierfür haben die Institute eine Konstruktion in Anlehnung an die Small Business Administration (SBA) in den USA empfohlen. Die SBA unterstützt die aktive Kooperation von Agenturen auf lokaler und regionaler Ebene und ist auf Bundesebene die einzige Institution im Bereich Mittelstandsförderung.

2.4.1. Organisationsstruktur, gesetzliche Grundlagen und ihre Konsequenzen

Das Mittelstandsförderungsgesetz von 1975 stellte die Arbeit des LGA auf eine gesetzliche Grundlage, die über den Vorrang des Gesetzes und die Zuständigkeitsregelungen Kernbereiche (Berufl. Bildung, Unternehmensführungs kompetenz, Markterschließung, mittelstandsrelevante Informationen, Einführung anwendungsreifer Technologien, Kooperation, Öffentlichkeitspräsentation) und Instrumente (Finanz. Hilfen und Dienstleistungen) die Arbeit des LGA bindet, jedoch keine feste Mittelzuweisung garantiert.

Gleichzeitig stellt es ein ordnungspolitisches Konzept mit Zusammenfassung der Strukturprobleme, Instrumente und „Bekanntnis zur Hilfe zur Selbsthilfe“ – über die Gestaltung klassischer Rahmenbedingungen hinaus – dar. Ordnungspolitische Grundsätze bilden Subsidiarität, Hilfe zur Selbsthilfe, Eigenbeteiligung der Begünstigten, Vorwettbewerblichkeit und Überbetrieblichkeit.

Das LGA ist:

- abhängig von Mittel- und Aufgabenzuweisung, diese wiederum von der allg. Finanzlage und Haushaltssituation sowie politischen Konstellationen, Konzepten und Programmen,
- im Zuge der Konsolidierung der öffentlichen Haushalte, Verwaltungsreform/-verschlankung, und Rückzug staatlicher Aufgaben, betroffen von Effizienzüberlegungen, Wettbewerb, Privatisierungsbemühungen und Abbau staatlicher Aufgaben (Rechnungshofgutachten seit 1991, Denkschrift IHK 1996, Strukturuntersuchung WM 1996) etc.,
- betroffen von Haushaltskürzungen und administrativen Minderausgaben: Auf Grund haushaltstechnischer Regeln bei den Einsparungen (nicht-zwangsläufige Ausgaben) und auch wegen Krisenmanagement (Liquiditätshilfen) ergab sich für den Haushalt des LGA zwischen 1993 und 1998 eine kontinuierliche Verschlechterung.
- Das LGA war bereits mehrfach betroffen von Neustrukturierungsüberlegungen der Landesregierung: so in den 70-er Jahren und z. B. 1985 durch die Bulling-Kommission, die eine Umwandlung des LGA in eine beim WM anhängige Agentur vorsah.

2.4.2. Politische Konstellation in der 11. und 12. Legislaturperiode in BW

Die politischen Zielsetzungen in der 11. Legislaturperiode waren stark geprägt von der schwersten Wirtschaftskrise der Bundesrepublik seit dem 2. Weltkrieg, die als Koppelung von konjunktureller mit struktureller Kosten- und Technologiekrise interpretiert wurde.

Neben Krisenmanagement und Liquiditätshilfedarlehen zur Stabilisierung und Standortsicherung wurde ein klares Bekenntnis zu aktiver Struktur- und Standortpolitik und damit staatlich flankierenden Hilfen zur aktiven Unterstützung des Strukturwandels gegeben.

Der Kabinettsausschuss „Wirtschaftsstandort BW“ erarbeitete einen Maßnahmenkatalog. Ein Programm zur Standortsicherung wurde vom Ministerrat beschlossen.

Ziel: Engpässe in der Infrastruktur beseitigen, Rahmenbedingungen verbessern, Arbeitsplätze sichern. Darin enthalten waren 54 Projekte mit einem Förder volumen von 7 Mrd. DM bis 1997.

Aus den Gebäudeversicherungserlösen stellte die Landesregierung 1995/96 12 Mio. DM für ein Initiativprogramm für das Handwerk bereit (ÜBA, Fachkursförderung, Beratungsprogramm QM, Gestaltung im Handwerk) sowie 50 Mio. DM für die Existenzgründungsinitiative I.

Das LGA konnte ansonsten v. a. im Bereich der Beruflichen Bildung (Veranstaltungen, Fachkursförderung, Pilotlehrgänge, ÜBA, BTZ) der Unternehmensberatung und Exportförderung sowie durch das Sonderprogramm im Bereich des Handwerks (Leitstelle Gestaltung im Handwerk) schließlich im Rahmen der Existenzgründungsinitiative (ifex) an laufenden und Sondermaßnahmen partizipieren bzw. bekam in diesen Bereichen Aufgaben übertragen.

2.4.3. Programmwürfe des LGA

1. 16. Dezember 1993: Aktionsprogramm „Überbetriebliche Mittelstandsförderung“. Dieses entstand als unmittelbare Reaktion auf das Gutachten der „Zukunftskommission 2000 – Aufbruch aus der Krise“ und bezogen auf die dortigen Schwerpunkte: Unternehmensführung (QS, lean management, Verbundprojekt Betriebsmanagement im Handwerk, Schulung Industriemeister, berufliche Aus- und Weiterbildung (Schlüsselqualifikationen, Berufsbildungstage, ifo-Datenbank, Modernisierung BTZ), Förderung von Export und Internationalisierung, Informations- und Beratungsangebot, Wertewandel, neue Industrien und Dienstleistungen).

2. 12. Juli 1994: Programm „Mittelstandsoffensive“, nachdem innerhalb von 2 Jahren 38 % Kürzungen erfolgt waren. Darin ist insbesondere enthalten ein Handwerksförderprogramm. Daraus wurde offenbar das Initiativprogramm für das Handwerk konzipiert.

2.4.4. 12. Legislaturperiode

Die Landesregierung sah vor dem Hintergrund der schwierigen wirtschaftlichen und finanzpolitischen Situation (drastische Einsparungen, weltwirtschaftliche Rahmenbedingungen, Globalisierung, Strukturwandel) vorrangiges Ziel in der Schaffung von Arbeitsplätzen, Förderung von selbständigen Tätigkeiten, Bildung und Ausbildung, Forschung und Entwicklung, v. a. aber darin, „Zukunftschancen für die Junge Generation“ zu schaffen.

Besonderer Akzent war dabei die Zukunftsoffensive „Junge Generation“.

Konzeptionell wird v. a. auf die Verbesserung der Rahmenbedingungen, die Neustrukturierung der Wirtschaftsförderung, Mittelstand und Handwerk, Stärkung der Dienstleistungsstruktur, Berufliche Bildung und Technologiepolitik gesetzt. Dabei wird ein Bekenntnis zur vorrangigen Förderung des Mittelstands abgegeben. Die überbetriebliche Mittelstandsförderung soll funktionsgerecht aufrechterhalten werden (Koalitionsvereinbarung). Mit Blick auf die angestrebte zielgenaue und effiziente Weiterentwicklung der Wirtschaftsförderung wurde vereinbart, die Fördermaßnahmen des Landes auf den Prüfstand zu stellen und eine Neustrukturierung vorzunehmen.

Angesichts Bekenntnis zu Mittelstandsförderung und gewollter politischer Schwerpunktsetzung (den Leitlinien des MFG soll verstärkt Geltung verschafft werden, Regierungserklärung 19. Juni 1996) ist auch eine adäquate finanzielle Umsetzung und politische Priorität bei der Mittelzuweisung notwendig. Derzeit (Bezug: 1998) fließen nur 0,38% des Landeshaushaltes in die Mittelstandsförderung.

Eine Akzentverlagerung ergab sich im Bereich des Wirtschaftsministeriums. Hier besteht seit 1996 eine verstärkte Betonung liberaler Positionen in der Mittelstandspolitik mit Focus auf Verbesserung der Rahmenbedingungen und Schaffung größerer unternehmerischer Spielräume sowie Bürokratieabbau. Bei den Maßnahmen der überbetrieblichen Mittelstandsförderung fand eine engere Verzahnung zwischen Wirtschaftsministerium und LGA statt, verbunden mit der verstärkten Funktion des LGA als Dienstleister des Ministeriums.

Im Rahmen der vorgesehenen Neustrukturierung der Wirtschaftsförderung sollte der Initiativkreis „Mittelstand und Handwerk 2000“ Fördermaßnahmen auf ihre Wirksamkeit überprüfen und Vorschläge zur Verstetigung bewährter Fördermaßnahmen machen sowie insgesamt die Mittelstandspolitik weiterentwickeln. Die Ergebnisse bestätigen im Grundsatz die Aufgaben der überbetrieblichen Mittelstandsförderung.

2.4.5. Zukunftsoffensive „Junge Generation“ (ZOF)

Eine Programmentwicklung durch das LGA im Frühjahr 1996 ermöglichte die Partizipation des LGA an der ZOF im Bereich des Maßnahmenkatalogs der Existenzgründungsoffensive II sowie des Handwerksprogramms.

Die übrigen Bereiche konzentrieren sich stark auf die Förderung in den Bereichen Bildung und Wissenschaft. Im Bereich der beruflichen Bildung fand eine verstärkte Integration in den Maßnahmenkatalog des MKS statt; ebenso eine Schwerpunktverlagerung der Innovationsoffensive seit 1996 in den Bereich des Staatsministeriums und die Koordinierung der Initiative „Baden-Württemberg Media“ durch die MFG. Der Mediensektor ist damit z. T. aus dem Gestaltungsbereich der Wirtschaftsverwaltung wegverlagert. Es findet in diesem – mit rund 500 Mio. DM im Rahmen von ZOF dotierten – absoluten Schwerpunktbereich der Förderung eine branchenorientierte Förderung über die MFG statt.

Konsequenz: Die fehlende Partizipation an Sondermitteln (Ausnahme ifex) und der anhaltend starke Rückgang der regulären Fördermittel im Bereich der Wirtschaftsverwaltung sowie die überproportionale Überwälzung auf das LGA in den Jahren 1997 und 1998 führte als Konsequenz zu der Einstellung ganzer Förderbereiche und Strukturen im LGA. Gleichzeitig besteht auf Grund der Behördenstruktur nur begrenzter Spielraum zur Generierung neuer Aufgabenfelder und einer serviceorientierten modernen Dienstleistungsorganisation. Notwendig ist daher eine Verbesserung der Mittel- und personellen Ausstattung und Weiterentwicklung zu einem modernen Dienstleistungszentrum, das künftig die Mittlerrolle zwischen traditionellem und neuem Mittelstand noch stärker wahrnehmen kann. Im LGA besteht auf Grund seiner Tradition eine besondere Chance, die Kultur der Familienunternehmen und der Neuen Selbständigen zum Nutzen der Wirtschaft BWs zusammenzuführen.

3. Mittelstandsförderung in anderen Bundesländern und Anrainerländern

Die Enquetekommission hat folgende Projektaufträge vergeben:

1. an das Wirtschaftsministerium und das Ministerium Ländlicher Raum den Auftrag, eine vergleichende Übersicht der Förderstrukturen und -programme zur Mittelstandsförderung in den Anrainerländern zu erstellen. Damit wurde die Zielsetzung verfolgt, i. S. eines Benchmarking unterschiedliche Förderpolitiken und -methoden vergleichend herauszuarbeiten und BW darin hinsichtlich Stärken und Schwächen einzuordnen und zu bewerten (vgl. Synopsen WM und MLR).
2. an das Institut für Mittelstandsforschung, Mannheim, eine Übersicht und Zusammenfassung der Novellierungsvorschläge zur Mittelstandsförderung aus früheren Gremien auf EU-, Bundes- und Länderebene und damit Transparenz über bereits bestehende Vorschläge herzustellen (vgl. Synopse und Dokumente zu Novellierungsvorschlägen des ifm).

3.1. Synopse des Wirtschaftsministeriums „Mittelstandsförderung in anderen Bundesländern und den Partnerregionen“ (Frau Häberle, WM)

3.1.1. Untersuchungsgegenstand und Abgrenzung

Die Synopse basiert auf einer Internetrecherche. Dabei wurden Informationen ausgewertet, die sich an Kunden von Wirtschaftsförderung, also Unternehmen, richteten. Demnach würden indirekte Förderbereiche, bei denen der Staat Zuschüsse an Organisationen der Wirtschaft leiste, wie dies in Baden-Württemberg bei der überbetrieblichen Aus- und Weiterbildung der Fall sei, unter Umständen nicht erfasst, weil der betreffende Kunde nicht über das Internet angesprochen werde.

Das Wirtschaftsministerium besitze außerdem keine Informationen über das Budget und den dadurch erzielten Nutzen in den betrachteten Regionen und keine Informationen über eventuell vorhandene Evaluations- und Controllingmechanismen der jeweiligen Wirtschaftspolitik. Die Internetrecherche sei zwar schnell und umfassend, liefere aber nur das Marketingbild einer Wirtschaftsförderung.

3.1.2. Gemeinsamkeiten der Mittelstandsförderpolitiken

Die Mittelstandsförderung der untersuchten elf Länder und Regionen weise eine Reihe von Gemeinsamkeiten auf. Die meisten Länder betrieben keine ausgewiesene Mittelstandsförderpolitik, sondern förderten den Mittelstand im Rahmen ihrer generellen Wirtschaftspolitik, die sich oft auf die Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der Regionen konzentrierte.

3.1.3. Definition des Mittelstandes

Eine einheitliche zahlenmäßige Definition des Mittelstandes bestehe weitgehend nicht. Eine zahlenmäßige Mittelstandsdefinition trete immer im Rahmen von EU-Förderprogrammen auf. Österreich zum Beispiel, das noch nicht lange Mitglied der EU sei, ziehe diese Definition gleich für alle Programme heran. Vor allem in Katalonien und den französischen Regionen wiederum werde zwischen kleinen, mittleren und Mikrounternehmen differenziert; die Förderbedingungen dieser Gruppen seien unterschiedlich gut.

In allen Ländern und Regionen existiere ein Bewusstsein für die Bedeutung der kleinen und mittleren Unternehmen. Sie konzentrierten sich aber auf Programme. Stärker im Vordergrund als eine zahlenmäßige Definition des Mittelstandes stehe, dass bestimmte Projekte einen standortsichernden Nutzen aufwiesen.

Die Hauptförderthemen seien im Grunde überall gleich. Dies gehe darauf zurück, dass sich die Länder und Regionen in einem europäischen bzw. globalen Wettbewerb untereinander befänden. Die Förderung lasse sich mehr oder weniger in vier Schwerpunkte aufteilen: „Existenzgründung, Betriebsübernahme, Unternehmensansiedlung“, „Innovation, moderne Technologien, Technologietransfer“, „Beschäftigung, Qualifizierung“, „Export, Internationalisierung“.

Die Texte bestimmter Förderprogramme ähnelten sich sehr.

Eine weitere Gemeinsamkeit liege darin, dass alle Länder und Regionen auf die gleichen finanziellen Förderinstrumente zurückgriffen. Die Förderung beschränke sich jedoch nicht nur auf finanzielle Zuwendungen, sondern finde auch durch öffentliche Dienstleistungen und in einem speziellen Fall durch den Abbau administrativer Hürden statt.

3.1.4. Unterschiedliche Fördermethoden und -modelle

Frankreich und Katalonien arbeiteten sehr stark mit finanziellen Anreizen. Die Schweiz dagegen konzentrierte sich fast ausschließlich auf den Abbau bürokratischer Hemmnisse. Eine dritte Gruppe – zum Beispiel Wales oder der Kanton St. Gallen – setze verstärkt auf Infrastrukturdienstleistungen. In gewisser Weise sei Letzteres auch in den deutschen Bundesländern gewährleistet. Dort hätten Beratung und Information große Bedeutung.

Dafür, wie die staatliche Mittelstandsförderung die Unternehmen anspreche, existierten verschiedene Ansätze, die sich auf die Modelle „Zentrale Zuständigkeit“ und „Parallelstrukturen“ sowie das Servicemodell charakterisieren ließen. Keines dieser Modelle trete allerdings irgendwo in Reinform auf.

Unter das Modell „Zentrale Zuständigkeit“ fielen die französischen Regionen und eventuell Österreich. Dort sei in der Regel ein Ressort zentral für die Gestaltung der Wirtschaftsförderung zuständig. Die Informationen über die Fördermöglichkeiten seien teilweise sehr ausführlich. Die Unternehmen würden aber nicht unbedingt offensiv umworben. Die Förderprogramme hätten daneben einen vielfältigen Charakter. Häufig erfolge die finanzielle Abwicklung über eine staatliche Bank, eine beauftragte Bank oder ein Tochterunternehmen davon.

Anfragen, die sie nach Frankreich gerichtet habe, seien allerdings nicht beantwortet worden. Dies stelle vielleicht einen einzelnen Eindruck dar, könne aber auch einen kleinen Hinweis darauf bedeuten, dass das Modell „Zentrale Zuständigkeit“ nicht besonders kommunikationsfreundlich sei.

Das Modell „Parallelstrukturen“ besitze in Deutschland bei der Wirtschaftsförderung weite Verbreitung. Es zeichne sich durch eine sehr differenzierte Förderpolitik aus. Diese habe zur Entstehung eines engmaschigen Netzes von Organisationen geführt, die sich um die Belange der mittelständischen Wirtschaft kümmerten. Das Beratungsangebot sei sehr differenziert, erscheine jedoch auf den ersten Blick sehr unübersichtlich.

Für Konzeptionen und das operative Geschäft herrschten unterschiedliche Zuständigkeiten. Die finanzielle Förderung werde oft über eine staatliche Bank und deren Töchter abgewickelt. Letztere seien auf Grund neuer Anforderungen offensichtlich in allen Bundesländern entstanden. Dadurch sinke die Übersichtlichkeit sehr stark. Die Vernetzung der einzelnen Akteure und Zuständigkeiten sei dagegen mehr oder weniger gut gelöst.

In Bayern existiere eine thematische Bündelung in verschiedene Offensiven. Rheinland-Pfalz wiederum verfüge über eine gemeinsame Informationsplattform, durch die die Parallelstrukturen übersichtlicher gestaltet werden sollten.

Beim Servicemodell schließlich bestehe eine Behörde oder Agentur, die Ansprechpartner für in- und ausländische Firmen sei und, zumindest in Katalonien, aktiv auf die Unternehmen zugehe. Das Angebot im Rahmen dieses Modells sei vom Nutzer her konzipiert. Über allem scheine die Frage zu stehen, welche Unterstützung Firmen benötigten, um sich in dem betreffenden Land oder der Region anzusiedeln bzw. dort zu bleiben. Anfragen nach Katalonien zum Beispiel seien innerhalb von zwei Tagen auf Deutsch beantwortet worden.

Als Motivation für Firmen, in das jeweilige Land bzw. die Region zu kommen oder dort zu investieren, diene entweder, wie in Katalonien, eine vielfältige finanzielle Förderung oder ein vielfältiges Serviceangebot. Letzteres sei in Wales und im Kanton St. Gallen realisiert. Dort unterstütze eine zentrale Institution ansiedlungs- oder gründungswillige Unternehmen bei der Suche nach Gewerbeimmobilien, Kooperationspartnern oder geeigneten Arbeitskräften.

Bei genauerer Betrachtung lasse sich feststellen, dass hinter der Oberfläche auch die ganzen Vernetzungen vorhanden seien. Es werde aber – in unterschiedlich starker Form – versucht, einer Firma die Ansiedlung in der betreffenden Region leicht zu machen und Wege zu verkürzen.

Das Bundesland Vorarlberg greife auf alle Programme, die der Bund anbiete, zurück, habe jedoch einen Bürgerservice im Internet eingerichtet. Über diesen Weg ließen sich auch alle erforderlichen Antragsformulare beschaffen. Dadurch werde einerseits eine Verbindung zu dem Modell „Zentrale Zuständigkeit“ hergestellt, in das sie den Bund (Österreich) eingeordnet habe, andererseits aber auch der Eindruck einer guten Betreuung vermittelt.

Jedes der drei Modelle habe sich auf Grund lokaler Gegebenheiten entwickelt und besitze seine Berechtigung. Von dem einen fühle sich der Unternehmer jedoch eher angesprochen als von einem anderen, bei dem es schwieriger sei, in den Genuss von Fördermitteln zu gelangen oder sich niederzulassen.

Im Rahmen der OECD befasse sich eine Arbeitsgruppe mit der Förderpolitik für kleine und mittlere Unternehmen. Dieses Gremium bemühe sich auch Richtlinien für eine evaluierbare Mittelstandsförderungspolitik aufzustellen.

Baden-Württemberg würde sie dem Modell „Parallelstrukturen“ zuordnen. Es bestünden aber immer wieder Ansätze in Richtung Servicemodell. Fraglich sei allerdings, ob es die föderale Struktur sowie die Zuständigkeiten von Kammern und

Verbänden zulasse, dass sich in Baden-Württemberg das Servicemodell überhaupt einvernehmlich realisieren lasse.

3.1.5. Fazit

In BW hat sich – ursprünglich vom Modell „Zentrale Zuständigkeit“ durch das LGA herkommend (Kammern sind nach dem LGA entstanden und waren ursprünglich dem LGA hierarchisch untergeordnet) – ein Modell der Parallelstrukturen entwickelt. Ansatzpunkte zum Servicemodell sind vorhanden. Notwendig erscheint eine verstärkte Koordinierung der mittelstandsfördernden Institutionen, Prozess- und Serviceoptimierung. Diese könnte verstärkt durch ein landesweites Servicenetzwerk von Kammern, Wirtschaftsförderung etc. mit zentraler Anlauf-/Lotsenstelle und Koordination durch das LGA ausgebaut werden. Voraussetzung dafür ist eine kundenorientierte Weiterentwicklung der Institutionen (LGA, Kammern, Wirtschaftsförderung) und ihrer Organisationsstrukturen sowie eine gemeinsame Vernetzung in einem organisatorischen und informationstechnischen Netzwerk mit gemeinsamer Präsentation als „Service-Netzwerk Mittelstand“ nach außen (z. B. Förderverein/Verbundmodell mit Kompetenz/Call-Center „Mittelstand“ beim LGA mit Direktverbindungen zu allen beteiligten Institutionen, vgl. auch Ansätze in NRW).

4. Landwirtschaftsförderung

4.1. Landwirtschaftsförderung in Baden-Württemberg (Ministerium Ländlicher Raum, vgl. auch Stellungnahme des MLR zum Untersuchungsauftrag der Enquetekommission)

Die Förderprogramme der Europäischen Union im Bereich der Investitionsförderung landwirtschaftlicher Unternehmen werden in Baden-Württemberg durch Bereitstellung entsprechender Landesmittel vollständig ausgeschöpft. Sie finden ihren Niederschlag z. B. im Agrar-Investitionsförderungsprogramm und im Regionalprogramm.

Die Rahmenbedingungen zwingen die landwirtschaftlichen Unternehmen zu einer Senkung der Produktionskosten. Hierzu sind erhebliche Investitionen erforderlich, die sich vielfach in der Größenordnung von 0,5 bis 1,5 Mio DM je Unternehmen bewegen. Um die finanzielle Belastung in eine ökonomisch vernünftige Beziehung zu tendenziell sinkenden Erzeugerpreisen zu bringen, fördert das Land zusammen mit Bund und EU (Gemeinschaftsaufgabe zur Verbesserung der Agrarstruktur und des Küstenschutzes) Investitionsvorhaben mit zinsverbilligten Darlehen. Jährlich werden ca. 100 Mio DM Fördermittel eingesetzt, um leistungsstarke zukunftsfähige Betriebe zu entwickeln. Dadurch werden – überwiegend im ländlichen Raum – Investitionen in Höhe von ca. 400 Mio DM ausgelöst.

Für die besondere Berücksichtigung ökologischer Kriterien bei der Landbewirtschaftung sind die Betriebe auf staatliche Unterstützung angewiesen. Der baden-württembergische Marktentlastungs- und Kulturlandschaftsausgleich (MEKA) gilt dabei – nach Auskunft des MLR – europaweit als positives Beispiel für Agrar-Umweltprogramme. Die Maßnahmen des MEKA seien vielseitig. So würden z. B. die ökologischen Leistungen der extensiven Nutzung von Agrar- und Grünland ausgeglichen, aber auch der Streuobstbau, besonders geschützte Biotope und bedrohte Nutztierassen sollten mit Hilfe des MEKA erhalten werden. Die Aufstockung des Programms wurde 1999 beschlossen. Dabei wurden zusätzliche, neue Maßnahmen, wie z. B. „umweltbewusstes Betriebsmanagement“, eingeführt.

Mit der Schutzgebiets- und Ausgleichsverordnung für Wasserschutzgebiete (SchALVO) habe Baden-Württemberg als erstes Bundesland ein umfassendes Programm zum Grundwasserschutz eingeführt (1988). In der anstehenden Novellierung werden die seit der Einführung gewonnenen Erfahrungen und Erkenntnisse eingearbeitet.

MEKA und SchALVO seien Programme, die nach dem Prinzip „Leistung für Gegenleistung“ funktionierten. Landwirte, die ökologische Leistung für die Allgemeinheit brächten, die über die ordnungsgemäße Landbewirtschaftung hinausgehen, erhielten für diese Leistung einen Ausgleich.

Ein wichtiges Förderprogramm sei die Ausgleichszulage für benachteiligte Gebiete. Die Finanzierung erfolge im Rahmen der „Gemeinschaftsaufgabe zur Verbesserung der Agrarstruktur und des Küstenschutzes“. Das Ziel der Ausgleichszulage sei, die Nachteile der landwirtschaftlichen Produktion in den von Natur aus benachteiligten Regionen (z. B. niedrige Erträge, schwierige maschinelle Bewirtschaftung wegen starker Hangneigung) wenigstens teilweise auszugleichen.

Ohne Ausgleichszulage und MEKA gäbe es in vielen Gebieten des Schwarzwaldes keine landwirtschaftliche Produktion mehr. Doch gerade dort werde von Seiten des Natur- und Umweltschutzes, vor allem aber von Seiten der Tourismusbranche, immer wieder betont, wie wichtig die Offenhaltung der Täler sei. Ohne Landwirtschaft würde der Trend zur Aufforstung (gelenkt und ungelenkt) stark zunehmen, der Reiz der Landschaft ginge verloren.

Existenzgründungen würden sehr restriktiv gefördert, um den Strukturwandel in der Landwirtschaft nicht zu erschweren. Dies solle so fortgeführt werden. Die Nachfrage nach Förderung sei vor allem deshalb sehr gering, weil zum Aufbau einer Existenz gerade im Bereich der Landwirtschaft ein unverhältnismäßig hoher Kapitalbedarf erforderlich und der Wettbewerb außerordentlich stark sei.

Die Betriebsübernahme oder -übergabe erfolge in der Regel im Generationswechsel. Dabei könne qualifizierten jungen Landwirten als Starthilfe zusätzlich zur Investitionsförderung eine Prämie in Höhe von 28 500 DM gewährt werden.

Das Ministerium Ländlicher Raum sei bestrebt, die Bildung leistungsfähiger Betriebsformen zu unterstützen und fördere Kooperationen im Zusammenhang mit größeren Investitionen – zusätzlich zu den üblichen Konditionen der Agrar-Investitionsförderung – mit einem Zuschuss von 10 000 DM pro Mitgliedsbetrieb.

Die baden-württembergische Landesregierung fördere mit Mitteln aus der Gemeinschaftsaufgabe und der Europäischen Union bei Unternehmen der ersten Vermarktungs- und Verarbeitungsstufe Investitionen zur Marktstrukturverbesserung für landwirtschaftliche Erzeugnisse.

Agraretat Baden-Württemberg			
	1999	2000	2001
in Millionen DM			
Gesamtausgaben	1 743,4	1 916,8	1 827,3
Die wichtigsten Einzelposten (ohne Personal)			
MEKA *	170,0	170,0	170,0
Gemeinschaftsaufgabe	230,0	250,0	250,0
Entwicklungsprogramm Ländl. Raum	75,0	120,0	125,0
Ausgleich nach SchALVO	120,5	123,0	128,0
Regionalprogramm	32,0	33,0	33,0
Naturschutz und Landschaftspflege (Vertragsnaturschutz)	20,6	20,6	20,5
Summe:	648,1	716,6	726,5
* zuzügl. 30 Mio. Ausgabenreste			

Insgesamt wurden 1999 624 Mio. DM Finanzhilfen zur Unterstützung der Landwirtschaft und ländlichen Räume in BW eingesetzt, das sind 40 % aller Finanzhilfen des Landes (vgl. auch Bericht über die Finanzhilfen des Landes BW 1997–1999 Drs. 12/4390)

4.2. Agrarpolitische Ansatzpunkte des Landes zur Förderung des landwirtschaftlichen Strukturwandels (FH Nürtingen, Prof. Kappelmann)

Neben den von der Bundesrepublik Deutschland und der EU durchgeführten Entwicklungsmaßnahmen für den ländlichen Raum werden auch auf Länderebene verschiedene Programme angeboten. Die Strukturpolitik im ländlichen Raum der Bundesrepublik gliedert sich in einen agrarischen und einen gewerblichen

Bereich. Grundlagen der Förderung bilden im agrarischen Bereich die „Gemeinschaftsaufgabe Verbesserung der Agrarstruktur (GAK) und des Küstenschutzes“ und im gewerblichen Bereich die „Gemeinschaftsaufgabe Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“. Zur GAK gehören die einzelbetriebliche Investitionsförderung (25 % der Mittel), die Ausgleichszulage für benachteiligte Gebiete sowie Maßnahmen der Dorferneuerung, der Flurbereinigung und der agrarstrukturellen Entwicklungsplanung. Zusammen mit Landesmitteln wurden 1997 ca. 3,134 Mrd. DM für die Maßnahmen der GAK ausgegeben.

In der EU werden die Entwicklungsmaßnahmen auf der Grundlage eines verbindlichen Gemeinschaftsrahmens durchgeführt und über die EU-Strukturfonds (EAGFL, Abteilung Ausrichtung) sowie den Kohäsionsfonds kofinanziert. Die Förderung der Landwirtschaft und der ländlichen Räume erfolgt über drei Ziele, von denen für Baden-Württemberg vor allem die Ziel 5b-Förderung für ländliche Gebiete mit Entwicklungsproblemen von Bedeutung ist. Diese Maßnahme wird in den Landkreisen Hohenlohe, Oberschwaben und Sigmaringen durchgeführt.

Ziel der baden-württembergischen Agrarpolitik soll es sein, die historisch bedingten Strukturdefizite, sowohl in der landwirtschaftlichen Produktion als auch in der Vermarktung landwirtschaftlicher Produkte, durch geeignete Fördermaßnahmen zu verbessern. Der Spielraum der Landesagrarpolitik ist dabei durch die Vorgaben der Wettbewerbsneutralität im Rahmen der gemeinsamen europäischen Agrarpolitik eingeschränkt. Dabei ist zu beachten, dass die Strukturnachteile der Landwirtschaft in Baden-Württemberg im deutschen und im europäischen Vergleich nur durch einen forcierten Strukturwandel abgebaut werden können. Die zukünftig wettbewerbsfähigen Betriebe in Baden-Württemberg sollten daher auch indirekt dadurch gestützt werden, indem durch die Agrarpolitik eine finanziell unterstützende Aufgabe von Betrieben in Erwägung gezogen wird.

Im Einzelnen ergeben sich – nach Angaben von Prof. Kappelmann – für die Landesagrarpolitik folgenden Ansatzpunkte für Empfehlungen:

- Die Flurbereinigung als Gemeinschaftsaufgabe zur Verbesserung der Flächennutzungsstruktur: Es wurde dabei herausgestellt, dass die Flächenstruktur in Baden-Württemberg im Vergleich zu anderen Ländern bedingt durch die Realteilung sehr ungünstig sei und daher diese Maßnahme auch zukünftig finanziell gefördert werden sollte. Dabei sei jedoch zu bedenken, dass der Einkommensvorteil für die Bewirtschafter der Flächen relativ gering sei, da ein Teil der Kosten übernommen werden müsste. Ein florierender Pachtmarkt in Verbindung mit einem freiwilligen Landtausch habe mit erheblich geringeren Kosten ebenfalls eine Verbesserung der Flächennutzungsstruktur zur Folge.
- Die Investitionsförderung unter den Rahmenbedingungen der EU-Agrarpolitik zur Verbesserung der Bestandsgrößen in der Tierhaltung. Bei den Förderbedingungen sei kritisch anzumerken, dass durch die Begrenzung beim Kapazitätsaufbau die heute möglichen Kostenersparnisse bei den Fixkosten pro Stallplatz nicht realisiert werden könnten. Aus Sicht der geförderten Betriebe sei häufig mit der Investition, z. B. in der Milchviehhaltung der Bau eines Boxenlaufstalls, eine Arbeitserleichterung gegeben. Die Ausnutzung von Kostendegressionen ist i. a. durch die Begrenzung der Kapazitäten nicht möglich. In diesem Zusammenhang müsse darauf hingewiesen werden, dass der Landwirtschaft in Baden-Württemberg durch die Genehmigungsverfahren bei Neubauten im Vergleich zu anderen Ländern zusätzliche Kosten entstünden. Seitens der Landesregierung sollte daher geprüft werden, ob nicht durch Verwaltungsvereinfachungen die Landwirtschaft von Kosten entlastet werden könnte.
- Die Förderung der Vermarktung stellt eine weitere Säule der Landesagrarpolitik dar. Die Vorteilhaftigkeit dieser Maßnahme aus Sicht der Landwirtschaft müsse daran beurteilt werden, ob sich durch den Einsatz öffentlicher Mittel zur Förderung der Vermarktung die Einkommenssituation der Betriebe verbessere. Dies wäre nur dann der Fall, wenn sich dadurch für einheimische Produkte am Markt höhere Preise erzielen ließen. Auf Grund des preisbewussten Einkaufsverhaltens der Verbraucher und des harten Wettbewerbs im Lebensmittelhandel dürfte jedoch der Preisspielraum nach oben für einheimische Produkte sehr gering sein.
- Die tragenden Elemente der Landesagrarpolitik zur Einkommensstützung der Landwirtschaft seien zukünftig noch verstärkt die Umweltprogramme (z. B.

MEKA). Diese sollten nach Möglichkeit auf freiwilliger Basis konzipiert werden. Dies würde bedeuten, dass seitens der Landesagrarpolitik Angebote zur Finanzierung von Umweltleistungen der Landwirtschaft unterbreitet werden sollten (z. B. Vertragsnaturschutz). Die landwirtschaftlichen Betriebe könnten dann selbst entscheiden, ob sie bestimmte Einschränkungen bei der Bewirtschaftung vornehmen wollten und dafür nach bestimmten Kriterien finanziell entschädigt würden. Unter Haushaltsaspekten hätten die Umweltprogramme derzeit den Vorteil, dass die EU eine Kofinanzierung übernehme. Vor diesem Hintergrund sei es für die einheimische Landwirtschaft sinnvoll, die Mittel für die Wasserschutzgebiete in das MEKA-Programm umzuschichten. Angesichts der finanziellen Restriktionen bei den öffentlichen Haushalten erhöhe sich durch diese Umschichtung der finanzielle Spielraum des Landes zur Unterstützung der Landwirtschaft.

Die Umweltprogramme sollten möglichst wettbewerbsneutral ausgestaltet werden. Aus Sicht der Landwirtschaft bedeute eine Überkompensation zunächst einen Einkommensvorteil, da in diesem Fall der Einkommensausgleich höher sei als die im Vergleich zu den aus den Beschränkungen resultierenden Einkommenseinbußen. Diese Überkompensationen (Mitnahmeeffekte) gebe es bisher teilweise bereits beim Wasserschutz und beim MEKA. In diesen Fällen beobachte man, dass Überkompensationen zu einer Erhöhung der Pachtpreise führten. Die Bewirtschafter der Flächen hätten von diesen indirekt über die Umweltprogramme gewährten Einkommensstützungen kaum Vorteile, sondern transferierten diese Gelder über die Pachtpreise an die Eigentümer der Flächen. Außerdem sei vor dem Hintergrund der beginnenden WTO-Verhandlungen zu beachten, dass jedes Land die Landwirtschaft für Umweltleistungen finanziell entschädigen könne. Diese Ausgleichszahlungen dürften allerdings den internationalen Wettbewerb nicht beeinflussen.

- Zu der notwendigen Reform der europäischen Agrarpolitik: Die derzeitigen Maßnahmen zur Einkommensstützung seien im Wesentlichen geprägt durch Flächen- und Tierprämien, die an die Produktion gekoppelt seien.

Daraus ergäben sich folgende Nachteile für die Bewirtschafter der Betriebe:

Kleinere Betriebe würden in der Produktion gehalten, da diese nur auf diese Weise ihren Prämienanspruch sichern können. Damit würden viele Betriebe gezwungen die Landwirtschaft bis zum 65. Lebensjahr zu betreiben, da ihnen alternativ keine Einkommensmöglichkeiten über einen vorzeitigen Rentenanspruch angeboten würden. Der notwendige Strukturwandel könnte durch entsprechende Angebote einer Verrentung der bestehenden Prämienansprüche wesentlich humaner sozial abgedeckt werden.

Im Falle einer Verpachtung würden die produktionsabhängigen Prämien in die Verhandlungen um die Höhe des Pachtpreises einbezogen. Die Bewirtschafter von Pachtflächen übertrügen die für sie vorgesehenen Einkommensstützungen über den Pachtpreis an die Eigentümer. Dieser Sachverhalt sei besonders problematisch, da heute bereits die zukünftig wettbewerbsfähigen Betriebe einen Pachtflächenanteil von über 80 % aufwiesen. Diese Betriebe würden mit erheblichen Kosten belastet, in ihrer Entwicklung durch das knappe Angebot an Flächen behindert und damit im zunehmenden Wettbewerb geschwächt.

Die logische Folge aus diesen Fehlentwicklungen wäre die Entkopplung der Prämien von der Produktion. Dies würde bedeuten, dass beispielsweise der heutige Prämienanspruch der Betriebe auf der Grundlage der Flächen- und Tierprämien festgeschrieben werde. Die zukünftige Zupacht oder Verpachtung hätte dann keinen Einfluss mehr auf die Prämienhöhe des Betriebes. Damit wäre der Transfer der Prämien über die Pachtpreise an die Bodeneigentümer unterbunden und von den Prämien würden ausschließlich die Bewirtschafter der Betriebe profitieren. Durch eine derartige Entkopplung der Prämien von der Flächenausstattung der Betriebe könnten nach Anpassung der Pachtpreise die Einkommen der landwirtschaftlichen Betriebe steigen. Gleichzeitig müsste für aufgabewillige Betriebe die Möglichkeit der Verrentung der Prämien gegeben sein.

Durch die Entkopplung der Prämien von der Produktion ergäben sich im Vergleich zur derzeitigen Regelung folgende Vorteile für die Bewirtschafter landwirtschaftlicher Betriebe:

- Aufgabewillige Betriebe müssten nicht länger ihre Flächen bewirtschaften, um ihren Prämienanspruch zu sichern. Damit könnten Betriebe freiwillig vor dem 65. Lebensjahr die Bewirtschaftung aufgeben, da ihnen durch die Verrentung des Prämienanspruchs eine Einkommensalternative geboten werde. Die Betriebsaufgabe ließe sich damit für viele Familien wesentlich humaner gestalten.
- Im Falle der Verpachtung gingen die Prämien nicht mehr in die Verhandlungen über die Höhe der Pachtpreise ein. Die für die Bewirtschafter vorgesehene Einkommensstützung würde voll den Betrieben zugute kommen. Das Angebot an Pachtflächen würde steigen bei stark sinkenden Pachtpreisen. Die zukünftig wettbewerbsfähigen Betriebe mit hohen Pachtflächenanteilen würde eine erhebliche Kostenentlastung erfahren und werden damit im Wettbewerb gestärkt.

Vor dem Hintergrund der ungünstigen Strukturen der Landwirtschaft in Baden-Württemberg wäre aus den oben genannten Gründen eine Entkopplung der Prämien von der Produktion für dieses Bundesland im europäischen Vergleich besonders vorteilhaft. Es sei daher der Landesregierung zu empfehlen, Vorstöße auf nationaler und europäischer Ebene vorzunehmen. Dabei werde nicht verkannt, dass dieser Ansatz schwierig sei, da letztlich die Entscheidungen über eine Reform des derzeitigen Prämiensystems auf europäischer Ebene getroffen werden müssten.

Fazit: Gestaltungsspielraum und zentrale Säule der Landespolitik sah Kappelmann im Wesentlichen nur bei den Umweltprogrammen. Flurbereinigung und Investitionsförderung seien im Effekt vernachlässigbar, eine Bündelung der Förderung und die Einbeziehung von SchALVO in MEKA sinnvoll. Ausgleichszahlungen dürften nicht den Wettbewerb verzerren. Ein Problem bestehe auch darin, dass Einkommensstützungen letztlich einen Transfer zum Eigentümer bedeuteten.

Kappelmann empfahl daher den Abbau der Preisstützungen, die Umgestaltung der Prämien zu produktionsunabhängigen Betriebsprämien mit zeitlich degressiver Gestaltung und Anreize zur Betriebsaufgabe durch Verrentung. Die politische Koordinationsaufgabe bestehe darin, Akzeptanz für den geordneten Rückzug zu schaffen und Angebote an die Bauern zu machen. Die Entscheidung zur Weiterführung oder Aufgabe des Betriebs bleibe letztlich bei den Landwirten.

4.3. Ökolandbau – Auswirkungen der derzeitigen Förderpolitik und resultierende Handlungsbedarfe/Empfehlungen

Generell läßt sich – nach Auskunft von Prof. Elers – sagen, dass dort, wo es eine ausgeprägte Förderung des Ökologischen Landbaus gibt, dieser exponentiell zugenommen hat. Die besten Beispiele hierfür sind Österreich, die Schweiz und Dänemark. Insbesondere in Österreich und der Schweiz hat die Zahl der Biobetriebe stark zugenommen, nachdem einerseits eine nennenswerte staatliche Förderung der Umstellung auf Biolandbau und der Beibehaltung dieser Wirtschaftsweise ausgelobt wurde (eine Förderung, die sich in ihrer Höhe deutlich von anderen Fördermaßnahmen unterscheidet), so dass beide Länder inzwischen mit 7–9% Anteil Biobetriebe an der landwirtschaftlichen Fläche im europäischen Raum an vorderster Stelle stehen. Für die Bundesrepublik gilt dieses in ähnlicher Weise (Hamm 1997). In den Bundesländern in denen der Abstand zwischen der Förderung des Ökologischen Landbaus und der anderer landwirtschaftlicher Produktionsverfahren eine nennenswerte Höhe erreicht, ist die Bedeutung des Ökologischen Landbaus erheblich größer. Am höchsten ist die Bedeutung des Ökologischen Landbaus dort geworden, wo nur dieses Produktionsverfahren gefördert wurde, wie z. B. Mecklenburg-Vorpommern (Hamm 1997). In Baden-Württemberg war im MEKA I der Abstand zwischen der Förderung des Ökologischen Landbaus und der anderer landwirtschaftlicher Produktion nicht sehr hoch, was keinen besonderen Anreiz zur Umstellung darstellt. Im MEKA II ist dieses etwas verbessert worden. Da z. B. in den MEKA II A Förderungen sogar Dinge gefördert werden, die jeder Landwirt eigentlich von Gesetzes wegen verpflichtet wäre zu tun, bleibe der Anreiz zur Umstellung relativ gering.

Die Förderung des Ökologischen Landbaus und zwar sowohl die bisherige Förderung als auch die aktuelle Förderung ist – nach Angaben von Prof. Elers – in allen

an Baden-Württemberg angrenzenden Bundesländer erheblich besser ausgestattet als in Baden-Württemberg selber. Das führe zu Wettbewerbsverzerrungen.

Ziel sollte eine Harmonisierung der Förderung des Ökologischen Landbaus bundesweit sein, da alle Kleinstaaterei zu Wettbewerbsverzerrungen führe.

Aus der Grenznähe Baden-Württembergs besonders zur Schweiz und zu Österreich ergibt sich das Problem des ungleichen Wettbewerbs, da die Förderung des Bioanbaus und der Forschung für den Bioanbau (siehe Forschungsinstitut für Ökologischen Landbau der Schweiz) in der Schweiz und Österreich erheblich besser sind als in Baden-Württemberg. Dadurch haben die entsprechenden Erzeuger einen Wettbewerbsvorteil, der Druck auf die heimischen Betriebe ausübt. An den Grenzen zu Frankreich ist das Verhältnis eher umgekehrt.

4.4. Entwicklungsprogramm ländlicher Raum

Bei diesem Programm wirken Landratsamt, Regierungspräsidium (bzw. LFL) und Ministerium Ländlicher Raum zusammen. Der Verfahrensgang von der Antragstellung des Betriebs bei der Gemeinde bis zur Programmumschreibung des MLR ist nach Auskunft des Landrats von Breisgau/Hochschwarzwald langwierig und unbefriedigend. In Abstimmung mit dem ELR-Koordinierungsausschuss seien dem MLR verschiedene Vorschläge zur Verfahrensstraffung unterbreitet worden. Daneben würden im Vorfeld des Anlaufs des ELR-Jahresprogramms die Gemeinden und oft auch Einzelbetriebe (zuletzt bei einer Firmeninformationsveranstaltung in Staufen) zur ELR-Antragstellung beraten, um wenigstens von dieser Seite Verzögerungen und Probleme zu minimieren.

Mit dem ELR sollen vor allem „ländlich geprägte Orte“ in die Lage versetzt werden, auf der Grundlage ihrer Entwicklungsüberlegungen strukturverbessernde Maßnahmen zu verwirklichen. Dieser strukturelle Ansatz unterscheidet das ELR von Förderprogrammen der einzelbetrieblichen Wirtschaftsförderung. Erster Ansprechpartner für das ELR als kommunales Entwicklungsprogramm ist die Gemeinde. Aufbauend auf einem strukturellen Gesamtkonzept der Gemeinde werden von ihr die einzelnen strukturverbessernden Maßnahmen nach Prioritäten geordnet und in dieses strukturelle Gesamtkonzept eingebettet. Dabei werden die Einzelmaßnahmen in ihrer Bedeutung, Auswirkung und Dringlichkeit begründet und die Finanzierbarkeit dargelegt. Die Auswahl der Orte und Projekte erfolgt in einem Wettbewerb der besten Ideen. Je schwerwiegender die strukturellen Mängel, je schlüssiger und realistischer das Entwicklungskonzept und die geplanten strukturverbessernden Maßnahmen sind, desto größer ist die Chance zur Programmaufnahme.

Da das beantragte Fördervolumen im ELR die zur Verfügung stehenden Mittel um ein Vielfaches übersteige, sei eine Prioritätenbildung notwendig, die sich an den voraussichtlichen strukturellen Auswirkungen eines Vorhabens orientiere. Die Beurteilung und die Auswahl der jeweiligen Orte und Projekte erfolge in einem mehrstufigen Verfahren mit einem Koordinierungsausschuss beim Landratsamt, den Bewilligungsstellen auf der Ebene der Regierungspräsidien sowie dem MLR. Mit diesem Verfahren könne den strukturellen Aspekten ausreichend Rechnung getragen werden, so das MLR.

Vielfach plädiert wurde für einen verstärkten Ausbau der ganzheitlich strukturierten Plenum-Projekte in ganz Baden-Württemberg sowie eine stärkere Vernetzung von Naturschutzprojekten, Landwirtschaft und Tourismus.

Für das Projekt „Plenum“ ist – nach Auskunft – eine Mittelerrhöhung für die Haushaltsjahre 2000/2001 nicht erfolgt.

4.5. Synopse des Ministeriums Ländlicher Raum „Landwirtschaftsförderung in anderen Bundesländern und den Partnerregionen“ (Ministerium Ländlicher Raum, Herr Dr. Hertäg)

Bei der landwirtschaftlichen Förderung spiele der Standortfaktor als solcher keine Rolle, da die landwirtschaftliche Produktion flächengebunden sei. Die Förderung von Landwirtschaft und Wirtschaft unterscheide sich auch zum Teil, was Struktur und Ziele anbelange.

Inzwischen hätten sich nicht nur in den Bundesländern, sondern auch in den benachbarten Staaten und in den Partnerregionen – zumindest in Katalonien –

besondere Förderprogramme durchgesetzt, mit denen nicht beabsichtigt werde, die Produktivität oder die Wirtschaftlichkeit zu erhöhen. Sie sollten vielmehr bestimmte Anreize für eine besonders ökologisch ausgerichtete landwirtschaftliche Produktion setzen.

Investitionsförderung im landwirtschaftlichen Bereich verfolge im Grunde zwei Ziele: Sie solle landwirtschaftlichen Betrieben ermöglichen, Investitionen zu tätigen, um strukturelle Verbesserungen zu erzielen und gleichzeitig technische Innovationen aufzunehmen.

Ein Spezifikum der landwirtschaftlichen Förderung stelle die Ausgleichszulage für benachteiligte Gebiete dar. In Baden-Württemberg zählten 60 % der landwirtschaftlichen Fläche zu den benachteiligten Gebieten. Insofern sei die angesprochene Ausgleichszulage wichtig. Damit solle die Landwirtschaft in diesen Gebieten gehalten werden.

Eine andere Besonderheit sei die Absatzförderung, die erst in den letzten Jahren Fuß gefasst habe. Mittlerweile werde in fast allen Ländern der Absatz heimischer Produkte gefördert. Das Ziel bestehe darin, bestimmte Qualitätsmerkmale hervorzuheben und dafür zu werben.

Ferner werde durchweg Technologieförderung betrieben. Jedes Land führe gewisse praxisorientierte Versuche durch, die wiederum in die staatlich geförderte Beratung und Ausbildung eingingen.

5. Projektauftrag des Instituts für Mittelstandsforschung (ifm) „Novellierungsvorschläge zur Mittelstandsförderung“, (Dr. Ralph Ganter, Geschäftsführer Institut für Mittelstandsforschung Univ. Mannheim (ifm) – vgl. Synopse und Dokumente)

Das ifm hat vorliegende Vorschläge aus verschiedenen Gremien auf EU, Bundes- und Länderebene systematisch aufgelistet. Grundlage bildeten Stellungnahmen aus Gremien, Verbänden, Parteien und Landtagsdokumenten. Dabei fand eine Beschränkung auf neuere Vorschläge statt. Die Synopse kann daher keinen Anspruch auf Vollständigkeit erheben. Ein strukturierender Auszug wurde von Geschäftsführer Dr. Ralph Ganter der Kommission präsentiert.

Auswahl von Änderungsvorschläge zur Mittelstandsförderung

5.1. Fördervolumen

- Es wird sowohl die Ausweitung als auch die Einschränkung des Gesamtvolumens empfohlen.

5.2. Grundsätzliche Organisation der Förderpolitik

- Festlegung von allgemein verbindlichen Leitlinien für die Förderpolitik für alle Gebietskörperschaften (Zielhierarchie, Fördertatbestände, Adressaten).
- Festlegung der Förderkompetenzen (Verordnungs- und Verwaltungskompetenz, Kostenträger); Bestimmung von Kooperation und Arbeitsteilung zwischen den Gebietskörperschaften (unter Einschluss der EU); Verhinderung paralleler Förderstrukturen.
- Koordinierung der mittelstandsfördernden Institutionen des Landes (LGA, GWZ, Steinbeis-Stiftung).
- Dotationsgarantien (Berechenbarkeit und Kontinuität der Förderpolitik).
- Einrichtung eines generellen Schwerpunktfonds, den die Kammern verwalten.

5.3. Information

- Einrichtung einer zentralen Informationsstelle. Die Information von einer Hochschule der Unternehmen zu einer Bringschuld der Förderverwaltung werden lassen.
- Bessere Besoldung der Vermittlungsdienste der Banken, um deren wirtschaftliches Interesse an der Informierung und Vermittlung zu erhöhen.
- Aktives Werben bei den Banken (und Unternehmensberatern) für die Vermittlung (Vertreterbesuche).

5.4. Abwicklung des Antragsverfahrens

- Vereinfachung und Beschleunigung des Antragsverfahrens.
- Schnelle Genehmigung und Beratung, Inspektion später.

5.5. Generelle Förderung (vgl. auch Kapitel Rahmenbedingungen und Bürokratiebelastungen)

- Steuerentlastung des Mittelstandes.
- Bürokratielastenentschädigungen.
- Mobilisierung von privatem Wagnis- und Risikokapital („Privatisierung“ der Förderung).
- Verbesserung der Zahlungsmoral der öffentlichen Hand.
- Bekämpfung der Schwarzarbeit.
- Bessere Prophylaxe in Bezug auf die KMU-Belastung durch neue Gesetze und Verordnungen: Mittelstands-TÜV ausbauen und intensivieren. Damit auch eine Gestaltung der Arbeitssicherheits-, Arbeitsgesundheits- und Umweltschutzvorschriften, die den KMU angemessener ist.
- KMU-gerechtes Flächennutzungs- und Bauplanungsrecht.
- Rechtliche Voraussetzungen für eine flexiblere Gestaltung der Arbeitsverhältnisse (mehr Unabhängigkeit der KMU von den Tarifvereinbarungen) schaffen.

5.6. Spezielle Fördergebiete

- Bei Existenzgründung mehr Bestandshilfen.
- System der Business Angels ausbauen.
- Frauenförderung verstärken.
- Mehr Förderung von Innovation, High-Tech, Umweltschutz, Tourismus, In- und Auslandsmessen, Existenzgründung, Kooperation, Weiterbildung. Es wird allerdings auch die Überbewertung der Innovationsförderung kritisiert. Der Innovationsbereich ist gesamtwirtschaftlich klein und generiert regelmäßig weniger Arbeitsplätze, als erwartet wird.
- Bessere Vermarktung von Forschungsergebnissen, bessere Patentnutzung, staatliche Vermittlerdienste („Patentmakler“). Einrichtung von Innovationsbörsen.
- Vorrangige Förderung der Marktanalyse und des Marketing.

5.7. Evaluierung

- Regelmäßige und systematische Evaluierung der Programme. Eventuell von vornherein Sunset-Regelungen: Die Fördermaßnahmen laufen automatisch aus (begrenzte Laufzeit); eine Verlängerung oder Neuaufnahme geschieht nur auf Grund von substantiellen Evaluationen.
- Förderprogramme degressiv gestalten

Gesetzliche Sunset-Regelungen für Fördermaßnahmen bestehen nach Auskunft von Dr. Ganter in den USA und wohl auch in Frankreich. Eine gesetzliche Verpflichtung zur Evaluierung entbinde Abgeordnete davon, sich vor dem Wähler unbedingt dafür einsetzen zu müssen, dass bestimmte Fördermaßnahmen fortgesetzt würden.

5.8. Fazit

Eine Vielzahl von Vorschlägen und Gremienvorarbeiten liegt vor. Das zentrale Problem liegt v. a. in der bisher unzureichenden Umsetzung und einem fehlenden Zielvereinbarungskatalog. Daher ist über eine Verbesserung des Umsetzungsprozesses und ein Controllinginstrumentarium zur Kontrolle und Fortschreibung des Umsetzungsprozesses nachzudenken. Erfolgversprechend könnte eine ressortübergreifende Clearing- und Koordinierungsstelle zur Moderation des Prozesses zwischen den Interessen der verschiedenen Ressorts im Sinne des Mittelstandes sein, um mehr Verbindlichkeit zu erreichen. Ansätze hierzu existieren insbesondere in Niedersachsen.

Die Einrichtung eines Mittelstandsfonds wäre im Rahmen der neuen Steuerungsmodelle und dezentraler Budgetierung sowie im Sinne moderner Förderansätze (Vernetzung von Förderprogrammen) eine Chance zu mehr projektorientierter Mittelvergabe und damit gleichzeitig ein ergänzendes flexibles Instrument zur schnellen Reaktion auf aktuelle regionale Bedarfe im Bereich der Mittelstandsförderung.

Überraschend enttäuscht zeigten sich die Verbände über den Umsetzungsstand der Novellierungsvorschläge der in den letzten Jahren eingesetzten Gremien zur Begutachtung der Förderpolitik des Landes („Prüfstandkommission“, Initiativkreis Mittelstand und Handwerk 2000 etc.).

Bereits die Zukunftskommission Wirtschaft 2000 des Landes Baden-Württemberg habe sich im Jahre 1993 mit Strategien zur Sicherung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der baden-württembergischen Wirtschaft befasst und dabei sehr konkrete Handlungsempfehlungen erarbeitet. Der VDMA hat dieses Projekt sehr ernst genommen und anschließend auch ein Controlling bei seinen Mitgliedsfirmen durchgeführt, welche Empfehlungen sie im Bereich Unternehmensorganisation und in den anderen Verantwortungsbereichen durchgeführt hätten. Die habe eine erfolgreiche Umsetzung im Bereich Organisations- und Produktentwicklung etc. der Unternehmen gezeigt.

Enttäuscht hätten sich hingegen die an dem Controlling beteiligten Unternehmen über die mangelnde Umsetzung der Vorschläge der Zukunftskommission gezeigt, die im Verantwortungsbereich des Staates und der Tarifpartner liegen.

6. Mittelstandsförderung aus Sicht der Verbände

6.1. Bedeutung und Ausgestaltung

Wichtigste Aufgabe der Wirtschaftspolitik ist aus Sicht der Verbände die Gestaltung wirtschaftsfreundlicher, verlässlicher und einfacher Rahmenbedingungen.

Mittelstandsfreundliche Auftragsvergabe wurde ebenfalls große Bedeutung beigemessen (vgl. hierzu auch Zwischenbericht der Enquetekommission „Vergabewesen von Land und Kommunen“ Drs. 12/5524): Eine Vergabe in Fachlosen sei notwendig. Eine Verstärkung der Vergabe von Bauleistungen und ein antizyklisches Verhalten bei der Städtebauförderung.

Begriff und Bedeutung des Mittelstands zu schärfen, ein mittelstandsfreundliches Klima und eine ressortübergreifende Kontaktstelle für den Mittelstand zu schaffen schlug SHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Hans-Balthas Klein vor.

Im Hinblick auf die Schwerpunktsetzungen der Mittelstandsförderung wurde empfohlen, die Fördermittel stärker auf Existenzsicherung auszurichten und die Beratungsförderung wieder aufzustocken.

6.1.1. Bund der Selbstständigen (BDS)

Der BDS betont ebenfalls die Bedeutung mittelstandsgerechter Rahmenbedingungen. Unternehmer der KMUs hätten nicht die Mentalität, sich an einen staatlichen Tropf zu hängen.

Notwendig sei eine Verstärkung der Eigenkapitalförderung, auf Grund der geringen Eigenkapitalquote der Klein- und Familienunternehmen. Notwendig sei außerdem eine stärkere Förderung der Betriebsübergabe und bestehender Unternehmen im Verhältnis zur Existenzgründung, sowie eine offensivere Vermarktung der Beratungsförderung, ggf. im Rahmen einer Kampagne.

Wichtig für den Mittelstand ist – aus Sicht des BDS – eine Förderung strukturschwacher Regionen. Es müsse möglich bleiben, dass Klein- und Familienbetriebe in ihren angestammten Regionen angesiedelt bleiben könnten oder sich in Regionen ansiedelten, die als strukturschwach gelten würden. Diese Regionen lebten von florierenden Handwerks- und Gewerbebetrieben.

Nur durch Aufrechterhaltung von Handwerk, Handel und Gastronomie in Familienbetrieben in regional benachteiligten Gebieten könne ein Abzug der jungen Generation verhindert werden. Dies gelte insbesondere auch für den ländlichen Raum.

Hier müssten die nötigen Infrastrukturmaßnahmen geschaffen werden, z. B. im Wohnungsbau, Straßenbau und durch der Erhaltung von Schulen und Bildungseinrichtungen, die Unterstützung örtlicher Vereine usw.

Der BDI fordert dagegen eine Mittelstandspolitik, die nicht nur auf Kleinunternehmen ausgerichtet ist. Diese würde sich ansonsten auf eine Existenzgründungs- und Kleinbetriebspolitik verengen.

Wichtig sei es, den Subventionsabbau voranzubringen. Die beste Wirtschaftsförderung sei Infrastrukturförderung.

Eine Förderung des Mittelstandes mit Geld sei im Vergleich zur Verbesserung der Rahmenbedingungen nur eine Second-Best-Lösung, dringender sei eine Steuerreform, eine Arbeitsmarkt-Reform inklusive der 630-DM-Regelung und die Folgenabschätzung für Gesetze zur Verringerung der Regelungsdichte, so HGF Euba, IHK Südlicher Oberrhein.

6.1.2. Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA)

Die beste Förderung besteht aus Sicht des VDMA:

- a) in der Schaffung verlässlicher Rahmenbedingungen, Abbau von den Mittelstand übermäßig belastenden Regulierungen, z. B. im Umweltbereich und bei Statistiken.
- b) Die seit vielen Jahren angekündigte Unternehmenssteuerreform mit einer deutlichen Nettoentlastung der Unternehmen müsse endlich realisiert werden.
- c) Gegenfinanzierung der Steuerreform durch einen Abbau der konsumtiven Staatsausgaben und der Subventionen. Der VDMA habe bereits vor drei Jahren den Entwurf für ein Subventionsbegrenzungsgesetz vorgelegt (Subventionen nur in begründeten Ausnahmefällen, Subventionen dürfen grundsätzlich nur zeitlich begrenzt gewährt werden und sind degressiv auszugestalten).
- d) Erhaltung der sehr guten wirtschaftsnahen Forschungsinfrastruktur in Baden-Württemberg (kein Abbau von Lehrstühlen unter dem Eindruck eines kurzzeitigen Rückgangs von Studenten in den Technischen Wissenschaften).
- e) Schaffung eines innovativen Klimas, Motivation junger Menschen zum Ergreifen eines technischen Studiums bzw. Berufs und zur Selbständigkeit. Dabei müsse auch die Qualität der schulischen Ausbildung im Hauptschul- und Realschulbereich wieder verbessert werden.

6.1.3. Handlungsempfehlungen Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI)

1. Dort, wo öffentliche Fördermittel zum Einsatz kämen, sollten sie einen vom Marktmechanismus nicht ausgleichbaren Nachteil versuchen zu kompensieren. Sie sollten zeitlich befristet und möglichst degressiv ausgestaltet sein.
2. Die Förderlandschaft in Deutschland sei überbesetzt: Zum einen sei von einer nicht überschaubaren Fülle von nominell dem Mittelstand gewidmeten Programm- und Programmansätzen (ca. 600 Mittelstandsförderprogramme von Bund, Ländern und EU) auszugehen. Zugleich müsse sich der Unternehmer mit einer für ihn nicht auf den ersten Blick erkennbaren Struktur und Kompetenz der fördernden Institution auseinandersetzen.

Für die Industrie dürfte neben dem allgemeinen Zurückschneiden der 600 Programme und einer Erhöhung der Transparenz sowie verbesserten Abstimmung zwischen den verschiedenen Förderebenen besonders wichtig sein, dass zwischen den einzelnen Ländern kein Förderwettbewerb entstehe. Gleichzeitig sei ein an mehreren Standorten in der Bundesrepublik tätiges Industrieunternehmen auf Einheitlichkeit in den Ansätzen angewiesen. Schließlich sollte die EU-Förderung konsequent auf ihren subsidiären Charakter hin überprüft werden. Die zeitlichen, sprachlichen und bürokratischen Barrieren beim Zugang EU-Fördermittel sprächen immer noch für mehr national-staatlichen Zugang zur Mittelstandsförderung, die sich ggf. bei EU-Institutionen refinanzierten (Beispiel Regionalpolitik).

6.2. Grundsätze der Förderung, wichtigste bewährte Förderinstrumente und zukunftsgerichtete Ansätze

6.2.1. Industrie- und Handelskammern (IHKn)

Die IHKn vertreten die Auffassung, dass die beste Mittelstandsförderung in einer Verbesserung der gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen besteht und alle anderen Förderinstrumente nachrangig zu betrachten sind. Dies nicht zuletzt deshalb, weil eine Verbesserung der gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen allen Unternehmen gleichermaßen zugute komme und somit keine branchen- oder unternehmensgrößenspezifische Diskriminierung erfolge und weil der Mittelstand dadurch besonders begünstigt werde, weil er im Regelfall die höchsten Lasten zu tragen habe.

Hilfen für kleine und mittlere Unternehmen zum Ausgleich ihrer größenspezifischen Nachteile sind eine zentrale Aufgabe im Rahmen der Mittelstands- und Wirtschaftsförderung des Landes. Die baden-württembergischen Industrie- und Handelskammern halten in begrenztem Umfang Gewerbeförderungsmaßnahmen zur Verwirklichung wirtschaftspolitischer Ziele und als Nachteilsausgleich kleiner und mittlerer Unternehmen gegenüber Großbetrieben für vertretbar. Die finanzielle Gewerbeförderung könne jedoch kein Ersatz für eine erforderliche Verbesserung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, insbesondere auch auf steuerlichem Gebiet sein, sondern sei vorrangig als Hilfe zur Selbsthilfe zu verstehen.

Kernbereiche der Mittelstandsförderung des Landes sind die Unternehmensberatung, die berufliche Bildung und Qualifizierung, die Forschung und Entwicklung/Technologie und die Erschließung ausländischer Märkte. Mit diesen Förderschwerpunkten sei ein leistungsfähiges Instrumentarium zum Ausgleich betriebsgrößenbedingter Nachteile gegeben. Auch die Programme der einzelbetrieblichen Wirtschaftsförderung des Landes (u. a. Existenzgründungsprogramm, Einsatz moderner Technologien und Innovationsförderung, Regionalförderung, Entwicklungsprogramm ländlicher Raum, Liquiditätshilfeprogramm), die insbesondere kleinen und mittleren Unternehmen zugute kommen sollten, leisteten hierzu einen nicht zu unterschätzenden Beitrag.

Im Rahmen der finanziellen Gewerbeförderung verdiene die Förderung überbetrieblicher Maßnahmen und der wirtschaftlichen Infrastruktur den Vorrang vor der einzelbetrieblichen Förderung, da letztere drohe, den Wettbewerb zu verfälschen und den marktwirtschaftlichen Ausleseprozess zu behindern. Bei der einzelbetrieblichen Förderung selbst sollte der Bereitstellung von Beteiligungskapital und Bürgschaften künftig ein höheres Gewicht gegenüber Zinssubventionen und Zuschüssen eingeräumt werden, da hierdurch reinen Mitnahmeeffekten vorgebeugt werden könne.

Grundsätzlich erscheine bei der einzelbetrieblichen Gewerbeförderung eine Harmonisierung bzw. Zusammenfassung von Bundes- und Landesprogrammen und eine engere Kooperation von Landes- und Bundesförderinstituten sinnvoll. Die Vielzahl der Förderangebote auf Landes- sowie auf Bundesebene beeinträchtige die Transparenz der Mittelstandsförderung. Um die Zahl der Ansprechpartner für Unternehmen wie auch für Hausbanken bei der finanziellen Gewerbeförderung gering zu halten, sollte der Gedanke, die Wirtschaftsförderung gegenüber dem Kunden in eine Hand zu legen, weiterentwickelt werden. Auch eine übersichtliche Darstellung der Förderprogramme durch aussagefähige Broschüren sowie eine Straffung und Vereinfachung der bestehenden Programme könnten ein besseres Verständnis bewirken und ein stärkeres Interesse bei kleinen und mittleren Unternehmen wecken. Hierzu gehöre ebenfalls, dass die Mittlereinrichtungen wie beispielsweise die Industrie- und Handelskammern zeitnah und umfassend über Richtlinien- und Konditionenänderungen wie auch über die aktuelle Bewilligungspraxis bei den Förderprogrammen unterrichtet würden.

6.2.2. Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA)

Der VDMA tritt für klare ordnungspolitischen Positionen ein und steht staatlichen Förderprogrammen kritisch gegenüber. Bei vielen Programmen stünden Aufwand und Nutzen in keinem angemessenen Verhältnis. Es würden mit Hochglanzbroschüren Erwartungen geweckt, die anschließend nicht erfüllt werden könnten. Ein großes Defizit sei die mangelnde Kontinuität in der Förderung. So wurde für

einige Zeit das C1-Programm ausgesetzt, dann wieder mit großen Ankündigungen in Kraft gesetzt – mit dem Erfolg, dass die sehr bescheidenen Mittel von 10 Mio. DM/Jahr sehr schnell überzeichnet waren. Ein ähnliches „Stop and Go“ gelte für die Förderung der Erschließung ausländischer Märkte, hierbei insbesondere bei der Förderung von Gruppenbeteiligungen an Auslandsmessen.

Besonders kritisch steht der VDMA Programmen zur Förderung von Unternehmensberatungen gegenüber. Diese nutzen oft den Beratern mehr als den beratenen Unternehmen. Es mangle oftmals an einer gewissenhaften Auswahl und Bewertung der Berater. Auch bei der Förderung von Weiterbildungsaktivitäten seien kritische Maßstäbe anzulegen.

Aus Sicht des VDMA ist eine viel stärkere Konzentration bei den Förderprogrammen notwendig. Das gelte auch für die Förderung von Existenzgründungen.

Zur Verwirklichung der mittelstandspolitischen Ziele des Landes sei schließlich eine ausreichende Dotierung und vor allem eine höhere Kontinuität der Mittelbereitstellung in den Kernbereichen der Mittelstandsförderung entscheidend.

Die Förderung darf nach Ansicht des DGB nicht allein unternehmensbezogen ausgerichtet sein, sondern müsse auch und vor allem beschäftigungsorientiert gestaltet werden.

6.2.3. Wichtigste bewährte Förderinstrumente (Baden-Handwerkstag (BWHT))

Information und Beratung sowie die Vermittlung von Netzwerken.

Im Vordergrund stehe die Förderung der Betriebsberatung durch die Bereitstellung von überbetrieblichen Informations- und Beratungszentren sowie die Unterstützung spezialisierter Betriebsberatung durch freiberufliche Berater. Ebenso sei die Bereitstellung von Informationsnetzwerken sowie die Finanzierung von Pilotprojekten erforderlich, die die Erschließung neuer Technologien und Verfahren für Kleinbetriebe zum Ziel hätten.

Zukunftsgerichtete Ansätze

- Die institutionelle Förderung der vor allem von der Selbstverwaltung der Wirtschaft (Kammern, Verbände) bereitzustellenden überbetrieblichen Basisstrukturen sei dauerhaft und verlässlich zu sichern und an das Aufgabenwachstum und die Kostenentwicklung anzupassen.
- Eine Sicherung dieser Basisfinanzierung des Landes durch eine haushaltsrechtliche Dotationsgarantie oder zumindest durch die Absicherung über ein Leistungsgesetz erscheine erforderlich.

Ergänzend sei eine fondsgestützte Projektförderung auf- und auszubauen, die – nach Ansicht des BWHT – vor allem über die Selbstverwaltung der Wirtschaft gesteuert werden könnte, alternativ durch einen Beirat bei der Wirtschaftsverwaltung.

6.2.4. Zentralverband Sanitär-Heizung-Klima (SHK)

Empfehlungen SHK:

- Es müsse ein Klima in der Bevölkerung für die Bedeutung des Mittelstandes für die Gesamtwirtschaft und die Gesellschaft geschaffen werden, womit dann auch für die speziellen Probleme des Mittelstandes Verständnis geweckt werden könne.
- Mittelstandspolitik heiße auch, bei der Bevölkerung zu werben, dass staatliche Mittel für die Mittelstandsförderung keine Erhaltungssubventionen darstellten, sondern damit aus wirtschafts- und gesellschaftspolitischen Gründen die größtenbedingten Nachteile von KMU-Betrieben mit dem Ziel der Selbsthilfe ausgeglichen werden sollten.
- Stärkung der Funktion des Ehrenamts im Handwerk, um den Selbsthilfegedanken zu unterstützen.
- Einrichtung einer Kontaktstelle Mittelstand bei der Landesregierung, um aktuelle Probleme mit der Landesregierung ressortübergreifend zu erörtern.
- Die Nichtbeachtung der Vorschriften des Mittelstandsförderungsgesetzes und der -förderungsrichtlinien sollte mit Sanktionen ausgestattet werden.

- Alle Fördermaßnahmen müssten auch für Kleinbetriebe transparent sein und administrativ einfach abgewickelt werden können.
- Konzepte für Kleinunternehmen (bis 10 bis 20 Mitarbeiter), Schwerpunktsetzung und Konzentration der Fördermittel auf diese Zielgruppe, da diese über keine entsprechende Stäbe verfüge (BWHM).

6.3. Wichtigste Förderinstrumente

Die Notwendigkeit einer Förderung wird von den kleinbetrieblichen Branchen insgesamt v. a. in den folgenden Bereichen gesehen:

- Beratung
- Kapitalausstattung/Finanzhilfen
- Existenzgründung/Existenzsicherung/Betriebsübergabe
- Berufliche Bildung

Mit Abstand folgen, die v. a. von BWIHT, LVI und BDI genannten:

- Kooperationsförderung
- Neue Technologien
- Erschließung ausländischer Märkte

6.3.1. Beratungsförderung – wirksamstes Instrument der Mittelstandsförderung (Rationalisierungskuratorium der Deutschen Wirtschaft (RKW))

Die Beratung sei nach wie vor eines der wirksamsten Instrumente der überbetrieblichen Mittelstandsförderung. Ziel der geförderten Beratungen ist es, Leistungsreserven zu mobilisieren, die Ertragskraft zu steigern und die Anfälligkeit der Unternehmen gegen äußere und innere Störungen zu vermindern oder ganz zu beseitigen.

Speziell den kleinen Betrieben mit bis zu 50 Mitarbeitern sollte mehr Aufmerksamkeit entgegengebracht werden. Der größte Teil dieser Firmen sei derzeit in seiner Existenz hochgradig gefährdet. Das Potenzial dieser Firmen mit seiner Innovationskraft und seinen Arbeitsplätzen dürfe auf gar keinen Fall verloren gehen.

Gerade für diese Firmen sei in den letzten Jahren die Förderung erheblich reduziert worden. Im Vergleich zu anderen Bundesländern sei die Beratungsförderung für kleine und mittlere Betriebe in Baden-Württemberg in den letzten Jahren außerdem vergleichsweise stärker reduziert worden.

6.3.2. Finanzhilfen (Baden-Württembergischer Handwerkstag (BWHHT), Landesverband der Baden-Württembergischen Industrie e.V. (LVI) etc.)

Besonders bewährt hätten sich des weiteren die Finanzierungs- bzw. Beteiligungsangebote der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg GmbH und der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg GmbH, die als Selbsthilfeeinrichtungen der Wirtschaft seit nunmehr 28 Jahren maßgeblich zur Verbesserung der Fremdkapitalbeschaffung bzw. der Stärkung der Eigenkapitalbasis bei kleinen und mittleren Unternehmen beitragen.

Gleichzeitig werde mit Bürgschaften und Beteiligungen einer Mitnahmementalität entgegengewirkt.

Die Fortentwicklungen im Bereich der einzelbetrieblichen Finanzhilfen des Landes Baden-Württemberg haben sich in den vergangenen Jahren v.a. konzentriert auf neue Zielgruppen und deren Bedürfnisse wie Kleingründungen und Frauen mit geringem Kapitalbedarf (Starthilfe BW), Dienstleister, wiederholte Gründungen, schrittweiser Übergang sowie innovative und technologieorientierte Gründer. Zur Risikoentlastung der Hausbanken wurden Bürgschaftsprogramme und Haftungsfreistellungen seit 1997 verstärkt. Auch der Beteiligungskapital- und VC-Markt hat ein starkes Wachstum erfahren, fokussiert bisher aber stark auf Highflyer. Eine Lücke klafft trotz Mittelständische Beteiligungsgesellschaft (MBG), des Risikokapital- und VC Fonds des Landes bisher nach Auskunft von Dr. Manfred Schmitz, Generalbevollmächtigte der Förderbank des Landes, noch bei den eher moderat wachsenden Unternehmen.

Seine Empfehlung daher: Die Schließung dieser Lücke durch eine Beteiligungsagentur, Business Angel, Netzwerke ausbauen, die Betreuung nach der Gründung und Unterstützung der Bestandssicherung verstärken. Angesichts der herrschenden Kreditvergabepraxis der Hausbanken empfahl Dr. Schmitz außerdem Netzwerke bzw. eine Ratingagentur zur Beurteilung von Gründern.

Als führender Startfinanzier (Marktanteil 25 %) plädierte Walter Auel, Abteilungsleiter der DtA, für mehr Kooperation, Konzentration und Bündelung der Gründungs- und Wachstumsförderprogramme zwischen Land und Bund. So habe die in NRW und Brandenburg bereits realisierte schlankere Kreditvergabe das Zusagevolumen deutlich erhöht. Gespräche zu einer Kooperation mit der Förderbank des Landes BW seien im Gange. Mehr Konsistenz und Transparenz sei auch im Bereich der heute sieben ERP-Produkte des Bundes nötig, die auf überschaubare Strukturen abzuschmelzen seien. Auel empfahl außerdem insgesamt die Umschichtung von der Fremd- zur Eigenkapitalfinanzierung, einschließlich der Flexibilisierung der geforderten Eigenmittel und mehr Chancenkaptal für Low- und Non-tech-Bereiche.

Fazit: In der strategischen Zielrichtung ihrer Empfehlungen waren sich die Experten insgesamt einig: mehr Konzentration, Bündelung, Koordinierung und Abstimmung statt Förderdickicht sowohl zwischen Bund und Ländern als auch im Land. Verzahnung von Finanzierung und Beratung sowie Förderung aus einer Hand und „einem Guss“.

6.3.3. Existenzgründungs-, Existenzsicherungs-, Betriebsübernahmeförderung

Speziell Existenzgründer werden im Rahmen eines breit angelegten Förderinstrumentariums von Bund und Land sowie von wirtschaftsfördernden Institutionen unterstützt und damit zum Schritt in die Selbständigkeit ermutigt. Dabei seien in der Vergangenheit auch unkoordinierte Einzelmaßnahmen verschiedener Träger zu beobachten gewesen, so der BWIHT.

Die Tatsache, dass viele Gründer in den ersten Jahren scheiterten, zeige, dass es mit der Bereitstellung von Fördergeldern und der Werbung für die Alternative Selbständigkeit nicht getan sei. Um die Überlebenschancen von Existenzgründungen zu erhöhen, sei vor allem qualifizierte Beratung erforderlich. Daher sollte künftig die finanzielle Förderung enger mit der Beratung verzahnt werden. Beispielhaft wurden die Beratungszentren genannt, die gemeinsam von der Deutschen Ausgleichsbank mit Industrie- und Handelskammern und Handwerkskammern getragen werden.

Aber nicht nur Existenzgründungen bedürften der Beachtung; künftig sollte auch die Förderung von Betriebsübernahmen und von Maßnahmen zur Unternehmenssicherung stärker im Vordergrund stehen. So müssten die entsprechenden Förderinstitutionen dem Gründer auch nach der erfolgten Gründung zur Verfügung stehen, z. B. wenn es darum geht, kritische Wachstumsschwellen zu überwinden.

Unternehmen benötigten aber vor allem Unterstützung, wenn sie in Schwierigkeiten geraten, so z. B. Liquiditätsschwierigkeiten. Gerade hier fehlten jedoch noch bedarfsgerechte Beratungsangebote. Ein erprobtes Angebot sind die sogenannten „Runden Tische“ der Deutschen Ausgleichsbank zusammen mit den IHKn. Der „Runde Tisch“ setzt auf Synergieeffekte und bindet alle Institutionen ein, die zu einer Stabilisierung des Unternehmens beitragen können, vor allem auch die Banken.

Auch die Angebote von Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen für die speziellen Anforderungen der betreffenden Unternehmen und entsprechender Beratungsleistungen seien wichtige Bausteine für eine zielgerichtete Unterstützung und Hilfestellung von Unternehmen bei der Anpassung an ein sich veränderndes Umfeld.

Aufgabe einer effizienten Wirtschaftsförderung durch das Land müsse es auch sein, den Prozess und die Vorbereitung von Partnerschaften und Kooperationen aktiv zu unterstützen und zu fördern. Dabei gelte es, an der Definition von Problemen und Problemstellungen mitzuwirken und Hilfe bei der Suche nach Problemlösungen bzw. Lösungen zu leisten.

Weiterer Handlungsbedarf bestehe in der Unterstützung von Unternehmen hinsichtlich der Vermittlung von Kontakten zu Schlüsselpersonen und Multiplika-

toren, bei der Bildung von Netzwerken mit den Know-how-Anbietern und bei der Aufbereitung und Bereitstellung spezifischer Informationen, beispielsweise über ausländische Märkte.

Zunehmende Bedeutung komme der Kontaktvermittlung von Unternehmen zu Hochschulen, Forschungs- und Wissenschaftseinrichtungen sowie der Hilfestellung beim Technologie- und Wissenstransfer und bei der Suche nach Lieferanten oder spezialisierten Dienstleistern zu. Hinzu komme auch die Hilfestellung bei der Erlangung von Wagnis- und Risikokapital, da die Beschaffung derartiger Gelder viele kleine und mittlere Unternehmen vor große Probleme stelle.

7. Landwirtschaftsförderung aus Sicht der Verbände

7.1. Badischer Landwirtschaftlicher Hauptverband (BLHV)

Die Bauernverbände halten die vorhandenen Förderprogramme insgesamt für wichtig und bewährt und konnten keine Änderungsvorschläge unterbreiten.

Als Handlungsbedarfe sahen sie insbesondere:

- Marktstützung
- Herkunfts- und Qualitätszeichen

Wichtigstes Kapital: Vertrauen in die Herkunft Baden-Württembergs
Verbraucherpotenzial vor der Haustür

- Nachwachsende Rohstoffe besserzustellen: Schalöle, Hydrauliköle vorzuschreiben

7.2. Verband der Agrargewerblichen Wirtschaft (VDAW)

Empfehlungen

- Förderung des Mittelstandes durch gerechte Auftragsvergabe staatlicher und kommunaler Aufträge
- Verbesserte Bereitstellung von Risikokapital
- Verstärkte Förderung von „Managementwissen“ im Mittelstand
- Mehr Finanzierungsspielraum bei Existenzgründungsprogrammen
- Verstärkte Hilfestellung bei der Erschließung europäischer und globaler Märkte
- Bekenntnis der Politik zur Mittelstandsförderung und verbesserte Umsetzung für Betriebe unter 50 Mitarbeiter (meist Familienbetriebe)
- Fortsetzung der Förderung der Beratungsstellen der Fachverbände
- Bereitstellung von Fördermitteln für den notwendigen Ausbau bestehender und den Aufbau weiterer Beratungsstellen

7.3. Heilbäderverband Baden-Württemberg

Die wichtigsten Forderungen des Verbandes im Hinblick auf die Förderung der KMU in den Heilbädern und Kurorten in Baden-Württemberg:

- Deutliche Gewichtung der Heilbäder und Kurorte bei der Objektförderung zur Anpassung, Ergänzung und Sanierung von Infrastruktureinrichtungen an die geänderten Markt- und Wettbewerbsbedingungen. Eine Aufstockung der Fördermittel in den kommenden Jahren sei wünschenswert.
- Besondere Berücksichtigung der Heilbäder und Kurorte bei der Förderung von Arbeitsplätzen im Rahmen des PLR sowie beim Ausgleichstock.
- Bonus für die ökologischen, energie- und verkehrspolitischen Bedürfnisse der Heilbäder und Kurorte im Rahmen des Landesprogramms und bei Stellungnahmen gegenüber dem Bund.
- Beibehaltung der zur Zeit geltenden gesetzlichen Bestimmungen für die Kurtaxe und die Fremdenverkehrsförderabgabe, auch wenn dies im ersten Moment eine finanzielle Belastung der KMU in den Heilbädern und Kurorten bedeute, langfristig aber die Attraktivität des Gesamtangebots sichere und somit direkt zum Erhalt der KMU beitrage.

- Weiterentwicklung und Erhalt der Infrastruktur in den Heilbädern und Kurorten. Jede Maßnahme bzw. Förderung, die für zusätzliche Gäste in den Heilbädern und Kurorten sorgt, ist zugleich in der Regel eine Förderung der KMU in den Heilbädern und Kurorten.
- Qualitätssicherung und Qualitätsweiterentwicklung im Medizinischen Bereich in den Heilbädern und Kurorten. Damit direkt verbunden ist eine Förderung der Forschung und Lehre in den Heilbädern und Kurorten.

An die Adresse der Landesregierung gerichtet forderte Mellert eine deutliche Gewichtung der Heilbäder und Kurorte bei der Objektförderung, Weiterentwicklung und Erhalt der Infrastruktur, die besondere Berücksichtigung bei der Förderung von Arbeitsplätzen sowie eine Qualitätssicherung im Medizinischen Bereich. Es gelte die Heilbäder und Kurorte in Baden-Württemberg und damit die von ihnen lebenden kleinen und mittleren Unternehmen so zu unterstützen, dass auch bei den bestehenden restriktiven Rahmenbedingungen im Rahmen der Gesundheitsreformen eine kontinuierliche Steigerung der Übernachtungen möglich sei.

8. Regionale Dialogforen – Aussagen der Unternehmer und Unternehmerinnen zum Thema „Mittelstandsförderung“

In eine Präambel der Mittelstandspolitik gehört die klare und einmütige Haltung mittelständischer Unternehmen, nicht in den Genuss von Subventionen kommen zu wollen, sondern ausschließlich faire Wettbewerbsbedingungen einzufordern.

„Die Zukunft gehört dem, der sich aus eigener Kraft am Markt behaupten kann, und nicht über Subvention.“ „Wer sich über die Schärfe des Wettbewerbs beschwert, klagt über den Mangel an eigenen Ideen“, so das mittelständische Selbstverständnis der beteiligten Unternehmer und Unternehmerinnen.

Aufgabe des Staates sei die Bereitstellung der Infrastruktur, insbesondere im Bereich der Verkehrsinfrastruktur und die Bildungsförderung. Der Staat solle sich auf seine originären Aufgaben beschränken und diese möglichst gut erfüllen und mittelstandsfreundliche Rahmenbedingungen setzen.

Wirtschaftsförderung und Anschubfinanzierung stellten einen wichtigen Baustein in der Unterstützung mittelständischer Betriebe dar.

Die UnternehmerInnen beklagen die Ungleichbehandlung von mittelständischen Betrieben und Konzernen, insbesondere Personengesellschaften und Familienunternehmen seien vor dem Hintergrund der Steuerreform benachteiligt. Konzerne hätten eine Förderung nicht nötig, würden aber überdurchschnittlich unterstützt, die Situation von KMU werde nicht ausreichend berücksichtigt, da sie über eine zu schwache Lobby verfügten.

Baden-Württemberg sei ein Mittelstandsland, dennoch dominierten Großunternehmen die politische Willensbildung. Gefordert wurde eine Verstärkung der Dialogorientierung zwischen Politik und Mittelstand. Die Politik solle mit dem Mittelstand reden, den Mittelstand in Entscheidungen einbinden und den Unternehmen – wo immer möglich – die Lösungen überlassen. Begrüßt wurden daher die Regionalen Dialogforen der Enquetekommission.

Die Politik fasst den Begriff „Mittelstand“ nach Bekunden der Unternehmer zu weit. Ein Betrieb mit mehreren hundert Mitarbeitern ist für die meisten der Geschäftsführer und Inhaber kein mittelständisches Unternehmen mehr. Qualitative Faktoren seien entscheidend: Identität von Risiko und unternehmerischer Verantwortung.

Die Maßnahmen und Institutionen der Mittelstandsförderung waren bei den Unternehmen meist nicht ausreichend bekannt.

Beklagt wurde eine zu wenig auf Bestandserhaltung ausgerichtete Wirtschaftspolitik. Die Bestandserhaltung der Betriebe müsse Vorrang vor allem anderen haben.

Die Existenzgründungsförderung werde überbewertet, eine stärkere Differenzierung bei der Förderung von Existenzgründungen sei nötig. Es erfolge zu viel an Förderung von Existenzgründern auch in reifen Märkten. Existenzhaltung der Betriebe müsse verstärkt werden. Außerdem würden Fördermittel überproportional in neue Branchen wie Multimedia oder Biotechnologie fließen, die klassischen Branchen wie bspw. Handwerk und Handel eher vernachlässigt.

Die Unternehmer und Unternehmerinnen forderten eine größere Stetigkeit bei den Förderprogrammen und eine Aufwandsreduzierung. Zudem sei die Förderlandschaft zu intransparent, so dass Programme wegen Unkenntnis nicht in Anspruch genommen würden. Hier mahnten die Unternehmer eine Bündelung an.

Gefordert wurde in erster Linie eine bessere Durchsetzung des Mittelstandsförderungsgesetzes, insbesondere bei der Vergabe öffentlicher Aufträge.

Als Erfolgsfaktoren wurden v. a. Eigeninitiative und überdurchschnittliches Engagement, gute Produkte, professionelle Arbeit in der vertikalen Wertschöpfung, Innovationsfähigkeit, Erschließung von Nischen, qualifizierte und kreative Mitarbeiter, Kundenorientierung, gut laufende Projekte mit guten Partnern, die Konzentration auf Kernkompetenzen, Kompetenznetzwerke und interdisziplinäre Expertenteams, strategisches Denken und Marketing, flexible Abläufe durch EDV-Unterstützung und Internet und die Öffnung nach außen sowie Netzwerke im In- und Ausland benannt.

Die alten Netzwerke entsprächen nicht den künftigen Anforderungen, eine Moderation und ein Katalysator seien hier nötig. Kontakte, Messen und Unterstützung bei der Markterschließung hielten besonders junge Unternehmen für wichtig. Vermittlung („Katalysatoren“) sei auch in der Kooperationsförderung nötig.

Bestehende Beratungsstrukturen zur Existenzhaltung, beispielsweise die Betriebsberatung der Kammern, sollten weitergeführt werden, da sie dem mittelständischen Betrieb die fehlenden Stabstellen zumindest teilweise ersetzen könnten. Gewünscht wurde Unterstützung bei der Beratung über EU-Fördermöglichkeiten und mehr Professionalität in der Gründungsberatung.

Regionalkonzepte mit Perspektive für die Landwirtschaft wurden gefordert. Um die strategische Planung von mittelständischen Unternehmen zu verbessern, könne die Politik mithilfe der umfangreichen, aus den Unternehmensbefragungen ermittelten Daten eine langfristige Strategieplanung der mittelständischen Unternehmen fördern.

Verwaltungen könnten auf kommunaler Ebene Imagearbeit für gebietsansässige mittelständische Unternehmen leisten. Weiterhin wird angeregt, dass die Politik für Dienstleistungen wie Öko-Audit oder Energiepass etc. vermehrt Öffentlichkeitsarbeit leisten könnte, um das Handwerk zu unterstützen.

Einige Unternehmer forderten die Einrichtung von Kompetenzzentren, die mit Know-How-Vermittlung und Öffentlichkeitswirksamkeit ihre jeweiligen Branchen vertreten könnten. Handwerksbetriebe monierten gleichzeitig, dass Transferzentren für ihre Belange nicht praxisorientiert genug arbeiteten.

9. Regionale Wirtschaftsförderung

Auch die Zukunftsvorsorge der Wirtschaftsförderung soll bestmögliche Zukunftsbedingungen für Unternehmen herstellen, so Dr. Walter Rogg, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderungsgesellschaft Region Stuttgart (WRS), der die wachsende Bedeutung der Netzwerk- und Konsensbildung unterstrich. Technologiesprünge – nicht nur bei der Brennstoffzelle – kann nur mit Kooperation und offenen Netzwerken begegnet werden. Künftig wichtigste Aufgabe der Wirtschaftsförderung seien daher Standortdialog bzw. eine Kultur des Dialogs und der Kooperation zu entwickeln. Hinzukommen müssen neue Formen der Wirtschaftsförderung zur Entwicklung örtlicher Standortfaktoren. Um Innovation schneller zu machen, fördert die Region derzeit einen Wettbewerb zur Standortanalyse, Entwicklung regionaler Entwicklungskonzepte, Cluster und Kompetenzzentren. Dies sei ein dezentraler, empirischer Ansatz von unten.

Die Dreistufigkeit der Wirtschaftsförderung in der Region Stuttgart wurde von den Wirtschaftsförderern insgesamt als Erfolgsmodell präsentiert. Ziel müsse eine sinnvolle Arbeitsteilung, aber auch ein ausgewogenes Maß an Wettbewerb sein, das nicht zwangsläufig konkurrenzierend sei.

Die lokale Ebene ist dabei längst nicht mehr nur mit Bestandspflege und Gewerbeflächenvermittlung befasst. Aktive Betreuung und offensive Kommunikation wird verlangt. Als operative Ebene stellt sie Kontakte für Unternehmen her und schafft „aktive Brücken zwischen Entwicklern und Umsetzern“. Basis der Wirtschaftsförderaktivitäten sei Vertrauen und dieses Vertrauen entsteht durch messbaren, firmenspezifischen Nutzen.

Aufgabe der regionalen Ebene sind neben Standortmarketing v. a. der Standortdialog, regionale Kooperationen und Verbände zu entwickeln, Synergien herzustellen, aber auch Zugang zu EU-Mitteln zu schaffen. Die Verbandsebene übernimmt schließlich die politische Moderation und Koordination. Die hoheitliche Ebene ist v. a. aber auch nötig für die Entwicklung von Zukunftstechnologien, wie das Projekt Mobilist, die Förderung interkommunaler Gewerbegebiete und Projekte, die Unterstützung der Landesmesse, Schwerpunkt- und Regionalkonferenzen zur regionalen Identitätsbildung.

Eindrucksvoll demonstrierte Ruedi Aerni, Wirtschaftsförderer im Kanton Appenzell Außerrhoden, die Arbeitsweise einer serviceorientierten Wirtschaftsförderpraxis, die mit ihrer Philosophie des „One Stop Shop“ Dienstleistungen, Kontakt und Kommunikation mit und für Unternehmen statt finanzieller Anreize in den Mittelpunkt stellt.

Kreisverwaltungsdirektor Restle hielt eine Konzentration der Wirtschaftsförderung des Landes auf die Wettbewerbsfähigkeit von KMU, außerdem eine Flexibilisierung und Dezentralisierung der Förderpolitik, die rascher auf aktuelle wirtschaftliche Entwicklungen (Bsp. Singen) reagieren müsse, für notwendig. Klaus Albicker, Wirtschaftsförderer im Landkreis Waldshut, plädierte außerdem für gezielte Förderschwerpunkte anstelle eines Gießkannenprinzips. Integrierte Förderkonzepte sah schließlich Dr. Alfred Nagel, Leiter der Wirtschaftsförderung des Landkreises Konstanz, als Erfolgsfaktor, der eine stärkere Verzahnung von Wirtschaftsförderung, Standortmarketing und Tourismus und ein „Huckepacksystem“ der gegenseitigen Hilfestellung für notwendig hielt. Die Bündelung der Wirtschaftsförderaktivitäten und Schaffung einer geeigneten Plattform für ein effizientes und abgestimmtes Regionalmarketing wurde daher von Immo Leisinger, Geschäftsführer der IHK Hochrhein-Bodensee, gefordert. Die Koordination könne Aufgabe des Landes sein.

Wichtig sei es, die Selbstorganisation im Land zu fördern und die Abstimmungsprozesse zwischen Land und regionaler Ebene zu optimieren. Im Landesentwicklungsplan sei hierzu eine Verzahnung geplant, denn bei regionalen Entwicklungskonzepten sei auch ein effizienter Einsatz der Landesmittel gewährleistet, so Hermann Koch, Wirtschaftsministerium.

Das Land fördert bisher im Rahmen der einzelbetrieblichen Regionalförderung sowie der Regionalförderung von strukturschwachen Räumen, der Investition von Kommunen bei Erschließung von Industrie- und Gewerbezentren, der Fremdenverkehrsförderung und der EU-Förderung (Ziel 5 b bzw. neu Ziel 2) um Standortnachteile auszugleichen.

Dem Land fehle es bisher ein Überblick über Aktivitäten in einzelnen Regionen. Koch empfahl daher u. a. ein Sonderprogramm zur Förderung von Projekten im Rahmen regionaler Entwicklungskonzepte.

9.1. Handlungsempfehlungen – Institut für Angewandte Wirtschaftsforschung (IAW)

- Etablierte Strukturen seien auf ihr Modernisierungspotenzial hin zu untersuchen und möglichst einzubeziehen in eine dezentral organisierte und regional ausgerichtete Wirtschafts- und Sozialpolitik.
- Dies bedeute z. B. Stärkung der bereits vorhandenen dezentralen Weiterbildungsstrukturen in Baden-Württemberg.
- Die etablierten regionalen Arbeitsgemeinschaften für berufliche Fortbildung können zusammen mit den Regionalinitiativen in den Regionen Leitbilder der wirtschaftlichen Entwicklung erarbeiten, sofern dies noch nicht erfolgt sei, und Qualifizierungsbedarfsanalysen vor dem Hintergrund einer regionalen Wirtschaftspolitik erstellen. Mit Hilfe dieser Analysen könne im nächsten Schritt für die Region zukünftig erforderliches Humankapital adäquater bereitgestellt werden.
- Auf dieser Grundlage wurde eine Entwicklung von Förderkriterien, die stärker einer integrierten und regional ausgerichteten Wirtschafts- und Sozialpolitik verpflichtet seien, empfohlen.

10. Förderung des Neuen Mittelstands (Prof. Reiß)

Herausforderungen für die Mittelstandsförderung und strukturelle Veränderungen in der Mittelstandsförderung ergeben sich aus der „Neuen Selbstständigkeit“.

Notwendig ist insbesondere die Unterstützung des Kompetenzaufbaus: Zunächst sollten die Förderungsmaßnahmen den Aufbau der neuen Kompetenzen unterstützen.

Diese indirekten Fördermaßnahmen ermöglichten letztendlich eine Entlastung der direkten Förderaktivitäten. Seien die erforderlichen Kompetenzen vorhanden, müsse nicht mehr der Staat für den Nachteilsausgleich sorgen. Der Nachteilsausgleich werde vielmehr durch die symbiotisch konstruierten Netzwerkstrukturen geleistet: Das ausgründende Unternehmen sponsort die Spin-offs mit Infrastrukturhilfen in Gestalt von Kapital, Facilities und Beratung. Der Spin-off versorgt im Gegenzug das Großunternehmen mit innovativen sowie kosten- und zeiteffizient erstellten Leistungen.

Darüber hinaus seien neue Leitbilder nötig. Mittelstandsförderung orientiert sich künftig weniger an der Leitidee des Nachteilsausgleichs für KMU und Gründer. Als Leitbild biete sich vielmehr die Schaffung von netzwerkförmigen Wertschöpfungsstrukturen an, die sich aus KMU und Großunternehmen konfigurieren. Die Logik der Förderpolitik verändere sich von „Mittelstandsförderung zur Strukturförderung“ auf „Strukturförderung zur Mittelstandsförderung“.

Änderungen seien auch bei einigen Modellen und Methoden angesagt, die der Mittelstandsförderung zugrundeliegen. Dies betreffe u. a. die Erfolgskriterien, die zur Evaluation der Fördermaßnahmen herangezogen werden. Im Netzwerk wird zwar auch Beschäftigung generiert, aber nicht unbedingt in Gestalt von Arbeitsplätzen. Die Beschäftigungseffekte von netzwerkförmigen Wirtschaftsstrukturen schlagen sich in beträchtlichem Umfang in der netzwerktypischen Auftragsvergabe nieder.

Der Landesverband der Freien Berufe forderte die stärkere Förderung z. B. im Bereich Beratung und den generellen Zugang der Freien Berufe zu allen Förderprogrammen.

Auch hier ergeben sich strukturelle Anpassungsbedarfe in Reaktion auf veränderte Rahmenbedingungen durch Strukturwandel und Konzentration:

Der vermehrte Wunsch der Auftraggeber nach einem Verantwortlichen in Planung und Ausführung habe dazu geführt, dass Architekten zum einen verstärkt Planungsleistungen als Generalplaner übernehmen. Dies erfordere wiederum die Bildung von Kooperationen, um so Planungsteams zu schaffen. Andererseits strebe ein Teil der Architekten die verstärkte Spezialisierung oder Ausweitung des Fachwissens in andere verwandte Tätigkeitsbereiche an.

In dieser Entwicklung (Generalplanung/Spezialist) sei das wirtschaftliche Potenzial der Architekturbüros in der Zukunft zu sehen, das durch Einrichtung von Kooperationsbörsen, Förderung der Weiterbildung in Vertiefungsthemen, Eröffnung und Unterstützung von Ideen zu neuen Tätigkeitsfeldern sowie Dienstleistungen den wirtschaftlichen Fortbestand von Architekturbüros sichere.

Zudem bieten die neuen Kommunikationstechniken die Chance zur weiteren Ausdehnung der Marktanteile auch über die Ländergrenzen hinweg.

Um diese Wirtschaftspotenziale weiterentwickeln zu können, sollte in Baden-Württemberg das Netz der e-commerce-Kompetenzzentren weiter ausgebaut werden, die Informations- und Beratungsleistungen zur Nutzung neuer Medien böten, sowie Arbeitsplattformen im Internet (Kooperationsbörsen, Ausschreibungsservice, Vermittlung von Auslandstätigkeiten etc.) gefördert werden. Die bisherigen Förderprogramme seien nur für die gewerblichen Betriebe ausgerichtet, während eine Fördermöglichkeit der freien Berufe bislang gefehlt habe.

10.1. Strukturelle Anpassungsbedarfe bei bestehenden Programmen

Förderung im Rahmen des Firmenpoolprogramms Baden-Württemberg

Als Prüfauftrag ergab sich eine Flexibilisierung der Richtlinien zur verstärkten Förderung des Exports von Dienstleistungen zu prüfen. Dabei geht es darum, für

den Aufbau von Internetplattformen zur Generierung von Exportaufträgen ggf. anfallende Kosten im Inland förderfähig zu machen.

10.2. Medien- und Filmgesellschaft Baden-Württemberg (MFG), Klaus Haasis

Die Anbieter von Inhalten und Technologien treffen in der Internet-Ökonomie auf grundlegend veränderte Spielregeln. Schnelligkeit sei wichtiger als Größe und Ideen zählten oft mehr als Maschinen, Gebäude und Grundstücke. Das hieße vor allem Schnelligkeit im Wachstum und der Eroberung nationaler und internationaler Märkte. Ausschlaggebend sei daher, dass die Unternehmen rasch handeln könnten, um entscheidende Marktanteile für sich zu gewinnen. Ebenso schnell müsse die notwendige Finanzierung bereitgestellt werden.

Um optimale Wachstumsbedingungen für den neuen Mittelstand zu schaffen, seien gemeinsame Anstrengungen von Politik, Banken und Wirtschaft notwendig. Über die Finanzierung hinaus sollten auch weitere Instrumente wie die Außenwirtschaftsförderung, der Wissenschaftstransfer und die Ausbildungsregelungen auf branchenspezifische Eignung oder Anpassungsnotwendigkeiten hin überprüft werden.

11. *Zukunftskonzepte der Mittelstandsförderung (vgl. auch Stellungnahme des Wirtschaftsministeriums zum Berichtsantrag)*

11.1. Ganzheitliches Mittelstandskonzept des Landes Niedersachsen

Ministerialdirigent Thomas Kroemer und Hauptgeschäftsführer Michael Koch stellten Eckpunkte des ganzheitlichen Mittelstandskonzepts des Landes Niedersachsen vor.

Traditionell werden Wünsche und Forderungen der Verbände in Forderungskatalogen artikuliert. Die Regierung sieht sich damit zahlreichen Einzelanforderungen gegenüber. Diese erfahren auf Grund ihrer Einseitigkeit meist eine verhaltene Reaktion bei den politischen Entscheidungsträgern und bleiben im Unverbindlichen. Ebenso sei das Mittelstandsförderungsgesetz zu allgemein als verbindliche Arbeitsgrundlage.

Anfang der 90-er sahen sich Mittelstand und Handwerk in Niedersachsen in der wirtschaftspolitischen Ausrichtung der Landesregierung wenig repräsentiert und regten daher ein ganzheitliches Mittelstandskonzept an. Der damit eingeleitete Mittelstandsdialog führte in einem qualitativen Sprung zu einem dialogorientierten, konsensualen und innovativen Politikkonzept. Inhalt bildet ein umfassendes Konzept mit ganzheitlichem Ansatz zu allen den Mittelstand tangierenden Fragen.

Ziele seien Nachhaltigkeit und Prozessverbesserung, Transparenz, Controlling, Netzwerk und Koordinierung. Statt eines Forderungskatalogs wurde damit gemeinsam zwischen Regierung und Wirtschaftsverbänden erstmals ein Vereinbarungskatalog entwickelt. Neu war dabei auch, dass das Mittelstandskonzept zur Chefsache wurde und die Landesregierung sich nunmehr unter Einbeziehung aller Ministerien eine gemeinsame Meinung zur Mittelstandspolitik bildete und dazu einen Dialog mit den wichtigsten Verbänden des Mittelstand wie Einzelhandelsverband, Freien Berufen, Handwerkskammern führte. Eingebunden seien insbesondere die Mittelstandsorganisationen, die eindeutig die Interessen von kleinen und mittleren Unternehmen vertreten. Die IHK sei zunächst nicht im Boot gewesen.

Das Konzept umfasst sieben Themenfelder: Existenzgründungen/Beschäftigung, Technologien/Innovationen, Finanzen/Steuern, Ausbildung/Bildung, Infrastruktur, Umwelt und Öffentliche Auftragsvergabe, Betätigungsfelder für Freie Berufe. Die Koordination erfolgt durch die Staatskanzlei, da die Vereinbarungen mit den Fachreferaten der Ministerien abgestimmt und von der Landesregierung abgesegnet werden müssen. Ein effektives Politikcontrolling findet statt über eine jährliche Kontrolle und Bewertung des Umsetzungsstandes der insgesamt 50 Einzelpunkte des Gesamtkonzepts.

Die Bewertung und Erfahrungen aus Sicht der Landesregierung und der Verbände seien insgesamt erfreulich und eine Übertragbarkeit auf alle wichtigen Politikfelder möglich, durch mehr Politikverlässlichkeit und -transparenz, Umsetzungsorientierung und -controlling, Dialog zwischen Politik und Mittelstand, Aufbau eines wirtschaftsfreundlichen Klimas und Netzwerkstrukturen.

Als Hauptvorteile aus Sicht der Wirtschaftsorganisationen wurde die systematische Umsetzung eines Gesamtkonzepts mit Blick auf Paketlösungen statt Einzelpunkten sowie die Verbindlichkeit der Landesregierung gesehen, die politische Zusagen im Sinne eines Vertrages festschreibe, damit Verwaltungshandeln binde und ein mittelstandsfreundliches Bewusstsein anrege. Die Mittelstandsvertretungen seien sich über das Konzept deutlich näher gekommen und hätten die Arbeitsgemeinschaft Mittelstand Niedersachsen gegründet.

Eine Schwäche liege darin, dass bundespolitische Themen sehr schwer umsetzbar seien (Beispiel: reduzierter Mehrwertsteuersatz.) Ebenso seien Umsetzungen auf kommunaler Ebene bisher schwierig. Man sei daher dabei, eine Konzeptentwicklung mit den kommunalen Spitzenverbänden vorzunehmen. Einige Organisationen hätten sich kritisch geäußert und einen „Schmusekurs“ mit dem Land unterstellt (insbesondere auch die IHKs). Mittlerweile versuche aber auch die IHK ins Boot zu kommen.

Eine Fortschreibung werde notwendig, weil viele neue Fragen durch Europa, Öffnung der EU für Osteuropa sowie Strukturwandel, Technologiesprünge und Globalisierung auf den Mittelstand zukämen und eine Ausweitung des Politikcontrolling des Landes auf alle mittelstandsrelevanten Entscheidungen, die auf Bundesebene im Bundesrat getroffen würden, beabsichtigt werde.

Anhand von vier Beispielen wurde der konkrete Nutzen verdeutlicht: Im Bereich Handwerk und Technologie habe man festgestellt, dass die klassische FuE-Förderung mit ihren Förderrichtlinien vom Handwerk nicht genutzt werden könne. Daher habe man ein handwerksgerechtes Technologieförderprogramm mit besonders unbürokratischer Abwicklung entwickelt.

Seit 1998 seien über 100 Handwerksprojekte gefördert worden. Die Fachhochschulen seien hierbei eingebunden worden. Auf Grund der regelmäßigen Berichterstattung erziele man enorme Multiplikatorenwirkung.

Zu Beginn der 90-er Jahre sei ein Rückgang der Ausbildungsverhältnisse im Handwerk zu verzeichnen gewesen. In Reaktion habe man konkrete Vereinbarungen im Mittelstandskonzept getroffen, die drei Bereiche umfassten: Die Sicherstellung der überbetrieblichen Ausbildung, die Optimierung und Intensivierung der Ausbildung und die inhaltliche Stärkung von Sekundarstufe I. Mittlerweile liege Niedersachsen wieder mit einem Zuwachs von 3,2 % im Bereich der Ausbildungsplätze im Handwerk bundesweit an der Spitze.

Die Schwarzarbeit sei der Wachstumsmarkt schlechthin. In konzertierter Aktion wurden daher zur Bekämpfung sowohl beim Niedersächsischen Sozialministerium als auch landesweit Koordinierungsgruppen unter Beteiligung der zuständigen Bundes-, Landes- und Kommunalbehörden eingerichtet. Dies habe zu einer starken Erhöhung der Verfahren und Bußgelder geführt.

Um den anstehenden Generationswechsel in Handwerksbetrieben zu unterstützen werde ab Mitte des Jahres eine Meistergründungsprämie aufgelegt sowie ein Gründungszuschuss bis 15 000 DM in strukturschwachen Gebieten gewährt.

11.2. Mittelstandsoffensive des Landes NRW

Herr Dr. Roth-Harting stellte die auf vier Jahre angelegte Mittelstandsoffensive des Landes Nordrhein-Westfalen vor.

Die wachsende Bedeutung von KMU für Innovation und Wachstum, Arbeits- und Ausbildungsplätze in NRW spiegele sich nicht ausreichend in öffentlicher Wahrnehmung und politischer Praxis wider.

Daher ziele man mit der Offensive darauf ab, Rahmenbedingungen und Dienstleistungen zu verbessern, Transparenz zu steigern und das Image von KMU aufzuwerten.

Zielgruppe seien – im Unterschied zur Gründungsoffensive – etablierte mittelständische Unternehmen, v. a. solche mit Nachfolgeproblemen und in Schwierigkeiten.

Das Grundkonzept werde in einer Gemeinschaftsaktion mit Arbeits- und Verantwortungsteilung geplant. Es wird ein dezentraler Bottom-up-Ansatz mit landesweitem Ideenwettbewerb, Befragungen, KMU-Foren etc. verfolgt. Elemente dabei sind best practise als Anreiz, Begleitkommunikation und jährliche Erfolgskontrolle.

Partner sind Handwerkstag, Vereinigung der IHKn, Landesvereinigung der Arbeitgeberverbände, Gewerkschaften, kommunale Spitzenverbände, Kommunen und Kreise, Technologiezentren, Verbände sowie die Landesregierung NRW mit sechs Ressorts.

Als Handlungsfelder wurden definiert: „Mittelstand und Verwaltung“ (mittelstandsfreundliche Verwaltung, Mittelstandswirkungsklausel sowie Rahmenbedingungen von Land und Kommunen), „Veränderungsmanagement“ (Qualifizierung, Fachkräfte für KMU, Frühwarnsysteme und Internationalisierung), „Finanzierung“ (Wachstumsfinanzierung, Mobilisierung von privatem Kapital, Rating, Förderprogramme auf dem Prüfstand) und „Wissens- und Innovationstransfer“ (Steigerung der Nachfragefähigkeit von KMU, Ausrichtung des Angebots auf KMU, Schaffung von Transparenz)

Auf Landesebene habe man ein Service-Center als erste Anlaufstelle für KMU eingerichtet, an dem 400 Institutionen beteiligt seien. In einem Call-Center werden schnell beantwortbare Fragestellungen unmittelbar beantwortet und Erstinformationen zu Mittelstandsfragen gegeben. Detailliertere Fragen, z. B. zu Genehmigungsverfahren, etc., werden kundengerecht an einen Expertenpool von 400 Kompetenzträgern weitergeleitet. Es besteht eine Rückrufgarantie binnen drei Tagen. Dies soll Suchprozesse ersparen und Suchkosten senken. Für schwierige Fälle fungiert in Ausnahmefällen ein Moderator. Es bestehen Schnittstellen zu den „Mittelstandsbeauftragten“ in den Ressorts. In 95 % der Fälle richtet sich das Angebot an Unternehmen mit bis zu 20 Mitarbeitern. Hier liege das größte Problem, auch bei Banken.

Im Projekt „Mittelstandsfreundliche Verwaltung“ werden pragmatisch Vorschläge erarbeitet und umgesetzt. Ausgangslage sei, dass es bei gleichen Rahmenbedingungen unterschiedliche Genehmigungszeiten und Kundenzufriedenheit gebe. Der Projektansatz setze pragmatisch bei Kommunikation, Dienstleistungen, internen Verfahren und Selbstverständnis der Mitarbeiter an. Widersprüchliche und hemmende Verordnungen werden aus der Praxiserfahrung identifiziert und Änderungen eingeleitet. Elemente einer mittelstandsfreundlichen Verwaltung seien: Mittelstandsförderung als Querschnittsaufgabe für nahezu alle Behörden und in allen Ebenen (Kommunen, Mittelbehörden, Ressorts), ein Lotse, der die Unternehmen durch das Verfahren begleitet, Vorberatung in der ersten Planungsphase mit allen entscheidungsrelevanten Stellen (Investorenkonferenz), sofortige Prüfung der Vollständigkeit der Unterlagen bei Eingang, Sternverfahren, engere Kooperation kommunaler und Landesbehörden, Einführung eines Beschwerdenmanagements, intensive Kommunikation zwischen Unternehmen, Architekten und Verwaltung. Hauptaufgabe sei deshalb die Aufschließung der Mitarbeiter in allen Behörden für die Bedeutung und Rolle der mittelständischen Unternehmen.

Mit den 380 Kommunen in Nordrhein-Westfalen wird ein Best-Practise-Wettbewerb durchgeführt zur Ermittlung der mittelstandsfreundlichsten Kommunen. Landesweit werden die besten Kommunen präsentiert um damit Multiplikatorwirkungen und Eigendynamik zu erzeugen. Darüber hinaus finden Befragungen der Unternehmen in den Kommunen statt. Daraus werden Handlungsfelder entwickelt.

Das Konzept setzt insgesamt auf Arbeits- und Verantwortungsteilung sowie Entscheidungen im Konsens im Rahmen von Arbeitskreisen. Für die gemeinsam entwickelten Maßnahmen wird Geld, Personal, Moderation und Coaching eingesetzt. Das Ministerium entscheidet über die Machbarkeit von Vorschlägen. Eine wichtige Rolle spielt auch die Verknüpfung von moderner PR und realer Politik zur Erhöhung des Image des Mittelstandes.

Das Wirtschaftsministerium Baden-Württemberg ist nach Auskunft dabei, zusammen mit den Wirtschaftsorganisationen und den kommunalen Landesverbänden in einer Arbeitsgruppe weitere Vorstellungen zu einer vernetzten Zusammenarbeit der regionalen Wirtschaftsfördereinrichtungen zu entwickeln. Die im Rahmen der Mittelstandsoffensive NRW entwickelten Elemente werden in diese Überlegungen einbezogen (vgl. auch Stellungnahme zum Berichtsantrag „Institutionelle und konzeptionelle Weiterentwicklung der Mittelstandspolitik in Baden-Württemberg“).

11.3. Neue institutionelle Modelle der Wirtschafts-/Mittelstandsförderung wie Stiftungs- und Fondsmodelle

Die Enquetekommission hat sich einen Überblick über verschiedene neue institutionelle Modelle der Mittelstands- und Wirtschaftsförderung aus anderen Bundesländern sowie über projektorientierte Ansätze verschafft. Ausgewählt wurden Beispiele, die den strukturellen Veränderungen Rechnung tragen, Flexibilität und Anpassungsfähigkeit durch Bottom-Up-Entwicklung, dezentrale Strukturen und gleichzeitig größtmögliche Effizienz und Nutzen durch zielgerichtete Investition in Kompetenzfelder versprechen und deren Erfolgskriterien ermittelt.

11.3.1. Zukunftsstiftung Tirol

Herr Dr. Gohm informierte über die „Zukunftsstiftung Tirol“. Im Anschluss an eine Wirtschaftsleitbildentwicklung und Standortdiskussion in Tirol mit 220 Experten in 8 Arbeitsgruppen sei im Oktober 1997 die Errichtung der Tiroler Zukunftsstiftung als öffentlich-rechtlicher Fonds zur Landesentwicklung vom Landtag per Landesgesetz beschlossen worden. Das Ziel der Tiroler Landesstiftung liegt, gemäß ihrem gesetzlichen Auftrag, in der Stärkung der Position Tirols im internationalen Wettbewerb. Mit den Mitteln des Fonds sollen im Einklang mit ökologischen Interessen die Attraktivität des Wirtschaftsstandorts Tirol erhöht und die regionalen und sektoralen Strukturen verstärkt werden, um nachhaltig bestehende Arbeitsplätze zu sichern und neue zu schaffen. Die Mittel der Tiroler Zukunftsstiftung werden aufgebracht durch Zuwendungen des Landes Tirol nach Maßgabe der im Landesvoranschlag hierfür vorgesehenen Mittel, jedenfalls aber in der Höhe der dem Land zufließenden Gewinnausschüttungen aus Beteiligungen und Haftungsprämien, Erträge aus dem Fondsvermögen, sonstige Zuwendungen.

Das Stammkapital beträgt 58 Mio. DM, hinzu kommen 11,5 Mio. DM jährlich aus Haftungs- und Beteiligungsprovisionen der Landesgesellschaften TIWAG und HYPO. Mit den Erträgen aus den veranlagten Mitteln ergibt sich somit ein jährlicher Finanzierungsrahmen in Höhe von rund 15 Mio. DM.

Das Landesgesetz schreibt die Möglichkeiten der Mittelvergabe durch die Zukunftsstiftung vor. So sollen Mittel insbesondere durch die Gewährung von Darlehen, Beteiligungen und Zuschüsse vergeben werden. Dabei ist auf die Übereinstimmung der zu fördernden Maßnahme mit den im Tiroler Wirtschaftsleitbild formulierten Zielen, Strategien sowie Maßnahmen zu achten. Die Mittelvergabe erfolgt auf Basis europarechtlicher Wettbewerbsbestimmungen, d.h. dass sämtliche Mittel verzinst zurückgeführt werden müssen (Höhe der Verzinsung begrenzt durch EU-Referenzzinssatz, derzeit 5,75%). Die Verwaltung obliegt der Landesregierung.

Die Stiftung stand von Beginn an unter hohem Erwartungsdruck und medialem Interesse. Zur inhaltlichen Positionierung wurde ein Geschäftsführer eingesetzt, der den Schwerpunkt der Förderung zunächst auf die einzelbetriebliche Förderung (Beteiligungen, Darlehen) innovativer und zukunftsorientierter Firmen legte. Zur Beratung einzelner Projekte wurde ein Beirat eingesetzt, zur Überwachung der strategischen Ausrichtung ein Zukunftsrat mit Vertretern der Tiroler Sozialpartnerschaft. Um den Kommunikationsprozess zwischen Beirat, Geschäftsführung einerseits sowie Zukunftsrat andererseits zu gewährleisten wurde eine Monitoringgruppe gegründet.

Bisher seien 30 Projekte mit einem Gesamtfinanzierungsvolumen von 25 Mio. DM im Portfolio. Dabei handelt sich um unterschiedliche Initiativen. Zunächst wurden Unternehmenskooperationen forciert, die sich auf Exportmärkten positionieren sollten. Ein Beispiel hierfür ist die Kleinkraftwerkstechnik Tirol GmbH. Durch eine Gesellschaft von Turbinenbauer, Elektroplaner, Kraftwerksbetreiber, Zivilingenieure und Finanzprofis sollen in Osteuropa Kleinkraftwerksprojekte akquiriert, gebaut und betrieben werden. Ein weiteres Aufgabenfeld lag in der Vergabe stiller Beteiligungen an Tiroler High Tech Betriebe wie das Anwendungszentrum für Oberflächentechnologien oder die Entwicklung von Gehör-Implantaten.

Probleme in der 1. Phase seien ein undifferenzierter Gesetzauftrag, divergente Projekte, eine komplizierte und schwerfällige Gremienstruktur und Kommunikationsprozesse gewesen. Die Erfahrungen mit den bisherigen Projekten belegten,

dass eine Positionierung des Wirtschaftsstandorts Tirol mit einzelbetrieblichen Projekten nicht gelungen sei. Daher erfolge derzeit eine Neuorientierung mit der Zielrichtung die bisher bestehenden Wirtschaftsförderinstrumentarien völlig zu überdenken und neue Möglichkeiten zur Wirtschaftsförderung und Regionalförderung zu entwickeln. Herr Dr. Gohm empfahl dabei eine Konzentration im Sinne Markenbildung auf vorhandene Stärken. Da die Tiroler Zukunftsstiftung in all ihren Projekten auch thematisch zu undifferenziert gewesen sei, konnte keine Markenbildung der Zukunftsstiftung erfolgen. Zudem habe die Politik den sehr undifferenzierten Gesetzauftrag nie weiter ausformuliert. Im Kern sei eine Focussierung der Arbeit der Tiroler Zukunftsstiftung und auch der finanziellen Mittel auf die thematischen Schwerpunkte, welche mit Tirol verbunden werden, nötig. Dies seien die Bereiche Tourismus, Medizin, Alpin sowie die Informationstechnologie, die heute von keiner Region außer Acht gelassen werden könne. In diesen Kompetenzfeldern sollen Kompetenzen aufgebaut und gebündelt werden. Im Bereich der Medizintechnik werde ein Kompetenzzentrum aufgebaut, im Bereich der Bautechnologie werde ein Anwendungszentrum entwickelt, im Bereich Alpinologie sei eine Clustergründung geplant. Geplant sei außerdem ein Business-Plan-Wettbewerb in Zusammenarbeit mit der Münchner Initiative.

11.3.2. Stiftung für Innovation und Arbeit

Die Stiftung für Innovation und Arbeit wurde 1997 durch Kabinettsbeschluss in Sachsen gegründet. Die Stiftung Innovation und Arbeit Sachsen verfolgt i. W. zwei Tätigkeitsfelder: Zum einen die Beratung der Unternehmen in Krisenfällen, bei Markteinführungen und bei technischen Innovationen durch die Vermittlung von Sachverständigen. Zum anderen die Errichtung von Regionalstellen (bisher 5), deren Aufgabe es ist, regionale Initiativen bei der Entwicklung von Leitbildern, bei der Bildung von Unternehmensnetzwerken und bei der Umsetzung von regionalen Projekten zu unterstützen. Wesentliche Zielsetzung ist daher keine Fördermittelvergabe, sondern ein Instrumentarium zu entwickeln, das durch Regionalstellen abgefordert und nutzbar gemacht werden kann sowie die kostenlose Stellung von Sachverständigen. Die Stiftung verfolge keine eigenen Wirtschaftsinteressen und Konzepte, sondern leiste nur Anschubhilfe und arbeite im Stillen, ohne Veröffentlichungen. Die Entwicklung von Netzwerken bedürfe neutraler Moderation. Über Regionalstellen erfolge eine Unterstützung regionaler Initiativen, sowie durch regionalen Einsatz von Sachverständigen. Es werde insbesondere Hilfe und Unterstützung für Einzelunternehmen und Unternehmen in Not geleistet, zur technischen Produkt- und Verfahrensentwicklung, Organisationsoptimierung, zur Stabilisierung, Konsolidierung und Sanierung. Der Zugang zu den Maßnahmen der Stiftung bestehe über Unternehmensleitung, Betriebsräte, Verbände und Regionalforen. Die durchschnittliche Mitarbeiterzahl der unterstützten Firmen betrage 54. Die Ursachen lägen zu fast 50 % im Bereich Konkursanierung und Konsolidierung, zu 28 % im Bereich innovativer Maßnahmen.

Als Erfolgsfaktoren sah Dr. Pietsch die paritätische Besetzung und notwendigen Konsensbeschlüsse. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor liege im fehlenden Eigeninteresse der Stiftung und der Flexibilität des Instrumentariums.

Weitere Empfehlungen zu Erfolgsbedingungen waren: Eine feste Organisationsstruktur und ein Transformator (Beispiel Kabinettsmitglied) sowie ein Mindestbudget um eigene Möglichkeiten zur Umsetzung zu haben. Die Entwicklung von Konzepten von unten wurde für notwendig gehalten. Dabei dürfe der Moderator keine eigenen Projekte machen, sondern müsse neutral fungieren. Die Netzwerke von Unternehmen müssten die Möglichkeit haben, langsam zu wachsen.

11.4. Ansätze und Projekte zur Regionalentwicklung (Vgl. auch Kapitel „Markterschließung – Kooperationen – Netzwerke“)

Focussiert wurde dabei auf Ansätze der regionalen Wirtschaftsförderung und Regionalentwicklung, die versuchen endogene Potentiale zu erschließen.

Roman Noetzel, Projektleiter beim Europabüro für Projektbegleitung, Bonn, informierte über Ansätze und Projekte zur Regionalentwicklung in Europa unter dem Aspekt der Verknüpfung von Bottom-Up-Initiativen, Netzwerken und Verbänden mit Maßnahmen und Strategien auf politischer Ebene.

Bedingungen und Erfolgsfaktoren für den Transfer der Ansätze auf die politische Ebene sei die geeignete Auswahl der Institutionen und Instrumente, Bedarfsanalyse vor Projektbeginn, Einbindung der relevanten, auch kritischen Akteure, Ergebnisorientierung, Kooperationen mit Fach- und Hochschulen, Einsatz von Instrumenten des Wettbewerbs, um innovative Ideen zu realisieren, Clustering von Akteuren, gemeinsame Ziele und Strategien, Aufbau von Steuerungsstrukturen, Entwicklung von Qualitätsindikatoren und Kontrollinstrumenten sowie ein Qualitätsmanagement.

Frau Dr. Tröger-Weiß informierte über grenzüberschreitende Regionalentwicklungskonzepte im Rahmen des „Forum Zukunft Oberfranken“ und der „Euregio Egrensis“. Das „Forum Zukunft Oberfranken“ sei 1998 gegründet worden und werde finanziert aus dem Bezirk und dem Staatsministerium. Der 1. Vorsitzende ist gleichzeitig Kabinettsmitglied (Dr. Schnappauf). Die Geschäftsführerin wurde aus dem Staatsministerium abgeordnet. Zielsetzung sei gewesen, alle regionalen Kräfte, Kommunen, Verbände, Kammern, regionale Marketing-Initiativen zu bündeln, um das regionale Marketing zu verstärken und Oberfranken auf die EU-Osterweiterung vorzubereiten.

Die Euregio Egrensis bildet eine der beiden tragenden Säulen des „Forums Zukunft Oberfranken“. Sie besteht aus allen Landkreisen und Städten und umfasst insgesamt 2 Mio. Einwohner. Zentrales Steuerungsorgan bildet ein gemeinsames Präsidium von Bayern, Vogtland und Böhmen. Zielsetzung ist grenzüberschreitendes Projektmanagement. Die Finanzierung erfolgt über eine Einwohnerumlage sowie projektorientiert über Interreg-III-Mittel. Zielsetzung ist die Unterstützung der regionalen Entwicklung durch ein grenzüberschreitendes Regionalmanagement sowie regionalpolitisches Engagement. Frau Dr. Tröger-Weiß unterstrich die Bedeutung regionaler Initiativen. Die intensive Nutzung von EU-Programmen habe maßgeblichen Einfluss auf regionale Entwicklung. Unterstützung bedürfe v. a. die Umsetzung von Projekten im Bereich des Regional- und Projektmanagements, dies gebe wichtige Entwicklungsimpulse.

Herr Dr. Hiepe informierte über den Innoregio-Wettbewerb des BMBF. Zielsetzung sei, Innovationspotenziale in den neuen Bundesländern zu wecken, Anreize für Agglomeration und Clusterbildung zu schaffen, sowohl in strukturschwachen Gebieten als auch in anderen Regionen. Beschäftigungs- und Wettbewerbssituation, Wertschöpfungsketten und Attraktivität der Regionen sollten damit verbessert werden. Der öffentliche Bereich müsse lernen, unternehmerisch zu denken. Etablierte Institutionen hätten hierfür das Know-how, seien aber oftmals auch Bremser. Zugrundegelegt sei ein weiter Innovationsbegriff, der auch kulturelle Elemente und sozialpsychologische und mentale Fragen beinhalte. Zielsetzung sei es, wettbewerbsfähige Profile der Regionen zu entwickeln, dabei sei eine themenoffene Ausschreibung erfolgt. Die Akteure in der Region sollten selbst entscheiden, was sie machen wollten.

Vermieden werde solle künftig eine Vielzahl von Programmen, die zu keiner nachhaltigen Wirkung führten. Besser solle dann best practise gesammelt und vermarktet werden. Besondere Bedeutung liege darin, Kräfte von innen heraus zu stimulieren. Hierzu sei eine Netzwerkmoderation nötig und ein neutraler Moderator neben Ankerorganisationen, um ein Gleichgewicht zwischen Kooperation und Konkurrenz herzustellen und Akzeptanz in der Region zu erreichen. Hierzu sei eine Qualifizierung von Moderatoren notwendig. Ein Beispiel für ein regionales Entwicklungskonzept stellt das Musicon Valley im Vogtland dar, das traditionsgemäß Qualitätsinstrumente herstellt.

Ein solcher Wettbewerb könnte als Regio-Wettbewerb in BW in Zusammenarbeit mit den Wirtschaftsorganisationen und Wirtschaftsfördereinrichtungen durchgeführt werden zur Weiterentwicklung regionaler Entwicklungskonzepte.

11.4.1. Cluster- und Netzwerkorientierte Ansätze

Nach Auskunft von Prof. Nassauer, Geschäftsführer der Bayern Innovativ, sind Netzwerke die Wirtschaftsform des 21. Jahrhunderts. Ziel seien Plattformen für den Technologietransfer. Dabei würden Plattformen für persönliche Kooperation durch Online-communities, d. h. Plattformen im Internet, ergänzt. Der Projektträger fungiere als permanenter Initiator. Die Bayern Innovativ habe mittlerweile ein aktives Netzwerk von 35 000 Unternehmen. Erstellt würden nur Internetportale,

die durch Firmen gewünscht würden. Die Entwicklung der Netzwerke erfolge über Themen. Ein Beispiel für ein Kooperationsforum sei die Medizintechnik, die über einen eingetragenen Verein entwickelt würde, sowie durch Aufbau über thematischen Focus.

Netze von Dienstleistern seien notwendig, um Veränderungsmanagement zu realisieren und Unternehmen müssten lernen, in Netzwerken zu denken. Zielsetzung sei dabei, Institutionen zusammenzuführen, wie z.B. Banken, Technologieeinrichtungen etc, so Dr. Stahl. Neu sei daran nur die Kooperation und das Netzwerk, um integrierte Lösungen möglich zu machen. Ziel sei ein One-Stop-Shop mit Schnittstelle entweder bei Organisationen oder bei einer anderen Koordinierungsstelle. Bottom-up-Netzwerke basierten auf Know-how und Mitteln der Beteiligten. Die Unterstützung des Landes solle weniger in Geld, denn in Moderation bestehen. Bisher fehle häufig die Dienstleistungsorientierung bei den existierenden Organisationen und Institutionen. Notwendig seien Public-private-partnerships. Partnerschaften zwischen öffentlichen und privaten Organisationen zur KMU-Förderung, die eine regionale Dienstleistungskulisse zur KMU-Modernisierung verfügbar machten. Die Förderkulisse sei bisher segmentiert, nicht integriert. Unternehmen dächten dagegen problemorientiert. Daher seien problemorientierte Fördermöglichkeiten statt segmentierter Förderkulisse notwendig und ein One-Stop-Shop als Anlaufstelle für KMU sowie die Vereinfachung und Transparenz in der Förderung.

11.4.2. Multimedia-Cluster-Förderung (Dr. Gerhard Fuchs)

Vielfach wurde auch für einen verstärkten Ausbau clusterorientierter Ansätze plädiert.

Für die Politik in Baden-Württemberg böten sich eine ganze Reihe von Möglichkeiten, um die Multimedia-Kernbranche im Land zu unterstützen (vgl. dazu Braczyk/Fuchs/Wolf 1998). Insbesondere sollte die Industriepolitik verstärkt auf eine Brückenfunktion zwischen den etablierten Branchen des Landes und der Wachstumsbranche Multimedia ausgerichtet werden. Dabei sollte die Komplementarität von Forschung und Produktion beachtet werden, und die Förderung sollte sich auf breiter verstandene Innovationsprozesse statt auf Technologie im engeren Sinne richten. Bemühungen zur Kulturförderung und zur Steigerung der allgemeinen Attraktivität der Regionen des Landes sind für die Multimedia-Branche ebenso wichtig wie „symbolische Politik“ und die Organisation von Beratungsleistungen in Netzwerken. Verbesserungsmöglichkeiten bestünden außerdem in bezug auf die Finanzierungsbedingungen für Multimedia-Unternehmen, in der Aus- und Weiterbildung des Personals, in der Frage der sozialen Sicherung für Erwerbspersonen in „untypischen Beschäftigungsverhältnissen“ sowie in der Rolle des Staats als Nachfrager für Multimedia.

Begünstigende Bedingungen für die Clusterbildung seien insbesondere eine gute regionale Wissensbasis (Forschungseinrichtungen, Aus- und Weiterbildungseinrichtungen), bestimmte Merkmale der regionalen Wirtschaftsstruktur (insbesondere Stärken in den verschiedenen Branchen, die die Peripherie der Multimedia-Kernbranche bilden – unter anderen die Software-, Telekommunikations- und Verlagsbranche), ein gutes multimedia-spezifisches Image und eine hohe allgemeine Attraktivität der Region. Die prominentesten Multimedia-Cluster sind durchweg in urbanen Zentren mit einer stark dienstleistungsorientierten Wirtschaft zu finden.

Regionale Akteure könnten den Prozess der Clusterbildung auf vielfältige Weise unterstützen (insbesondere durch den Aufbau einschlägiger Institutionen, durch „symbolische Politik“ zur Förderung des regionalen Images sowie durch die Initiierung und Moderation von Kooperationen und Netzwerken). In den erfolgreichsten Multimedia-Regionen habe die Politik eher indirekt fördernd und stabilisierend gewirkt denn als unmittelbarer Auslöser der Clusterbildung.

Diese Clusterförderung gilt entsprechend für die für BW durch die Roland-Berger-Studie erarbeiteten Cluster.

11.4.3. Automobilzulieferinitiative BW

In Deutschland existieren fünf laufende Projekte zu Automobilzuliefererinitiativen. Auch in Baden-Württemberg wurde eine zeitlich befristete Initiative im Jahr 1999 gestartet. Das Konzept eignet sich ggf. zu einer Übertragung auf andere Branchen.

11.4.4. Wettbewerb Innovations- und Kompetenzzentren

Ein Ansatz zur Beschaffung externer Ressourcen für KMU ist der Aufbau von Regionalen Kompetenz- und Innovationszentren, wodurch sich die zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit notwendigen vernetzenden Kooperationen zwischen Unternehmen, Forschungseinrichtungen und regionalen Akteuren in Form regionaler Netzwerke intensivieren und verstetigen lassen. Zur Förderung dieses Ansatzes beschloss der Verband Region Stuttgart die Durchführung eines Wettbewerbs „Innovations- und Kompetenzzentren in der Region Stuttgart“, der von der Wirtschaftsförderung Region Stuttgart durchgeführt wurde. Dieser Wettbewerb eignet sich ggf. zur Übertragung auf alle Regionen BWs.

11.5. Konzepte mit dem Ziel eines zentralen Informationszugangs und Transparenz über Förderung und Dienstleistungen durch das Internet

Herr Brause stellte die Konzeption der seit 1997 bestehenden Plattform Forum Mittelstand Berlin/Brandenburg („Deutscher-Mittelstand.de“) im Internet vor. Zielsetzung sei es, alle wichtigen Informationen und Dienste für kleine und mittlere Unternehmen in einem Forum/Infopool im Internet zu bündeln und interaktiv zu erschließen. Im Mittelpunkt stehen Information, Kommunikation und Präsentation: Das Forum Mittelstand Brandenburg/Berlin befördert gegenseitige Kommunikation, Austausch und Kooperation, unterstützt Firmenpräsentationen und vermittelt Anregungen zu Direktmarketing und Kundenpflege via Internet.

Herr Andreas Jäger, Projektleiter der Technologie- u. Innovationsagentur Brandenburg GmbH, stellte das WiTecNet vor als Beispiel einer Public-private-partnership: initiiert durch das Ministerium für Wirtschaft des Landes Brandenburg, Redaktion und Marketing über die Technologie- und Innovationsagentur Brandenburg GmbH (T.I.N.A.), realisiert und betrieben durch die TeCNet Gesellschaft für TeleCooperate Network Systeme & Service mbH.

Ziel der WiTecNet-Initiative ist die Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit von KMU der Wirtschaftsregion Brandenburg sowie die Stärkung Brandenburgs als IuK-Standort durch Aufbau regional relevanter Wirtschaftsinformationsdienste und elektronische Dienstleistungsangebote sowie Schaffung einer neuen Kommunikationsinfrastruktur für die Wirtschaft.

Zielsetzung sei es gewesen, ein Brandenburger Wirtschaftsportal zu initiieren, um Unternehmen aus der Region relevante Informationen zur Wirtschaftsförderung sowie Plattformdienste von KMU und Banken etc. anzubieten. WiTecNet fungiere auch als Partner der Regionen und präsentiere Internetseiten der Kreise.

Auch für BW könnte eine vergleichbares Wirtschaftsportal generiert werden

11.5.1. Beispiel: Förderprojekt „Clearing-Stelle für internationale Dienstleistungskooperationen bei der Bayerischen Ingenieurkammer Bau“

Bayern fördert im Rahmen der High-Tech-Offensive die Internationalisierung des Mittelstandes. Hierzu ist ein spezielles Projekt „Clearing-Stelle für internationale Dienstleistungskooperationen“ bei der Bayerischen Ingenieurkammer Bau vorgesehen. Das Projekt erhält eine Anschubfinanzierung über 4 Jahre in Höhe von insges. 1 Mio. DM. Zielsetzung ist es, den Ingenieurbüros zu helfen, sich auch an internationalen Projekten zu beteiligen.

Aufgabe der Clearing-Stelle ist es, den internationalen Ausschreibungsmarkt auszuwerten, Ausschreibungen an die Mitglieder zu vermitteln und Ingenieurbüros von der Antragsabgabe bis zum Vertragsabschluss zu begleiten.

Die Clearing-Stelle soll relevante Ausschreibungen recherchieren, fokussieren und veröffentlichen und dann Anbietergruppen bilden, die im internationalen Wettbewerb mitbieten können. Dazu soll das vorhandene Informationsangebot aufbereitet werden und an die Ingenieure via Internet vermittelt werden, Zusammenschlüsse initiiert und moderiert werden, Poolbildung angestoßen werden, da die Ingenieurbüros für internationale Projekte zu klein sind.

Bestehende Informationsnetze wie BFAI und CATS sollen hierzu genutzt werden sowie Kontakte zur Weltbank, IWF, GTZ, EU, um die Zusammenschlüsse in Konsortien, Pools, AGs an relevante Aufträge heranzubringen. Ziel ist insbesondere, auch auf die Short-Liste der Ausschreibungspartner zu kommen. Die Zu-

sammenschlüsse sollen auch mit Consultants ergänzt werden und Machbarkeitsstudien erstellt werden.

Bayern realisiert damit eine wichtige Forderung der „Politgrundsätze für freischaffende Architekten und freiberufliche Ingenieure“, mit denen die Länder 1998 versprochen hatten, auch in der Bauplanung und -beratung „selbstständige, von großen Wirtschaftseinheiten unabhängige freiberufliche Strukturen durch geeignete Rahmenbedingungen zu erhalten“. Das Projekt wird insgesamt als Nucleus eines bundesweiten Auslandshilfeprojektes für freiberuflich erbrachte Ingenieurleistungen gesehen.

Ein vergleichbares Projekt für BW hält auch das Wirtschaftsministerium für sinnvoll. Derzeit seien hierfür aber keine Mittel vorhanden. Grundsätzlich sei es förderpolitisch sinnvoll, wenn für Kooperationsmodelle mit IuK- und Internetunterstützung Mittel im regulären Haushalt oder in der nächsten aus Privatisierungserlösen gespeisten Zukunftsoffensive bereitgestellt würden. (vgl. hierzu auch die Stellungnahme des Wirtschaftsministeriums zum Berichtsantrag „Ingenieurdienstleistungen“).

Das Wirtschaftsministerium BW fördert im Rahmen der „Medienprojekte für Mittelstand und Handwerk“ für die Baubranche einschließlich der planenden Berufe des Bauwesens das Projekt „Telekooperation in der Baubranche (TeleBau)“.

12. Fazit: Grundlagen zukünftiger/zukunftsorientierter Mittelstandsförderung

Der Erfolg des Mittelstandes hängt entscheidend von den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, Investitions- und Konsumanreizen, aber auch einer effizienten, effektiven, zielgenauen und arbeitsteiligen Mittelstandsförderung mit dem Ziel des Ausgleichs größenbedingter Nachteile und den Grundsätzen der Hilfe zur Selbsthilfe und Subsidiarität ab.

Dies war und ist gerade in Baden-Württemberg ein besonderes Erfolgsmerkmal eines leistungsfähigen Mittelstandes. Die Grundaufgaben der Mittelstandsförderung sind Daueraufgaben, denen ein kontinuierlicher Mittelzufluss und die Anpassung an aktuelle Bedarfe im Rahmen des Strukturwandels gegenüberstehen muss.

Die kleinen und mittleren Unternehmen können ihre größenbedingten Nachteile auf Dauer weder alleine aus eigener Kraft noch über ihre Wirtschaftsorganisationen ausgleichen.

Die Mittelstandsförderung bedarf einer klaren politischen Priorität und Orientierung an der wirtschaftlichen Bedeutung des Mittelstandes sowie der resultierenden Fördereffekte einschließlich der finanziellen Verankerung und langfristig gesicherten Finanzausstattung. 1998 flossen rund 0,38 % der Mittel des Landeshaushalts in die gesamte Mittelstandsförderung (Berechnung ohne Landwirtschaft: mit bereinigten Haushaltszahlen FM; Landeshaushalt 1998: 54,602 Mrd. DM; vgl. auch Tabelle Entwicklung der Mittelstandsförderung in BW: Seit 1985 ist ein Rückgang um rund ein Drittel zu verzeichnen, bei zunehmendem Anteil der Sondermittel seit 1995 (inzwischen fast ein Fünftel): 1998 flossen in die Mittelstandsförderung insgesamt: 209,2 Mio. DM. Im Bereich der Landwirtschaft wurden 1999 624 Mio. DM eingesetzt oder 1,14 %!) Sie bleibt in der jetzigen Struktur außerdem stark abhängig von aktueller Haushaltslage und politischer Durchsetzbarkeit von finanziellen Anforderungen.

Gleichzeitig zeigen sich aber auch Verbesserungsnotwendigkeiten in der Förderlandschaft auf Grund Unübersichtlichkeit, fehlender Koordinierung und Abstimmung sowie Zielgruppen- und Kundenorientierung, Erfolgskontrolle und Effizienzprüfung der Fördertöpfe, Instrumente und Institutionen. Ganze 2–4 % aller staatlicher Hilfen in Westdeutschland kommen dem Mittelstand zugute (Quelle: RWI).

Anders als Großunternehmen, die über Expertenstäbe verfügen, überblicken Kleinunternehmen kaum mehr das Dickicht von rund 150 Förderinstitutionen und mehr als 700 Programmen oder scheuen den bürokratischen Aufwand. Auch das vom Bundeswirtschaftsministerium in Auftrag gegebenes Gutachten aus dem Jahr 1996 zum Thema „Mittelstandsförderung in Deutschland – Konsistenz und Transparenz sowie Verbesserungsmöglichkeiten“ – betont die Notwendigkeit der Förderung sowie der Effizienzsteigerung.

Schließlich ist eine zukunftsgerichtete Mittelstandsförderungsstrategie notwendig, orientiert am Zukunftsbild künftiger Wirtschafts-, Unternehmens- und Arbeitsmarktstrukturen.

Vor dem Hintergrund der bestehenden finanziellen Rahmenbedingungen erscheine im Hinblick auf eine zukunftsgerichtete Mittelstandsförderung folgende Maßnahmen erforderlich:

12.1. Angemessene finanzielle Ausstattung der überbetrieblichen Mittelstandsförderung

Die Mittelstandsförderung war von den Mittelkürzungen des Landes im Weg der globalen Minderausgaben im Landeshaushalt massiv betroffen: Da es sich bei der überbetrieblichen Mittelstandsförderung um nicht zwangsläufige Ausgaben handelt, waren Haushaltsansätze in den letzten Jahren in vollem Umfang von allen Kürzungen, die zur Haushaltskonsolidierung ergriffen wurden, betroffen.

Eine angemessene finanzielle Ausstattung für die überbetriebliche Mittelstandsförderung muss gesichert werden, damit dem Grundsatz der Kontinuität der Mittelstandsförderung Rechnung getragen. Und diese entsprechend der Koalitionsvereinbarung in funktionsgerechter Weise aufrecht erhalten werden kann. Ziel müsste sein, die überbetriebliche Mittelstandsförderung finanziell so auszustatten, dass eine sachgerechte Aufgabenerfüllung entsprechend den mittelstandspolitischen Zielen des Landes gewährleistet ist. Damit wird der Bedeutung des Mittelstands für die Sicherung und Schaffung von Arbeits- und Ausbildungsplätzen Rechnung getragen.

Eine Novellierung des MFG erscheint vor dem Hintergrund dieser Entwicklungen der Mittelstandsförderung geboten, um der Mittelstandsförderung im Landeshaushalt einen angemessenen Platz einzuräumen und in wichtigen Leistungskomponenten abzusichern. Vorschläge und Empfehlungen wurden vom Initiativkreis „Mittelstand und Handwerk 2000“ bereits 1997 erarbeitet.

So hält der Initiativkreis eine verbindliche Verpflichtung des Landes zur Mittelstandsförderung – dem Grunde und der Höhe nach – für erforderlich, die über die bloße Absichtserklärung hinausgeht. Die Kontinuität der Mittelstandsförderung muss insbesondere über eine Grundsicherung und Grundversorgung der als unabdingbar angesehenen Kernbereiche der Mittelstandsförderung im regulären Haushalt gewährleistet werden.

12.2. Neues Leitbild der Mittelstandsförderung, Konzentration auf Kernaufgaben sowie Weiterentwicklung und Evaluierung: überbetriebliche Mittelstandsförderung und mittelstandsorientierte Dienstleistungen

Vor dem Hintergrund der Haushaltssituation ist eine Konzentration der Mittelstandsförderung auf Kernaufgaben mit der Maßgabe einer effektiven und effizienten, arbeitsteiligen, zielgenauen und zukunftsorientierten Mittelstands- und Wirtschaftsförderung nötig.

Das zugrunde liegende Konzept des MFG von 1975 basiert auf der Industriegesellschaft. Eine konzeptionelle Anpassung ist notwendig, um eine wirksame Wirtschaftsförderung für die Dienstleistungs- und Informationsgesellschaft zu gewährleisten. Dies beinhaltet auch eine Analyse künftiger Nutzergruppen (z. B. Freiberufler und Kleinbetriebe im Dienstleistungsbereich) und ihrer Bedürfnisse und damit Entwicklung eines zukunftsgerichteten Aufgabenprofils und Instrumentariums.

Ein Problem besteht in der sektoralen Verschiebung der Mittel auf Zukunftsbereiche (z. B. in Richtung Multimediaförderung). Hier muss eine verstärkte Einbindung in die Mittelstandsförderung erfolgen.

Ein weiteres Problem bildet das Institutionendickicht mit einer Vielzahl von Sonderzuständigkeiten sowie der Infragestellung der Stellung des LGA als zentraler Mittelstandsförderungseinrichtung auf Grund Bildung neuer Einrichtungen mit ähnlicher Zielsetzung. Eine stärkere Koordinierung erscheint daher notwendig.

Die Gewerbe- und Mittelstandsförderung wurde in Ihrer derzeitigen Form vom „Initiativkreis Mittelstand und Handwerk 2000“ und der Enquetekommission überprüft, die die Grundsätze der Mittelstandsförderung aktualisieren und

Empfehlungen und Leitlinien für die künftige Struktur der überbetrieblichen Mittelstandsförderung erarbeiten haben.

Eine Strukturuntersuchung mit Aufgaben, Instrumenten- und Institutionenanalyse, Analyse der heutigen und künftigen Nutzergruppen, Evaluierung und Effizienzprüfung ist durch mehrere Gremien erfolgt. Darüberhinaus bestand die Notwendigkeit der Überprüfung und Anpassung des Fördermethoden und -instrumentariums. Die Methoden und Instrumente der Förderung müssen ebenso wie das Bild des Mittelstands aktualisiert werden. Dabei geht es um eine verstärkte Ausrichtung auf netzwerkförmige Wertschöpfungsprozesse und Netzwerke für Kleinunternehmen.

Die geleistete Arbeit kann eine Grundlage für die Ausrichtung künftiger Mittelstandsförderung bilden. Notwendig erscheint darüber hinaus zukünftig eine laufende Evaluierung z. B. durch das Institut für Mittelstandsforschung unter Einbeziehung eines Expertenkreises mittelständischer Unternehmer.

Künftig könnte außerdem mehr Kontinuität und Prozessoptimierung durch eine Clearingstelle und ein ganzheitliches Mittelstandskonzept erreicht werden, das als Zielvereinbarung zwischen Politik und Mittelstandsvertretern turnusmäßig aktualisiert und fortgeschrieben sowie auf seinen Umsetzungsstand überprüft wird (Politikcontrolling). Hierzu könnte auch der Beirat Haus der Wirtschaft restituiert und fortentwickelt werden (Besetzung mit Vertretern aus Politik, Ressorts, LGA, GWZ, Steinbeis-Stiftung, Steinbeis-Europazentrum, Kammern, Verbände, Wirtschaftsförderung, L-Bank, MBG, Bürgerschaftsbank).

Gesetzliche Grundlage für die Arbeit bildet das Mittelstandsförderungsgesetz (MFG) und seine Ausführungsrichtlinien, die die angesprochenen zentralen Grundsätze wie Hilfe zur Selbsthilfe, Subsidiarität, neutrale, überbetriebliche und ausgewogene Beteiligung der Branchen und Regionen, flächendeckende Wirkung sowie die Tätigkeitsfelder festschreibt und verbürgt. Der Initiativkreis hält die im MFG formulierten Zwecke und Ziele nach wie vor für aktuell. Das Gleiche gilt für die Fördergrundsätze.

Ziele sind insbesondere:

- ein ausgewogene Wirtschaftsstruktur des Landes sicherzustellen die Leistungskraft von KMU der gewerblichen Wirtschaft sowie der freien Berufe zu erhalten und stärken, so dass Strukturveränderungen mitgestaltet werden können
- Wettbewerbsnachteile, die aus der Betriebsgröße resultieren, abzubauen und auszugleichen
- Verbesserung der Kapitalkraft und Eigenkapitalausstattung – Förderung der Anpassung an den Strukturwandel
- Verbesserung der Unternehmensführung, des technischen Know-hows – Erleichterung des Zugangs zu ausländischen Märkten und Verbesserung der Marktstellung
- Erleichterung der Gründung und Entfaltung selbständiger Existenzen
- Förderung der überbetrieblichen Aus- und Fortbildung in der gewerblichen Wirtschaft und der in der Wirtschaft tätigen freien Berufe
- Sicherung und Ausbau der Arbeits- und Ausbildungsplätze

Als unabdingbare Kernbereiche der Mittelstandsförderung sieht der Initiativkreis insbesondere die Unternehmensgründung und -führung mit dem Hauptinstrument Unternehmensberatung, die berufliche Bildung/Qualifizierung mit den Hauptinstrumenten BTZ und überbetriebliche Ausbildungslehrgänge, die Erschließung ausländischer Märkte, die Forschung und Entwicklung/Technologieförderung sowie weitere Bereichen, wenn diese einem dringenden Bedarf des Mittelstands (wirtschaftliche Relevanz) und dem Interesse des Landes dienen. Die überbetriebliche Förderung von Existenzgründungen und Betriebsübergaben wurde von der Landesregierung im Rahmen der Zukunftsinitiative erneut als zentrales Instrument mit politischer Priorität versehen.

12.3. Serviceoptimierung und Regionalisierung, Ausbau und Abstimmung der spezifischen Stärken und Kompetenzen der beteiligten Institutionen und Förderinstrumentarien

Auf der Basis der Ergebnisse kann eine Weiterentwicklung und Prozessoptimierung der Aufgaben und Aufgabenverteilung sowie eine konsequente Ausrichtung an künftigen Bedarfen und Nutzergruppen und Konzipierung neuer Konzepte und Kooperationsformen erfolgen.

Folgende Grundsätze sollten dabei die Auswahl des Maßnahmenträgers, Verteilung von Finanzmitteln und die Rollenverteilung bestimmen:

- Erreicht werden sollte insbesondere eine größtmögliche professionelle und effiziente Aufgabenerfüllung, Erfolgskontrolle und Steuerung, Verbesserung der Arbeitsteilung, Kooperation und Vernetzung.
- Notwendig sind Überschaubarkeit und effizienter Zugang für den Mittelstand durch zentrale Anlaufstellen und integrierte, differenzierte Dienstleistungskonzepte vor Ort.

Vor dem Hintergrund der Haushaltslage und der Vielzahl der Zuständigkeiten ist entscheidend:

- sinnvoller Arbeitsteilung und Kooperation
- Konzentration der Fördermaßnahmen auf Anstoß- und Pilotmaßnahmen mit größtmöglichem Vernetzungs- und Multiplikatoreffekt
- Weiterentwicklung regionaler und überregionaler Informationsdreh-scheiben und Kontaktstellen, Dienstleistungszentren und Beratungsnetzwerken einschließlich eines integrierten Dienstleistungszentrums im Haus der Wirtschaft.

Wirtschaftsförderung verlagert sich zunehmend auf die regionale Ebene. Eine bessere Koordinierung und stärkere Berücksichtigung regionaler Belange und Kompetenzprofile erscheint daher notwendig (Entwicklung und Verzahnung von Regionalinitiativen) um eine konstruktive und arbeitsteilige Zusammenarbeit zu gewährleisten.

Auf der Landesebene kann dabei unter Beachtung des Prinzips der Subsidiarität sowie in Abstimmung mit den regionalen Angeboten vor allem Initiativ-, Moderations-, Leit- und Koordinierungsfunktion übernommen sowie Schnittstellenfunktion zwischen Wirtschaftsverwaltung und Wirtschaftsorganisationen (Dreh-scheibe zwischen Bedarf und Förderpolitik), Multiplikatoreninformation und -beratung und konzeptionelle Unterstützung für dezentrale Aktionen geleistet werden.

12.4. Künftige Struktur der Mittelstandsförderung

Das Mittelstandsförderungsgesetz bedarf einer Aktualisierung, da es zunehmend an Bedeutung verloren hat. Es fehlt erkennbar an Struktur- und Zielgenauigkeit, die z. B. in der Konzentration auf Kleinunternehmen und auf Kernaufgaben der Mittelstandsförderung, wie die Förderung der Unternehmensberatung und den Weiterbildungszentren sowie der überbetrieblichen Ausbildung, der Exportförderung, der Finanzhilfen und der Technologieförderung sowie der Förderung von Existenzgründungen und Betriebsübergaben.

Vom bisherigen Mittelstandsbegriff, d. h. max. 500 Beschäftigte und 100 Mio. DM Jahresumsatz, sollte abgerückt und der differenzierter und kleiner dimensionierte Mittelstandsbegriff der Europäischen Union übernommen werden. Das hieße eine Binnendifferenzierung zwischen Kleinunternehmen unter 10 Beschäftigten, kleinen Unternehmen unter 50 Beschäftigten und mittleren Unternehmen unter 250 Beschäftigten. Der Vorteil dieser Neudefinition wäre, dass Maßnahmen der Wirtschaftsförderung gezielt auch für kleinste und kleine Unternehmen eingesetzt werden könnten und entsprechende Festlegungen in den Förderprogrammen (Bsp. Ausrichtung der Intensivberatung auf Kleinunternehmen) erfolgen könnten.

In Bezug auf die künftige Ausgestaltung des Mittelstandsförderungsgesetzes sollte eine stärkere Konzentration auf Kernbereiche vorgenommen werden (weg vom Gießkannenprinzip!).

Sinnvoll erscheint eine Verstärkung und in begrenztem Umfang auch Wiederaufstockung der Mittel der Mittelstandsförderung, v. a. aber ein effizienterer Einsatz der Mittel. Ergänzend ist ein projektorientierter Mittelstandsfonds unter finanzieller Beteiligung der Wirtschaft denkbar.

Zusätzlich wurde für notwendig erachtet, künftig eine laufende Evaluierung bzw. Controlling der Förderprogramme im Hinblick auf Wirksamkeit und Effizienz vorzusehen.

Mittelstandsförderung der Zukunft zeichnet sich v. a. durch eine zunehmende Ausrichtung auf dienstleistende Aktivitäten aus: Koordinieren, Bündeln, Initiieren, Vermitteln, Organisieren und Vernetzen.

Ebenso notwendig erscheint eine Prozessoptimierung durch eine eng verzahnte und vertrauensvolle Zusammenarbeit der Wirtschaftsorganisationen, der Verwaltung, der Kommunen und der Wirtschaft. Die regionale und lokale Wirtschaftsförderung gewinnt dabei an Bedeutung. Die Bildung von Clustern, regionalen One-Stop-Shops und aktiven Netzwerken, die vor allen Dingen auch die Wissenschaft mit der Wirtschaft zusammenbringen, gehört zu den modernen Strategien einer zukunftsgerichteten Wirtschaftsförderung.

Eine verstärkte Regionalisierung der Förderung erscheint daher notwendig, d. h. potenzialorientierte regionale Förderansätze, Förderung regionaler Cluster, Bündelung der Wirtschaftsförderung vor Ort. Ziel muss dabei auch sein, bestehende Strukturen und Institutionen wettbewerbsfähig zu erhalten und zu modernisieren und insgesamt den Gedanken der Serviceorientierung und des Wettbewerbs zu stärken sowie Wettbewerbszenarien zu entwickeln. (z. B. ein Wettbewerb der Regionen vgl. Innoregio-Wettbewerb BMBF).

Bestehende Landesprogramme zur Regionalförderung könnten herangezogen und gebündelt werden: die Förderprogramme des Wirtschaftsministeriums (Existenzgründung, Regionalförderung etc.) sowie des Ministeriums Ländlicher Raum (ELR) mit Koordinierungsorgan zur verstärkten Förderung branchenübergreifender ganzheitlicher regionaler Entwicklungskonzepte.

Für den Bereich der öffentlichen Finanzhilfen wird eine Umschichtung von Fremdkapital zu Eigenkapitalhilfe und Bürgschaften angestrebt, u. a. um die stark gesunkene Eigenkapitalbasis der Unternehmen zu verbessern. Ebenso sollten die Ansätze zur Zusammenführung und Verzahnung der Finanzierungsprogramme als Bund-Länder-Programme weiter ausgebaut werden.

VI: Vergabewesen von Land und Kommunen

(vgl. Zwischenbericht Drucksachen-Nr. 12/5524)

VII: Existenzgründung – Betriebsübergabe

1. Bedeutung von Existenzgründungen für Wachstum und Beschäftigung – Situation und Hemmnisse in Deutschland:

Existenzgründungen beleben den Wettbewerb, tragen zum Strukturwandel bei und bedeuten Technologietransfers über Köpfe. Ein regelrechter Boom entsteht derzeit durch die New Economy und Gründungen im IT-Bereich.

Eine Studie des Babson College und der London Business School hat – nach Auskunft von Peter Jungen – 1999 den Zusammenhang zwischen entrepreneurial activities und Wachstum deutlich herausgearbeitet.

Wachstumsstarke junge Unternehmen seien der Schlüssel zu ökonomischer Dynamik und neuen Arbeitsplätzen. Dabei sei die Schnelligkeit des Wachstums entscheidend. Die Umsetzung von Innovationen sei v. a. gelungen durch eine große Zahl junger Unternehmen, nicht durch den Umbau alter Unternehmen. So seien in Silicon Valley 73 % der Unternehmen nach 1975 gegründet, in Stuttgart max. 20 %. Der Anteil der am schnellsten wachsenden Bereiche liege in USA weit über 50 %, in Deutschland weit unter 50 %.

Gleichzeitig zeigen sich deutliche Unterschiede in den Entrepreneurship-Kulturen. Demnach sei Selbstständigkeit in den USA eine Normalität, während in Deutschland sowohl Erfolg als auch Konkurs negativ belastet seien. Länder, in denen unternehmerischer Erfolg, Wachstum, Schaffen und Reichwerden oder Misserfolg haben und ggf. Konkurs machen, als ein Fact of Life angesehen werde, wiesen ein höheres Niveau von entrepreneurial activity auf.

1.1. Allgemeine Erfolgsbedingungen: Situation in Deutschland

1999 wurden in Deutschland 430 000 Unternehmen gegründet, 1998 waren es noch 442 000 Gründungen bundesweit. Der Gründungssaldo sank damit auf 59 000 Unternehmen gegenüber 71 000 1998 ab. Im internationalen Vergleich der Selbstständigenquoten fehlen in Deutschland nach wie vor mindestens 500 000 neue Firmen.

Internationale Untersuchungen zu den Einflussfaktoren auf das Gründungsgeschehen belegen, dass die gründungsbezogenen nationalen Rahmenbedingungen sowie die Gründungschancen und -kapazitäten zu den wichtigsten Kriterien gehören. Insbesondere die kulturellen und sozialen Werte (z. B. das gesellschaftliche Ansehen von Unternehmern oder deren typische Eigenschaften), die Verfügbarkeit von Beteiligungskapital (Venture Capital, Business Angels) und die Vermittlung unternehmerischer Fähigkeiten im Bildungssystem haben einen starken Einfluss auf das Niveau der Gründungsaktivitäten.

Deutschland gehört im internationalen Vergleich bei der Zahl der Neugründungen bisher nur zum unteren Mittelfeld, zu diesem Urteil kommt die Studie „Global entrepreneur ship monitor“ des Wirtschafts- und sozialgeographischen Instituts der Universität Köln, in der erstmals die Gründungsaktivitäten zwischen verschiedenen Ländern verglichen wurden. Die Quote der Unternehmensgründer an der Bevölkerung liegt in Deutschland 1999 bei 3,6 Gründern auf 100 Erwachsene, in Nordamerika bei 8,4 %.

Der kürzlich erschienene Länderbericht zeigt, dass Deutschland relative Stärken bei der Gründungsförderung sowie beim Technologietransfer zu Gunsten von Jungunternehmern besitzt. Relativ schwach ist die Position dagegen bei den sozialen Normen sowie bei der Bildung. Neutral fällt das Urteil zur Gründungsfinanzierung aus. Hier hat sich insbesondere am Beteiligungskapitalmarkt vieles zum Positiven verändert. Unterdurchschnittlich seien in Deutschlands Bevölkerung die Wahrnehmung sich bietender Gründungschancen ausgeprägt. Dagegen ist die Gründungsmotivation kaum geringer als in den drei gründungsaktivsten Ländern: USA, Kanada, Israel.

Deutschland stehe, was die Qualität der wissenschaftlich-technologischen Basis angehe, an der Spitze der beteiligten Länder. Dagegen stelle die Bildungssituation einen wichtigen Problembereich unter den gründungsrelevanten Rahmenbedingungen dar. An Schulen und Hochschulen und in der Privatwirtschaft würden die Kenntnisse für eine selbstständige Tätigkeit bisher ungenügend vermittelt.

1.2. Gründungsdynamik und Kultur der Selbstständigkeit muss weiter verbessert werden

In Deutschland bedürfe es einer nachhaltigen Veränderung von Mentalität und Wirtschaftsgeist. Fortschritte seien aber erkennbar. Die Maßnahmen des Bundes, der Länder und Regionen tragen zu einer spürbaren Verbesserung des Gründungsklimas bei.

In keinem anderen der betrachteten Länder gibt es so wenig Gründerinnen wie in Deutschland. Auf 100 Erwachsene kommen im Durchschnitt in Deutschland 3,6 Gründer, aber nur 0,6 Gründerinnen (Relation: 7,2 : 1). Zum Vergleich: In Nordamerika beträgt diese Relation 1,3 : 1.

Für ein positives Existenzgründungsklima reichen allgemeine Standortfaktoren heute nicht mehr aus. Ein entscheidender Punkt muss hinzukommen: Die gesamten Ressourcen und das vorhandene Know-how, v.a. in den zukunftsweisenden Technologiebereichen müssen regionell gebündelt und konzentriert sein.

Solche Cluster bieten mit ihrem Klima von Innovation und hoher Produktivität die besten Voraussetzungen für die Ansiedlung von jungen Unternehmen. Marktlücken für Produkte oder Dienstleistungen können hier schneller erkannt werden als anderswo. Qualifizierte und engagierte Mitarbeiter sind nicht zuletzt durch die Nähe zu den Universitäten leichter zu finden. Und die Kapitalgeber, v.a. die Venture capitalists kennen die Bedingungen vor Ort und verlangen für ihr Geld evtl. niedrigere Risikoprämien. Zudem stellt das Cluster einen bedeutenden regionalen Markt dar, der gerade in der start-up-Phase hilfreich ist. Das alles trägt dazu bei, die Anfangsrisiken zu reduzieren und die Chancen zu erhöhen, ein neues Unternehmen durch die schwierige Anfangszeit hinaus zum Erfolg zu führen.

2. Existenzgründungen in Baden-Württemberg (Ifm Mannheim, Herr Leicht)

Das Klima für Existenzgründungen hat sich – nach Angaben der Verbände – in den vergangenen Jahren deutlich verbessert.

2.1. Selbstständige und mittelständische Unternehmen in der Gesamtwirtschaft

Jeder zehnte Erwerbstätige in Baden-Württemberg geht einer selbstständigen Arbeit nach (Mikrozensus). Das waren 1998 fast eine halbe Million (486 Tausend) Selbstständige. Hinzu kommen 67 Tausend mithelfende Familienangehörige. Auch außerhalb der Landwirtschaft gehen immerhin 441 Tausend Personen einer selbstständigen Erwerbsarbeit nach. Seit 1987 hat sich die Zahl der nichtlandwirtschaftlichen Selbstständigen in Baden-Württemberg um genau 100 Tausend auf 441 Tausend erhöht.

Zumindest unter den Flächenstaaten nimmt Baden-Württemberg mit einer Selbstständigenquote von 10,1 Prozent (außerlandwirtschaftlich 9,4%) einen Platz im vorderen Drittel ein. Die Selbstständigenquoten in Bayern, Schleswig-Holstein oder Hessen liegen insgesamt höher. Die Quote entspricht ungefähr dem Bundesdurchschnitt, allerdings ist zu berücksichtigen, dass sich der Selbstständigenbestand in den neuen Bundesländern aus bekannten Gründen noch auf vergleichsweise niedrigem Niveau bewegt, wenngleich die Zuwächse nach der Wiedervereinigung zunächst wesentlich rasanter ausfielen.

Gemessen an der Beschäftigungsgröße sind die meisten mittelständischen Unternehmen eher als Mikro-Unternehmen zu bezeichnen. Etwa die Hälfte (49%) aller Selbstständigen arbeitet alleine bzw. ohne Beschäftigte. Vier Fünftel bzw. 81% der rund 243 Tausend privatwirtschaftlichen Betriebe haben weniger als 10 Mitarbeiter. Über 96% der Betriebe weisen weniger als 50 und selbst über 99% weniger als 200 Beschäftigte auf.

2.2. Nachlassende Gründungsdynamik und steigende Liquidationen

Zwar nimmt auch in Baden-Württemberg die Zahl mittelständischer Unternehmen zu, doch bleibt die Gründungsdynamik im Land hinter dem Boom in den alten Bundesländern der vergangenen Jahre zurück. Der Selbstständigenbestand ist vor allem in den letzten 3 Jahren, moderater als bundesweit angewachsen. Die Zahl der Gewerbeanmeldungen ist längerfristig gestiegen; in letzter Zeit allerdings weniger stark als die Abmeldungen. Bei den Gründen für das Scheitern,

stehen unter anderem die mangelnde Humankapitalausstattung, fehlende Berufs- und Branchenerfahrung oder das zu geringe Startkapital im Vordergrund. In vielen Fällen kommt – nach Angaben des ifm Mannheim – eine unzureichende personalpolitische „Unterfütterung“ hinzu.

2.3. Zunahme an Ein-Personen-Unternehmen

Das Wachstum an Selbstständigen erfolgte in den 90er Jahren vorwiegend in Gestalt von Ein-Personen-Unternehmen, während der Anteil an Selbstständigen mit Beschäftigten deutlich zurückgegangen ist. Noch 1987 betrug der Anteil an Solo-Unternehmern an allen nicht-landwirtschaftlichen Selbstständigen rund ein Drittel. Inzwischen arbeitet die Hälfte aller Selbstständigen alleine bzw. ohne weitere Beschäftigte. Diese Entwicklung zeigt sich auch im Bundesgebiet und korrespondiert außerdem mit einer wachsenden Zahl klein- und nebegewerblicher Anmeldungen. Der Anteil „echter“ bzw. wirtschaftlich relevanter Neugründungen stagniert und ist in manchen Branchen gar rückläufig.

2.4. Struktur und Veränderung der Gründungsdynamik

Spätestens seit den frühen 80-er Jahren ist in Deutschland – teilweise auch international – ein Gründerboom zu verzeichnen. Mit der Zahl der Gründungen ist aber auch der Umfang an Liquidationen gestiegen.

Insgesamt lässt sich auch in Baden-Württemberg ein lange Zeit an Dynamik gewinnendes Gründungsgeschehen erkennen. Wurden 1986 noch 62 Tausend Anmeldungen registriert, waren es 1995 bereits über 100 Tausend. Allerdings ging danach die Zahl der Gründungen wieder leicht zurück und stagniert seitdem. Eine zweite wichtige Beobachtung betrifft die wachsende Zahl der Abmeldungen. Während sich der Level an Gründungen seit 1986 um 59 % erhöhte, sind die Liquidationszahlen mit 86 % weitaus stärker gestiegen. Durch das nachlassende Existenzgründungsgeschehen im Lande hat sich folglich auch der positive Saldo zwischen Gründungen und Schließungen, insbesondere in jüngerer Zeit, verringert.

Diese nachlassende Dynamik kann in neuerer Zeit insbesondere im Bereich der „echten“ Gründungen beobachtet werden: Die Zahl der wirtschaftlich relevanten Gründungen ist von (1996) 19 700 auf (1998) 18 200 zurückgegangen. Da gleichzeitig auch die Zahl der „echten“ Abmeldungen in diesem Zeitraum zugenommen hat, ergibt sich ein geringerer Saldo an verbleibenden wirtschaftlich relevanten Unternehmen. Währenddessen hat die Zahl der „sonstigen Neuerrichtungen“ seit 1996 eher leicht zugenommen – und dies leicht überproportional gegenüber den Abmeldungen.

Die geringere Zahl an Gründungen bei wachsenden Liquidationen wirkt sich nachteilig auf den Bestand an Selbstständigen in Baden-Württemberg aus. Seit 1987 ist die Zahl der Selbstständigen (ohne Landwirtschaft) im Lande zwar um 29 % gewachsen. In den alten Bundesländern insgesamt hat sich die Selbstständigenzahl allerdings weit mehr bzw. um 38 % erhöht. Dies ist nicht nur auf die Entwicklung in jüngerer Zeit, sondern auch auf diejenige Ende der 80er und Anfang der 90er Jahre zurückzuführen. Auch Untersuchungen mit anderen Daten (Creditreform) kommen zu dem Ergebnis, dass in Baden-Württemberg das Wachstum an Neugründungen bereits Anfang der 90er Jahre hinter demjenigen im alten Bundesgebiet zurückgeblieben ist.

Diese Entwicklung ist im Einflussgeflecht mehrerer möglicher Ursachen zu sehen. Der Selbstständigen- und Unternehmensbestand wird nicht nur von persönlichen Gründungsneigungen und -fähigkeiten, sondern unter anderem auch von Marktmachtpositionen und von institutionellen sowie strukturellen Umfeldbedingungen bestimmt. Die Dynamik der Marktein- und -austritte ist vor allem in engem Zusammenhang mit den sektoralen Veränderungen, aber genauso mit den Spezifika der bestehenden Wirtschaftsstruktur zu sehen. Gründungen sind insbesondere in jungen und meist nachfragebegünstigten Branchen sowie dort zu erwarten, wo die Skalen- und Verbundvorteile großer Unternehmen eine geringere Rolle spielen und die Markteintrittsbarrieren für neue Wettbewerber entsprechend niedriger sind. Daher entstehen neue Unternehmen vor allem im Dienstleistungsbereich.

Im Vergleich mit dem Bundesgebiet fallen die Gründungsquoten in Baden-Württemberg in den allermeisten Dienstleistungsbranchen geringer aus. Dies mag zu einem Teil daran liegen, dass in Baden-Württemberg die Tertiarisierung der Wirt-

schaft (unter institutionellen Gesichtspunkten) weniger weit vorangeschritten ist bzw. von Industrieunternehmen vergleichsweise weniger auf externe Dienstleistungen zurückgegriffen wird. Die hierzulande niedrigere Gründungsquote bei den unternehmensorientierten Dienstleistungen ist hierfür ein mögliches Indiz. Dies bedarf genauso einer tiefergehenden Untersuchung wie die Feststellung, dass die landesspezifischen Gründungsquoten selbst in vielen Investitionsgüterbranchen derzeit niedriger ausfallen als im Bund. Die Dominanz der inzwischen unter Druck geratenen großen Schlüsselindustrien hat im wissenschaftlichen Raum zu kritischen Reflexionen und der Frage geführt, inwieweit die spezialisierte Wirtschaftsstruktur Baden-Württembergs – bei allen Verdiensten in der Vergangenheit – nun ein Innovationshemmnis für neu aufkommende Unternehmen ist.

2.5. Schwache Überlebensfähigkeit verlangt Bestandssicherung

Anlass zur Sorge kann aber nicht nur das stagnierende Gründungsgeschehen, sondern auch die gestiegene Zahl der Liquidationen bieten. Dies ist zunächst nichts besonderes, da eine wachsende Zahl an Gründungen immer auch mit einem Wachstum gescheiterter Existenzen einhergeht. Allerdings kommt es – wie bereits aufgezeigt – darauf an, in welchem Verhältnis das Wachstum beider Aggregate zueinander steht. Ein weiterer wichtiger Aspekt in diesem Prozess ergibt sich aus der „Qualität“ und Zusammensetzung des „neuen Unternehmensbestands“ und inwieweit die Selbstständigen in der Lage sind, ihre Existenz zu sichern oder gar zu expandieren.

Absolut betrachtet ist die Zahl der Abmeldungen (ob nun „echte“ oder „unechte“) in Baden-Württemberg insgesamt auf rund 90 Tausend gestiegen. In der Beobachtung von Unternehmensauflösungen wird oft nur die Zahl der Insolvenzen betrachtet, die allerdings nur einen geringen Anteil aller Liquidationen ausmachen. Aber auch anhand der Insolvenzstatistik lässt sich die seit Anfang der 90er Jahre erneut gestiegene Zahl der Liquidationen nachvollziehen. In einer Differenzierung nach der Rechtsform und dem Alter der Unternehmen ist eine hohe Gefährdung vor allem bei den GmbHs sowie bei jungen Unternehmen zu beobachten.

Die meisten Liquidationen erfolgen jedoch mehr oder weniger im Stillen bzw. ohne Konkursverfahren, nicht zuletzt auch solche, bei denen der Inhaber des Unternehmens bspw. keinen Nachfolger findet. Über die Anzahl der vom Generationswechsel betroffenen Unternehmen sowie auch über die Zahl derer, die ohne Nachfolge bleiben oder bleiben werden, existieren nur grobe Schätzungen. Während etwa das Institut der Deutschen Wirtschaft in einem Zehnjahreshorizont von 700 Tausend Unternehmen in Westdeutschland ausgeht, kommt das IFM Bonn in neueren Berechnungen auf 380 Tausend übergabereife westdeutsche Unternehmen im Fünfjahreszeitraum.

Für Baden-Württemberg wurde in den Jahren 1998 und 1999 ein Generationswechsel in über 19 Tausend Firmen unterstellt. Die Schätzungen bauen unter anderem wesentlich auch auf der Alterspyramide der Selbstständigen auf. In Baden-Württemberg sind rund 19 Tausend Selbstständige älter als 65 Jahre. Ein Viertel aller Selbstständigen (über 100 Tausend) ist älter als 55 Jahre. Die Wahrscheinlichkeit einer Übertragung an einen Familienangehörigen wird unterschiedlich eingeschätzt: Die Berechnungen schwanken zwischen einem Anteil von zwei Fünfteln und zwei Dritteln¹. Bei drei von zehn Unternehmen wird jedoch eine ernste Existenzkrise auf Grund des Fehlens eines Nachfolgers angenommen. Natürlich korrespondiert die Zahl der aus diesen Gründen aufgelösten Unternehmen auch mit den Entwicklungschancen. D. h. vor allem in niedergehenden Branchen oder solchen mit ungünstigen Wettbewerbsbedingungen liegt eine Existenzaufgabe eher nahe. Zudem sind natürlich auch persönliche Bedingungen, ungünstige Arbeitsbedingungen (z. B. bei Bäckern) oder familiäre Rahmenbedingungen ausschlaggebend.

¹ Gruhler (1998) geht zwischen 1995 und 2000 von rund 300 Tsd. Unternehmen (Westdeutschland) aus, in denen ein Generationswechsel ansteht bzw. anstand. Davon werden rund 128 Tsd. an Familienangehörige, 90 Tsd. an Mitarbeiter oder Externe übertragen, während 81 Tausend mangels Nachfolger stillgelegt werden. Hennerkes (1996) geht davon aus, dass von 100 Familienunternehmen zwei Drittel in die zweite Generation gelangen. Siehe auch 6. Symposium des ifm Mannheim: Generationswechsel in mittelständischen Unternehmen.

Nicht alle Schließungen sind also das Ergebnis eines „gesunden“ Marktreinigungsprozesses. Bei aller notwendigen Aufmerksamkeit für die Förderung neuer Existenzen ist die Bestandssicherung nicht zu vernachlässigen. Dies betrifft zum einen die Überlebensfähigkeit alteingesessener Unternehmen als auch die von Neugründungen. In der Forschung zur Überlebensfähigkeit neuer Unternehmen hat sich die Formel verfestigt, dass rund die Hälfte aller Unternehmen die ersten fünf Jahre nicht überstehen, wobei vor allem besonders junge und kleine Betriebe von einer Schließung bedroht sind. Unter Bereinigung von Gewerbeanmeldungen, die nie eine betriebliche Aktivität auswiesen, überleben immerhin etwa zwei Drittel die ersten fünf Jahre. Zur im internationalen Vergleich dennoch relativ höheren Überlebenswahrscheinlichkeit deutscher Unternehmensgründungen dürften auch institutionelle Regulierungen (z. B. Zugangsbeschränkungen im Handwerk und den Freien Berufen) einen Beitrag leisten. Fragt man nach den Gründen für das Scheitern, stehen neben der Unternehmensgröße vor allem die mangelnde Humankapitalausstattung, fehlende Berufs- und Branchenerfahrung oder das zu geringe Startkapital sowie natürlich auch die Wettbewerbsposition im Vordergrund. In vielen Fällen kommt eine unzureichende personalpolitische „Unterfütterung“ hinzu. D. h. viele durchaus erfolgsträchtige Jungunternehmen starten personell zu klein oder expandieren nur zögerlich.

Andererseits gibt es klassische Berufsfelder, in denen nach der Unternehmensgründung keine zusätzlichen Beschäftigten benötigt werden. Hinzu kommt eine zunehmende Flexibilisierung des Arbeitsmarktes, wodurch auch die Zahl der allein arbeitenden Freelancer wächst. Die Dezentralisierung von Unternehmen, vor allem die durch Outsourcing und neue Technologien forcierte zeitliche und räumliche Unabhängigkeit in der Gestaltung von Arbeitsprozessen, begünstigt ein kleinstbetriebliches Expertentum.

2.6. Existenzgründungen in Branchen und Regionen

Das Selbstständigenwachstum, insbesondere im Bereich der Ein-Personen-Selbstständigen, ist vor allem ein Phänomen in den unternehmensorientierten, sozialen und kulturellen Diensten. Zwischen 1995 und 1998 hat dort der Bestand an Selbstständigen insgesamt um zwischen 14 % und 16 % zugenommen, während er im Verarbeitenden Gewerbe sogar rückläufig war. Die „Qualität“ der Gründungen ist allerdings nicht einheitlich. Dieser Befund ist vor dem Hintergrund zu sehen, dass in den Dienstleistungsbranchen der Anteil an klein- und nebengewerblichen Anmeldungen angestiegen und derjenige an „echten“ Neugründungen leicht rückläufig ist. Im Handwerk ist dies im Übrigen nicht der Fall.

Erfolgreiche Unternehmensgründungen sind nicht nur von neuen Ideen, Erfindungen oder der Bereitstellung von Kapital, sondern von der Entwicklung der endogenen Potentiale einer Region abhängig. Dazu gehört auch das Potential an sozialem und kulturellem Kapital. Spätestens seit der Zuspitzung der Debatte um den Vorteil von Unternehmensnetzwerken und -kooperationen wird intensiver über die Aufwertung der Region als Handlungsfeld diskutiert. Dies rührt u. a. daher, dass Unternehmen immer weniger in der Lage sind, auf sich alleine gestellt neues und anwendungsfähiges Wissen zu generieren bzw. Innovationen isoliert durchzuführen und daher auf die Interaktion mit anderen regionalen Akteuren angewiesen sind. Mithin wird auch die Fähigkeit von Regionen, Innovations- und Kooperationsnetzwerke zu erzeugen zu einem entscheidenden Standortfaktor – mit Wirkung für das ganze Land.

Im Hinblick auf die nachlassende Gründungsdynamik und die aufgezeigten Schwächen Baden-Württembergs in einigen mittelständisch geprägten Wirtschaftsbereichen (z. B. in den unternehmensorientierten und wissensintensiven Diensten) erscheint interessant, welche regionalen Unterschiede sich insbesondere unter Berücksichtigung der Betriebsgrößenstrukturen, der Beschäftigungseffekte, der industriellen Beziehungen, der Wissensinfrastruktur und dem vorherrschenden Innovations-Regime ergeben und ob sich die teilweise rückläufige Bedeutung kleinerer Unternehmen durch gezielte Förderung regionaler Aktivitäten umkehren lässt. Hier geht es wesentlich um das Aufbrechen traditioneller Regime und um Wege zur Modernisierung regionaler Wirtschafts- und Industriestrukturen. In diesem Feld zeigt sich – nach Auskunft des ifm Mannheim – ein erheblicher Forschungsbedarf, um die Zukunftschancen kleiner und mittlerer Unternehmen einzuschätzen.

Spätestens seit den 80er Jahren wurde der wachsende Beschäftigungsbeitrag von KMU zu einem zentralen Betrachtungsgegenstand in Politik und Wissenschaft. Dabei geht es unter anderem um die Frage, wieviel Arbeitsplätze durch die Neugründung von Unternehmen und wieviel durch internes Wachstum in vorhandenen Unternehmen entstehen. Die zuvor dargestellten Befunde legen nahe, dass der größte Teil der Neugründungen, sollten sie überleben, keinen Arbeitsplatz für Arbeitnehmer, sondern eher für den Gründer schafft. Dies ist auch national und international ein beobachtetes Phänomen. Die meisten Neugründungen expandieren nur sehr schwach. Einige Studien weisen darauf hin, dass es eher wenige schnell wachsende Gründungen, sog. „Gazellen“ sind, die neue Arbeitsplätze bereitstellen². Andere sehen den Beschäftigungsmotor in der Masse der vielen Kleinen bzw. auch in den sog. „kleinen Mäusen“.

Es besteht eine teilweise hohe Erwartung an die Beschäftigungswirkung technologieintensiver Unternehmensgründungen. Da die absolute Zahl der Gründungen dieser Art vergleichsweise gering ist, wäre allerdings eher anzunehmen, dass deren Beitrag zur Gesamtbeschäftigung gering ist. Andererseits sind die indirekten Wirkungen von Innovationen als Triebkraft für technologischen und wirtschaftlichen Wandel und als Quellen für Wachstum und Beschäftigung insgesamt nicht zu übersehen. Zudem wachsen innovative Unternehmen in der Regel heftiger als nicht-innovative und wenige innovative Unternehmen schaffen unter Umständen eine große Zahl an Arbeitsplätzen. Wie relevant diese Zahl im Gesamtergebnis ist und welche Bedeutung daher die Förderung technologieintensiver Unternehmen hat, ist – auch unter dem Aspekt der getätigten Förderausgaben und Risiken – noch umstritten. Auch in diesem Zusammenhang wird auf die Bedeutung von regionalen Strukturen und dementsprechend unterschiedliche Effekte verwiesen. D. h. das Gründungsgeschehen ist stark von dem regional vorherrschenden Innovationsregime bzw. davon abhängig, ob es gelingt technologisch konventionelle Bahnen aufzubrechen.

Im Hinblick auf das regionale Gründungsgeschehen ist zumindest gemessen an den Gewerbeanzeigen des Jahres 1997 – die Gründungsintensität zwar in den städtischen Regionen tendenziell höher als in den ländlichen Gebieten (d. h. Ballungsräume immer noch eine zentrale Rolle bei der Bereitstellung gründungsrelevanter Infrastruktur, insbesondere von Humankapital und Wissen spielen). Dabei nehmen die großen und von großen Betrieben dominierten Städte des Landes nicht unbedingt eine Führungsrolle ein. Im Verhältnis zur Einwohnerzahl überdurchschnittlich viele Gewerbeanmeldungen zeigen sich bspw. in den Stadtkreisen Baden-Baden und Karlsruhe, wo auf 10 Tausend Einwohner 115 Anmeldungen (Stuttgart 101, Mannheim 104) kamen. Als „gründungsintensiv“ erwiesen sich zu dieser Zeit auch der Stadtkreis Ulm, Freiburg, der Enzkreis sowie der Rhein-Neckar-Kreis und Esslingen. Allerdings wäre auch hier eine systematischere und tiefergreifende Analyse der Gründungsbranchen und der „Qualität“ und ggf. auch der Überlebenschancen dieser Gründungen in einzelnen Regionen erforderlich.

2.6.1. Regionale Erfolgsfaktoren

Regionale Vergleichsuntersuchungen zeigen, dass die feststellbare Gründungsdynamik in den verschiedenen Regionen der alten Bundesrepublik sehr unterschiedlich ausfällt. So wenden sich Gründerinnen und Gründer beim Schaffen ihrer Beschäftigungs- und Erwerbsmöglichkeiten regional sehr unterschiedlichen Betätigungsfeldern zu. Ein großer Teil der vielfach als Alternativ-Betriebe bezeichneten Projekte in Nordrhein-Westfalen entstanden im Dienstleistungsbereich. Hintergrund hierfür war ein Weiterbildungsgesetz, das eine entsprechende Nachfrage nach Tagungshäusern, Schulungs- und Weiterbildungseinrichtungen schaffte. Die Region Stuttgart wies v. a. neugegründete Handwerksbetriebe auf.

Bei regionalen Vergleichen zum Gründungsgeschehen zeigt sich – nach Angaben der Akademie für Technikfolgenabschätzung – zumeist in Bezug auf Baden-Württemberg ein widersprüchlicher Befund. Einerseits ist die Zahl der neu entstehenden Betriebe im Vergleich zu anderen Bundesländern unterdurchschnittlich.

² Dies ist auch eine Frage des Wirtschaftsbereichs. Im Verarbeitenden Gewerbe wurde bspw. zwischen 1996 und 1997 die Hälfte aller neuen Arbeitsplätze von nur 5% aller Betriebe geschaffen (vgl. Strotmann 1999).

Dieser Befund zeigt sich unabhängig davon, ob die Gründungsrate aus dem Verhältnis der Anzahl der Gründungen zur Zahl der bestehenden Betriebe oder zur Zahl der Erwerbspersonen ermittelt wird. Andererseits zeigen die Untersuchungen bei der Analyse von Survival-Raten, dass die Überlebenschancen der in Baden-Württemberg entstehenden Neugründungen höher sind, als in (allen) anderen Bundesländern.

Diese Umfeldvariable schlägt sich offensichtlich im Gründungsgeschehen und in der feststellbaren regionalen Gründungsdynamik nieder. Gründungen werden in der Regel im direkten Wohnumfeld des Gründers vorgenommen. Die Branchenstruktur wirkt hier insofern kanalisierend, als Gründer tendenziell in den ihnen bekannten wirtschaftlichen Technologiefeldern, Branchen oder Sektoren aktiv werden.

Formt die regionale Branchenstruktur ein Umfeld mit hohen Einstiegsbarrieren, so schlägt sich dies nicht zuletzt in der Risikostruktur nieder, auf die sich Gründerinnen oder Gründer einstellen müssen. Zugleich wird es in einem solchen Umfeld unwahrscheinlicher, dass sich einzelne Personen in Unternehmensgründungen engagieren. Die häufig feststellbare Nähe eines Gründungsvorhabens zum Ursprungskontext bewirke eher eine Fortsetzung der bereits eingeschlagenen wirtschaftlichen Aktivitäten, sektoralen Schwerpunkte oder Entwicklungspfade.

Die Ballungszentren in Deutschland haben mit ihren Netzwerken und Initiativen die besten Chancen weiter zu wachsen. Die Sogwirkung ist jetzt schon erkennbar in Bezug auf die Internet-start-up-Szene. Entscheidend sind daneben die Verfügbarkeit von Kapital und Risikokapitalgesellschaften, die Wissenschafts- und Forschungsinfrastruktur, Gründerzentren und die Nachbarschaft zu erfolgreichen Unternehmen sowie Klima und Förderprogramme. In der Startphase eines Unternehmens profitiere man von den kurzen Wegen. An der Spitze stehen München, Berlin, Hamburg und Düsseldorf im Bereich der Internet-start-up-Szene.

2.6.2. Dienstleistungsneugründungen

Das Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) hat eine Untersuchung über Dienstleistungsneugründungen durchgeführt. Fazit: Baden-Württemberg ist in Sachen Dienstleistungen durchaus noch entwicklungsfähig. In den letzten Jahrzehnten haben die unternehmensnahen Dienstleistungen beträchtlich an Bedeutung gewonnen.

Baden-Württemberg liegt in den meisten Branchen bei Existenzgründungen hinter dem Schnitt der West-Bundesländer zurück. Nur im verarbeitenden Gewerbe und im technologieintensiven Dienstleistungsbereich gibt es mehr Gründungen als im Vergleich der Bundesländer.

Bezogen auf die Zahl der Erwerbstätigen wurden im Südwesten weniger Unternehmen gegründet als im Bundesdurchschnitt. Hessen lag dagegen 7,6% über dem Schnitt, Bremen 14,9% darunter. Bayern erreichte mit minus 0,6% fast den Durchschnitt. Dabei schnitt das Land bei den technologieintensiven Gründungen am besten ab und übertraf 1995/1996 den Schnitt um gut 10%, bei den qualifizierten um 2%, bei den unternehmensnahen lag das Land um 4% unter dem Schnitt.

2.6.3. Hauptgründe für das Scheitern von Existenzgründern

- Unzureichende Finanzierungserschließung 68,6 %
- Informationsmängel 61 %
- Qualifikationsmängel 47,5 %
- Mängel in der Gründungsplanung 30,1 %
- Negative Einflüsse aus der Privatsphäre 23,9 %
- Überschätzung der Betriebsleistung 20,9 %
- Mängel im Personalbereich 6 %
- Andere (äußere) Einflüsse 15,4 %

(Quelle: Deutsche Ausgleichsbank)

3. Neue Formen der Existenzgründung und Selbstständigkeit

3.1. Neuer Mittelstand (Prof. Reiß)

Ein Neuer Mittelstand entwickelt sich als Ergebnis der Zellteilung und Öffnung von Großunternehmen (durch Konzentration auf Kerngeschäfte (Outsourcing), Unternehmensspaltung (Break up-Value, Kampf gegen Corporate Discount), Virtualisierung, Centerbildung und Segmentierung, Intra- und Entrepreneurship, Subcontracting, Freelancing, Franchising, Innovationsförderung durch Venture-Organisation und Spin-offs, Holding-Strukturen und Netzwerkorganisation). Dies mündet in überschaubare, unternehmerisch agierende und insofern mittelständische Organisationseinheiten. Beim ursächlichen Strukturwandel von Großunternehmen handelt es sich um eine „Erosion“ konventioneller Unternehmensstrukturen. Im Erosionsprozess werden die Außengrenzen des Unternehmens enger gezogen. Zugleich verringert sich die innere Konsistenz in Richtung auf lose, polyzentrische und fluide Strukturen sowie lockere vertragliche Arrangements.

Von klassischen KMU heben sich die modernen KMU vornehmlich durch ihre spezifische Vergangenheit ab: Die neuen Mittelständler stammen aus einem sich redimensionierenden Konzern und nicht aus dem Bildungssystem (Schul- und Hochschulabgänger) oder aus der Arbeitslosigkeit. Anders als der klassische Existenzgründer verfügt der typische Neue Mittelstand bereits in der Vorgründungsphase über tragfähige Fundamente für eine erfolgreiche Gründung: Geschäftspotential, Produktionsressourcen und Beziehungskapital können in vielen Fällen von der Mutter übernommen werden.

Die neuen Mittelständler besitzen ein durch Berufserfahrung geprägtes Qualifikationsprofil. Außerdem sind sie mit verschiedenen Spielarten des Relationship-Managements besser vertraut als der klassische Mittelständler (durch interne Kunden-Lieferanten-Beziehungen, Kapitalverflechtungen, Arbeitsverträge und unternehmenskulturelle Einbindung). Über das charakteristische Motivationsprofil des neuen Mittelständlers kann man kaum allgemeingültige Aussagen machen. Einige Formen der neuen Selbstständigkeit werden erzwungen und haben somit ein „Unternehmertum wider Willen“ zur Folge.

3.1.1. Kompetenzbasis für den Neuen Mittelstand

Der Strukturwandel kann nur gelingen, wenn die beteiligten Akteure über die entsprechenden Kompetenzen verfügen. Hier erweisen sich vier Kompetenzen als erfolgskritisch: Segmentierungs-, Vernetzungs-, Infrastruktur- und Veränderungskompetenz.

Segmentierungskompetenz: Voraussetzung für eine erfolgreiche Ausgründung ist die optimale Zellteilung des Gesamtkonzerns in organisatorische „Segmente“, „Module“, „Cluster“ oder „Fraktale“.

Aus dem Segmentierungsprozess resultiert ein erheblicher Unternehmerbedarf. Wie gut der hier zu bewerkstellende Übergang vom Angestellten zum Unternehmer gelingt, hängt nicht zuletzt davon ab, wie intensiv die Großunternehmen das Intrapreneuring bzw. Entrepreneurship durch einschlägige Programme gefördert haben. Als wichtige Ansatzpunkte zur Förderung von Unternehmertum fungieren dabei die kompetenz- und marktseitig fundierte Geschäftsdefinition und Geschäftsabgrenzung, die Rekrutierung und Qualifizierung von Unternehmerpersönlichkeiten, die Konzeption von Anreizsystemen, die Bereitstellung von Risikokapital sowie die Schaffung von unternehmerischen Strukturen in Gestalt von Centern und internen Märkten.

Vernetzungskompetenz: Die Erosion von Großunternehmen mündet in netzwerkförmige Wertschöpfungsstrukturen. Für das Zusammenspiel der beteiligten Akteure gelten die spezifischen Spielregeln der Netzwerkorganisation, die sich signifikant von den Umgangsformen innerhalb eines Konzerns unterscheiden.

Als erfolgskritisch erweist sich hier das Spannungsfeld zwischen Mutter-Bindung und Partner-Bindung: Eine allzu enge Beziehung zur (Ex-)Mutter kann die Möglichkeiten der Vernetzung mit neuen Partnern massiv behindern. Dieses Spannungsfeld lässt sich dadurch überwinden, dass die Tochter sich über ein eigenes Logo, einen getrennten Standort und eine eigene Rechtsform von der Mutter abgrenzt und anstelle von hochspezifischen Spezialanfertigungen für die Mutter verstärkt marktgängige Produkte herstellt.

Die neuen KMU sind in der Regel zu sehr spezialisiert, um ein komplexes Leistungsangebot aus eigener Kraft bereitstellen zu können. Fehlende Kompetenzen und Kapazitäten werden mit Hilfe von organisatorischen Netzwerken verfügbar gemacht. Anders als der klassische Mittelstand ist der Neue Mittelstand erfreulicherweise durch seine Verbindung zur Mutter an Zusammenarbeit gewöhnt und damit grundsätzlich auf das Wirtschaften in Netzwerken vorbereitet. Vor allem zwei Netzwerk-Spezifika zeichnen jedoch dafür verantwortlich, dass das Wirtschaften in Netzwerken die neuen Mittelständler dennoch mit zusätzlichen Herausforderungen konfrontiert. Im Gegensatz zu den engen, bilateralen Formen der Zusammenarbeit (Allianzen, Gemeinschaftsunternehmen, Konzernintegration) sind Netzwerkstrukturen durch die Vielzahl von Beteiligten und die Offenheit der Strukturen geprägt. Offenheit steht letztlich für die Nicht-Abschließbarkeit des Netzwerks gegenüber nicht-willkommenen Teilnehmern. Der Aufbau von wirksamen Eintrittsbarrieren (Firewalls, Anforderungen an Mitgliedschaft) erweist sich als besonders diffizil. Hieraus ergeben sich folgende Schlussfolgerungen für den Schwierigkeitsgrad des Netzwerkmanagements der neuen Mittelständler:

- Das Netzwerkmanagement findet auf mindestens zwei Ebenen statt: Netzwerkmanagement im engeren Sinne betrifft die Geschäftsbeziehungen zu genau den Partnern, die zur Erledigung eines Kundenauftrags benötigt werden. Netzwerkmanagement im weiteren Sinne erstreckt sich auch auf ein Relationship-Management zu einem Pool von potentiellen und ehemaligen Partnern (vor allem aus dem Konzernverbund).
- Das Netzwerkmanagement ist nicht rein vertrauensbasiert. In Netzwerken herrscht auch netzinterne Konkurrenz. Hier gelten hybride Spielregeln in der Grauzone zwischen Kooperation und Konkurrenz. Man spricht hier von „Koopkurrenz“ oder auch von „Coopetition“. Sie schlagen sich u. a. in den Praktiken des gegenseitigen Ausspielens und in fließenden Grenzen zwischen Freund und Feind nieder.
- Das Netzwerkmanagement basiert in aller Regel nicht auf einer Zusammenarbeit mit homogenen und bekannten Partnern, die aus derselben Branche stammen und sich durch gleiche Größe bzw. gleiches Alter auszeichnen. Vielmehr muss der Neue Mittelstand typischerweise ein heterogenes Partnering bewerkstelligen. Produktionsspezialisten müssen mit Vertriebspezialisten, Industrieunternehmen mit Dienstleistern, kleine, dynamische KMU mit großen und verkrusteten Konzernen zusammenarbeiten.

Infrastruktur-Kompetenz: Die etablierten staatlichen Infrastrukturen zur Förderung des klassischen Mittelstands sind nicht auf den in einer Netzwerkumgebung aus alten und neuen Partnern agierenden Neuen Mittelstand ausgerichtet. Sie tragen beispielsweise den beim Ausgründer verfügbaren Kompetenzen und Sponsoringmitteln (u. a. Bürgschaften, Auftragsgarantien) nicht ausreichend Rechnung. Außerdem unterschätzen sie die beim Gründer vorhandenen Fach- und Management-Kompetenzen. Dieser benötigt keine pauschale Beratung, sondern konkrete Problemlösungen, die in einem engen Zusammenhang mit der Mutterbindung und der Vernetzung mit neuen Partnern stehen. Auf dem EDV-Sektor geht es beispielsweise um ein „Downsizing“ auf größengerechte Systeme. Eine Strategieberatung für den Neuen Mittelstand kreist nicht zuletzt um die Kompatibilität zwischen Tochter-Strategie und (Ex-)Mutter-Strategie. Hier ist der Ausgründer bestrebt, seine Kernkompetenzen nicht zu gefährden. Der Gründer will seinerseits eigene Kernkompetenzen durch Vernetzung mit Partnern aufbauen. Die Relevanz von Koordinationsdienstleistungen ergibt sich aus der Netzwerk-Einbettung des Neuen Mittelstands. Die infrastrukturellen Hilfestellungen bei der Vermittlung neuer Partner, bei der Bewältigung der logistischen Probleme und der Konflikte sollen vermeiden, dass die Einsparungen an Produktionskosten durch gestiegene Transaktionskosten überkompensiert werden.

Im Vergleich zu traditionellen Infrastrukturen wird also weniger, dafür aber fokussierte und kompetentere Unterstützung benötigt. Die gängigen Finanzierungshilfen für Existenzgründer setzen da an, wo der Neue Mittelstand in der Regel wenig Hilfe benötigt. Die üblichen „Kompetenzhilfen“, also Beratungsdienste in Sachen Buchhaltung, Marketing und Steuern, setzen meist nicht da an, wo tatsächlich Hilfe gebraucht wird.

Veränderungskompetenz: Zusätzlich muss auch in die Kompetenzen für ein Change Management investiert werden. Vom Ausgründer wird erwartet, dass er die Instrumente des Förderns (Beratung, Sponsoring usw.) und des Forderns (Eigenbeteiligung, Zielvereinbarungen usw.) in einem ausgewogenen Verhältnis einsetzt. Dadurch kann sowohl eine Überforderung als auch eine „Überförderung“ der neuen Mittelständler vermieden werden.

Der neue Mittelständler durchläuft mehr oder weniger definitionsgemäß eine Phase der Scheinselbstständigkeit. Dies resultiert zunächst aus dem Geburtsfehler eines jeden „Unternehmertums im Unternehmen“, nämlich dem Zwitterdasein zwischen Angestelltem und Unternehmer. In aller Regel hat der neue Mittelständler über einen bestimmten Zeitraum hinweg nur einen Auftraggeber, nämlich die (Ex-)Mutter.

3.1.2. Herausforderungen für die Mittelstandsförderung

Unterstützung des Kompetenzaufbaus: Zunächst sollen die Fördermaßnahmen den Aufbau der neuen Kompetenzen unterstützen. Als staatliche Fördermaßnahmen zum Kompetenzaufbau kommen vor allem in Betracht:

- Erhebung und Verbreitung der „Best Practices“ in Sachen Neuer Mittelstand (Publikationen, Öffentlichkeitsarbeit, Besuchsprogramme, ...)
- Installation von Netzwerken zum Erfahrungsaustausch rund um den Neuen Mittelstand (Workshops, Datenbank, Kongresse, ...)
- Unterstützung der Erforschung der Erfolgs- und Misserfolgskriterien für mittelstandsorientierte Umstrukturierungen
- Mitwirkung bei der Festlegung von Qualitätsstandards für Infrastruktur-Dienstleister (Agenturen, Berater, Zertifizierung, ...)

Diese indirekten Fördermaßnahmen ermöglichen letztendlich eine Entlastung der direkten Förderaktivitäten. Sind die erforderlichen Kompetenzen vorhanden, muss nicht mehr der Staat für den Nachteilsausgleich sorgen. Der Nachteilsausgleich wird vielmehr durch die symbiotisch konstruierten Netzwerkstrukturen geleistet: Das ausgründende Unternehmen sponsort die Spin-offs mit Infrastrukturhilfen in Gestalt von Kapital, Facilities und Beratung. Der Spin-off versorgt im Gegenzug das Großunternehmen mit innovativen sowie kosten- und zeiteffizient erstellten Leistungen.

Veränderungsmanagement in eigener Sache: Darüber hinaus werden neue Leitbilder benötigt. Mittelstandsförderung sollte sich künftig weniger an der Leitidee des Nachteilsausgleichs für KMU und Gründer orientieren. Als Leitbild bietet sich vielmehr die Schaffung von netzwerkförmigen Wertschöpfungsstrukturen an, die sich aus KMU und Großunternehmen konfigurieren. Die besondere Wettbewerbsfähigkeit derart gemischter Strukturen ergibt sich aus der Erfolgsformel der Netzwerkorganisation „Small within big is beautiful!“

Der Erfolg von Gründungen und KMUs wird zu einseitig anhand der geschaffenen Arbeitsplätze ermittelt. Im Netzwerk wird zwar auch Beschäftigung generiert, aber nicht unbedingt in Gestalt von Arbeitsplätzen. Die Beschäftigungseffekte von netzwerkförmigen Wirtschaftsstrukturen schlagen sich in beträchtlichem Umfang in der netzwerktypischen Auftragsvergabe nieder.

3.2. Neue Selbstständige im Netz (Institut für Zukunftsstudien – IZT, Dr. Oertel)

3.2.1. Strukturelle Wandlungsprozesse in Wirtschaft und Gesellschaft

In der Informationsgesellschaft mit den Möglichkeiten der neuen Informations- und Kommunikationstechnologien gewinnen offene und flexible Arbeitsformen an Bedeutung. Neben der Telearbeit im festen Angestelltenverhältnis zählen hierzu auch die Arbeitnehmerüberlassung (durch Personalvermittlungsagenturen, Zeitarbeitsfirmen), die befristete oder geringfügige Beschäftigung sowie freiberufliche und selbstständige Erwerbstätigkeit.

Diese Entwicklungen bieten die Voraussetzung dafür, dass viele bislang in den Unternehmen selbst erbrachten Leistungen auch von heimischen Büros bzw. Kleinstbetrieben aus erbracht werden können. Das Outsourcing von Tätigkeiten aus den Unternehmen heraus ermöglicht es den Unternehmen, innovative Formen

der Unternehmensorganisation umzusetzen sowie flexibel auf externes Know-how zuzugreifen. Es entspricht aber auch den Bedarfen vieler Erwerbstätiger nach zeitlicher und räumlicher Flexibilität, mehr Eigenverantwortung und besserer Vereinbarkeit von Arbeits- und Privatsphäre.

3.2.2. Tätigkeitsprofile und Beschäftigungsfelder

Die erstellten Leistungen der neuen Selbstständigen im Netz liegen vor allem im Bereich der Informations- und Multimediadienste sowie der unternehmensorientierten Dienstleistungen aller Art (tertiäre Funktionen). Die Beschäftigungsfelder der neuen Selbstständigen im Netz beziehen sich in der Regel auf Tätigkeiten, die durch ein abgeschlossenes Arbeitsergebnis klar definierbar, quantifizierbar und qualifizierbar sind und somit leicht aus den Unternehmen auszulagern sind. Die Tätigkeitsfelder sind meist unabhängig von häufigen, spontanen und interpersonellen Kontakten. Die neuen Selbstständigen im Netz arbeiten zumeist von der Wohnung oder einem wohnortnahen Kleinstbüro, wobei die räumliche Entfernung zum Auftraggeber eine zunehmend geringere Rolle spielt, da die Potentiale innovativer Informations- und Kommunikationstechnologien – Internetdienste, teilweise Videokonferenzlösungen, aber auch Telefon, Mobiltelefon und Fax – flexibel genutzt werden.

Traditionell auf das Büro beschränkte Aufgaben wie Übersetzungsdienste und Schreibdienste werden vielfach von neuen Selbstständigen telematikgestützt angeboten. Auch andere verwaltungsbezogene Aufgaben wie Buchhaltung, Personalsachbearbeitung, Planung und Organisation von Reisen sowie Messen und Tagungen, Fakturierungs- und Mahndienste, Datenerfassung und -auswertung sowie die Anrufentgegennahme und -bearbeitung (auch von emails) können über innovative Mehrwert- und Internetdienste angeboten werden.

Marketing, Vertrieb und Service sind geeignet, als abgegrenztes Aufgabenfeld an externe, auch räumlich entfernte Dienstleister ausgelagert zu werden. Hierzu zählen z. B. das Bestellwesen, ein 24-Stunden-Kundendienst und das Telefonmarketing bzw. der Telefonvertrieb.

Im Bereich der Multimediaanwendungen und in den EDV-nahen Gebieten wie Softwareentwicklung, Programmierung und Design für Internetpräsentationen oder die Entwicklung netzbasierter Systeme gibt es bereits eine große Anzahl an Selbstständigen, die ihre Leistungen über das Netz anbieten und abwickeln.

Vor allem Bereiche, in denen die Beschäftigung von Freelancern traditionell verankert ist, bieten hohe Potentiale zur Etablierung neuer Selbstständigkeit im Netz. Hierzu zählen z. B. Journalisten, Graphiker, CAD-Spezialisten sowie Architekten und Ingenieure.

Unter Ausnutzung der Informationsvielfalt in den Netzen suchen sich neue Selbstständige Tätigkeitsfelder im Bereich der Researchdienste, Informationsmakelei, der Preisbörsen und anderer Vermittlungs- und Informationsdienste wie Personalvermittlungen und Jobbörsen. Auch das Betreiben von Agenturen (z. B. Werbe-, Bild-, Presse-, Konzert- und Veranstaltungsagenturen) bietet sich als Geschäftsfeld für neue Selbstständige im Netz an.

Zunehmend werden von neuen Selbstständigen Angebote im Aus- und Weiterbildungsbereich über das Netz angeboten und durchgeführt. Dabei kann das Lehrmaterial, die Kontrolle der Lernerfolge sowie der Kontakt der Lernenden untereinander und zwischen Lehrenden und Lernenden auf dem Wege der Netzübertragung erfolgen.

Diverse Beratungsleistungen werden bereits heute über Internet- und Mehrwertdienste erbracht. Dazu zählen Unternehmens-, Steuer-, Rechts- und Finanzberatung, aber auch Beratungen zu medizinischen Fragen.

Weitere Tätigkeitsfelder bieten sich bei der netzgestützten Fernüberwachung von Anlagen, Maschinen und Bürogebäuden sowie für private Haushalte und in begrenzten Anwendungsbereichen zur Kranken- und Altenbetreuung.

3.2.3. Typen neuer Selbstständiger im Netz

Grundsätzlich können nach den Ergebnissen der IZT-Expertise drei Typen von neuen Selbstständigen im Netz unterschieden werden:

- Frühadoptoren, die sich auf dem Markt erfolgreich etablieren konnten; sie tragen zur Entlastung des Arbeitsmarktes bei, indem sie u. a. auch abhängige Beschäftigungsverhältnisse schaffen. Der größte Effekt wird jedoch durch die Bildung virtueller Kooperationen erzielt, aus denen vor allem Auftragsvergaben an freie Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen resultieren.
- Frühadoptoren, die sich in der Aufbauphase befinden; sie stellen ihre unternehmerischen Visionen und konkreten Ziele – bei gleichzeitigem Verzicht auf gängige Konsummuster – in den Vordergrund. Auch sie arbeiten in enger Kooperation mit selbständig Erwerbstätigen oder Arbeitnehmern in atypischen Beschäftigungsverhältnissen, wobei häufig das ganze Team den derzeitigen Verzicht auf Einkommen als Investition in die jeweilige individuelle Zukunft sieht.
- Qualifizierte Selbstständige, die über innovative Telekommunikationsnetze Dienstleistungen und Aufträge mit kurzer Laufzeit (beispielsweise Übersetzungsarbeiten, Fernwartung außerhalb von Wartungsverträgen) anbieten. Sofern diese Gruppe nicht auf einen großen Kundenstamm zurückgreifen kann und darauf angewiesen ist, kontinuierlich neue Auftraggeber zu akquirieren, arbeitet sie häufig am Rande des Existenzminimums. Des Weiteren unterscheidet diese Gruppe von vielen anderen neuen Selbstständigen im Netz, dass sie sich noch nicht zu virtuellen Kooperationen mit Anbietern vergleichbarer oder ergänzender Dienstleistungen zusammengeschlossen haben. Hier werden mögliche Synergieeffekte vernachlässigt.

3.2.4. Motivationen für den Wechsel in die neue Selbständigkeit ins Netz

Beim Wechsel in die Selbständigkeit sind sowohl private Interessen, die häufig mit familiären Konstellationen korrespondieren, als auch berufliche Aspekte, die in der Regel mit Unzufriedenheit im Rahmen abhängiger Beschäftigungsverhältnisse zusammenfallen, entscheidend. Zu den beruflichen Aspekten zählen die subjektiv eher negative Wahrnehmung des betrieblichen Umfeldes und des persönlichen Kontaktes zu Arbeitskollegen und Vorgesetzten, aber auch bestehende Probleme mit den Entscheidungen des Managements sowie die Einschränkung des beruflichen Entscheidungs- und Tätigkeitsbereiches. Starre hierarchische Betriebs- und Unternehmensstrukturen verhindern nach Einschätzung der neuen Selbstständigen im Netz oftmals die berufliche Weiterentwicklung und Qualifizierung und tragen dazu bei, die Bereitschaft zum Schritt in die Selbständigkeit zu erhöhen. Da zudem ein „festes“ Arbeitsverhältnis immer weniger als sicher empfunden wird, steigt die Bereitschaft zur beruflichen Selbständigkeit.

Prinzipiell ermöglichen die Optionen zur zeitlichen und räumlichen Flexibilität durch neue Selbständigkeit im Netz eine bessere Integration von Arbeits- und Lebenssphäre: Einen gleitenden Übergang in die Berufstätigkeit nach einer familiär bedingten Pause (z. B. Babypause, Pflege von Familienangehörigen), bzw. den schrittweisen Ausstieg vom Berufsleben in den Ruhestand. Mit der Selbständigkeit im Netz werden derzeit vorwiegend Erwartungen verknüpft, eigene Ideen und Vorstellungen zu verwirklichen. Hierfür werden auch Einkommenseinbußen in der Aufbauphase akzeptiert. Daneben spielt der Gesichtspunkt, eine neue, stabile (ökonomische) Existenz aufzubauen, eine wesentliche Rolle. Mit dem innovativen Einsatz von Telekommunikations- und Internetdiensten wird die Hoffnung verbunden, der Arbeitslosigkeit, drohender Erwerbslosigkeit oder einem fremdbestimmten Berufsleben zu entinnen. Vor allem bei hochqualifizierten, spezialisierten Selbstständigen ist auch festzustellen, dass mit der neuen Selbständigkeit Chancen auf höhere Verdienstmöglichkeiten verbunden werden.

Bei der Bewertung der Motivationen für den Wechsel in die Selbständigkeit bzw. Freiberuflichkeit fällt auf, dass insbesondere der zeitlichen Flexibilität ein großer Stellenwert beigemessen wird, obwohl die Mehrzahl der neuen Selbstständigen deutlich länger als 40 Stunden pro Woche arbeitet. Häufig wurde jedoch auch darauf hingewiesen, dass die Entscheidung zur Selbständigkeit im Netz nicht freiwillig, sondern unter dem Druck drohender oder bereits bestehender Erwerbslosigkeit getroffen wurde. Demgegenüber ist der – auch in der Literatur oft hervorgehobene – Vorteil der Arbeitsform „Telearbeit“, dass freiberufliche wie selbstständige netzgestützte berufliche Tätigkeiten einen flexiblen Wiedereinstieg nach familiär bedingtem beruflichen Ausscheiden ermöglichen, derzeit kein ausschlaggebendes Entscheidungskriterium.

3.2.5. Elemente des Erfolgs

Prinzipiell eröffnen sich für neue Selbstständige im Netz vorwiegend Tätigkeiten im höher- bis hochqualifizierten Bereich. Daneben scheinen Unternehmen derzeit eher geneigt, längerfristige Aufträge ab ca. 3 Monaten Bearbeitungszeitraum an neue Selbstständige zu vergeben. Dagegen haben Experten im Bereich kurzfristiger Aufträge, beispielsweise Übersetzer und Übersetzerinnen, derzeit Schwierigkeiten, Aufträge über das Netz zu akquirieren. Ob sich im Zuge einer weiteren Informatisierung der Gesellschaft, vor allem einer weiteren Verbreitung und Nutzung des Internets in Organisationen und Unternehmen, die positiven Aussichten für Experten im mittel- bis langfristigen Bereich auch auf die Entwicklung im kurzfristigen Bereich bzw. auch auf geringer qualifizierte Tätigkeitsbereiche ausweiten wird, bleibt derzeit offen. Grundsätzlich aber bieten sich auch hier Optionen für eine neue Selbstständigkeit im Netz.

3.2.6. Risiken und neue Abhängigkeiten

Im Gegensatz zu den derzeit typischen Formen der Telearbeit im Rahmen von abhängigen Beschäftigungsverhältnissen tragen die neuen Selbstständigen das unternehmerische Risiko allein. Sie finanzieren und beschaffen die notwendige technische Ausstattung selbst, legen Arbeitszeit und Arbeitsweise eigenverantwortlich fest. Arbeit und Lebensplanung können zwar besser miteinander verbunden werden, doch können bei Beschäftigungsverhältnissen mit mangelnder rechtlicher Absicherung und bei nur scheinbarer Selbstständigkeit neue Abhängigkeiten entstehen. Scheinselbstständige sind diejenigen Erwerbspersonen, die zwar rechtlich als Selbstständige fungieren, de facto aber wie jeder traditionelle Arbeitnehmer von einem Auftrag- bzw. Arbeitgeber ökonomisch abhängig sind.

Der erforderliche Finanzierungsbedarf der neuen Selbstständigen im Netz ist bei der Gründung zumeist gering, da durch die Errichtung eines Home Offices auf teure Gewerberäume verzichtet werden kann und die neuen Telekommunikations- und Internetdienste den Zugang zu Kundenkreisen bei erschwinglichen Kosten ermöglichen. Schwankungen in der Auftragslage, säumige Schuldner und offene Rechnungen können für die neuen Selbstständigen jedoch schnell existenzbedrohend werden, solange keine entsprechenden Rücklagen vorhanden sind, keine Einnahmen aus zweiter Tätigkeit oder kein Partner, der die Lebenshaltungskosten erwirtschaftet.

Das finanzielle Risiko wird z.T. dadurch gesenkt, dass die neuen Selbstständigen im Netz aus ihren vorherigen (traditionellen) Arbeitsverhältnissen Auftragspakete „mitnehmen“, die zur Sicherung ihrer existentiellen Grundlage dienen. Die ehemaligen Arbeitgeber sehen hierin vor allem die Möglichkeit, bekanntes und geschätztes Know-how weiterhin für die Umsetzung ihrer Unternehmensziele zu nutzen. Zudem verringern neue Arbeitsformen wie Berater- oder Honorarverträge die anfallenden Arbeitgeberkosten für Sozialversicherungsbeiträge etc. bei gleichzeitiger Flexibilisierung des Arbeitseinsatzes.

3.2.7. Umsetzungsdefizite der neuen Selbstständigkeit im Netz in Deutschland

Derzeit ist die „Neue Selbstständigkeit im Netz“ in der Bundesrepublik Deutschland – beispielsweise im Vergleich zu den USA oder zu Großbritannien – erst in geringem Maße etabliert. Die hiermit verbundenen Innovations- und Kooperationspotentiale für bestehende traditionelle Unternehmen, aber auch die Potentiale für Erwerbstätige und Arbeitssuchende, sich selbstständig eine Existenz aufzubauen, werden derzeit in Deutschland in nur unzureichendem Maße ausgeschöpft.

Existenzgründerinnen und Existenzgründer im Umfeld neuer Medien und neuer Formen der Arbeitsorganisation sehen sich vor allem den folgenden Problemen gegenübergestellt:

3.2.8. Fehlende Markterhebungen

Neuen Selbstständigen im Netz fehlen zur wirtschaftlich erfolgreichen Umsetzung ihrer Existenzgründung sowohl fundierte Erkenntnisse über Marktpotentiale und erfolgreiche Geschäftsideen, als auch über technologische und gesamtgesellschaftliche Entwicklungstrends.

3.2.9. Fehlende Dienstleistungs- und Unterstützungsangebote für neue Selbstständige im Netz

Neue Selbstständige im Netz sind in hohem Maße auf Kooperationsbeziehungen zu anderen Unternehmen sowie auf diverse Unterstützungsleistungen angewiesen. Zu den Unterstützungsleistungen zählen insbesondere Vermittlungsbörsen für Selbstständige Telearbeit im regionalen, nationalen und internationalen Umfeld, Weiterbildungs-, Qualifizierungs- und Beratungsangebote im Netz sowie zielgerichtete Online-Beratungsangebote – einschließlich des Hard- und Software-supports – für Existenzgründer/innen im Netz.

Die wenigen bislang realisierten Unterstützungsdienstleistungen im Netz verfügen sowohl unter den neuen Selbstständigen und potentiellen neuen Selbstständigen im Netz, als auch unter den Unternehmen (als tatsächliche oder mögliche Auftraggeber) über einen geringen Bekanntheitsgrad.

Das Dienstleistungsangebot für Entrepreneure insgesamt, insbesondere aber für neue Selbstständige im Netz entspricht nicht den konkreten Bedarfen dieser Zielgruppe, vernachlässigt Synergieeffekte und führt zu einer unzureichenden Ausschöpfung des Arbeitsmarktpotentials. Neben den o. a. Themenfeldern zählen hierzu die folgenden Defizite:

Informations- und Kooperationsangebote im Netz für neue Selbstständige bzw. von neuen Selbstständigen sind nur schwer zu lokalisieren. Es gibt bislang in Deutschland kein Schlüsselwort – vergleichbar den US-amerikanischen Begriffen „webpreneur“ oder „netpreneur“ für neue Selbstständige im Netz – mit dem Angebote von oder für neue Selbstständige im Netz gezielt recherchiert werden könnten.

Insbesondere fehlt eine zentrale Plattform, über die interessierte Existenzgründer/innen sowie bereits etablierte neue Selbstständige im Netz zentral, umfassend und zeitsparend auf relevante Informationen und Wissensbestände zugreifen können und die den Informationsfluss innerhalb dieser Gruppe sowie mit möglichen Auftraggebern und Dienstleistungsanbietern für neue Selbstständigkeit zielgerichtet unterstützt.

Im Gegensatz zu den USA gibt es derzeit auf dem deutschen Markt keine Angebote im Netz, die gemeinsame Interessen und Leistungsnachfragen von neuen Selbstständigen im Netz bündeln. In der Folge können keine Kostenvorteile realisiert werden, beispielsweise durch die gemeinschaftliche Buchung von Reiseleistungen oder Sonderkonditionen beim Abschluss von Versicherungen. Großunternehmen dagegen nutzen heute zentrale Einkaufs- und Vermittlungspools und können so finanzielle und Know-how-Vorteile verwirklichen.

Mehr als andere Existenzgründer/innen sind neue Selbstständige im Netz auf adäquate Beratung und Information in Bezug auf den Einsatz und die Entwicklung der IuK-Technologien angewiesen. Auch wenn bei dieser Gruppe eine Kernkompetenz im Umgang mit PC und Internet vorausgesetzt werden kann, so fehlt derzeit eine zentrale Plattform, auf der praxisnahe Informationen und Bewertungen neuer technologischer Entwicklungen mit wirtschaftlicher Relevanz angeboten werden.

Die Verbreitung und Nutzung von IuK-Technologien und darauf basierender Telekommunikationsdienste und -anwendungen ist in Deutschland im internationalen Maßstab noch immer gering. Die Vorteile telekooperativer Vernetzung – für die Zusammenarbeit mit anderen Akteuren aus Wirtschaft und Verwaltung oder den Zugang zu neuen Märkten – werden nicht erkannt oder nicht zielstrebig umgesetzt.

Sofern neue Informations- und Kommunikationstechnologien – beispielsweise das Internet – als Wissensspeicher oder zur Vermittlung von Personal genutzt werden, sind erfolgversprechende Suchstrategien zeitaufwändig oder durch schlechte Benutzerführung und mangelnde Nutzungserfahrungen nur bedingt erfolgreich.

Bislang bleiben Potentiale beim Zugang zu externem Wissen oder zur kurzfristigen Überbrückung personeller Engpässe für Unternehmen aller Größenklassen, insbesondere aber auch für KMUs, in Deutschland ungenutzt, da das Dienstleistungsspektrum neuer Selbstständiger im Netz und die Vorteile des zeitlich und

räumlich flexiblen Zugriffs auf Arbeitskapazitäten und spezifisches Know-how weitestgehend unbekannt ist. Dies gilt insbesondere für neue Dienstleistungen, die noch nicht im vollen Maße zu den Kernkompetenzen der Unternehmen zählen, wie die Erbringung von Sprachdienstleistungen und die Umsetzung von Multimedia-Anwendungen.

Zur weiteren Förderung neuer Selbstständigkeit im Netz fehlen umfassende und wissenschaftlich bzw. empirisch fundierte Daten. Insbesondere liegen keine Zeitreihenuntersuchungen des Phänomens „Neue Selbstständigkeit im Netz“ vor, aus denen Rückschlüsse über fördernde und hemmende Faktoren der neuen Selbstständigkeit im Netz gezogen werden können.

Trotz bestehender Anfangsschwierigkeiten bewerten die „Neuen Selbstständigen im Netz“ ihre neue Arbeitsform und Arbeitsweise durchaus positiv. Die Ergebnisse der IZT-Studie zeigen auch, dass sich ein großer Teil der für diese Untersuchung Befragten bereits über einen Zeitraum von zwei Jahren – teilweise bereits auch deutlich länger – auf dem Markt behauptet.

4. Existenzgründung in Freien Berufen

Im Rahmen einer repräsentativen Befragung von Freiberuflern wird eine Beratungslücke in Freien Berufen offenbar. Rund 40% der Antwortenden geben an, Beratungsbedarf zu haben, wobei die betriebswirtschaftliche Beratung im Vordergrund steht.

Im Kreis der Beratungsinstitutionen sind offenbar deutliche Schwerpunktsetzungen gegeben: Während etwa rechtlichen bzw. berufsrechtlichen Fragen oder auch der Honorarabrechnung eine geringere Bedeutung zugewiesen wird, bleiben nach den Beratungs- und Bildungsprozessen der Selbstständigen in Freien Berufen offenbar erhebliche Defizite im Bereich der betriebswirtschaftlichen Kenntnisse zurück.

Freiberufler, die Beratung wünschen, äußern häufig einen vielfältigen Beratungsbedarf. Gleichzeitig konzentriert sich diese Nachfrage auf einzelne Träger der Beratung, wobei die Steuerberater als besonders positiv beurteilt werden. Es ist davon auszugehen, dass vielfach von diesem Berufsstand eine umfassende Beratung gewünscht wird.

Es sehen mehr als 70% der Befragten im Bereich der öffentlichen Förderung erhebliche Beratungsdefizite.

4.1. Die Bankenbefragung

Aus Sicht der Banken wird die staatliche Existenzgründungsförderung als modifikationsbedürftig erachtet. Dies bezieht sich sowohl auf die Gründungsberatung selbst als auch auf die Programme. Hier werden vor allem die Straffung der Programme, die Vereinfachung der Programmkredite und eine stärkere Förderung mittelständischer Unternehmen und Strukturen angemahnt. Im Bereich der Beratung ist eine größere Transparenz (Ansprechpartner etc.), die verstärkte Aufklärung der Gründer über die Risiken sowie eine Ausweitung des Zugangs zu Programmen für Freie Berufe als notwendig erachtet.

Auch die Banken selbst sehen einen Verbesserungsbedarf bei der Gründungsberatung der Kreditinstitute. Es werden vor allem die Notwendigkeiten einer zielgerichteten, systematischen Beratung und Betreuung, kürzerer Entscheidungswege und entsprechender Entscheidungskompetenzen, höherer Risikobereitschaft für innovative Branchen, der Bereitstellung von fachspezifischen Branchenauswertungen sowie standardisierter Beratungsbögen und -programme genannt.

Mehr als ein Drittel der befragten Bankenvertreter hält die Niederlassungsberatung für verbesserungsbedürftig. Als Verbesserungsmöglichkeiten werden vor allem eine intensivere Beratung bei der Erstellung von Gesamtgründungskonzepten sowie insgesamt mehr Transparenz der Beratungsmöglichkeiten genannt. Darüber hinaus wird die Hilfestellung bei der Erstellung von Investitions-, Liquiditäts- und anderen Plänen ebenso akzentuiert wie die Möglichkeit einer kostenfreien Beratung und der Beratung aus einer Hand.

Konsequenz der gewonnenen Ergebnisse könnte sein, die Beratung und weitere Begleitung der Gründer in Freien Berufen in koordinierter und lokal bzw. regio-

nal zentralisierter Form zu gestalten. Dies wäre zu erreichen durch eine Konzentration und Koordination verschiedener Aktivitäten in Beratungszentren, die etwa von Arbeitsverwaltungen, Kommunen, Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammer, Kammern der Freien Berufe u. a. getragen werden.

Über die reine Gründungsberatung hinaus besteht Bedarf an einer Nachgründungsberatung („Coaching“). Dem Gründerzentrum sollte das Beratungszentrum folgen. Die Beratung in Freien Berufen ist der Qualitätssicherung zu unterziehen, insbesondere hinsichtlich der spezifischen Gegebenheiten in diesem Berufsfeld. Der Gründungserfolg hängt bereits heute und wird in Zukunft noch in weitaus stärkerem Maße von der Qualität und der Spezifität der Beratung abhängen.

Mangelnde Markttransparenz, unzureichende betriebswirtschaftliche Kenntnisse, fehlende Erfahrungen in Fragen der Organisation und Verwaltung hemmen häufig die erfolgreiche Gestaltung der Niederlassung in Freien Berufen erheblich. In diesem Zusammenhang sollte die Vorbereitung von potentiellen Freiberuflern auf die Niederlassung den veränderten Anforderungen in Form verbesserter, neuer und spezifischer Bildungsangebote angepasst werden. Professionalisierung in neuen Freien Berufen sollte von einer entsprechenden Professionalisierung der Beratung begleitet werden.

4.2. Handlungsbedarfe aus der Sicht der Freien Berufe

- Niederlassungsförderung: Überprüfung der Wirksamkeit von Instrumentarien der Förderung; Verbesserung und Erweiterung des Instrumentariums
- Niederlassungsförderung: Ausweitung des finanziellen Rahmens der Förderung
- Ergänzung der Niederlassungsförderung durch stärkere Förderung der Berufsausübung
- besondere Förderung von Existenzgründung und Berufsausübung von Frauen in Freien Berufen (u. a. Verbesserung der Möglichkeiten zum Wiedereintritt in den Beruf)

5. *Kleingründungen und Gründung aus Arbeitslosigkeit*

5.1. Besonderheiten/Probleme von Kleingründungen

Barbara Ellerbrock, Projektberaterin der Johann Daniel Lawaetz-Stiftung, Hamburg und Mitglied des Deutschen Gründerinnenforum, informierte über erfolgreiche Mikrokreditprogramme und alternative Finanzierungskonzepte:

In der Fachöffentlichkeit werde allgemein von einer Vollexistenz mit möglicherweise zusätzlichen arbeitsmarktpolitischen Effekten ausgegangen. Kleingründungen mit einem eher niedrigen Kapitalbedarf scheinen dabei einen geringen Stellenwert einzunehmen. Betrachte man allerdings die Einkommensentwicklung von Selbstständigen, so werde deutlich, dass bei einer erheblichen Einkommensstreuung offensichtlich eine Reihe von Gründungsvorhaben deutlich niedrigere Einkommen erziele, als der Durchschnitt aus unselbstständiger Arbeit. Nur etwas weniger als die Hälfte der Selbstständigen in den westlichen Bundesländern erziele ein Einkommen von netto über 3 500 DM.

Klein- und Kleinstgründungen umfassten auch Selfemployment und Wiedereingliederung arbeitsloser Sozialhilfeempfänger; ein Problem sei dabei die enge Auslegung des Bundessozialhilfegesetzes. Der Kapitalbedarf betrage meist zwischen 5000 und 20 000 DM. Für Klein- und Kleinstgründer bestünden spezielle Hürden: Es bestehe für diese Zielgruppe und ihre Vorhaben kein Zugang zu organisierten Kapitalmärkten oder zu Möglichkeiten der Eigenkapitalbeschaffung über Beteiligungsfonds. Mögliche Finanzierungsinstrumente würden zum Teil auf Grund der Mitspracherechte der Kapitalgeber abgelehnt. Die Grenze für die Inanspruchnahme öffentlicher Finanzierungsinstrumente übersteige mit 15 % Eigenkapital häufig die Möglichkeiten der Kleinstgründer. Eine Selbstfinanzierung (u. a. aus einbehaltenen Gewinnen) für Folgeinvestitionen greife für diese Gründungsvorhaben in der Regel nicht, da zumeist eine Gewinnbildung in der Gründungsphase unrealistisch sei und durch die Notwendigkeit von Privatentnahmen des Gründers zur Sicherung des Lebensunterhaltes zusätzliche Einschränkungen erfahre. Häufig mangle es am kompetenten Konzept. Auch der Betriebs-

mittelbedarf werde unterschätzt. Eine Barriere bilde meist die Hausbank, da die Rentabilität als zu gering eingeschätzt werde und die Margen im Vergleich zu den Kosten oft zu gering seien. Barrieren bestünden auch bei öffentlichen Fördermitteln, Beratung und Bürgschaften. Die Eigenkapitalknappheit bedinge einerseits eine erhöhte Notwendigkeit für Fremdfinanzierungen, gleichzeitig aber erschwere sie den Zugang zu eben diesen Finanzierungsinstrumenten, so dass sich hier ein Widerspruch ergäbe, der sich in der Praxis oftmals schwer auflösen lasse.

Untersuchungen des Hamburger Instituts für Finanzdienstleistungen (IFF) im Rahmen des derzeit laufenden ILO-Projektes „Existenzgründung durch Arbeitslose – die Rolle der Mikrofinanzierung auf dem Wege in die Selbstständigkeit“ belegten, dass eine Zugangsproblematik zu Bankkrediten darin bestehe, dass Kleinstunternehmer auf eine Bankenorganisation träfen, „deren Leistungsfähigkeit und Professionalität sich in Geschäften mit ganz anderen Kunden und Größenordnungen herausgebildet habe“. Problematisch stelle sich auch die Rentabilität der Kreditvergabe dar: In der Praxis entstünden für eine Kreditwürdigkeitsprüfung Kosten von rd. 1 500 DM, die weit über der Marge von 1 % liegen, die Banken für die Bearbeitung und Verwaltung von Fördermitteln erhielten. Neben den Zugangsproblemen zu Bankkrediten verweisen die Autoren zudem auf die bekannten Barrieren bei öffentlichen Fördermitteln, Beratung und Bürgschaften. Deutlich werde dies anhand der Tatsache, dass Kleinstkredite in der Kreditvergabe-Statistik der DtA nur eine geringe Rolle spielten, das Beratungsinteresse von Banken in deutlichem Zusammenhang mit der Höhe des Kreditbedarfes stehe und die durchschnittliche Bürgschaftssumme in Deutschland mit 200 000 Euro sicher nicht mehr die Bedürfnisse von Kleinunternehmen treffe.

Seit Mai 1999 hat die DtA ein neues Kleingründungsprogramm „Startgeld“ aufgelegt. Bisher seien insgesamt 5450 Anträge mit einem Volumen von 173 Mio. Euro gestellt worden, von denen knapp 80 % ganz oder teilweise bewilligt worden seien. Interessant sei, dass knapp 50 % der Startgeldanträge unter 30 000 Euro lagen. Zudem sei die Beteiligung von Frauen mit 37,2 % deutlich höher als in anderen Programmen.

5.2. Probleme von Existenzgründern/Kleinunternehmen (DGB)

Bezogen auf das Alter der Unternehmen, wird ersichtlich, dass fast 50 % der Insolvenzen Betriebe mit einem Alter unter 8 Jahren betreffen. Gerade Existenzgründer und damit Kleinunternehmen sind davon besonders betroffen.

Eine Ursache liegt oft in der zu geringen Kapitaldecke junger Unternehmen. Das IAB kommt in der Agenda '98 bei der Betrachtung der Wirkung des Überbrückungsgeldes für Arbeitslose, die sich selbständig machen wollen, zu folgenden Ergebnissen:

- Das Überbrückungsgeld für vormals arbeitslose Existenzgründer hat sich bewährt. Diese werden allerdings – wie im Prinzip alle vermögenslosen Gründer von Kleinunternehmen – mit einer Reihe von Kapitalmarktrestriktionen konfrontiert. Bei den Geschäftsbanken gelten sie häufig als unprofitables Kundensegment.
- Ein Großteil des breiten Angebots an öffentlichen Förderungen fließt an den Kleinunternehmen vorbei. Die Gründer können die Zugangskriterien dieser Programme oft nicht erfüllen.
- Negative Konsequenzen: Erfolgversprechende Unternehmensideen können zum Teil nicht realisiert werden. Das vorhandene Gründerpotential wird nur unzureichend ausgeschöpft, Innovationspotential liegt brach. Die von den Existenzgründungen erhofften Entlastungseffekte für den Arbeitsmarkt sind geringer und setzen allenfalls verspätet ein.
- Will man auch Kleinstgründern, die nur über wenig oder keine Finanzmittel verfügen, den Weg in die Selbstständigkeit ebnen, ist Umdenken und unkonventionelles Handeln gefragt. Erste Erfahrungen anderer Länder mit sogenannten Micro-Lending-Programmen weisen einen gangbaren Weg. (vgl. Kapitel Kapitalausstattung und Finanzierungskonzepte)

5.3. Gründung aus Arbeitslosigkeit – Initiativen für Klein Gründungen

Von großer Bedeutung für Gründer aus der Arbeitslosigkeit sei außerdem das Überbrückungsgeld nach § 57 SGB III. Bundesweit steige der Anteil der Überbrückungsgeldempfänger seit einigen Jahren kontinuierlich an. Über dieses Programm wurden nach Angaben der Bundesanstalt für Arbeit im Jahr 1999 98 000 Anträge mit einer durchschnittlichen Fördersumme von 15 300 DM bewilligt.

Zusätzlich zu diesen öffentlichen Programmen seien in den letzten Jahren in Deutschland unterschiedliche Initiativen entstanden, zu denen neben dem Brandenburger Programm Enterprise u. a. der Göttinger GÖBI-Fonds und der Starthilfefonds Bremen zähle. Daneben bestünden in Berlin (Golddrausch) und mit dem Existenzgründerinnenprogramm Schleswig-Holstein noch zwei reine Frauenprogramme. Die Projekte refinanzieren die von ihnen vergebenen Mittel zu einem großen Teil über öffentliche Zuwendungen und nur in wenigen Fällen (Beispiel GÖBI-Fonds) über Bankkredite. Nur zwei dieser Programme bieten Zuschüsse (Überbrückungsgeld und Enterprise), die anderen Modelle arbeiten mit Krediten in der Größenordnung von durchschnittlich 8 – 50 000 DM, allein das Gründerinnenprogramm Schleswig-Holstein biete Kredite bis zu einer Höhe von 250 000 DM. Mit Ausnahme des Starthilfefonds Bremen verlangten die Geldgeber keine Sicherheiten. Allen gemeinsam sei die Durchführung von Beratung, zusätzlich fänden sich bei den meisten Modellen noch Qualifizierungs- und Coaching-Angebote.

5.4. Existenzgründung aus Arbeitslosigkeit

Nach einer Untersuchung des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung – (IAB) sind 70 % der vom Arbeitsamt Geförderten 3 Jahre nach der Existenzgründung als Selbstständige tätig gewesen. 11 % meldeten sich in dieser Zeit wieder arbeitslos.

Die von den Arbeitsämtern geförderten Existenzgründer hätten in erheblichem Umfang neue Arbeitsplätze geschaffen. Rechnerisch sei auf jeden geförderten und nach 3 Jahren noch immer selbstständigen Existenzgründer ein neuer Mitarbeiter entfallen.

Insgesamt hat die Bundesanstalt 1999 98 000 Arbeitslosen mit Überbrückungsgeldern den Weg in die Selbstständigkeit erleichtert. Dabei seien 1,5 Mrd. DM an Überbrückungsgeldern ausgezahlt worden. Seit 1986 sind rd. 6,4 Mrd. DM an 610 000 Existenzgründer geflossen.

In Baden-Württemberg werden in diesem Jahr etwa 170 Mio. DM für die Unterstützung von Arbeitslosen auf dem Weg in die Selbstständigkeit ausgegeben. Nach Angaben des Landesarbeitsamts halfen die Arbeitsämter im Jahr 1999 etwa 8 800 angehenden Unternehmern und wandten dafür rd. 145 Mio. DM auf; 1998 seien es noch 16 Mio. DM weniger gewesen.

Massiv subventionieren die Arbeitsämter, wenn Jungunternehmer höchstens 2 Jahre nach Gründungsdatum einen Arbeitslosen einstellen. Für längstens 12 Monate werden im Rahmen des Einstellungszuschusses für Neugründungen 50 % des Gehaltes sowie der Arbeitgeberanteil zur Sozialversicherung übernommen. Die Regelung gilt für die Beschäftigung von höchstens 2 Arbeitnehmern gleichzeitig. 1999 wurde die Beihilfe in 1 150 Fällen gezahlt, landesweit wurden dafür 21 Mio. DM aufgewendet.

Eine gemeinsame Initiative zur Förderung junger Existenzgründer haben die Bundesanstalt für Arbeit, die Deutsche Bank Stiftung und die Breuninger-Stiftung gestartet. In derzeit 3 Projekten in Hamburg, Dresden und Stuttgart erhalten Arbeitslose und von Arbeitslosigkeit bedrohte benachteiligte junge Menschen zwischen 18 und 30 Jahren Unterstützung, Beratung und Begleitung beim Schritt in die berufliche Selbstständigkeit.

Die Hilfestellung, bestehend aus Räumlichkeiten, organisatorischer, finanzieller und persönlicher Unterstützung, werden auf die Person des Gründers, dessen Idee und spezifische Problemstellung zugeschnitten. Wissens- und Bildungsdefizite werden anlassbezogen ausgeräumt, indem erfahrene Unternehmer und Manager sowie qualifizierte Unternehmensberater immer dann zur Verfügung stehen, wenn konkrete Probleme anstehen. Die Projekte werden aus dem Haushaltstitel des

Bundes „Förderung von Maßnahmen zur Erprobung zusätzlicher Wege in der Arbeitsmarktpolitik“ finanziell unterstützt.

Die Deutsche-Bank-Stiftung unterstützt die Umsetzung von Geschäftsideen mit einem Zuschuss bis zu 5000 Euro zu den Gründungsinvestitionskosten. Jährlich sollen bis zu 100 junge Existenzgründer gefördert werden.

Bereits 1995 entstand das Gründerzentrum Exzet aus einer Initiative der Breuninger-Stiftung mit dem Ziel, Menschen mit schlechten Aussichten auf dem Arbeitsmarkt zur Selbständigkeit zu verhelfen. Voraussetzung ist eine aussichtsreiche Geschäftsidee. Die Breuninger-Stiftung trägt rd. $\frac{1}{3}$ der jährlichen Kosten, $\frac{2}{3}$ fließen aus Mitteln der Bundesanstalt für Arbeit und des Wirtschaftsministeriums. Den künftigen Selbständigen werden im Exzet Unternehmer und Führungskräfte der Rotary- und Lions-Clubs zur Seite gestellt, die ihr Wissen weitergeben. Dabei wird an der Geschäftsidee gefeilt, werden Fördermöglichkeiten aufgezeigt und die Finanzierung des Projekts besprochen. Steht der Geschäftsplan, trägt der Unternehmensgründer diesen einer Jury aus geschäftsleitenden Unternehmern vor. Überzeugt das Projekt, wird ein Gründerbrief ausgestellt, der gegenüber Geschäftspartnern und Banken als Referenz dienen soll.

6. Existenzgründerinnen

6.1. Fehlende Unternehmerinnenkultur

In Deutschland – auch in Baden-Württemberg – fehlt bisher eine Unternehmerinnenkultur.

Der Anteil von Frauen an den Selbständigen ist in den vergangenen 10 Jahren von knapp 26 auf 28 % bundesweit gestiegen. 1999 gab es 990 000 selbstständige Frauen in Deutschland gegenüber 778 000 1991. Inzwischen wird jedes dritte Unternehmen von einer Frau gegründet und jedes vierte von einer Frau geleitet.

Andererseits stoßen Frauen immer noch bei Existenzgründungsvorhaben auf Vorbehalte, zumal bei den kreditgebenden Instituten. Ein spezielles Förderprogramm für Frauen bei Existenzgründungen, ist in Baden-Württemberg nicht vorgesehen. Dennoch wird bei der Werbung um unternehmerische Selbständigkeit ein besonderer Schwerpunkt auf die Unternehmensgründung von Frauen gelegt.

Frauen gründen v. a. im Dienstleistungsbereich (mehr als 50 %). Der Anteil von Frauen in Führungspositionen ist in der Wirtschaftsstufe Einzelhandel – mit naturgemäß erheblichen Differenzierungen innerhalb der Handelssparten – wesentlich ausgeprägter als in anderen Wirtschaftsbereichen. 29 % der Existenzgründungen im Handel werden durch Frauen vorgenommen.

Frauen als Unternehmerinnen stehen in der Regel kleineren Betriebseinheiten vor; ihr Einstieg in die Selbständigkeit erfolgt oftmals situativ – z. T. auch in hartumkämpfte Sektoren.

Auf Grund ihrer anderen Erwerbsbiografien mangelt es Frauen noch mehr als Existenzgründern am Kapital bzw. an den erforderlichen Banksicherheiten. Banken zeigen sich Gründerinnen bzw. Frauen gegenüber bei der Kreditvergabe deutlich reservierter als bei männlichen Kreditnehmern.

Frauen in Führungspositionen haben schließlich mit dem Problem fertig zu werden, dass sie der Doppelbelastung von Familie und Erwerbstätigkeit weit mehr unterliegen als Männer.

6.2. Förderung von Existenzgründerinnen

In den Jahren 1993 bis 1997 waren durchschnittlich 18 % der von der L-Bank geförderten Existenzgründer weiblich, 1999: 19 %. Bei den durch die DtA geförderten Existenzgründungen waren 1990–1999 im Bereich Freie Berufe: 28,8 %, Dienstleistung: 27,7 %, Handel: 26,8 %, Industrie: 6,8 % Frauen. Das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung Berlin (DIW) kommt in einer Untersuchung (1998) der Existenzgründungen in der Zeit von 1990 bis 1996 zu dem Ergebnis, dass der Anteil der weiblichen neuen Selbständigen in den Alten Bundesländern 34 % und in den Neuen Bundesländern 41 % betrug.

Der durchschnittliche Kapitalbedarf an geförderten Existenzgründungen beträgt nach Untersuchungen der Deutschen Ausgleichsbank bei Gründerinnen etwa

320 000 DM, bei Gründern etwa 400 000 DM; der durchschnittliche Eigenkapitaleinsatz ist entsprechend bei den Gründerinnen mit 37 000 DM niedriger als bei den Gründern mit 52 000 DM. Branchenschwerpunkte bei geförderten Gründungen von Frauen sind zur Hälfte Dienstleistungen sowie Einzelhandel (37 %). Etwa 90 % der geförderten Gründerinnen verfügen über einschlägige Vorkenntnisse in der Gründungsbranche. Bei den von den Frauen gewählten Dienstleistungszweigen ist der Kapitalbedarf nach Auskunft der Regierung nur etwa halb so hoch wie der von Existenzgründern.

Frauen bevorzugen häufig einen schrittweisen Einstieg, mehr Teilzeitgründungen und mehr Gründungen in kleinen, lokal ausgerichteten Wirtschaftszweigen. Sie haben oftmals geringere Branchenkenntnisse, geringeres Eigenkapital und häufig fehlen ihnen Erfahrungen bei Verhandlungen, im Management und in der Geschäftsführung.

Ein tragendes Motiv für unternehmerische Selbstständigkeit ist bei den Frauen die Entfaltung der individuellen Fähigkeiten und Selbstbestimmung. Im Vergleich zu den Männern können Frauen bisher nach Erfahrungen der Beratungsstellen nur selten auf eine einschlägige, langjährige Berufserfahrung zurückgreifen; fast 40 % der Gründerinnen sind über 40 Jahre alt.

Häufig klagen potentielle Unternehmensgründerinnen darüber, dass sie bei den Hausbanken auf Zweifel an der Ernsthaftigkeit ihrer Absichten stoßen, obwohl sie ein schlüssiges Gründungskonzept vorlegen. Weil Frauen im Allgemeinen weniger risikofreudig sind als Männer und sich scheuen, Schulden zu machen, beantragen sie häufig einen kleinen Kreditbetrag von 10 000 oder 50 000 DM. Aber gerade bei diesen kleinen Fällen bestehen betriebswirtschaftliche Rentabilitätsprobleme.

Alleinstehende oder alleinerziehende Frauen haben häufig auch nicht die von der Hausbank verlangten Sicherheiten für eine Kreditaufnahme. Von den 1994 bis 1998 von der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg übernommenen Bürgschaften für Existenzgründungsdarlehen gingen 12,6 % an Gründerinnen.

Grundsätzlich gilt, dass die Überlebenschance geförderter Betriebe höher ist als die der nicht geförderten. Die höhere Überlebensrate wird zu einem wesentlichen Teil der Auslese vor der Vergabe eines Förderkredits zugeschrieben. Eine Studie des Instituts Südwestdeutsche Wirtschaftsforschung kommt zu einer Überlebensrate nach 5 Jahren von 72 % bei Betrieben von Gründerinnen und 84 % bei Betrieben von Gründern.

Beratung und Qualifizierung von Existenzgründern und -gründerinnen ist ein Schwerpunkt der Förderpolitik. Im Rahmen des EU-Programms NOW wurden vier von der EU und dem Land sowie dem Bund und den Kommunen geförderte Beratungsstellen in Reutlingen, Ravensburg, Karlsruhe und Mannheim aufgebaut. Eine Fortführung konnte nach Ablauf nur an drei Stellen gewährleistet werden. Die Projekte bieten Erstberatung, Fachberatung und Seminare an. Existenzgründer und -gründerinnen erhalten eine allgemeine kostenlose bzw. kostenreduzierte Kurzberatung durch die Organisationen der Wirtschaft. Sie können jedoch eine zusätzliche Beratung in Anspruch nehmen, die eine intensive Betreuung in der Gründungs- und Aufbauphase sicherstellt. Das Angebot erstreckt sich in den ersten 5 Jahren nach der Gründung auf 50 Beratungstage, für innovative Gründerinnen und Gründer auf 60 Beratungstage.

Ratsuchende Gründerinnen wollen vor allem beraten werden zu Finanzierung, Marketing, Steuern und Versicherungen. Es zeigt sich, wie Beratungsstellen übereinstimmend feststellen, dass einige Gründerinnen recht unvorbereitet in die Selbstständigkeit gegangen sind. Grundsätzlich gibt es einen großen Beratungsbedarf in der sogenannten Existenzfestigungsphase (5 Jahre). Frauen wollen sich gerne von Frauen beraten lassen. Das Wirtschaftsministerium und das IFEX versuchen, Kreditinstitute, vor allem Hausbanken, aber auch Verbände und Kammern, sowie das RKW, dazu zu bewegen, vermehrt Beraterinnen einzusetzen. Als wichtigste Kooperationspartner von Existenzgründerinnen werden kommunale Frauenbeauftragte, Kontaktstellen Frau und Beruf, Beratungsstellen und Initiativen für Existenzgründerinnen (Baden-Württembergisches Gründerinnenforum, Kammern, Berufsverbände, Arbeitsämter und Volksschulen) genannt.

Es wurden und werden landesweite und regionale Existenzgründerinnentage durchgeführt, sowie Seminare und Coachingprojekte veranstaltet, Arbeitskreise für Existenzgründerinnen zum Erfahrungsaustausch in der Umsetzungsphase, ferner Unternehmerinnenforen und Multiplikatorenveranstaltungen. Die Partizipation von Existenzgründerinnen an diesen frauenspezifischen Programmen zeigt ein zunehmendes Interesse an Unterstützungsangeboten. Die Existenzgründungsberatung war auch ein Schwerpunktthema bei der Dienstbesprechung des Wirtschaftsministeriums mit den Mitarbeiterinnen der Kontaktstellen Frau und Beruf im Frühjahr 1999 in Zusammenarbeit mit dem RKW und dem IFEX.

Das MLR führt verschiedene Modellprojekte zur Unterstützung und Vernetzung von Existenzgründerinnen im ländlichen Raum durch (vgl. Stellungnahme MLR zum Berichtsantrag „Qualifizierung von Frauen im ländlichen Raum“).

6.3. Frauen in New Economy

Frauen spielen in der New-Economy und im IT-Bereich bisher eine geringe Rolle. Dies hängt zusammen mit den Ausbildungsberufen und der beruflichen Qualifizierung von Frauen. So sind aktuell z. B. im Südwesten nur knapp 13 % der Auszubildenden in den neu geschaffenen Berufen der Informationstechnologie Mädchen. In den neuen Medienberufen bilden dagegen Frauen mit 53 % die Mehrheit der Azubis. Während der Anteil bei Fachinformatikern nur 11 % beträgt, beträgt der Frauenanteil beim Mediengestalter für Digital- und Printmedien 53,7 %.

In den 8 Gründerverbänden werden derzeit rund 280 Unternehmen gefördert, an denen insgesamt über 460 Gründerinnen und Gründer beteiligt sind. Auffällig ist allerdings die geringe Beteiligung von Frauen. Obwohl nahezu die Hälfte der Hochschulabsolventen Frauen sind, sind in den Verbänden nur knapp 10 % der Gründer weiblich. Dieses Potential gilt es daher stärker zu mobilisieren.

Die Eigeninitiative und der Selbstorganisationsgrad von Unternehmerinnen und Expertinnen sind insgesamt deutlich gewachsen. So wurde 1996 das Deutsche Gründerinnenforum e. V. (DGF) als bundesweites Expertinnennetzwerk und Lobby für Existenzgründerinnen gegründet. Mitglieder sind Frauen und Institutionen, die sich mit Ausbildung, Beratung, Förderung und Finanzierung von Existenzgründung durch Frauen beschäftigen.

Das Deutsche Gründerinnen Forum e. V. (DGF) versucht, die Zielgruppe mit Ihren Bedürfnissen bei Politik, Fördereinrichtungen und Öffentlichkeit in den Fokus zu rücken. Vereinsziele sind: die Schaffung eines positiven Klimas für Unternehmensgründungen von Frauen, Öffentlichkeitsarbeit für ein realitätsgerechtes Unternehmerinnenbild, konzeptionelle und methodische Weiterentwicklung von Qualifizierungs- und Beratungsprogrammen für Existenzgründerinnen mit Definition von Qualitätsstandards und Modellversuche für unkonventionelle Formen der Existenzgründung und deren Finanzierung sowie Politikberatung zur Weiterentwicklung der Förderprogramme und Instrumente. Im Selbstverständnis eine virtuelle Organisation, gehört der Aufbau regionaler und lokaler Netze zu den wichtigsten Vereinsaufgaben.

Auch im Rahmen der regionalen Gründungsinitiativen bestehen mittlerweile z. T. zielgruppenorientierte Ansätze mit Fokus auf Frauen. Vielfach fehlt aber noch eine strategische Einbindung der Gründerinnennetzwerke in den Gründungsregionen in die Regional- und Wirtschaftsförderung. Etablierte Förderinstitutionen öffnen sich erst langsam. Das klassische Förderinstrumentarium wird von Frauen bisher unzureichend genutzt. An den in jüngster Zeit v. a. neuen privatwirtschaftlichen Ansätzen und der Business-Angel-Kultur der New Economy partizipieren Frauen bisher kaum. Im Bereich der Bundesförderung bestehen ebenfalls Vernetzungsdefizite auf Grund fragmentierter Zuständigkeiten bei den Bundesministerien. Effizienzsteigerung erscheint nötig, durch mehr Transparenz, strategischen Zugang und Vernetzung der Dienstleistungs- und Förderangebote für Frauen.

Der Blickwinkel auf Gründerinnen muss sich verändern. Das Potential wird v. a. in Zukunftsbereichen bisher nicht ausreichend erschlossen. Die Qualität einer Gründungsregion sollte sich künftig auch durch die Erschließung dieses Potentials im Sinne Total Equality auszeichnen. Zukunftsorientierte regionale Entwicklungsstrategien zeichnen sich durch verbindliche Zielvereinbarungen und Selbstbindungen der Akteure zur Weiterentwicklung einer Region aus, in denen künftig auch Gründerinnenqualität als Qualitätsstandard verankert werden sollte.

Das DGF hat im Auftrag des BMBF im vergangenen Jahr erstmalig einen Wettbewerb „Zukunftsregion für Gründerinnen“ durchgeführt. Dabei wurden bundesweit vorbildliche Regionen, die ganzheitliche Fördermodelle für Gründerinnen anbieten, ausgezeichnet. Zielsetzung ist es, ein Anreizsystem für Wissenstransfer und Multiplizierung dieser Ansätze zu schaffen. Eine Nachfolgeveranstaltung „Regio-Transfer“ soll daher einen umfassenderen Erfahrungsaustausch herstellen, modellhafte regionale Ansätze und Vernetzungsstrukturen vertieft diskutieren und Erfolgskriterien und Rahmenbedingungen für spezifische Ansätze und vernetztes Arbeiten im Gründerinnenzusammenhang formulieren. Dabei sollen Qualitätsstandards für regional vernetztes Arbeiten zur Förderung der Existenzgründung und -sicherung und Empfehlungen an Politik und Verwaltung erarbeitet werden. Das DGF hat hierfür ein Konzept erarbeitet.

Strategische Zielsetzung des DGF ist außerdem der Aufbau eines „Kompetenzzentrums für Gründerinnen“. Kernanliegen ist dabei, eine bundesweite Vernetzung der bestehenden Initiativen für Gründerinnen zu erreichen und in public-private-partnership mit den drei Bundesministerien BMFSFJ, BMWI, BMBF und der DtA die Einrichtung eines one stop shops mit Trägerplattformform. Dies soll einen Mehrwert für alle Beteiligten Partnerorganisationen schaffen und mehr Effizienz für Gründerinnen durch koordinierten Zugang zu regionalen Einrichtungen bewirken. Damit soll auch die Möglichkeit zur gemeinsamen bottom up-Weiterentwicklung bedarfsgerechter Strukturen unter Einbindung vorhandener Ressourcen der Partner erreicht werden.

7. Ausländische Unternehmen in Baden-Württemberg

In Baden-Württemberg sind 1/5 der Unternehmen vollständig oder maßgeblich in ausländischem Besitz. Etwa 11 % des Bruttoinlandsprodukts werde von Ausländern erwirtschaftet. 1998 gab es im Südwesten 11 536 ausländische Einzelunternehmen (Basis: Gewerbeanmeldungen), die teilweise oder vollständig in ausländischem Besitz waren. 16,4 % aller Unternehmen in Deutschland mit ausländischer Beteiligung haben ihren Standort in Baden-Württemberg. Zwischen Main und Bodensee gibt es gegenwärtig rd. 35 000 ausländische Selbstständige. Ihre Zahl hat sich seit 1990 deutlich erhöht.

Hinsichtlich der Gründungsdynamik verdeutlicht die Erwerbstätigen- und Selbstständigenentwicklung geschlechtsspezifische und regionale, d. h. in diesem Fall baden-württembergische Spezifika. Zwischen 1995 und 1999 hat sich die Zahl der ausländischen Selbstständigen um 6,1 % auf 36 300 erhöht. Im Bundesgebiet lag die Zunahme bei 9,1 %. Während in Baden-Württemberg die Zahl der weiblichen ausländischen Selbstständigen mit 8 700 auf dem Stand von 1995 blieb, war im Bundesgebiet eine Erhöhung um 18,9 % festzustellen, so dass infolge dieser Entwicklung die hiesige Selbstständigenquote der Ausländerinnen 4 % beträgt, in Deutschland 5,9 %. Die Gründe für das geringe Selbstständigeniveau liegen laut Wirtschaftsministerium zum Teil in der günstigeren Arbeitsmarktlage, welche die Neigung zur häufig zu beobachtenden „Flucht in die Selbstständigkeit“ mindert. Gleichzeitig verweist die Dynamik der vergangenen Jahre auf unerschlossene Gründungspotenziale bzw. unterstützenswerte Gründungsmotivation.

Die IHK Region Stuttgart hat aus diesem Grunde eine Mitarbeiterin eingestellt, um speziell die Information, Beratung und Betreuung von Betrieben mit ausländischen InhaberInnen zu forcieren.

Durch zielgruppengerechte Ansprache und Ausrichtung der Maßnahmen der bis Ende 2001 laufenden Existenzgründungsinitiative II sollen Bekanntheitsgrad und Akzeptanz der Informations-, Beratungs- und Qualifizierungsangebote sowie der finanziellen Förderung erhöht werden. Der Schwerpunkt der Beratung liege bislang bei potentiellen türkischen GründerInnen, da dies die größte Gruppe mit zugleich den größten Hindernissen sei.

Anknüpfungspunkte für konzeptionelle Weiterentwicklungen werden insbesondere im Bereich der Qualifizierung und des Coachings gesehen.

Die bisherigen Bemühungen der zielgruppenspezifischen Ausrichtung von Existenzgründungsseminaren und Beratungen werden von den potentiellen GründerInnen angenommen und spiegeln sich nach Auffassung des Wirtschafts-

ministeriums in erfolgreichen Gründungen wider. Notwendig sei die Fortführung der bisherigen Bemühungen sowie eine intensive und nachhaltige Betreuung der ausländischen GründerInnen.

7.1. Türkische Unternehmen in Baden-Württemberg

Türkische Unternehmen bilden die größte Teilgruppe unter den ausländischen Unternehmen in Baden-Württemberg. Die Zahl der türkischen Unternehmer in Baden-Württemberg ist im Vergleich zu 1998 um 7,4% auf 8 700 im Jahr 1999 gestiegen (Studie des Zentrums für Türkeistudien). Dies entspricht einer Quote von 6% der 145 800 türkischstämmigen Erwerbstätigen in Baden-Württemberg. Türken werden vor allem in der Lebensmittelbranche, in der Gastronomie und in der Reise- sowie in der Textilbranche als Existenzgründer tätig, aber auch mit Internet- und Consulting-Firmen.

Die 8 700 türkischen Selbstständigen haben 1998 insgesamt 9,5 Mrd. DM in Baden-Württemberg umgesetzt und beschäftigen rd. 43 500 Mitarbeiter, davon 35% Deutsche. Die Mehrzahl der Betriebe hat durchschnittlich 5 Beschäftigte. Mit einer regionalen Transferstelle für ausländische Existenzgründer ließe sich nach Ergebnissen der Studie die Zahl der türkischen Selbstständigen weiter erhöhen.

8. Gründungshemmnisse für innovative Unternehmen

(Untersuchung des Betriebswissenschaftlichen Instituts für empirische Gründungs- und Organisationsforschung)

Die wichtigsten Problembereiche in der Gründungs- und Frühentwicklungsphase für innovative Unternehmen bilden:

- Personalrekrutierung (54 %, 70%)
- Absatz/Verkauf/Vertrieb (64 %)
- Finanzierung (38 %, 43 %)
- Persönliche kaufmännische Qualifikation (34%)
- Kontakt mit Behörden (26 %, 30%)
- Betriebsorganisation (20 %, 29%)
- Persönliche unternehmerische Qualifikation (16 %, 26%)

8.1. Beratungsleistung für Existenzgründer

Mit jeweils 30% wurden Hausbanken und private Anbieter wie Steuer- und Unternehmensberater am häufigsten um Rat gefragt. 20% wendeten sich an die jeweils zuständigen IHKn und 16% nahmen Beratungsleistung von Technologie-, Gründer- und Innovationszentren in Anspruch.

Bei der Bewertung schnitten die privaten Anbieter wie Steuerberater und Unternehmensberater am besten ab. 87% der Inanspruchnehmer dieser Anbieter beurteilten die Beratungsleistung als befriedigend oder besser. Hausbanken wurden bezüglich ihrer Gründerberatungsleistung zu 47% befriedigend oder besser, und zu 53% ausreichend oder schlechter eingeschätzt. Am schlechtesten wurden die Beratungsleistungen der Industrie- u. Handelskammern bewertet. Immerhin 16% derjenigen, die sich Rat bei der IHK einholten, beurteilten die Beratung als ausreichend oder schlechter.

8.2. Beurteilung von Unterstützungsleistungen

Als wichtigste Unterstützungsleistung wurden beurteilt:

- Regelmäßiger Erfahrungsaustausch unter Gründern (86%)
- Vermittlung von gründungsrelevantem Wissen (76%)
- Inkubatorunterstützung, Kundenkontakte (62%)
- Unterstützung durch einen Coach (54%)
- Teilnahme an einer Partnerbörse (52%)
- Inkubatorunterstützung beim Übergang (47%)
- Inkubatorunterstützung Personal (42%)
- Inkubatorunterstützung Know-how (34%)
- Inkubatorunterstützung (FuE) (26%)

9. Bürokratiebelastungen

9.1. Gründungsbremse Bürokratie

Im Rahmen der jährlichen schriftlichen Befragung des DtA-Gründungspanels wurden 1998 die Folgen der administrativen Bürokratie für junge Unternehmen untersucht. Dabei stand die Erfassung der Auswirkung bürokratischer Belastungen auf das Gründungsgeschehen, die Erfahrungen der Gründer im persönlichen Umgang mit den Behörden und die Ermittlung der Kosten von Bürokratieverlagerung auf junge Unternehmen im Vordergrund.

Rund 16% der von der Deutschen Ausgleichsbank im Frühjahr 1998 befragten erfolgreichen Existenzgründer haben die Bürokratiebelastungen als größtes Hemmnis genannt, um noch erfolgreicher zu sein. Bei 14% ergaben sich Verzögerungen durch Genehmigungsverfahren.

Mehrzahl der Existenzgründungen stößt auf bürokratische Hindernisse

Die mit Eigenkapitalhilfe geförderten Gründer brauchen im Durchschnitt drei Genehmigungen zur Gründung ihres Unternehmens. Für jedes 10. Unternehmen sind mindestens 10 Genehmigungen erforderlich.

Unter den Dienstleistungsunternehmen muss jeder 8. Betrieb mehr als 10 Genehmigungen beantragen. Je höher die Anzahl benötigter Genehmigungen ist, desto größer wird die Wahrscheinlichkeit einer Gründungsverzögerung. Dies belegt die signifikante Korrelation von Genehmigungsanzahl und Gründungsverzögerung.

Von 100 Existenzgründungen werden 16 durch die öffentliche Verwaltung verzögert. Davon muss jeder 5. Betrieb über ein Jahr auf Genehmigung warten, im Dienstleistungssektor sogar jeder 4.

Ursache langwieriger Genehmigungsverfahren sind häufig die Vielzahl behördlicher Zuständigkeiten, die enge Auslegung der Gesetzestexte und vielfach im Nachhinein angeforderte zusätzliche Unterlagen sowie nachträglich gestellte Auflagen.

9.2. Standortfaktor Öffentliche Verwaltung

Während die Mehrzahl der Gründer eine mittlere bis gute Beurteilung zu Freundlichkeit und Kompetenz der Behördenmitarbeiter abgeben, werten sie das Verständnis für Unternehmer und die Schnelligkeit der Sachbearbeitung eher schlecht. Insbesondere die Betriebe, deren Gründung verzögert wurde, beurteilen die beiden letzten Merkmale als schlecht. In dieser Gruppe fällt fast jedem Dritten die mangelhafte Abstimmung der Behörden untereinander auf. Etwa jeder 5. beklagt die geringe Ausnutzung des Gestaltungsspielraumes, den die Regularien erlauben, sowie die unklaren Zuständigkeiten unter den Ämtern. Für die Hälfte dieser Gruppe ist die Verzögerung nicht nachvollziehbar und fast jeder 6. findet, dass Entscheidungen willkürlich getroffen werden. Die letztgenannten Befunde weisen auf einen entscheidenden Punkt der Bürokratie-Kritik hin: Den Mangel an Transparenz behördlicher Vorgänge.

Anzahl und Inhalt der administrativen Regulierungen, die Konsequenz, mit der die Regulierungen von den örtlichen Behörden umgesetzt werden, sowie die Markt- und Kundenorientierung sind die wichtigsten Komponenten des Standortfaktors Öffentliche Verwaltung. Diesen messen die Betriebe eine relativ hohe Bedeutung bei, vergleichbar mit Grundstückspreisen oder Gewerbemieten.

9.3. Junge Unternehmen sind durch die Bürokratie finanziell überlastet

Zu der Belastung der Unternehmen durch die Genehmigungsverfahren und unverständliche Behördenentscheidungen tritt ein zweiter, nicht minder bedeutsamer Faktor: Die Bürokratieverlagerung. Der Begriff bezeichnet die Übertragung von Verwaltungsaufgaben der Behörden auf die Betriebe. Diese müssen zur Bewältigung der Aufgaben zusätzlichen Aufwand treiben. Da ein großer Teil der Aufgaben beschäftigungsbezogen sind (z. B. Erstellung der Lohnsteuer und Sozialabgaben) steigt der finanzielle Aufwand mit zunehmender Mitarbeiterzahl. In Unternehmen mit bis zu 2 Beschäftigten werden pro Jahr 10 000 DM für die staatlichen Pflichten aufgewendet. Bei über 10 Beschäftigten beträgt der Aufwand 30 000 DM.

Die Belastung durch administrative Verwaltungsaufgaben ist zu $\frac{2}{3}$ aller Befragten seit ihrer Gründung gestiegen. Selbst unter den 1996 gegründeten Betrieben nahm über die Hälfte einen Anstieg wahr. Ein weiteres Indiz für den Anstieg der Belastungen ist die Zunahme von Genehmigungen, die für die Gründungen benötigt wurden. 1992 kam über die Hälfte der Gründer mit max. 2 Genehmigungen aus, 1996 reichten zwei Genehmigungen nur noch für 40 %. Entsprechend stieg der Anteil der Gründungen, die durch Genehmigungsverfahren verzögert wurden, von 15 % in 1992 auf 19 % in 1996.

9.4. Verbesserung der Startbedingungen – Vorschläge der Gründer

Bund, Ländern und Kommunen ist es in den vergangenen Jahren offenbar nur vereinzelt gelungen, Bürokratiehindernisse abzubauen.

Daher wurden die Jungunternehmer gebeten, Vorschläge zum Abbau von Bürokratiehemmnissen zu machen. Über die Hälfte der Befragten verspricht sich Erleichterung von der Einrichtung öffentlicher Anlaufstellen vor Ort, die alle Verwaltungsaufgaben zentral erledigen können. Sie sollen mittelständische Unternehmer durch den Behördenschwungel führen und verhindern, dass sie „im Kreis herumgeschickt“ werden. Aufgabe einer kommunalen one-stop-agency ist es, als alleinige Anlaufstelle für die Gründer, die zuständigen Stellen zusammenzubringen und koordiniert zu schnellen Ergebnissen zu führen.

Auf Grund schlechter Erfahrungen mit der Erreichbarkeit öffentlicher Ämter wünschen sich 41 % der Befragten flexiblere Öffnungszeiten. Starre Öffnungszeiten stellen sowohl potentielle Gründer als auch junge Unternehmer vor große Probleme.

Viele der Betriebe fordern die Behördenmitarbeiter auf, die Entscheidungs- und Ermessensspielräume stärker zu nutzen. Jeder 2. Befragte sieht hierin eine wichtige Verbesserungsmöglichkeit. Dagegen halten nur 13 % eine kommunale Beschwerdestelle für sinnvoll. Offenbar fehlt es an nötigem Vertrauen in die Funktionsfähigkeit einer solchen Einrichtung.

Die Befragung ergab auch einen großen Bedarf nach mehr und besserer Beratung für Existenzgründer. Nach den Vorstellungen der Befragten soll die Beratung v. a. dazu dienen, Transparenz in die Vielzahl der gesetzlichen Regelungen zu bringen. Online-Informationsdienste in der Öffentlichen Verwaltung und der Einsatz innovativer Informationstechnologien könnten einen Teil dieser Beratung abdecken. Hier ließe sich auch ein Leitfaden für die jungen Unternehmen installieren, der ihnen den Weg weisen sollte, welche Genehmigungen wann gebraucht werden und wo sie beantragt werden müssten. Einen solchen Leitfaden befürwortet jeder Zweite. Diese Beratung könnte durch die Mitarbeiter einer kommunalen one-stop-agency besonders effizient geleistet werden. Darüber hinaus wird in den offenen Fragen insbesondere der Bedarf nach Beratung über staatliche Fördermöglichkeiten deutlich.

Einige der aufgeführten Vorschläge werden von der DtA bereits umgesetzt.

Im Internet stellt die DtA ein umfassendes Informationsangebot für mittelständische Unternehmen zur Verfügung. Darüberhinaus runden die DtA-Beratungszentren und die DtA-Agenturen, die den Gedanken eines one-stop-shops aufgreifen, das Serviceangebot der DtA ab. Der Forderung nach Lichtung des Förderdschungels geht die DtA durch Bündelung paralleler Förderprogramme in Kooperation mit mehreren Bundesländern nach. Im Beratungsbereich versucht die DtA außerdem durch ein Call Center eine Beratung aus einer Hand anzubieten.

9.5. Abbau bürokratischer Hemmnisse bei Existenzgründungen und Übernahmen

Empfehlungen der Untersuchungen der Econ Consult und der WSF Wirtschaft und Sozialforschung im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie, 2000:

Die Strategie zum Abbau von bürokratiebedingten Existenzgründungshemmnissen sollte in ein Gesamtkonzept eingebettet sein, das generell auf die Erleichterung und die Erhöhung der Überlebensfähigkeit von Gründungen abzielt und zwar aus folgenden Gründen:

Die Analyse der Informationen aus der Gründungsbefragung habe eindeutig ergeben, dass bürokratische und sonstige Schwierigkeiten, wie z. B. Finanzierungsprobleme, Schwierigkeiten bei der Mitarbeiterrekrutierung, Absatzprobleme, Hand in Hand gingen. Ursache seien häufig mangelnde Vorbereitung und Fachkenntnisse der Gründer.

Gründer, die in das Gründungsvorhaben gut vorbereitet und beraten einsteigen würden, hätten – auch in der gleichen Branche – signifikant seltener Probleme mit Behörden, Ämtern, Vorschriften, Gesetzen, Genehmigungsverfahren etc.

Während die massiven bürokratischen Probleme der Gründer v. a. darauf zurückzuführen seien, dass bestimmte Vorschriften erfüllt werden müssen, handle es sich bei den Gründern, die weniger stark von Bürokratie betroffen seien, v. a. um Probleme, die sich aus Verfahrensmängeln ergäben, wie z. B. unvollständig und nicht rechtzeitig eingereichte Unterlagen, aber auch ungenügende und fehlerhafte Auskünfte von Behörden und Verzögerung bei den Genehmigungsverfahren.

Auf Grund der im Rahmen der Untersuchung gewonnenen Informationen wird ebenfalls ein Lösungsmodell vorgeschlagen, das in einem ersten Schritt die Bündelung von Serviceangeboten auf kommunaler Ebene im Sinne eines one-stop-shops vorsieht. Weitergehende Lösungsansätze wie z. B. Existenzgründeragenturen, werden nicht für erforderlich und derzeit auch kaum für realisierbar gehalten.

Allerdings sei die Konzentration auf die regionale/lokale Ebene der nicht für alle Fragen geeignete Lösungsweg. Insbesondere bei Gründungsvorhaben, die zahlenmäßig nur von geringem Umfang sind und z. B. hochkomplexe Genehmigungsverfahren erfordern – z. B. im Bereich der Biotechnologie – könne nicht davon ausgegangen werden, dass sich regional agierende Organisationen das notwendige Detailwissen aneignen könnten. Auch biete es sich an – wie z. B. in Baden-Württemberg im Bereich der Biotechnologie praktiziert – eine auf das gesamte Land zuständige Anlaufstelle zu implementieren, mit solchen Spezialeinrichtungen könnten die one-stop-shops dann im Einzelfall kooperieren.

Empfohlen wird weiterhin das bewährte Modell der Trennung von Beratung, Information und Schulung auf der einen Seite und der davon getrennten Abwicklung von behördlichen Genehmigungsverfahren etc. beizubehalten.

Vorgeschlagen wurde die Erstellung von Handbüchern und Datenbanken, die Auskunft über Zuständigkeiten von Behörden, zu berücksichtigende Vorschriften, Schwellenwerte, bestehende Ausnahmeregelungen, Ermessensspielräume, etc. geben. Dass sich diese Zuständigkeiten, wo auch Vorschriften (z. B. im Bereich des Baurechtes), nach Ländern unterscheiden, wäre eine solche Informationssammlung am besten auf der Länderebene zu organisieren. Um Doppelarbeiten bei solchen Regelungen zu vermeiden, die bundesweit einheitlich geregelt sind, biete es sich an, dass der Bund hier eine koordinierende Funktion übernehme. Im Endstadium könnte – analog der Förderdatenbank des BMWI, die ebenfalls Länderteile enthält – eine entsprechende Internetdatenbank eingerichtet werden.

Informationsdefizite der Berater könnten nach dem zweiten Schritt durch entsprechende Schulungsveranstaltungen abgebaut werden. Hier dürfte sich anbieten, dass die in den einzelnen Regionen tätigen Infrastruktureinrichtungen gemeinsam ein entsprechendes Schulungsprogramm, das in zeitlichen Abständen wiederholt angeboten werde, organisierten.

Auch durch die beste Information und Qualifikation ließen die Auffassungsunterschiede zwischen Gründern und ihren Beratern auf der einen und den mit dem Vollzug von Vorschriften betrauten Behörden und Ämtern auf der anderen Seite nicht vermeiden. Vielfach liege dies auch nur daran, dass die beiden Seiten die Möglichkeiten, aber auch Zwänge, denen die jeweils andere Seite unterworfen ist, nicht einschätzen könnten. Ziel sollte daher sein, die Kooperation zwischen der Beratungsinfrastruktur (Kammern und Wirtschaftsförderämter) und Behörden sowie Ämtern zu intensivieren. Sinnvoll wäre z. B., jährliche oder halbjährliche Treffen zwischen diesen Institutionen zu organisieren. Zunächst könnten zunächst die Behörden über ihre Aufgaben und Möglichkeiten, neue Entwicklungen etc. informieren. Beim zweiten Teil wäre es dann sinnvoll, wenn anhand von konkreten Beispielen, bei denen es beim Gründungsprozess Schwierigkeiten gegeben haben, gemeinsam erörtert werden, welche Möglichkeiten bestehen/be-

standen hätten, diese zu vermeiden. Solche Erörterungen könnten entscheidend dazu beitragen, das Verständnis für die jeweils andere Seite zu erhöhen.

Innerhalb der Behörden und Ämter gelte es den Servicegedanken stärker zu verankern. Die vorgeschlagenen regelmäßigen Treffen zwischen Mitarbeitern aus den gründungsbezogenen Infrastruktureinrichtungen sowie den Behörden könnten dabei eine wichtige Funktion haben. Für sinnvoll gehalten wurde es, in den Behörden einen Koordinator zu bestellen, der gewissermaßen die Rolle eines Ombudsmannes für Gründer einnehme. Dieser könnte auch zwischen evtl. verschiedenen Abteilungen einer Behörde, die in ein Gründungsverfahren involviert seien, moderieren.

Ziel könne es nicht sein, Gründer und Gründerinnen zum Bürokratieexperten zu erziehen, zumal dies in den meisten Fällen nicht erforderlich sei. Ausgehend von der bereits beschriebenen Bestandsaufnahme der relevanten Vorschriften wurde daher vorgeschlagen, branchen- bzw. gewerbespezifische Merkblätter und Checklisten für Gründer zu erstellen. Ziel sei v. a. Gründer rechtzeitig auf zu berücksichtigenden Vorschriften, einzuholende Genehmigungen und die Voraussetzungen, die damit verbunden seien, vorzubereiten. Allein durch diese rechtzeitige Beachtung könnten – wie die Untersuchung gezeigt habe – in erheblichem Umfang Probleme und Verzögerungen durch Bürokratie vermieden werden.

Vorgeschlagen wird ein Verfahren, bei denen die bisherige Qualität von Beratung, Information auf der einen, und der Genehmigungspraxis auf der anderen Seite, getrennt bleiben. Für diesen Vorschlag spreche u. a. die Tatsache, dass in Deutschland die Kammern nach wie vor die wichtigsten Anlaufstellen für Gründer sind. Soweit kommunale Wirtschaftsfördergesellschaften – wie z. B. in Heidelberg – involviert sind, könnte das Angebot tatsächlich aus einer Hand erfolgen.

Damit eine Anlaufstelle tatsächlich zentral sei, müssten die Behörden integriert werden. Die Schaffung einer zentralen Anlaufstelle wäre in einem zentralistischen System vergleichsweise einfach. In Deutschland hingegen haben zum einen die Länder und zum anderen die Städte und Kreise in der kommunalen Selbstverwaltung erheblich weitergehende Kompetenzen. Hinzu komme noch, dass für bestimmte Bereiche – z. B. die Berufsgenossenschaften – Bundeszuständigkeit bestehen. Im Einzelnen wird daher das folgende Verfahren empfohlen:

Einrichtung einer auf der städtischen Ebene angesiedelten Anlaufstelle. In der Regel bieten sich hierfür die in der Regel überall existierenden kommunalen Wirtschaftsförderämter an. Diese sollten allerdings, soweit es sich um kreisangehörige Städte handelt – mit den jeweils meistens in der Form einer privatrechtlichen GmbH organisierten Wirtschaftsfördergesellschaften des Kreises zusammenarbeiten.

Diese zentrale Anlaufstelle solle zunächst mit dem Gründer zusammen prüfen, welche Voraussetzungen dieser erfüllen müsse, welche Unterlagen erforderlich seien etc. und inwieweit diese zentral vom one-stop-shop von einer anderen Stelle beschafft (z. B. polizeiliches Führungszeugnis) werden könnten und ob der Gründer weitergehende Unterlagen beibringen müsse (z. B. Pläne bei Bauvorhaben).

Soweit es sich um das Binnenverhältnis der Kommune handele, übernehme die zentrale Anlaufstelle die erforderlichen Schritte, um die evtl. erforderlichen Genehmigungen einzuholen bzw. auch bei Konfliktfällen, zu moderieren. Darüber hinaus erfolge wie bisher die Information der sonstigen Stelle außerhalb der kommunalen Verantwortung wie z. B. Finanzamt, Arbeitsamt, Berufsgenossenschaft.

Während diese intern abzuwickelnden Aufgaben bzw. reinen Informationspflichten vergleichsweise einfach geregelt werden könnten, stelle sich das eigentliche Problem, eine funktionierende zentrale Anlaufstelle zu schaffen, bei der Zusammenarbeit dieser Stelle mit auf der Kreis-, Landes- und Bundesebene angesiedelten Behörden und Ämtern, da hier die Einflussmöglichkeiten naturgemäß beschränkt seien. Es wird vorgeschlagen:

Die zentrale Anlaufstelle schließt mit dem Gründer einen Geschäftsbesorgungsvertrag, d. h. der Gründer ermächtigt die Anlaufstelle, den anderen Ämtern, Behörden gegenüber seine Interessen zu vertreten.

Auch wenn sich durch eine professionalisierte Abwicklungspraxis viele Probleme bereits im Vorfeld vermeiden ließen, sei nicht auszuschließen, dass es dennoch zu

Konflikten, Meinungsverschiedenheiten etc. komme (z. B. mit dem Denkmalschutz, der oberen Wasserbehörde). Daher stelle sich die Frage, wie in solchen Fällen eine Einigung und Lösung gefunden werden könne. Vorstellbar wäre, dass beispielsweise auf Ebene der einzelnen Länder, die für eine ganze Reihe von Behörden und Ämtern die Dienstaufsicht haben, eine Clearingstelle eingerichtet werde, auf die die zentralen Anlaufstellen bei Problemen zugehen könnten.

9.6. Fazit: One-stop-shops als Ideallösung

Als Wunschlösungen gelten sog. one-stop-shop-Modelle – das sind auf kommunaler Ebene zentrale Anlaufstellen zur Betreuung in Bürokratiefragen aus einer Hand –, so die Ergebnisse beider Studien von Deutscher Ausgleichbank und Econ Consult. Daneben sind auch nach Auskunft des Geschäftsführers des Instituts für Mittelstandsforschung Mannheim, Dr. Ralph Ganter, verstärkte Serviceorientierung in der Verwaltung, Nachvollziehbarkeit des Verfahrens, Verständlichkeit und Begründung von Auskunftsbegehren, Vereinfachung und bessere Koordination entscheidend.

Im Hinblick auf die Bürokratie der Niederlassungsverfahren ist die Industrie- und Handelskammer von Las Palmas de Gran Canaria mit den zuständigen öffentlichen Ämtern dabei, eine Zentralstelle, das sog. „Ein-Schalteramt für Firmengründung“ zu schaffen, das im Jahr 2000 seine Arbeit aufnehmen soll. Dieses Amt soll den bürokratischen Prozess von Firmengründungen für den Antragsteller erleichtern, der an diesem „einen Schalter“ alle erforderlichen Unterlagen erhalten und einreichen kann, so dass die lästige Lauferei von Amt zu Amt in Zukunft entfallen soll.

Erfolgversprechend könnte sein: Modellprojekte für one-stop-shops landesweit zu fördern und gleichzeitig elektronische Bürgerdienste voranzutreiben (z. B. elektronische Gewerbeanmeldung; (vgl. Bürgerbüros mit 24-Stunden-Service, z. B. Enz-Kreis „Übernacht-Service für KFZ-Zulassung“.)

Ansatzpunkte für ein vernetztes Modell zwischen Wirtschaftsförderungsgesellschaft, Kammer und Kommunen besteht in der Region Nordschwarzwald mit dem Callcenter mit 24 Stunden-Service der WFG und dem Kundenservice-Center der IHK Nordschwarzwald in Pforzheim (vgl. Kapitel Markterschließung).

10. Erfolgsfaktoren für Existenzgründungen

10.1. Regionale Standortfaktoren aus Gründersicht

Um eine Bewertung einschlägiger Standortfaktoren in der Region Stuttgart zu erhalten, befragte die IHK Existenzgründer.

Zur Abgrenzung zwischen technologieorientierten (TOU) und nicht-technologieorientierten Gründungen (NTOU) wurde dabei das Kriterium Forschungsintensität gewählt. Wirtschaftszweige sind danach technologieorientiert, wenn ihre Aufwendungen für Forschung und Entwicklung (FuE) mehr als 3,5% vom Umsatz ausmachen. Berücksichtigt wurden verarbeitende Betriebe ebenso wie Dienstleistungsunternehmen.

Standortfaktoren unterschiedlich bewertet.

Nach der Umfrage gibt es bei der Beurteilung des Angebots an qualifizierten Arbeitskräften erhebliche Unterschiede zwischen TOU und NTOU. So sehen die TOU Defizite am Arbeitsmarkt, wohingegen alle anderen Gründer das Angebot höher als den Bedarf einschätzten. Positiv bewerteten TOU und NTOU die Bahn- und Flugverbindungen. Nachholbedarf gab es bei den Befragten indessen bei den Straßenverbindungen.

10.2. Beratungsqualität: Beratungseinrichtung mit Profil

Den größten Korrekturbedarf sahen die Existenzgründer in den Bereichen Gewerbesteuer und Kapitalangebot. Die Gewerbesteuer stufen TOU als auch NTOU als zu hoch ein. Dies unterstreicht den Rang der Steuerkomponente für junge Unternehmen. Negativer noch fällt das Urteil für das Kapitalangebot aus. Es wurde von den TOU am schlechtesten beurteilt, weil es in vielen Fällen der kritische Faktor bei den Gründungen ist. Eine weitere Frage an die Gründer betraf die Beratungseinrichtungen. Auch hier wurde nach Wichtigkeit und Qualitätsein-

schätzung gefragt. Die TOU vergaben die Durchschnittsnote 3,3, alle übrigen Gründer benoteten sie mit 2,8. Die beste Qualität bescheinigten die TOU den privaten Unternehmensberatern (2,4) und der Steinbeis-Stiftung (2,6). Um einiges schlechter schnitten die sonstigen Institutionen ab, die sämtlich unter der Note 3 lagen. Die Benotung durch die NTOU ergab ein anderes Bild: Die besten Noten für Beratungsleistung erhielten hier die IHK (2,2), die Verbände (2,7) und das Informationszentrum für Existenzgründungen (2,8). Offenbar wird die Nützlichkeit des jeweiligen Beratungsangebots für das eigene Vorhaben als Maßstab der Bewertung genommen. Zum gesamten Netzwerk der unterstützenden Einrichtungen gefragt, bewerteten die Gründer Erreichbarkeit der Beratungsinstitutionen als besonders positiv; zu wünschen übrig lasse dagegen die Überschaubarkeit des Angebots. Mangelnde Klarheit und oft gleichartige Angebote verursachten Orientierungsprobleme. Negativ wirken sich außerdem hohe Kosten aus. Fehlende Fachkenntnis, Bürokratismus und die damit verbundene längere Verfahrensabwicklung wurde nur in Einzelfällen bemängelt.

Die Erwartungen der TOU wurden am besten durch die Steinbeis-Stiftung erfüllt, die mit Konzeption und Zielsetzung am ehesten als Problemlöser gefragt war. Die übrigen Existenzgründer nannten hier die IHK mit ihrem kostenlosen Service-Angebot. Es zeichnen sich demnach Beratungseinrichtungen als ideal aus, die ein klares Profil und niedrige Kosten aufwiesen.

10.3. Gründer- und Technologiezentren (siehe auch Stellungnahme Wirtschaftsministerium)

Laut ADT sind derzeit über 300 deutsche Innovationszentren als Instrumente regionaler Wirtschaftsförderung tätig.

Die Ausfallquote von Gründern, die keine öffentlichen Förderungen in Anspruch nehmen, beträgt etwa 50%. Die Ausfallquote von öffentlich geförderten Unternehmen beträgt ca. 10 – 12%. Die Ausfallquote in Gründerzentren beträgt nach Auskunft nur ca. 4 – 5%.

TGZ leisten einen spürbaren Beitrag zur nachhaltigen Entwicklung der regionalen Wirtschaftsstruktur und Arbeitsplatzbeschaffung (vgl. Stellungnahme Wirtschaftsministerium).

10.3.1. Umfeld-, Infrastrukturförderung – Erfolgsbedingungen für Gründerzentren

Eine Vorstellung davon, wie wichtig das richtige Umfeld für eine Aktivierung des Gründerpotenzials ist, konnte die Enquetekommission bei einem Rundgang in der Innovationsfabrik Heilbronn sowie weitere Gründer- und Technologiezentren entwickeln.

Nicht nur als „Heimstätte für Existenzgründer“, sondern auch als „Nummer 1“ unter den rund 270 bundesweit und 27 in BW existierenden Technologie- und Existenzgründungszentren sowie Impulsgeber für die Wirtschaftsregion möchte Geschäftsführer Thomas Villingier die Innovationsfabrik Heilbronn positionieren. Nach einem Jahr ist die Zukunftsfabrik bereits mit Umweltdienstleistern und Unternehmen aus den Bereichen Maschinenbau, Feinwerktechnik, Software und Medien ausgebucht.

Erfolgsrezept dabei: nicht nur Flächenvermietung, sondern Standortoptimierung durch Consulting und Serviceangebote im Sekretariat, Synergien bei Auftragsvergabe, Kapitalbereitstellung und Türöffnerfunktion durch Förderbeirat, Paten und Netzwerke. Als einziges Zentrum in Deutschland hat die Innovationsfabrik den Status eines Betreuungsinvestors der Technologiebeteiligungsgesellschaft (tbg/Tochtergesellschaft der DtA) und betreut die Entwicklung technologischer Produkte bis zur Marktreife. Als bundesweit erstes Zentrum soll ein eigenes Vertriebs- und Service-Callcenter eingerichtet werden. In enger Zusammenarbeit mit der IHK ist außerdem ein regionaler Venture Capital-Fonds geplant.

10.3.2. Beispiel: Netzwerk dezentrale Gründerzentren, Wirtschaftsregion Freiburg

Die Wirtschaftsregion Freiburg richtet derzeit dezentrale Gründerzentren an den Standorten Emmendingen, Müllheim, Gewerbepark Breisgau und Waldkirch ein.

Mit den Zentren soll ein Angebot an lokale Existenzgründer und junge Unternehmen gemacht werden. Die Gründerzentren sind charakterisiert durch zentrales Management mit dezentralem Zentrumservice und als Netzwerk über den Standort hinweg zwischen den einzelnen Zentren zu verstehen.

Die Wirtschaftsregion Freiburg wird den Aufbau und den Betrieb der Gründerzentren übernehmen. Als Koordinator der Zentren wird von der Wirtschaftsregion Freiburg ein Zentrenmanager beschäftigt, der zentralseitig den Betrieb der Gründerparks mit Beratung der Firmengründer übernimmt. Der Schwerpunkt der Beratung wird in den Bereichen Finanzierung, Erarbeitung von Business-Plänen, Marketingfragen unter Vermittlung von Senioradvisers liegen, aber auch eine allgemeine Betreuung von Unternehmensgründern übernimmt der Zentrenmanager. Eine wichtige Aufgabe ist darüber hinaus die Vermittlung von Kontakten zur Universität und wissenschaftlichen Einrichtungen.

Innerhalb des jeweiligen Gründerzentrums sollen moderne Telekommunikationsanlagen und EDV-Vernetzung sowie weitere Gemeinschaftseinrichtungen zur Verfügung stehen. Angebote wie Sekretariatservice, Tagungsräume und sonstige Infrastrukturmaßnahmen sollen ermöglichen, dass die Existenzgründer sowie die jungen Unternehmer sich von Anfang an auf die wesentlichen Aufgaben ihrer neuen Tätigkeit konzentrieren können. Die subventionierte Mietdauer wird auf 5 Jahre begrenzt sein.

10.3.3. Neuartige Gründerzentren

Das Venture Lab ist der Anfang für eine neue Generation privater Fördereinrichtungen für Jungunternehmer. Von den herkömmlichen Technologiezentren unterscheidet sich das Gründerlabor v. a. in puncto Finanzierung: Während Nachwuchsunternehmen bei den bisherigen üblichen Technologiezentren Laborräume, Büro- oder Werkstätten verbilligt nutzen können, zahlen sie im Venture Lab keine Miete: Wer hier einziehen darf, bekommt möblierte Büros, Telefonanlagen, Fax, PCs, Drucker, Notebook, Mobiltelefone gratis, dazu Betriebskosten inklusive. Obendrein teilen sich die bis zu 15 High-tech-Teams auf dem rd. 1400 m² großen Büroraumareal Sekretariatsdienste, Kopiermaschinen, Konferenzräume und eine professionelle EDV- und Serverinfrastruktur. Zusätzlich gibt es ein Software-Paket. Möglich machen dies Sponsoren und Business Angels. Die Finanziers und Mentoren bieten Existenzgründern zudem juristischen Rat bei Verträgen oder Gesellschaftsfragen sowie Beratung beim Aufstellen von Businessplänen, Marktanalysen, Vertriebsstrukturen oder Finanzierungsmodellen. Zusätzlich kooperieren die Venture-Lab-Betreiber mit Hochschulen.

In der Regel müssen die Bewerber 3 bis 5% ihrer Unternehmensanteile im Erfolgsfall an Venture Lab abtreten. Die so entstandenen Gewinne werden anschließend wieder vollständig reinvestiert.

Das Vorbild stammt aus den USA, von den sog. Incubators. In den USA stieg die Zahl der Gründerbrutstätten in den vergangenen 18 Jahren von 12 auf über 600 an. Mit Hilfe der Incubators wurden rd. 19 000 Unternehmen und rd. 245 000 Arbeitsplätze gefördert.

10.3.4. Zufriedenheit in Technologie- und Gründerzentren (TGZ)

Technologie- und Gründerzentren existieren seit etwa 20 Jahren in Deutschland. Heute gibt es über 200 in der Bundesrepublik, die mehr als 40 000 Beschäftigte zählen. Da die Förderung durch den Bund seit Jahren reduziert, z. T. sogar ganz eingestellt wird, und untereinander zudem eine wachsende Konkurrenz vor allem in den Ballungsgebieten besteht, müssen Technologie- und Gründerzentren den Wünschen ihrer Kunden noch mehr als bisher Beachtung schenken. Aus diesem Grund hat die Universität Flensburg, Stiftungslehrstuhl für KMU, in den Jahren 1997 – 1999 eine Untersuchung in Berlin-Brandenburg durchgeführt.

Die Untersuchung zeigte zunächst ein zufriedenstellendes Ergebnis für die TGZ. Die Einschätzung der Leiter und der Firmen zur Gewichtung und Zufriedenheit liegen nicht allzu weit auseinander. Auch die Zufriedenheit der Firmen mit den Leistungen ist im Großen und Ganzen eher positiv denn negativ. Dabei waren Leistung und Eigenschaften wie Vertrauen zum TGZ-Leiter, Freundlichkeit des Backoffices, technische Ausstattung, Räume, Miete und Standort nicht nur den Firmen wichtig, sondern wurden zur Zufriedenheit der Firmen erbracht.

Die Studie legt aber auch Probleme offen, die auf den ersten Blick nicht erkennbar sind. Dazu gehören folgende Ergebnisse:

Für die Ansiedlung der Firmen in einem TGZ sind primär Miete, Standort und Umfeld/Rahmenbedingungen entscheidend. Beratung oder Betreuung und Zusammenarbeit sind nachrangig.

Darüber hinaus sind im TGZ viele untypische Einrichtungen angesiedelt, Niederlassung großer Unternehmen, Behörden etc. Manche Firmen sind relativ alt und lange im TGZ.

Jenseits einer Fördermittelberatung und der Nutzung des Netzwerk des TGZ-Leiters, die zudem noch nicht gerade zur Zufriedenheit erbracht werden, sehen weder TGZ-Leiter noch die Firmen besonders großen Bedarf an Beratung. Insbesondere sonst so wichtige Beratungen wie Marketing, Personal, Patent und juristische Beratung werden als unwichtig angesehen und auch nur durch Dritte, d. h. fremde Berater, oder gar nicht angeboten. Desgleichen gilt für die Zusammenarbeit zwischen den Firmen.

Gerade dort, wo die besonderen Leistungen von TGZ liegen sollten, zeigen sie Schwächen und schenken diesen geringe Beachtung. Auch die Firmen schienen diese Leistung nicht zu erkennen und zu verlangen. Die TGZ bieten ordentlichen Mietraum zu akzeptablen Bedingungen und werden dafür von den Firmen als Standort gewählt. Den Zielen der TGZ, neben dem Angebot von Mietraum auch umfassende Beratung und Betreuung zu geben, sowie die Zusammenarbeit zwischen den Firmen zu fördern, kommen die TGZ nur begrenzt nach.

Im europäischen Benchmarking „BEST“ von Technologiezentren belegte Karlsruhe den 1. Platz. Bei der ADT befindet sich ein System zur Zertifizierung von TGZ in Vorbereitung.

10.3.5. Unternehmerinnen-Zentrum

Ziel eines Unternehmerinnen-Zentrums (UZ) ist die Förderung von Gründerinnen und Unternehmerinnen. „Unter einem Dach“ bietet ein UZ gewerblich zu nutzende Räume für Frauenbetriebe und -projekte. Dabei sollen neue, von den Beteiligten mitbestimmte Arbeits- und Kommunikationsformen aufgebaut werden.

Die Startchancen der Frauen sollen bei der Unternehmensgründung und auf dem Weg in die Selbständigkeit durch die Rahmenbedingungen im UZ und durch ein für Frauen positives Umfeld verbessert werden. Hierzu gehört die Berücksichtigung frauenspezifischer Anforderungen an die Organisation des Berufs- und Arbeitslebens und des Umfeldes wie:

- Infrastrukturangebote im Zentrum, die den Bedürfnissen der Frauen entsprechen (Gemeinschaftsräume und -flächen für Kommunikation und Austausch, Serviceangebote wie Telefonzentrale/Call-Center für Erreichbarkeit auch bei Abwesenheit, Kinderbetreuungsmöglichkeit u. a.)
- flexible Raumnutzung und Möglichkeiten für flexible Arbeitszeitmodelle
- soziale und betriebswirtschaftliche Vorteile, auch Möglichkeiten für Teilzeitgründungen, als Voraussetzungen für tragfähige Vollexistenzen
- die Schaffung qualifizierter Arbeitsplätze, insbesondere für Frauen
- Erleichterung einer konkurrenzfähigen Etablierung auf dem Markt
- Weiterbildungsveranstaltungen und Kooperationen
- Möglichkeiten gegenseitiger Unterstützung und Beratung

Durch die Identifikation mit dem Zentrum kann eine gemeinsame Corporate Identity entwickelt und ein positives öffentliches Image aufgebaut werden. Das „Gefühl einer starken Gemeinschaft“ kann entstehen. Die Isoliertheit, die Frauen beklagen, die ein „Einfrau-Unternehmen“ führen, kann aufgehoben werden.

Kooperationen können sich entwickeln, wenn Produkte und Dienstleistungen der einzelnen Unternehmerinnen sich zu Angeboten zusammenfügen, die für Kundinnen und Kunden als Verbundleistungen oder Komplettangebote attraktiv sind. Marktnischen werden so gemeinsam erschlossen. Im Zentrum selbst können die Leistungen angeboten bzw. in Anspruch genommen werden.

Ein klares Nutzungskonzept mit standortgerechter und am Markt orientierter Branchenauswahl sollte Vorrang haben vor einer willkürlichen Zusammensetzung der Branchen im Zentrum. Branchenspezifische Konzepte wie ein Wellness-Center oder ein Design-Zentrum können mögliche Wege sein, um eine zentrums-eigene Corporate Identity aufzubauen, ein positives Image zu entwickeln und interne Synergien zu nutzen.

UZ unterscheiden sich in wesentlichen Aspekten von den seit Mitte der achtziger Jahre entstandenen Technologie- und Gründerzentren (TGZ):

- TGZ haben eine Inkubatorfunktion. Nach in der Regel zwei bis 5 Jahren müssen sich die Mieter/innen einen anderen/neuen Standort suchen. Der Druck der Marktabtastung innerhalb dieser Zeit ist daher sehr hoch. Die meisten UZ beschränken die Mietdauer dagegen nicht
- TGZ sind in erster Linie gewerblich-technologisch orientiert. Zielgruppe sind innovative ExistenzgründerInnen in den Bereichen neue Technologien und den dazugehörigen Dienstleistungen. Auf Grund der von Frauen gewählten Ausbildungs- und Studiengänge sind dadurch nur wenige Frauen angesprochen, sie bilden deshalb eine Minderheit in den TGZ.
- Personenbezogene Dienstleistungen sowie Handel und freie Berufe sind in TGZ nur in geringem Maße vertreten. Dies sind jedoch Bereiche, in denen Frauen sich schwerpunktmäßig selbstständig machen.
- TGZ sind ein Instrument der kommunalen Wirtschaftsförderung und der regionalen Strukturpolitik mit regelmäßiger öffentlicher Subventionierung. UZ sind Privatinitiativen, beziehungsweise Initiativen von Vereinen oder Projekten.

Der Förderverein übernimmt eine Wirtschaftsförderungsfunktion vor Ort und leistet einen Beitrag zur Schaffung und Sicherung von Arbeits- und Ausbildungsplätzen. Durch ein Unternehmerinnen-Zentrum wird die örtliche Angebotsstruktur an Dienstleistungen und Produkten verbessert. Der Verein sucht und bietet einen Standort an, an dem sich Unternehmerinnen im Verbund ansiedeln können, eine technische Infrastruktur und Personal gemeinsam nutzen. Das Ziel der vom Verein gegründeten Betreiberinnen-Gesellschaft liegt nicht darin, einen möglichst hohen Gewinn zu erwirtschaften, sondern kostendeckend zu arbeiten und den Unternehmerinnen gute Start- und Arbeitsbedingungen zu schaffen.

Anders als Technologiezentren, in denen nur wenige Unternehmerinnen zu finden sind, und anders als gewerblich orientierte Gründerzentren (z. B. in Hannover) finden Unternehmerinnen-Zentren keine – oder nur nach langer Überzeugungsarbeit – ideelle und finanzielle Förderung in den Kommunen. Die Realisierung eines Zentrums steht stark in Abhängigkeit vom persönlichen ehrenamtlichen Engagement und auch finanziellen Einsatz von Promotorinnen vor Ort. Die Fördervereine leisten wichtige Arbeit für den Aufbau, indem sie für die Idee werben, Überzeugungsarbeit im politischen Raum leisten, interessierte Frauen zusammenführen, einen Standort suchen und die Projektentwicklung übernehmen. Diese Arbeit steht somit im Sinne einer der in einem IES-Gutachten formulierten Voraussetzungen für ein Zentrum: Interessierte Frauen in einem Ort oder einer Region, politischer Wille in den Landesbehörden und den Kommunen, finanzielle Mittel für den Anschlag des Projektes und gezielte Beratung und Begleitung (Glade: Gutachten über Möglichkeiten und Chancen eines Frauengewerbe-zentrums in Niedersachsen, 1994).

Ansätze für neue Förderkriterien und Unterstützung für Frauen im Strukturwandel zur Dienstleistungsgesellschaft (vgl. Stellungnahme C. Klaus, Gründerinnen Consult und Deutsches Gründerinnen Forum):

- Die Kooperation zwischen Wirtschaftsförderung und Gleichstellungsbeauftragten vor Ort sollte intensiviert werden. Das Land kann diesen Prozess z. B. durch Informationen und Workshops fördern.
- Eine zentrale Vernetzungsstelle im Bundesland sollte die Aufbauarbeit vor Ort unterstützen: Informationsfluss und Erfahrungsaustausch, Kontaktförderung, Beratung, Öffentlichkeitsarbeit, Workshops für EntscheidungsträgerInnen in Politik und Verwaltung
- Für die Betreiberinnen-Gesellschaft von Unternehmerinnenzentren sollten die Kommunen/Landkreise für die Anlaufphase Deckungslückenzuschüsse geben.

- Aus noch zu bildenden Regionalfonds können Darlehen, Garantien und Zuschüsse für Unternehmerinnen-Zentren sowie Mikrokredite für Gründerinnen finanziert werden. Denkbar ist die Einrichtung von Fonds im Rahmen der Sparkassen-Organisation als öffentlich-rechtliche Institutionen in kommunaler Gewährsträgerschaft.

In BW gibt es bisher 3 Gründerinnenzentren in Reutlingen, Ravensburg und Filderstadt. Ein weiteres wird in Kürze in Heidelberg eröffnet.

11. Existenzgründungsförderung Bund

Auf Bundesebene wurde im Anschluss an die Bund-Länder-Arbeitsgruppe zur Verbesserung der Konsistenz und Transparenz der Förderung seit 1996 die Förderdatenbank des BMWI (www.bmwi.de) sowie die Systematisierung und stärkere Verzahnung von Bundes- und Landesförderung in Angriff genommen. Mitte 1998 wurde die Gründungsförderung von NRW und der DtA zu einem einheitlichen Bund-Länderprogramm „Gründungs- und Wachstumsfinanzierung“ zusammengelegt, mit schlankem Verfahren und einheitlicher Antragstellung. Inzwischen gebe es auch mit dem Land Brandenburg eine entsprechende Vereinbarung, mit anderen Ländern wurden Verhandlungen geführt, so auch mit BW.

Die Verhandlungen wurden im September 2000 mit der Vorstellung eines gemeinsamen Wachstums- und -Gründungsprogramm für Baden-Württemberg abgeschlossen.

Zielsetzung der Bundesregierung sei, so Herr Faas, BMWI, die Förderung auf wenige Programme zu konzentrieren und zu vereinfachen sowie Passgenauigkeit, Finanzierbarkeit, Genehmigungserfordernisse zu berücksichtigen. Zusätzlich gelte es die Förderung an die Wandlungsprozesse in der Wirtschaft anzupassen. So hätten neue innovative Dienstleistungsunternehmen und Kleinränder andere Finanzierungsbedürfnisse als klassische Handwerksunternehmen.

Mit der Zielsetzung der Bündelung der Mittelstandsförderung erfolgt auch der Zusammenschluss von KfW und DtA. Die DtA – bisher Gründerbank – wird künftig als Tochter der KfW alle Mittelstandsförderprogramme koordinieren.

12. Existenzgründungsförderung Baden-Württemberg:

Die Landesregierung habe vielfältige Initiativen ergriffen, um potentielle Gründerinnen und Gründer zu motivieren und zu informieren, durch Beratung und Schulung die Erfolgchancen der Gründung zu verbessern und durch zinsgünstige Darlehen und die Mobilisierung zum Beteiligungskapital die Finanzierung der Gründungen zu erleichtern.

Die Existenzgründungsförderung durch Information, Beratung und Qualifizierung aus Privatisierungserlösen habe ein gutes Niveau erreicht. Neu sei die Förderung sog. Gründerverbände an Hochschulen.

Im Bereich der Finanzhilfen seien auf Grund der Anregungen der Prüfstandskommission durch Programmm Zusammenlegungen höhere Transparenz und bessere Handhabbarkeit einzelner Programme erreicht worden. Ein weiteres Anliegen sei eine „Förderung aus einer Hand“ vor allem im Existenzgründungsprogramm. Diese Forderung konnte bisher nicht umgesetzt, dagegen eine Verfahrensbeschleunigung bei der Bearbeitung von Darlehensanträgen erreicht werden (vgl. oben; ein Gründungs- und Wachstumsprogramm wurde zwischenzeitlich erreicht).

Die Förderung von Existenzgründungen und Betriebsübernahmen werde künftig in der MFG-Novelle als eigenständiger Förderbereich aufgenommen.

Die überbetriebliche Existenzgründungsförderung ist seit dem Jahr 1994 im Informationszentrum für Existenzgründungen institutionalisiert, das seine Schwerpunkte im Rahmen von zwei Existenzgründungsinitiativen 1994–97 und 1997–2001 entwickelt hat. Das ifex führe Schwerpunktinitiativen für Gründerinnen, Hochschulen, Schulen, Ausländer und Arbeitslose sowie regionale Initiativen durch und arbeite mit breiter Akzeptanz mit rund 1200 Partnerinstitutionen zusammen. Förderinstrumente seien die Qualifizierungs-, Beratungs-, Messe- und Projektförderung.

12.1. Existenzgründungsinitiativen I und II

Mit der Existenzgründungsinitiative I (1994–1996, 50 Mio. DM) seien in einer flächendeckenden Mobilisierungskampagne des ifex ca. 25 000 potentielle Existenzgründer angesprochen worden, die Beratung und Qualifizierung von Existenzgründerinnen und -gründern ausgebaut, die Förderdarlehen der Landeskreditbank quantitativ und qualitativ verbessert, der Risikokapitalfonds des Landes (15 Mio. DM) bei der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg eingerichtet worden.

Gegenstand der Existenzgründungsinitiative II (1997–2001, 100 Mio. DM) sei: Die Ausdifferenzierung der Beratungs- und Qualifizierungsmaßnahmen des ifex, z. B. Schwerpunktinitiativen für Gründerinnen, Hochschulen, Schulen, ausländische Mitbürger, Arbeitslose und branchenspezifische Maßnahmen, d. h. die weitere Mobilisierung von Zielgruppen und Branchen, ein umfassendes Informationsangebot im Internet und der Ausbau der Messesförderung. Weiter sei Gegenstand die Verbesserung der Darlehensförderung durch die L-Bank, z. B. Haftungsfreistellung, Starthilfe, die Förderung der Unternehmensgründung aus Hochschulen, Forschungsinstituten etc. in der Frühphase, insbesondere im Pilotprojekt „Gründerverbünde auf dem Campus“, die Initiative des Landes zur Gründung eines echten VC-Fonds in Baden-Württemberg, Aufstockung des Risikokapitalfonds des Landes bei der MBG, die Förderung von Software-Centern, von Modellvorhaben und Gutachten. Am Venture-Capital-Fonds Baden-Württemberg sei das Land mit 5 Mio. DM beteiligt. Der Fonds werde insgesamt ein Beteiligungsvolumen vom 100 Mio. DM ermöglichen. Er enthalte keinerlei Subventionen des Landes, vielmehr habe das Land die gleichen Rechte und Pflichten wie die Gesellschafter aus der Privatwirtschaft.

Ferner fördert das Land Existenzgründungsseminare, die Gruppenbeteiligung von Existenzgründern an Messen, Regionale Selbsthilfeeinrichtungen und Gründungsinitiativen, ein Qualifizierungsangebot an Hochschulen und Berufsschulen (Seminare, Existenzgründungstage, Projektwochen) sowie gründungsrelevante Modellprojekte (Gründerverbünde auf dem Campus, Gründerdiagnose).

Existenzgründer können sich an das Informationszentrum für Existenzgründung (ifex) wenden, das auch zentrale Anlaufstelle für Informationen über das Förderinstrumentarium ist. Die vom Land geförderte Beratung von Existenzgründern wird im Bereich des Handwerks über die Handwerksorganisationen, in den Bereichen des Handels und des Hotel- u. Gaststättenwesens über die jeweiligen Verbände abgewickelt. Im Bereich der Industrie stehen die Industrie- u. Handelskammern zur Kurzberatung zur Verfügung. Die vom Land geförderte Beratung für Gründung aus der Industrie und den Dienstleistungen erfolgt über das Rationalisierungskuratorium der Deutschen Wirtschaft (RKW).

Das Dritte Finanzmarktförderungsgesetz habe wesentliche Erleichterungen und erweiterte Anlage- und Refinanzierungsmöglichkeiten gebracht. Das erwartete Steuerentlastungsgesetz 2000 würde mit einer Freistellung der Erlöse aus dem Verkauf von Beteiligungen zusätzliches Kapital in den Beteiligungsmarkt ziehen und die Beweglichkeit des Kapitals deutlich erhöhen. Die Herabsetzung der sog. Wesentlichkeitsgrenze im Einkommensteuergesetz von 10 auf 1% werde demgegenüber die Möglichkeiten von Mitarbeiterbeteiligungen grundlegend verschlechtern, was insbesondere junge High-tech-Unternehmen äußerst nachteilig treffen werde.

Regionale und sektorale Initiativen zur Unterstützung von Gründern könnten sehr wirksam sein, insbesondere wenn sie neben Beteiligungskapital auch Beratung und Begleitung zur Unternehmensführung, Markterschließung etc. anboten. Das Land unterstütze und propagiere solche integrierten Initiativen über das ifex.

12.2. Förderung des Innovations- und Technologietransfers

Die Förderung des Innovations- und Technologietransfers durch Unternehmensgründungen aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen ist ein Kernbereich, der mit 100 Mio. DM ausgestatteten Existenzgründungsinitiative der Landesregierung. Dabei geht es v. a. um die Gründerverbünde auf dem Campus und den baden-württembergischen Hochschulen. Ziele dieses seit Mitte 1998 laufenden Modellprojektes sind:

- die konsequente Umsetzung wissenschaftlicher Forschungsergebnisse in wirtschaftliche Wertschöpfung
- die zielgerichtete Förderung des großen Potenzials an Gründerpersönlichkeiten und Geschäftsideen an Hochschulen und Forschungseinrichtungen
- der Auf- und Ausbau von Kooperationen zwischen den Hochschulen, Unternehmen und weiteren Partnern für eine effektive Unterstützung von Unternehmensgründungen
- eine deutliche Steigerung der Anzahl technologieorientierter und innovativer Unternehmensgründungen und Dienstleistungen, verbunden mit entsprechenden Arbeitsplatzeffekten.

In den Gründerverbänden können potentielle Existenzgründer bis zu 2 Jahre auf dem Campus bleiben und die Ressourcen ihrer Hochschule oder Forschungseinrichtung kostengünstig nutzen. Sie werden dabei durch ein Netzwerk von Unternehmern hinsichtlich von Marktorientierung und unternehmerischen Entscheidungen beraten.

Insgesamt setzt die Landesregierung für die Anschubfinanzierung der Gründerverbände für einen Zeitraum von 5 Jahren 20 Mio. DM ein. Damit geht das Land neue Wege. Mittlerweile gibt es 8 Gründerverbände in Hohenheim, Stuttgart, Ulm, Freiburg/Furtwangen/Offenburg, Karlsruhe/Pforzheim, Konstanz/Ravensburg/Weingarten, Mannheim/Heilbronn und Tübingen/Reutlingen. Die Branchenschwerpunkte der Gründerverbände richten sich weitgehend an den Fachrichtungen der jeweiligen Hochschulen aus. Die meisten Gründungen werden in Zukunftsbranchen Informationstechnologien, Lifesciences, Biotechnologie und Multimedia erfolgen.

Beim Wettbewerb EXIST – Existenzgründer aus Hochschulen, der eine ähnliche Zielsetzung wie die Gründerverbände hatte, wurden die Region Stuttgart mit ihrem Projekt PUSH und die Region Karlsruhe mit dem KEIM unter insgesamt 5 Bundessiegern ausgewählt. Dies war ein Erfolg für die Hochschulregion in Baden-Württemberg und eine Ermutigung, die Hilfen für Ausgründungen aus Hochschulen, Forschungseinrichtungen sowie vergleichbare spin-offs aus Unternehmen zu verbessern.

12.3. Beratung, Schulung, Information und Messförderung:

Managementfehler sind die Hauptursache für das Scheitern von Unternehmensgründungen. Erst danach kommen Einflüsse des Marktes, der Konjunktur oder die unzureichende Finanzierung. Aus diesem Grund bildet der Bereich Beratung und Qualifizierung von Gründern einen wichtigen Pfeiler der Existenzgründungsinitiative. 1998 stieg die Zahl der Beratungstage, die über das Rationalisierungskuratorium der Deutschen Wirtschaft abgewickelt und vom Land gefördert wurden, um $\frac{1}{3}$ auf 4000. Für 1999 ergab sich eine weitere beträchtliche Steigerung. Schwerpunkte der RKW-Beratung sind Betriebsübernahmen und Existenzgründungsberatung im Dienstleistungsbereich. Bei dezentralen Sprechtagen bietet das RKW potentiellen Gründerinnen und Gründern kostenlose Erstberatungen.

In der Orientierungsphase wird für 6 Beratungstage der Eigenanteil der Gründungsinteressierten auf 200 DM halbiert und dafür der Eigenanteil der weiteren 14 Beratungstage von 400 auf 500 DM pro Tag erhöht, wobei der größte Anteil der Beratungskosten weiterhin beim Land verbleibt. Da allein im Handwerk in den nächsten Jahren über 15 000 Betriebsübergaben zu erwarten sind, hat der Baden-Württembergische Handwerkstag eine Beratungs- und Wirtschaftsförderungsgesellschaft für Handwerk und Mittelstand (BWHM) eingerichtet. Messebeteiligungen können Existenzgründerinnen und -gründern beim Marketing wirkungsvoll helfen. 1998 wurden 225 junge Unternehmen und damit dreimal so viel wie im Vorjahr, mit insgesamt rd. 1 Mio. DM gefördert.

Allgemeine Existenzgründungstage und Seminare werden inzwischen von Kammern, Verbänden und Wirtschaftsfördereinrichtungen im Land nahezu flächendeckend angeboten. Das Informationszentrum für Existenzgründung (ifex beim Landesgewerbeamt) hat 150 solcher Veranstaltungen finanziell und in vielen Fällen auch konzeptionell unterstützt. Das ifex richtet seine Informations- und Qualifizierungsangebote gezielt an Branchen, in denen noch Bedarf besteht, z. B. im Bereich der Humandienstleistungen, der Neuen Medien, der Umwelttechnologie,

Biotechnologie und Hotel- u. Gaststättengewerbe. Informations- und Qualifizierungsmaßnahmen für potentielle Gründer wurden auch an baden-württembergischen Hochschulen intensiviert. An verschiedenen Hochschulstandorten bedürfen diese Angebote inzwischen keiner Unterstützung des ifex mehr.

Im Rahmen einer Schulinitiative werden Schüler und Lehrer für das Thema „unternehmerische Selbstständigkeit“ sensibilisiert. Der Schwerpunkt liegt bei Berufsschulen und allgemeinbildenden Schulen. Langfristiges Ziel ist die Integration des Themas als fester Bestandteil in den Schulunterricht. Durch Unterstützung des Kultusministeriums wurde durch das Wirtschaftsministerium die Aktion „Unternehmer an die Schulen“ gestartet, in deren Rahmen bekannte Unternehmerpersönlichkeiten an Schulen über die Chancen, Risiken und Herausforderungen unternehmerischer Tätigkeit informieren. Die Auftaktveranstaltung wurde im November 1998 mit gutem Erfolg in einem Stuttgarter Gymnasium durchgeführt. 1999 folgten weitere Veranstaltungen.

Da Frauen häufig besondere Schwierigkeiten bei der Existenzgründung haben, wurden 1998 insgesamt 21 Informations- und Qualifizierungsmaßnahmen für Gründerinnen vom Land gefördert, bzw. mitgetragen. Für Gründerinnen wurde ein spezielles Coaching entwickelt und die Zahl der Beraterinnen im Pool des RKW-Beratungsdienstes erhöht.

1999 hatten die Regionen Stuttgart und Karlsruhe erstmals einen Ideenwettbewerb für Gründungen ausgeschrieben, der vom Land ebenfalls wie der erfolgreiche Businessplan-Wettbewerb 1997/98 der Region Stuttgart, unterstützt wurde. 1998 wurde erstmals der Baden-Württembergische Gründerpreis mit einem Preisgeld von insgesamt 100 000 DM an drei Unternehmen vergeben, die aus über 400 Bewerbungen ausgewählt wurden.

Das Angebot an Fördermaßnahmen, Veranstaltungen und regionalen Initiativen für Existenzgründer und Betriebsübernehmer ist in den letzten Jahren stark gestiegen. Um Gründungsinteressierten den Überblick zu erleichtern und jungen Unternehmen gezielt Informationen zu geben, wurde am 3. und 4. Dezember 1999 unter der Schirmherrschaft des Wirtschaftsministers erstmals die „Newcome“ als Fachmesse und Kongress für junge Unternehmen in Stuttgart veranstaltet. Neben Informationsständen, Beratungsangeboten und Börsen wurden Fachkongresse und Workshops geboten. Veranstalter war die Messe Stuttgart International, ideell und durch zahlreiche Veranstaltungen unterstützt von der Landesregierung Baden-Württemberg, den Organisationen der Wirtschaft und privaten Unternehmen.

12.4. Verbesserung der Darlehensförderung durch die Landeskreditbank

Das Land hilft bei der Existenzgründung/Betriebsübernahme auch mit zinsverbilligten Darlehen. Die Darlehen werden von der Landeskreditbank Baden-Württemberg (Förderbank) über die Hausbank vergeben. Seit Juli 1999 gibt es die „Starthilfe Baden-Württemberg“. Für Gründungsvorhaben kann ein Darlehen bis max. 150 000 DM z.T. ohne zusätzliche Kosten für den Darlehensnehmer ausgereicht werden. Die Antragsstellung erfolgt über die Hausbank ausschließlich an die L-Bank als Förderbank. Auf Grund des eigenen Starthilfeprogramms liegt Baden-Württemberg bei der Nutzung des Bundesprogramms „Startgeld“ der DtA mit 8,4 % nur an 10. Stelle.

Seit Dezember 1997 ist der Darlehenshöchstbetrag für alle Existenzgründerinnen und -gründer verdoppelt worden. Dies ist eine Erleichterung z. B. für kapitalintensive technologieorientierte Gründungen sowie für Betriebsübernahmen. Die Zinssätze für Existenzgründungskredite wurden in mehreren Stufen für Existenzgründungen und innovative technologieintensive Existenzgründungen gesenkt. Die Zahl der geförderten Existenzgründungen lag in den Jahren 1996 bis 1998 bei durchschnittlich 3 500. Ab Dezember 1997 konnte bei einem Sicherungsbedarf für ein Darlehen bis zu 200 000 DM eine Haftungsfreistellung in Höhe von 50 % durch die Landeskreditbank gewährt werden. Dieses vereinfachte Verfahren wurde gut angenommen (377 Haftungsfreistellungen bis Ende 1998).

12.5. Marktplatz für Wagniskapital, Risikokapitalfonds und Venture-Capital-Fonds Baden-Württemberg:

Am Börsenplatz Stuttgart gibt es seit Sommer 1998 einen Marktplatz für Wagniskapital, in dem Gründer und risikobereite Anleger zusammentreffen können. Der

Stuttgarter Börsenservice (SBS) der Börse Stuttgart, begleitet junge Unternehmer von der Frühphase bis zum Börsengang und präsentiert sie interessierten Investoren. Die ersten Erfahrungen waren erfolgversprechend und das Dienstleistungsangebot wurde ausgebaut. Ende 1995 hatte das Land bei der mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg (MBG) einen Risikokapitalfonds eingerichtet, und mit 15 Mio. DM Risikokapital ausgestattet.

Unterstützung aus dem Fonds können technologisch oder wirtschaftlich innovative Existenzgründungen aus allen zukunftssträchtigen Technologiebereichen erhalten. Die MBG geht stille Beteiligungen mit einer Laufzeit von 10 Jahren ein. Das Land hat daher weitere 5 Mio. DM zur Aufstockung des Risikokapitalfonds zur Verfügung gestellt. Damit kann die MBG im Risikokapitalfonds bis zum Jahr 2005 ein Beteiligungsvolumen von insgesamt ca. 90 Mio. DM erreichen. Der Fonds ist revolving aufgebaut, so dass die nach 2005 zurückfließenden Beteiligungen erneut verwendet werden können (vgl. Kapitel Kapitalausstattung und Finanzierungskonzepte).

Existenzgründung im High-tech-Bereich brauchen nicht nur risikobereites Kapital, sondern auch aktive Managementunterstützung und Hilfe bei der Erschließung in- und ausländischer Märkte. In der Entwicklungsphase, also bei der Umsetzung der Idee in ein Produkt, ein Verfahren, oder eine Dienstleistung, beteiligen sich nur sehr wenige Kapitalgeber, da in dieser Phase die Risiken am höchsten sind. Das Land hat daher zusammen mit Kreditinstituten, Finanzdienstleistern und Industrieunternehmen 1998 ein Venture-Capital-Fonds Baden-Württemberg geschaffen, der High-tech-Ideen mit sehr hohen Marktchancen, guten Renditeaussichten, bereits in der Frühphase unterstützen soll. Für das Management des Fonds wurde die Technologieholding VC GmbH gewählt, die in diesem Bereich über große Erfahrung verfügt und nachhaltige Erfolge aufweist. Die Technologieholding hat im April 1999 ihr Stuttgarter Büro eröffnet.

Der Beteiligungskapitalmarkt sei stark gewachsen (vgl. Kapitel Finanzierung). Im internationalen Vergleich liege Deutschland bezogen auf seine Wirtschaftskraft bei Beteiligungskapital aber noch zurück. Defizite lägen u. a. in der Finanzierung der seed-Phase oder der pre-seed-Phase.

Bezogen auf die Gesamtzahl aller Existenzgründungen spiele Beteiligungskapital derzeit noch eine geringe Rolle. Beteiligungen an bestehenden Unternehmen erfolgten ebenfalls nur in geringer Zahl. Gründungen, die Beteiligungskapital erforderten, seien häufig innovativ bis hochinnovativ, schafften völlig neue Produkte, Produktionsverfahren und Dienstleistungen und öffneten neue Märkte. Sie seien mittel- und langfristig von großer volkswirtschaftlicher Bedeutung. In den letzten 5 Jahren habe sich in Baden-Württemberg der Beteiligungskapitalmarkt wesentlich verbreitert. Die Aktivitäten öffentlicher und privater Fonds und die Möglichkeiten an der Börse Stuttgart hätten zugenommen. Schwächen bestünden u. a. noch im seed- und teilweise im start-up-Bereich, bei der Mobilisierung von privatem Kapital und privaten Unternehmern in Form von Business-Angels, bei innovativen und risikoreichen Vorhaben mit überdurchschnittlichem, aber nicht extrem hohem Renditepotenzial (neben der L-Bank ist noch Raum für private Fonds). Das Angebot an Beteiligungskapital könnte noch größer und differenzierter sein. Die Möglichkeiten an der Börse Stuttgart, insbesondere im Marktsegment unterhalb des neuen Marktes, würden noch zu wenig genutzt.

In Baden-Württemberg bestünden in der Frühphasenfinanzierung zwischen den Stillen Beteiligungen des Risikokapitalfonds und den Engagements des high-tech- und renditeorientierten Venture-Capital-Fonds Baden-Württemberg eine unzureichende Beteiligungsfinanzierung für innovative Vorhaben mit überdurchschnittlichem, aber nicht extrem hohem Renditepotential. In diesem Bereich sei seit kurzem die L-Bank mit der „L-Eigenkapital Agentur“ aktiv (bisläng 2 Beteiligungen) und gehe Beteiligungen an Unternehmen und Risikokapitalfonds ein. Die Agentur werde sich in allen Entwicklungsphasen an jungen Unternehmen beteiligen und dabei Kapital, unternehmerische Betreuung und Begleitung einbringen. Die L-Bank wolle dazu beitragen, Lücken an öffentlichem oder privatem Beteiligungskapital in Baden-Württemberg zu schließen.

Business-Angels seien in Baden-Württemberg bisher schwer zu finden. Die Business-Angels-Szene sei völlig unübersichtlich und habe bisher keine Struktur. Es gäbe fortgeschrittene Überlegungen, z. B. bei der Börse Stuttgart, die derzeit

zwischen möglichen Mitwirkenden diskutiert würden. Angestrebt werde ein landesweiter Zugang von Gründern und potentiellen Business-Angels, dezentrale und zentrale Vergleiche der Wunschprofile und langfristig eine Selbstfinanzierung der Einrichtung.

Das Informations- und Beratungsangebot sei bezüglich der Fremdfinanzierungsmöglichkeiten für Gründerinnen und Gründer ausreichend, während der Überblick über Beteiligungskapital für potentielle Geber wie Nehmer schwierig sei. Um Transparenz bemühten sich Fördereinrichtungen des Bundes und in Baden-Württemberg u. a. Kammern, Börse Stuttgart und ifex. Neben den vorhandenen Informationen in den Medien könnten Messen, Kongresse und Ideen- und Gründerwettbewerbe wirkungsvoll zu mehr Durchsichtigkeit beitragen.

12.6. Modellvorhaben, Untersuchungsaufträge für ausländische Gründer

Ein erhebliches, bislang nur unzureichend erschlossenes Gründerpotenzial liegt bei ausländischen Arbeitnehmern in Deutschland. Diese Existenzgründer nehmen die Beratungsmöglichkeiten und Förderhilfen des Landes bislang praktisch nicht in Anspruch. Zum Teil existieren Schwellenängste gegenüber Förderangeboten oder es bestehen Sprachbarrieren. Ziel der Initiative ist es, türkische Existenzgründer zu Gründungen auch außerhalb der traditionellen Tätigkeiten (insbesondere im Lebensmittel- u. Gaststättenbereich) zu motivieren, sie verstärkt an die Beratungs- und Förderhilfen heranzuführen und dadurch ihre Erfolgsquote wesentlich zu verbessern. Im April 1999 fand in Stuttgart ein erster Informationstag für türkische Gründerinnen und Gründer unter Beteiligung von Kammern und Verbänden statt, eine weitere Veranstaltung am 19. Juni 1999 in Mannheim.

Das Wirtschaftsministerium hatte eine Untersuchung in Auftrag gegeben, die die größten Gründungshemmnisse für Türken in Baden-Württemberg ermitteln sollte. Dabei sollten konkrete Vorschläge zur Information und Motivation für diese Gründungsklientel gegeben werden. Darüber hinaus bemühte sich das Wirtschaftsministerium, türkische Banken in Deutschland, die dem Kreditwesengesetz unterliegen, in die finanzielle Förderung einzubinden. Dabei wird u. a. versucht, Vermögenswerte im Heimatland als Sicherheit für Gründungskredite zu mobilisieren.

Das Wirtschaftsministerium hat darüber hinaus ein Testverfahren in Auftrag gegeben, bei dem mit einem multimodalen, psychologischen Diagnoseverfahren die Eignung von Gründungsinteressierten für eine unternehmerische Tätigkeit bewertet werden soll. Der Test soll auch Hinweise für mögliche Verbesserung bei Schwächen der Gründer in einzelnen Bereichen geben. Ein weiteres Gutachten befasst sich mit Existenzgründungen und jungen Unternehmen in Netzwerken und ihren Besonderheiten. Hieraus ergeben sich neue Anhaltspunkte für die nicht-finanzielle wie auch finanzielle Existenzgründungsförderung.

Vom 8. bis 10. Juni 1999 fanden in Stuttgart im Rahmen der deutschen Präsidentschaft in der Europäischen Union ein Kongress und eine Fachtagung zum Thema „Unternehmerische Selbstständigkeit und Bildungsziel für Europa“ statt. In der Veranstaltung, die vom Bundesministerium für Bildung und Forschung und dem Wirtschaftsministerium Baden-Württemberg mit finanzieller Unterstützung der Europäischen Union durchgeführt wurde, wurden die Eignung der Bildungssysteme mit Blick auf unternehmerisches Denken, unternehmerische Selbstständigkeit, diskutiert und Modelle für Ausgründungen aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen vorgestellt. Die Veranstaltung soll als Fachkongress eine Fortsetzung finden.

12.7. Ausblick:

Im Rahmen der Veranstaltung „Gründerland Baden-Württemberg 1999“ wurden 18 innovative Existenzgründer, Förderinitiativen und Städte für ihre vorbildlichen Leistungen bei Existenzgründungen bzw. deren Unterstützung, ausgezeichnet.

Seit 1996 wurden in Baden-Württemberg über 10 000 Existenzgründer mit einer Mrd. DM Darlehen gefördert. Von 1996 bis 1998 wurden insgesamt über 10 000 Existenzgründer, bzw. Betriebsübernehmer, mit Förderdarlehen im Gesamtvolumen von 985 Mio. DM unterstützt.

In Baden-Württemberg gäbe es 12–20 000 echte Gründungen pro Jahr, davon würden pro Jahr 3 500 gefördert und ca. 200–300 Beteiligungen vermittelt. Diese

seien am aktiven Strukturwandel in Baden-Württemberg beteiligt. Bislang sind ein Drittel der geförderten Unternehmer Betriebsübernehmer, davon ¼ Frauen.

Geplant sei der Ausbau von Maßnahmen zur Bündelung und Qualitätssicherung sowie der Aufbau eines landesweiten Internet-Portals, die Verstärkung von Qualifizierungs- und Beratungsangeboten für Freelancer und Freiberufler und die Intensivierung der Vermittlung von Business Angels. Noch weiter ausgebaut werden müssten auch die Maßnahmen für den Bereich der Betriebsübernahmen und -übergaben.

Ziel sei vor allem auch die Etablierung des ifex als ständige Einrichtung im LGA mit gesichertem Budget von 10 Mio. DM, die Ausweitung der Maßnahmen im Bereich der Unternehmensübergabe und der Aufbau von Kompetenzzentren für Freelancer und Freiberufler.

Als mögliche Ansatzpunkte für die Weiterentwicklung in Baden-Württemberg sah Herr Dr. Rosellen:

- Die Mentalität und gesellschaftliche Wertschätzung gegenüber Unternehmertum und Innovation müsse sich noch stärker öffnen.
- Die stärkere Öffnung der Hochschulen und Forschungseinrichtungen für Unternehmensgründungen und die wirtschaftliche Nutzung wissenschaftlicher Ergebnisse (Verstärkung des Praxisbezugs, Ausbildung zu unternehmerischem Denken und Bonussysteme, Ausweitung der Gründerwettbewerbe, Wettbewerb der Hochschulen und systematische Prüfung der wissenschaftlichen Ergebnisse auf ihre wirtschaftliche Nutzbarkeit).
- Weitere Verbesserung der Transparenz der Beteiligungsfinanzierung, insbesondere für GründerInnen und junge Unternehmen sei notwendig.
- Die Ermunterung von Investments in der seed-Phase oder auch noch früher müsse vorangetrieben werden.
- Mehr Selbstorganisation in der Beteiligungskapitalzene, möglicherweise in Form von VC-Clubs sei notwendig.

12.8. Bewertung der Förderung von Existenzgründungen durch Verbände und Verbesserungsvorschläge

Nach Angaben des BWIHT – sind in der Vergangenheit auch unkoordinierte Einzelmaßnahmen verschiedener Träger zu beobachten gewesen.

Hauptprobleme für Existenzgründer bilden Finanzierungs-, Informations- und Qualifizierungsmängel. Angesichts eines seit Jahren sinkenden Saldos von Gewerbean- und -abmeldungen müsse es vorrangiges Ziel sein, die Qualität und Überlebensfähigkeit der Existenzgründungen zu verbessern und nicht Existenzgründungen um jeden Preis zu fördern, so IHK-Geschäftsführer Dr. Helmut Kessler. Verstärkt werden sollte v. a. die Bestandssicherung bestehender Betriebe.

Die Tatsache, dass viele Gründer in den ersten Jahren scheitern, zeige, dass es mit der Bereitstellung von Fördergeldern und der Werbung für die Alternative Selbstständigkeit nicht getan sei. Um die Überlebenswahrscheinlichkeit von Existenzgründungen zu erhöhen, sei vor allem qualifizierte Beratung erforderlich.

Daher sollte künftig die finanzielle Förderung enger mit der Beratung verzahnt werden. Beispielhaft wurden die Beratungszentren genannt, die gemeinsam von der Deutschen Ausgleichsbank mit Industrie- und Handelskammern und Handwerkskammern getragen werden. In diesen Beratungszentren fänden kostenlose Sprechstage mit Finanzierungsexperten der Deutschen Ausgleichsbank zu Fragen rund um die Finanzierung von Unternehmensgründungen und -festigungen statt. Denn nach wie vor seien Finanzierungsmängel eine Hauptursache für das Scheitern von Existenzgründungen. Ziel der individuellen Einzelberatungen sei es, Existenzgründer bzw. Unternehmer orts-, problem- und zeitnah mit fundierten Informationen über die staatlichen Fördermöglichkeiten zu versorgen und ein optimales Finanzierungspaket zu schnüren. Zum Beratungsinhalt gehört auch eine gezielte Vorbereitung auf das Gespräch mit der Hausbank.

Aber nicht nur Existenzgründungen bedürfen der Beachtung; künftig sollte auch die Förderung von Betriebsübernahmen und von Maßnahmen zur Unternehmenssicherung stärker im Vordergrund stehen. So müssen die entsprechenden Förder-

einrichtungen dem Gründer auch nach der erfolgten Gründung zur Verfügung stehen, z. B. wenn es darum geht, kritische Wachstumsschwellen zu überwinden.

Unternehmen benötigen aber vor allem Unterstützung, wenn sie in Schwierigkeiten geraten, so z. B. Liquiditätsschwierigkeiten. Gerade hier fehlen jedoch meistens bedarfsgerechte Beratungsangebote. Ein erprobtes Angebot seien die sog. „Runden Tische“ der Deutschen Ausgleichsbank zusammen mit den IHKn. Der „Runde Tisch“ setze auf Synergieeffekte und binde alle Institutionen ein, die zu einer Stabilisierung des Unternehmens beitragen können, vor allem auch die Banken. Im Rahmen dieses Projekts werde zunächst durch einen kompetenten Berater eine gründliche Unternehmensdiagnose durchgeführt, die die Schwachstellen im Betrieb aufzeige. Diese Unternehmensanalyse bilde die Grundlage für die weiteren Gespräche am sogenannten „Runden Tisch“. Die Beteiligten entwickeln gemeinsam eine sachgerechte und praktikable Lösung zur Beseitigung der betrieblichen Fehlerquellen und zur Finanzierung und Sicherung des Unternehmens. Die Betreuung des „Runden Tisches“ erfolge durch die entsprechende Industrie- und Handelskammer bzw. die Handwerkskammer. Momentan besteht dieses Angebot in Baden-Württemberg in den IHK-Bezirken Heilbronn und Ulm. Es soll mittelfristig in fünf Regionen in Baden-Württemberg (BW) laufen.

12.8.1. Baden-Württembergischer Industrie- und Handelstag (BWIHT)

Nach Auffassung des BWIHT sollte auch die Landeskreditbank im Rahmen ihrer Förderpolitik verstärkt Beratungsaspekte berücksichtigen.

Zukunftsgerichtete Förderansätze

Die IHKn haben ein Gesamtkonzept mit Service-Bausteinen entwickelt. Zentral dabei: Beratung und Prozessbegleitung, Netzwerke und Türöffnerfunktion auf dem Markt mittels Messebeteiligung am Gemeinschaftsstand.

12.8.2. Landesverband der Baden-Württembergischen Industrie e.V. (LVI)

Viele Banken seien im „klassischen“ Sicherheitsdenken – das natürlich teilweise durch das Kreditwesengesetz vorgegeben ist – verhaftet, d. h. die Vergabe von Krediten ist an materielle Sicherheiten gebunden, die gerade industrienahe Dienstleister und hier vor allem Existenzgründer nicht im notwendigen Umfang nachweisen könnten. Hier gehe es um die Finanzierung von Human Capital, das einen eigenen Wert darstelle, der in dem fortschreitenden Strukturwandel einen immer höheren Stellenwert einnehme. Eine flexiblere Handhabung sei deshalb wünschenswert.

Als weiteres Problem könne in diesem Zusammenhang das oftmals fehlende Know-how von Bankenvertretern genannt werden. Gerade bei Existenzgründungen würden häufig nicht die notwendigen Spezialisten angetroffen, die eine bedarfsgerechte Beratung, z. B. in Form einer zentralen Anlaufstelle, gewährleisten.

12.8.3. Hotel- und Gaststättenverband (Hoga)

- Branchenzugang nur mit Qualifikationsnachweis.

57% aller Existenzgründer scheitern in den ersten 3 Jahren nach Gründung. Bei mehr als 67% sind Qualifikations- und Informationsmängel die Ursache. Daher sollten je nach Betriebsart und Betriebsgröße Qualifikationsnachweise (Branchenerfahrung und Basiskenntnisse in Unternehmensführung) vorhanden sein. Hier sind auch die Fördereinrichtungen bei der Vergabe der Förderdarlehen gefragt.

- Die mit dem Land Baden-Württemberg gestartete Initiative für Sichere Existenzen im Gastgewerbe, kurz ISEG mit einem für Existenzgründer und Existenzfestiger (bis 5 Jahre nach Gründung) entwickelten Intensivtraining ist äußerst erfolgreich und muss auch in Zukunft beibehalten bleiben.
- Um Kapital- und Existenzgründungsrisiken zu verringern, sollte bei der Bewilligung von Förderdarlehen und Zuschüssen gesplittet nach Betriebsart und Betriebsgröße eine Mindestqualifikation vorliegen.
- Die Laufzeiten der Förderdarlehen insbesondere bei baulichen Maßnahmen sollten flexibler (langfristiger) gehandhabt werden. Begrenzte tilgungsfreie Zeiten auch nach der Erstanlaufphase um bei Liquiditätsengpässen schnell

handeln zu können. Gerade die Kombination der Förderprogramme in der Existenzgründungs- und -festigungsphase führt häufig zu hohen Spitzenbelastungen im 3. Jahr nach der Gründung – häufig durch Belastung des Kontokorrentkontos – bis zum wirtschaftlichen Ende. (Fristenkongruenz bleibt dennoch Langfristziel der Finanzierung)

12.9. Weiterentwicklungen bei Finanzhilfen (vgl. auch Kap. Finanzierung)

Die Fortentwicklungen im Bereich der einzelbetrieblichen Finanzhilfen des Landes Baden-Württemberg haben sich in den vergangenen Jahren v. a. konzentriert auf neue Zielgruppen und deren Bedürfnisse wie Klein Gründungen und Frauen mit geringem Kapitalbedarf (Starthilfe BW), Dienstleister, wiederholte Gründungen, schrittweiser Übergang sowie innovative und technologieorientierte Gründer. Zur Risikoentlastung der Hausbanken wurden Bürgschaftsprogramme und Haftungsfreistellungen seit 1997 verstärkt. Auch der Beteiligungskapital- und VC-Markt hat ein starkes Wachstum erfahren, fokussiert bisher aber stark auf „High Flyer“. Eine Lücke klafft – trotz Mittelständischer Beteiligungsgesellschaft (MBG), des Risikokapital- und VC Fonds des Landes – bisher nach Auskunft von Dr. Manfred Schmitz, Generalbevollmächtigter der Förderbank des Landes, noch bei den eher moderat wachsenden Unternehmen.

Seine Empfehlung daher: Die Schließung dieser Lücke durch eine Beteiligungsagentur, Business Angel Netzwerke ausbauen, die Betreuung nach der Gründung und Unterstützung der Bestandssicherung verstärken. Angesichts der herrschenden Kreditvergabepaxis der Hausbanken, empfahl Dr. Schmitz außerdem Netzwerke bzw. eine Ratingagentur zur Beurteilung von Gründern.

Als führender Startfinanzier (Marktanteil 25 %) plädierte Walter Auel, Abteilungsleiter der DtA für mehr Kooperation, Konzentration und Bündelung der Gründungs- und Wachstumsförderprogramme zwischen Land und Bund. So habe die in NRW und Brandenburg bereits realisierte schlankere Kreditvergabe das Zusagevolumen deutlich erhöht. Mehr Konsistenz und Transparenz sei auch im Bereich der heute 7 ERP-Produkte des Bundes nötig, die auf überschaubare Strukturen abzuschmelzen seien. Auel empfahl außerdem insgesamt die Umschichtung von der Fremd- zur Eigenkapitalfinanzierung, einschließlich der Flexibilisierung der geforderten Eigenmittel und mehr Chancenkapital für low und non-tech Bereiche.

Die Landeskreditbank Baden-Württemberg und die Deutsche Ausgleichsbank haben ein gemeinsames Förderprogramm geschaffen. Die neue Institution wird am 1. Dezember starten und Gründungs- und Wachstumsfinanzierung Baden-Württemberg (GuW) heißen. Das neue Förderinstitut übernimmt einen Teil des Finanzierungsrisikos von den Hausbanken. Das Darlehensvolumen sei von 750 Mio. DM auf 1,2 Mrd. DM pro Jahr ausgeweitet worden.

12.10. Beratungszentrum der Landesbank Baden-Württemberg

Seit Ende 1999 stellt die Landesbank Baden-Württemberg angehenden Existenzgründern ein eigenes Beratungszentrum mit speziell ausgebildeten Kundenberatern zur Seite. Dort beginnt die Betreuung von Existenzgründern aus der Region Stuttgart weitaus früher als bisher. Der Service gehe über das Kerngeschäft einer Bank deutlich hinaus. Kunden würden begleitet und beraten von der Konzeptphase bis zur Festigung im Markt. Im Mittelpunkt der Aktivitäten des derzeit fünfköpfigen Teams stehen neben den klassischen Existenzgründern auch Firmenübernahmen und tätige Beteiligungen von Jungunternehmen. Hauptaufgabe des Zentrum sei es, ausschließlich Existenzgründer zu beraten und zu betreuen – und dies von Anfang an. Die Kontakte der Berater zu öffentlichen Einrichtungen, Kammern und Unternehmensberatern sollen helfen, die unterschiedlichsten Kompetenzen zu vereinen, um die Chancen zur erfolgreichen Existenzgründung deutlich zu erhöhen.

Eine weitere wichtige Aufgabe des Beratungszentrums sei es, die Kontakte zum Netzwerk der Landesbank Baden-Württemberg zu knüpfen. Im Zentrum stehen v. a. die Vermittlung von Sonderkrediten, Versicherungen, Immobilien oder Beteiligungen.

Der klassische Firmenkundenberater komme mit Existenzgründern erst dann in Kontakt, wenn die Finanzierung des Vorhabens anstehe. Die Existenzgründungs-

berater setzen viel früher an. Sie nehmen an Messen oder Existenzgründertagen teil und führen Seminare oder Vorträge durch. Die Bereitstellung von Informationsmaterial oder Planungshilfen runden das Angebot ab.

Über diese Aktivitäten hinaus begleitet das Beratungszentrum Existenzgründerwettbewerbe und Initiativen. Beispiel: Die Start-up-Initiative der Sparkassen, der Illustrierten Stern und der Unternehmensberatung McKinsey.

12.11. Verbesserungsmöglichkeiten der Förderung: Die vielen bestehenden Beratungsangebote müssen stärker vernetzt und besser koordiniert werden

Die bundesweite Fachtagung Stratego 2000 in Brandenburg kam zu folgenden Ergebnissen: Gründungsinitiativen müssen stärker vernetzt und koordiniert werden. Wichtig sei es, die Gründungsförderung stärker mit anderen wirtschaftspolitischen Instrumentarien zu verknüpfen.

War die Gründungsförderung zunächst eine Domäne von Wirtschaftsverwaltung und Verbänden, beteiligen sich daran inzwischen Unternehmen und Hochschulen, ebenso wie Arbeitsämter oder Frauenverbände. Sie verfügen über z. T. hochspezialisiertes Fachwissen und richten ihre Hilfsangebote genau auf bestimmte Zielgruppen aus. Trotzdem landen Gründer nicht immer bei der Einrichtung, die sie am besten unterstützen könnte. Das Problem: Suchende werden von der ersten Anlaufstelle auch dann nicht weitervermittelt, wenn sie andernorts eine bessere Hilfestellung bekämen. Dass die Initiativen nichts oder zu wenig voneinander wissen, ist nur eine Ursache. Eigennutz geht auch hier häufig vor Allgemeinwohl. Kammern stehen ebenso unter Erfolgsdruck wie die aus dem kommunalen Haushalt finanzierte Beratungsstelle der Arbeitslosenselbsthilfegruppe.

12.12. Erfolgsfaktoren von Gründungsinitiativen:

Die Schwierigkeit besteht darin, alle Akteure auf ein Allgemeininteresse zu verpflichten. Dennoch gibt es erfolgreiche Projekte, z. B. in Nordrhein-Westfalen. Hier wurde eine tragfähige Allianz geschmiedet, die vom Wirtschaftsministerium über Unternehmen, Kammern, Verbände, Volkshochschulen, Arbeitsämter, Gewerkschaften, Kirchen bis hin zur Düsseldorfer Börse reicht. Das Erfolgsrezept: Die Verantwortlichen aus Land, Wirtschaft und gesellschaftlichen Institutionen haben gemeinsam ein Aktionsprogramm formuliert, das keine Interessengruppe übervorteilt und dieses in einer professionellen PR-Kampagne auch kommuniziert. Die 1995 gestartete „Gründungsinitiative GO“ hatte weder mehr Geld, noch neue Strukturen zum Ziel. Sie wollte Vorhandenes besser nutzen und Prozesse optimieren.

Zwar hatte das Wirtschaftsministerium zunächst die Federführung übernommen, beschränkte sich aber bald auf die Rolle des Moderators. Umsetzung und Organisation wurde in die Hände einer Unternehmensberatung gelegt, die auch das Controlling übernahm. Bilanz: Von den insgesamt 60 000 Interessenten, die sich seit 1995 in einer dem Netzwerk angeschlossenen Einrichtung ausführlich beraten ließen, waren 50 000 von ihrer ersten Anlaufstelle weiter vermittelt worden. Inzwischen ist GO ein anerkanntes Gütesiegel, das nur jemand führen darf, der sich einer Qualitätsprüfung unterzogen hat.

Auf Qualitätskontrolle legt auch die 1998 vom Bremer Wirtschaftssenat initiierte Gründungsoffensive großen Wert. Um die Wahl der ersten Anlaufstelle nicht dem Zufall zu überlassen, und eine ganzheitliche Betreuung zu sichern, richtete man in Bremen eine zentrale Gründungsleitstelle ein. Sie berät angehende Unternehmer in ihrer gesamten Gründungsphase. In manchen Fällen verweist sie auch an geeignete externe Berater, wobei sie deren Leistung kontinuierlich überprüft. Angesiedelt ist die Leitstelle beim RKW Bremen. Gemeinsam mit den maßgeblichen Akteuren ist die Bremer Gründungsleitstelle konzipiert worden. Darin liegt auch der wesentliche Grund, warum die angestammten Initiativen ihre Leitfunktion anerkennen.

12.13. Gemeinschaftsinitiative für Existenzgründungen in Deutschland

Um gemeinsam die Kultur der Selbstständigkeit zu fördern und voranzubringen, hat sich 1999 die Gemeinschaftsinitiative für Existenzgründung in Deutschland, zu der sich 21 Organisationen in Deutschland zusammengefunden haben, gebildet. Diese Gemeinschaftsinitiative umfasst die Industrie- und Handelskammern,

die Handwerkskammern, die Kreditinstitute und Bürgschaftsbanken, die Freien Berufe, die Kommunen, die Arbeitsverwaltungen, die Berufsgenossenschaften, die Gründer- u. Technologiezentren, und die Wirtschaftsunioren Deutschlands. Zielsetzung ist ein Service aus einer Hand. Die Initiative will auf breiter Basis sicherstellen, dass die vielfältig vorhandenen Aktivitäten und Serviceangebote für die drei Unternehmensphasen – Gründung, Sicherung und Übergabe – übersichtlicher werden und bei allen Partnern zur Verfügung stehen und das branchenübergreifend und flächendeckend, letztlich als Service aus einer Hand. Die Gemeinschaftsaktion wird als Eigeninitiative von der Wirtschaft selbst organisiert. Die Partner stellen ihre Netzwerke auf Ebene der Länder und der Region sowie der Kommunen zur Verfügung und beteiligen sich aktiv.

12.14. Empfehlungen zur künftigen Förderung

In der strategischen Zielrichtung ihrer Empfehlungen waren sich die Experten insgesamt einig: mehr Konzentration, Bündelung, Koordinierung und Abstimmung statt Förderdickicht sowohl zwischen Bund und Ländern als auch im Land. Verzahnung von Finanzierung und Beratung sowie Förderung aus einer Hand und „einem Guss“.

Die Frauenwirtschaftsverbände empfehlen:

- Ausbau der Qualifizierung für Existenzgründerinnen, insbesondere Coaching-Projekte zur Förderung von Unternehmerinnen.

Staatsminister Palmer regte kürzlich ein neues Existenzgründungsprogramm für die Sparten Multimedia und New Economy an.

13. Rahmenbedingungen

13.1. Scheinselbstständigkeit

Schonfrist für Existenzgründer

Die Landesregierung hat 1999 eine Initiative für eine Schonfrist für Existenzgründer gestartet. Grundlage bildete eine bei den Wirtschaftsorganisationen Anfang des Jahres durchgeführte Umfrage zu Vorschriften und Hindernissen, die Existenzgründer in der Aufbauphase besonders belasteten. Aus der Vielzahl von Kritikpunkten wurde durch eine interministerielle Arbeitsgruppe zunächst Erleichterungen für Gründer in denjenigen Problembereichen vorgeschlagen, die eine große Zahl von Betroffenen besonders stark belasten.

Hauptelement des Entlastungspaketes war eine Bundesratsinitiative mit dem Ziel, die seit Januar 1999 geltende Neuregelung für Existenzgründer beim Kündigungsschutz und bei der sog. Scheinselbstständigkeit auf die Dauer von 5 Jahren nicht anzuwenden. Die zum Jahresbeginn von der Bundesregierung in Kraft gesetzten Regelungen zum Kündigungsschutz und zur Umkehr der Beweislast bei der Scheinselbstständigkeit hätten in besonderem Maße bei Existenzgründern zu großen Unsicherheiten geführt. Statt Transparenz und sozialer Sicherheit hätten diese Vorschriften zur Folge, dass Existenzgründer vielfach als Scheinselbstständige eingestuft würden. Dies führe zu Rechtsunsicherheit bei Auftraggebern und Auftragnehmern, da hohe Beitragszahlungen zur Sozialversicherung drohten.

Durch die Änderung des Kündigungsschutzgesetzes und die uneingeschränkte Anwendung, würden gerade Existenzgründer und kleine Unternehmen besonders betroffen. Die uneingeschränkte Anwendung des Kündigungsschutzes auf sämtliche Betriebe mit mehr als 5 Beschäftigten führe dazu, dass gerade in der Aufbauphase einer Unternehmung die notwendige Flexibilität im personellen Bereich verloren gehe. Erhebungen in Baden-Württemberg hätten ergeben, dass eine nicht unerhebliche Zahl von erfolgreichen Existenzgründern bereits vor Ablauf von 5 Jahren mehr als 5 Arbeitnehmer beschäftigten und somit voll unter die Regelung des Kündigungsschutzes fallen würden. Unabhängig von diesem ersten Schritt zur Rückkehr zur alten Rechtslage hielt das Land an seiner generellen Ablehnung der Regelung zur Scheinselbstständigkeit fest.

Das Vorschriftenmoratorium zur Existenzgründung scheiterte im September 1999 im Bundesrat.

Ein weiteres vielfach vorgetragenes Hemmnis stelle für Existenzgründer die Bereitstellung für nach Geschlecht getrennten Toilettenräumen dar. Nach der Arbeitsstättenverordnung müssten in Betrieben mit mehr als 5 Beschäftigten verschiedenen Geschlechts für Frauen und Männer vollständig getrennte Toilettenräume bereitgestellt werden. Ferner sei ein Pausenraum vorzusehen, wenn mehr als 10 Arbeitnehmer beschäftigt werden. EU-Richtlinien schreiben diese Mindeststandards für Arbeitsstätten vor. Diese europaweit geltenden Regelungen zu ändern, wäre äußerst schwierig und zeitaufwändig. Das für die Arbeitsstättenverordnung zuständige Umwelt- und Verkehrsministerium werde deshalb die staatlichen Gewerbeaufsichtsämter auffordern, den begründeten Belangen der Existenzgründer besonders Rechnung zu tragen und auf Antrag befristete Ausnahmegenehmigungen zu erteilen. Damit könne auch für Existenzgründer mit Betrieben mit mehr als 5 bzw. 10 Beschäftigten, eine praktikable Lösung gefunden werden.

Diese in den letzten Jahren verschärften Anforderungen an die arbeitsmedizinische und sicherheitstechnische Betreuung der Unternehmen stelle ebenfalls besonders für Existenzgründer und kleine Unternehmen eine erhebliche finanzielle und organisatorische Belastung dar. Diese Unfallverhütungsvorschriften würden von den Berufsgenossenschaften erlassen. Das Sozialministerium wolle in anstehenden Genehmigungsverfahren darauf hinwirken, dass gerade in kleinen Unternehmen mit geringen Gefährdungspotenzialen die Anforderung so weit als möglich, zurückgeschraubt und die Beurteilungsspielräume voll genutzt würden.

Verwiesen wird auch auf die im März 1999 vom Landtag beschlossene Änderung des Ausführungsgesetz zum Baugesetzbuch. Mit der Gesetzänderung zur erleichterten Umnutzung ehemaliger landwirtschaftlicher Gebäude wurden verbesserte Voraussetzungen für Existenzgründer geschaffen. Gerade die Gründung von Handwerksbetrieben und kleineren Gewerbebetrieben biete sich kostengünstig in diesen vorhandenen landwirtschaftlichen Gebäuden an.

13.2. Steuervorauszahlung von Existenzgründern oder Betriebsübernehmern

Auf die Steuer, die ein Existenzgründer oder Betriebsübernehmer voraussichtlich für ein Jahr insgesamt zu bezahlen hat, sind Vorauszahlungen zu entrichten.

Steuervorauszahlungen werden – nach Auskunft des Finanzministeriums – nach § 37 des Einkommenssteuergesetzes (EstG) im Hinblick auf eine voraussichtlich entstehende Einkommenssteuer festgesetzt. Damit soll erreicht werden, dass der Steueranspruch, der erst mit Ablauf des Veranlagungszeitraums (Kalenderjahr) entsteht, bereits während des Kalenderjahrs vereinnahmt und damit kassenwirksam wird. Im Jahr der Betriebseröffnung oder der Übernahme eines Betriebes richtet sich das Finanzamt dabei regelmäßig nach den Angaben des Existenzgründers und Betriebseröffnungsbogens.

Bei Existenzgründern ergeben sich derartige Steuervorauszahlungen in aller Regel zunächst nicht, weil der neugegründete Betrieb im Hinblick auf die damit zusammenhängenden Investitionen und Aufwendungen in den meisten Fällen nicht sofort, sondern erst allmählich Gewinne abwerfe. Kommt ein neugegründeter Betrieb in die Gewinnzone, seien Einkommenssteuerzahlungen gerechtfertigt. Zu einer Existenzgefährdung könne es nicht kommen. Sind Einkommenssteuervoraussetzungen zu hoch festgesetzt worden, hat der Steuerpflichtige die Möglichkeit, die Festsetzung der Einkommenssteuervorauszahlung im Nachhinein zu korrigieren, also herabsetzen zu lassen (vergl. § 37 Abs. 3 EstG). Dadurch werde verhindert, dass dem Betrieb Liquidität entzogen und hierdurch eine Existenzgefährdung herbeigeführt werde.

Dieses Verfahren erscheint dem Wirtschaftsministerium ausreichend flexibel, um eine Existenzgründung nicht zu gefährden.

Eine Gewinnverteilung für Existenzneugründungen auf mehrere Jahre sei nicht erforderlich. Existenzgründer machten regelmäßig in den ersten Jahren Verluste oder erwirtschafteten nur geringe Gewinne. Steuerlich maßgeblich hierfür seien die Ansparabschreibung, die normale Abschreibung und die Sonderabschreibung. Für Existenzgründer gäbe es bereits Steuervergünstigungen: Mit der Ansparabschreibung könnten Existenzgründer für künftige, auch nur vage geplante Investitionen innerhalb von 6 Jahren einen den Gewinn mindernde bzw. den Verlustvortrag erhöhende Rücklage in Höhe von max. 600 000 DM bilden. Komme

es zu keiner Investition, so werde bei der Auflösung der Rücklage keine Strafverzinsung berechnet. Darüberhinaus gäbe es die Möglichkeit der Sonderabschreibung in Höhe von 20 % der Investitionskosten, die neben der normalen Abschreibung in Anspruch genommen werden könne.

Darüber hinaus ist der Unternehmer – nach Auskunft des Finanzministeriums – verpflichtet, Umsatzsteuer anzumelden und abzuführen, sowie die Lohnsteuer für seine Arbeitnehmer einzubehalten und an das Betriebsstätten-Finanzamt abzuführen. Hierbei handele es sich nicht um Steuervorauszahlung des Steuerpflichtigen. Soweit es um die Lohnsteuer der Arbeitnehmer und die wie ein durchlaufender Posten wirkende Umsatzsteuer gehe, erscheine ein Zahlungsaufschub schon deshalb nicht gerechtfertigt, weil es sich um fremde Steuern handele. Bei der Umsatzsteuer bestehe zudem die Möglichkeit der Dauerfristverlängerung für Voranmeldung um ein Monat, sofern ein Abschlag in Höhe von 1/11 der voraussichtlichen Jahresumsatzsteuer gezahlt werde.

14. Existenzgründungsfreundliche Regionen

14.1. Region Stuttgart

1999 wurde die Region Stuttgart von der EU als existenzgründerfreundlichste Region ausgezeichnet. Vor kurzem erhielt nun die Region Stuttgart von der EU-Kommission auch noch ein Europäisches Gütesiegel für Spitzenleistungen. Dies ist Resultat eines Wettbewerbs von 1999. Damals wurde europaweit ermittelt, welche Region die besten Rahmenbedingungen und effizientesten Netzwerke zur Unterstützung innovativer Firmengründungen vorweist.

Ausschlaggebend für das Votum der EU-Experten zu Gunsten von Stuttgart war v. a., dass in der Region Stuttgart eingerichtete „Partnernetz für Unternehmensgründung aus Stuttgarter Hochschulen PUSH!“, in dem 16 Partner aus Wirtschaft, Forschung und Politik unter der Federführung der WRS zusammenarbeiten.

15 von 35 eingereichten Vorschlägen aus europäischen Regionen kamen in die Endrunde. Diese 15 Regionen bilden inzwischen den Club für Spitzenleistungen und erhalten im November das Gütesiegel. Mittlerweile haben die 15 Spitzenregionen 4 Netzwerke gebildet. Stuttgart sitzt mit Stockholm, Cambridge und Madrid im Netzwerk SPRING – eine Abkürzung für speed up of regional innovation and economic growth (Beschleunigung von regionaler Innovation und Wirtschaftswachstum).

14.2. Regionale Initiativen und Beispiele integrierter Gründungsinitiativen/-modelle

Beispiel im Rahmen der Standortinitiative Neckar-Alb zur Verbesserung der Existenzgründungsförderung sind die Expertengruppe Steuerberater und Berater, die die mentale Einstellung dieser Berufsgruppe insbesondere jungen Unternehmen gegenüber verbessern sollen; oder die Bankengruppe, die eine Diskussion zur offensiven Förderung von Existenzgründern führen sollte, mit dem Ziel, eine Wagniskapitalgesellschaft für die Region ins Leben zu rufen. Diese sei schließlich über die Kreissparkasse Reutlingen als erste echte Wagniskapitalgesellschaft in Baden-Württemberg gegründet worden.

Ein Schwerpunkt im Rahmen der Standortinitiative sei – so Jasper – insbesondere, die sozialen Systeme Hochschule und Unternehmen einander näher zu bringen. Ein erster Schritt sei der Dialog mit der Universität Tübingen gewesen, um Spin-offs am Standort zu halten, in einer zweiten Runde werde ein Campus-Modell initiiert. Als dritte Stufe sei ein hochschulnaher Gewerbepark geplant. Außerdem fungiere ein Existenzgründerbüro an der Universität Tübingen. Damit werde ein effizientes Brutkastensystem geschaffen. Außerdem existiert ein gemeinsames Existenzgründungsservice-Center der Kammern.

Die Wirtschaftsregion Freiburg realisiert ein bundesweit beachtetes Konzept Netzwerk dezentrale Gründerzentren. Diese und andere Anstrengungen hätten dazu geführt, dass die Region Freiburg in einem Existenzgründerranking des Magazins Focus hervorragend abgeschnitten habe (vgl. oben).

14.3. Existenzgründungsmodell success, Pforzheim

Tragfähige Existenzgründungen in der Region zu realisieren, stehe im Mittelpunkt des von der IHK entwickelten Existenzgründungsmodells „success“, das seit Jahresbeginn gemeinsam mit der Handwerkskammer Karlsruhe regionsweit umgesetzt werde. Im Mittelpunkt stehe ein mehrstufiges Konzept zur sorgfältigen Erarbeitung eines aussage- und bankfähigen Geschäftsplans innerhalb eines Gründerzirkels unter ständiger Betreuung eines Tutors, der Kammer und externer Fachexperten. Am Ende könne dieser einem Expertengremium präsentiert werden, das aus namhaften Unternehmern der mittelständischen Wirtschaft sowie Vertretern der regionalen Geschäftsbanken bestehe. Bei bestandener Prüfung werde ein Gründerbrief verliehen; ein Zertifikat, das den Zugang zum Markt und den notwendigen Gründungsdarlehen erleichtern helfe.

14.4. Cyberforum, Karlsruhe

Mit dem Cyberforum e. V. präsentierte Prof. Wolfgang Klose „Unternehmertum pur“; „Alte Hasen“ beraten praxisorientiert Existenzgründer und junge Unternehmen. Der Verein hat 510 Mitglieder und arbeitet gemeinnützig. Er bietet insbesondere Erstberatung sowie Begleitung in Verbindung mit etablierten Einrichtungen und ein Netzwerk für Existenzgründer. Begleitet werden derzeit rund 120 laufende Gründungsvorhaben. Im Cyberforum wirken Wirtschaft, Kommunen und Bildungsinstitutionen mit. In jüngster Zeit wird auch verstärkt in Kombination mit dem Gründerverbund gearbeitet. Lehrlinge werden im Tandembetrieb in jungen und alten Unternehmen ausgebildet, was sich bestens bewährt habe, da alteingesessene Unternehmen so von den Neuerungen im IT-Bereich profitieren könnten. Teil der Beratung von Existenzgründern ist es allerdings auch, gegebenenfalls abzuraten, wenn das Konzept nicht stimmig sei. Die Zahl der fehlgeschlagenen Gründungen sei dementsprechend gesunken.

14.5. Pegasus, Ostwürttemberg

Herr Dr. Richter stellte die regionale Existenzgründungs- und KMU-Initiative PEGASUS als Katalysator für Existenzgründer vor. Damit solle ein neues Klima für Existenzgründer zur Stärkung des Wirtschaftsstandortes Ostwürttemberg geschaffen werden. PEGASUS verstehe sich als Selbsthilfeorganisation. In Verbindung mit einem beratenden Verein erfahrener Praktiker aus allen Wirtschaftsbereichen werde v. a. Beratung und Coaching, Kontaktvermittlung, Expertenwissen und regionales Beteiligungskapital vermittelt. Der Verein wirke flächendeckend in Ostwürttemberg. Die Geschäftsführung liege bei der IHK. Eine Art Gütesiegel ermögliche Zugang zu Kapital. Nach der Erstberatung erfolge eine Empfehlung an den Anlagenausschuss. Der Fonds werde dann Teilhaber auf Zeit, verbunden mit einem Mitspracherecht und Begleitung.

14.6. BioRegio, Heidelberg

Weiteres Beispiel ist die BioRegio mit ihren 3 Einheiten: ein Verein, über den Fördermittel des Bundes und Landes laufen und der sich eng an Forschungsergebnissen der Unis und anderen Forschungsstätten orientiere; die Heidelberg Innovation GmbH mit der Aufgabe Firmen „großzuziehen“, deren Gesellschafter u. a. die großen Pharmaunternehmen BASF, Merck etc. gegen Geld oder Beteiligung Unterstützungsleistungen bieten und Türöffnerfunktion übernehmen; Regionaler Risikokapitalfonds mit 24 Mio. DM für das „erste Geld“.

15. Betriebsübergabe

15.1. Aussagen der Unternehmer und Unternehmerinnen zum Thema Existenzgründung – Betriebsübergabe

Insgesamt wurde häufig von den beteiligten Unternehmern eine stärkere Ausrichtung der Förderpolitik auf die Bestandspflege bestehender Unternehmen gefordert. Es bestehe derzeit eine Überbewertung der Existenzgründungsförderung durch die Politik.

Hohe Einkommenssteuervorauszahlungen belasten nach Ansicht der befragten Unternehmer/innen besonders Existenzgründer. Gefordert wurden spezielle Regelungen in der Steuergesetzgebung für Existenzgründer, eine Steuerentlastung

von Existenzgründern zu Beginn und eine Verteilung der Steuern auf mehrere Jahre.

Vielfach kritisiert wurde das Gesetz zur Scheinselbstständigkeit, das große Verunsicherung verursachte.

Die fehlende Koordination bei der Gewerbeanmeldung (am Bsp. einer Treuhandgesellschaft vorgeführt) war ein weiterer Kritikpunkt. Bei Existenzgründungen dauere insbesondere die Eintragung ins Handelsregister zu lange (2 Monate) und es bestehe z.T. Unerfahrenheit bei zuständigen Behörden bei der Gründung kleiner AGs.

In einem anderen Fall wollte die IHK die Namensgebung der Firma CHOIN reglementieren. Die Firma zog die Konsequenz und meldete sich bei der IHK jenseits der Grenzen an, die gegen die Namensgebung nichts einzuwenden hatte.

Weiteres Reizthema war die Risikoaversität der Banken, die eine dreifache Absicherung verlange und so Existenzgründungen und Übernahmen be- oder verhindere. Ein Problem bestehe an Fördermittel zu kommen und Defizite bei den Hausbanken in der Beratung bezüglich Förderprogrammen.

Die Auftragsvermittlung für Neueinsteiger wurde angeregt.

Ein großes Problem wurde in der aktuellen Besteuerung der Veräußerungsgewinne und der Steuerbelastung für Übernehmer gesehen, die in den nächsten Jahren zu zahlreichen Ausfällen bei Dienstleistungsbetrieben führen könnte. Hier wurde die Rückkehr zum halben Steuersatz gefordert.

Die Erbschafts- und Einkommenssteuer sowie die Versteuerung der Stillen Reserven bedeute eine Hypothek bei der Übergabe. Schwierigkeiten bereite auch die Neuregelung der Einheitswerte.

Weil sich die Inhaber die Übergabe so nicht leisten könnten, arbeiteten sie weiter so lange es gehe. Hier müssten gesetzgeberische Lösungen gesucht werden, damit der Übernehmer den Preis abzahlen könne. Eine Körperschaftssteuerstundung für Investitionen bei der Betriebsübernahme könnte hier hilfreich sein.

Die Übernehmer müssten außerdem Investitionen tätigen können, da oftmals die notwendigen Investitionen vom Übergeber nicht mehr getätigt würden. Ein weiteres steuerlich brennendes Problem sei der Mitunternehmererlass.

Risiken resultieren nach Ansicht der Unternehmer v. a. aus fehlender Nachfolgeplanung und kurzfristigen Notfallentscheidungen sowie fehlenden qualifizierten Nachfolgern z. B. im Handwerk.

Auch sei eine stärkere Förderung von bestehenden Betrieben notwendig und gleichzeitig eine stärkere Differenzierung bei der Förderung von Existenzgründungen. Es erfolge zu viel an Förderung von Existenzgründern auch in reifen Märkten.

15.2. Mittelstandsanalyse zur Unternehmensnachfolge

Eine Mittelstandsanalyse zur Unternehmensnachfolge präsentierte Michael Bretz von der Creditreform in Neuss. Er schätzte die Zahl der übergabereifen Unternehmen in Deutschland auf bis zu 800 000.

Nach Untersuchungen des Instituts für Mittelstandsforschung, Bonn, werde sich die Anzahl der Übergaben von 200 000 auf 300 000 bis 2005 erhöhen. 67 % der Familienunternehmen gingen in die zweite Generation, 32 % in die 3. und nur 16 % in die 4. Generation.

Nach einer Befragung zur Unternehmensnachfolge der Creditreform beträgt das Alter bei der Übergabe bei 49 % der Inhaber 61–65 Jahre, bei 20,3 % sogar 66–70 Jahre. Die Zielsetzung sei dabei in 38 % der Fälle, den Betrieb in der Familie zu halten, in 33 % der Fälle, den Betrieb als solchen zu erhalten. Bei der Art der Unternehmensnachfolge stehe in 83 % der Fälle die Betriebsübergabe im Vordergrund, in 13 % die Veräußerung. Die Übernehmer sind in 81 % der Fälle Kinder oder Verwandte, in 11 % Mitarbeiter.

Die Verkaufserlöse lägen meist unter 1 Mio. DM. Dies bedeute ein Problem für die Alterssicherung. Von 380 000 Unternehmen, die bis 2005 zur Übergabe anstünden, gebe es nur 70 000, die mehr als 5 Mio. Umsatz erzielten.

15.3. Hauptprobleme

Hauptprobleme beim anstehenden Generationswechsel bilden nach Ansicht der Sachverständigen zu wenig geeignete Nachfolger, fehlende Nachfolgeplanung, zu hoher Übernahmepreis, fehlendes Kapital und Sicherheiten, Versteuerung der Stillen Reserven und Erbschaftssteuerregelungen. Handlungsbedarf bestehe daher v. a. bei den steuerlichen Rahmenbedingungen, dem unternehmerischen Klima, in der Qualifizierung von geeigneten Nachfolgern und der besseren Koordinierung von Angebot und Nachfrage. Hierzu müssten auch die Erfahrungen der Übergabebörse Change ausgewertet werden.

Probleme bilden daneben negative Einstellungen zum Unternehmertum und Wertewandel bei den Unternehmerkindern, aber auch das fehlende Loslassen der Senioren, Streitigkeiten zwischen mehreren Nachfolgern oder zwischen tätigen oder nicht-tätigen Familienmitgliedern, zu wenig oder zu radikale Veränderungen des Unternehmens nach dem Generationswechsel, das Fehlen einer Regelung für den Notfall und Fehler bei der juristischen Ausgestaltung der Nachfolge.

Die Regelung der zentralen Fragen der Unternehmensnachfolge wird zu spät oder gar nicht in Angriff genommen. Kritische Themen kommen nicht auf den Tisch, Nachfolgeplanungen und Regelungen stehen nur ausschließlich unter rechtlichen und steuerlichen Überlegungen.

15.4. Generationswechsel

Von den westdeutschen Selbstständigen sind heute gut 12 % zwischen 55 und 59 Jahre alt, weitere knapp 7 % zählen zwischen 60 und 64 Jahren und rd. 5 % sind noch älter. Fast 700 000 westdeutsche Unternehmer und Freiberufler sind mindestens 55 Jahre alt und werden sich in spätestens 10 Jahren zur Ruhe setzen. In den neuen Bundesländern, wo die meisten Existenzgründungen nach der Deutschen Einheit erfolgten, ist die Alterspyramide günstiger besetzt. Dort sind insgesamt nur knapp 16 % der Selbstständigen älter als 55 Jahre, und der Anteil der über 60-jährigen ist mit knapp 6 % sogar nur rund halb so hoch wie im Westen.

Ein Vergleich nach Bundesländern zeigt, dass neue Firmenchefs v. a. in den Flächenländern gesucht werden. Von den fast 120 000 westdeutschen Familienunternehmen, in denen sich insgesamt mehr als 1,6 Mio. Beschäftigte allein in diesem und im nächsten Jahr an einen neuen Chef oder eine neue Chefin gewöhnen müssen, entfallen mehr als 80 % auf nur 5 Bundesländer: In Nordrhein-Westfalen, Bayern, Baden-Württemberg, Niedersachsen und Hessen suchen in den Jahren 1998 und '99 fast 100 000 Firmen mit insgesamt gut 1,3 Mio. Beschäftigten einen neuen Inhaber. Doch nicht immer ist die Suche erfolgreich. Statistisch gesehen wird voraussichtlich rund ¼ der Betriebe keinen neuen Chef finden.

15.5. Betriebsübergabe in Baden-Württemberg

15.6. Situation in den Branchen, Aussagen der Verbände

Auf der Basis der bundesweiten Untersuchung des Instituts für Mittelstandsforschung (IFM), Bonn, „Neue Entwicklungen auf dem Markt für die Übertragung mittelständischer Unternehmen“ vom Februar 1999 stehen in Baden-Württemberg im Zeitraum von 1999 bis 2004 rund 55 400 Familienunternehmen zur Übergabe an. In 43 % der Fälle seien die Unternehmensübertragungen altersbedingt, in 57 % sei mit unvorhergesehenen Übertragungen auf Grund von Unglücksfällen, familiären Problemen oder einem Wechsel in eine andere Tätigkeit zu rechnen.

Laut IFM ist bei 42,5 % der zur Übergabe anstehenden Betriebe zu erwarten, dass familienintern ein Nachfolger gefunden wird. In knapp 13 % der Fälle dürfte der Nachfolger aus der Mitarbeiterschaft des Unternehmens kommen, bei gut 15 % von außerhalb des Unternehmens. In 22 % der Fälle ist mit einem Verkauf des Unternehmens an ein anderes Unternehmen zu rechnen, weil sich ein Nachfolger weder innerhalb noch außerhalb der Familie findet. In rund 7,5 % der Fälle dürfte laut ifm die Betriebsübergabe zu einer Stilllegung des Unternehmens führen, was für Baden-Württemberg den Verlust von 4 155 Unternehmen mit 27 900 (Bund: 191 000) Arbeitsplätzen in den nächsten fünf Jahren bedeuten würde. Davon sind unmittelbar über 500 000 Arbeitsplätze betroffen.

Die größten Problemfelder bei der Unternehmensnachfolge sind generell die Sicherung des Fortbestandes des Betriebs, die Erbfolge und testamentarische Regelung, die Bewertung des Unternehmens, die Alterssicherung des bisherigen Eigners und vor allem die Finanzierung des Kaufpreises durch den Nachfolger.

Mit zunehmender Unternehmensgröße steigt zwar die Übernahmbereitschaft der nachfolgenden Generation, oft sind es familiäre Unstimmigkeiten, überhöhte Abfindungsansprüche oder grundlegende Umstrukturierungserfordernisse, die einer Übergabe entgegenstehen. Mangelndes Interesse, die Angst vor der Selbstständigkeit, unzureichende Kapitalausstattung oder schlichtweg fehlende Qualifikation sind weitere Gründe, die dazu führen, dass vielen Betrieben die Stilllegung droht, weil kein geeigneter Nachfolger zur Verfügung steht.

Die Gründe des Scheiterns einer Unternehmensübergabe liegen im Wesentlichen darin, dass sich der Unternehmer zu spät mit der Problematik befasst, dass er seine Einflussnahme nicht verlieren will, oder überhöhte Verkaufspreisforderungen stellt. Der Übernehmer sollte sich gründlich einarbeiten können. Der Senior sollte rechtzeitig loslassen, d. h. erforderlich ist ein terminierter Schnitt mit einem Übergang der Geschäftsführung zu einem festen Zeitpunkt.

Ein zweites wesentliches Problem für mittelständische Familienunternehmen, das mit der Finanzierungsfrage bei der Unternehmensnachfolge direkt in Verbindung steht, ist die unzureichende Eigenkapitalausstattung bei Existenzgründern und jungen Unternehmen.

Größtes Problem bilden die unvorhergesehenen Betriebsübergaben. Diese stelle im Vergleich zu den altersbedingten Unternehmensübertragungen mit 57% der Fälle die Mehrheit. Damit nach Unglücksfällen oder familiären Problemen das Unternehmen nicht führungslos dasteht, muss Vorsorge für diese Situation getroffen werden. So sollten zum einen immer die juristischen Voraussetzungen (etwa ein Testament) vorliegen, aber auch die Frage der Stellvertretung des Inhabers geregelt sein. Ein Unternehmensbeirat könnte in solchen unvorhergesehenen Fällen ebenfalls für eine Weiterführung des Unternehmens sorgen.

15.6.1. Bedeutung im Handwerk (Kucera)

Nach einer Prognose des Seminars für Handwerkswesen (SfH) fällt die Zahl der Existenzgründer im Handwerk in den alten Bundesländern in den nächsten Jahren um etwa ein Drittel. Dies gilt unter der Annahme, dass die Bereitschaft zur Selbstständigkeit nicht stark gesteigert werden kann. Im Jahr 2007 könne dann nur noch mit jährlich 20 000 Existenzgründungen gerechnet werden, wovon etwa ein Drittel, das sind 6 600 Übernahmen sein dürften. Da in den nächsten Jahren sehr viele Inhaber ihren Betrieb übergeben wollen, würde sich in den alten Bundesländern ein rechnerisches Defizit von 5 000–6 000 Nachfolgern jährlich ergeben. Bis zum Jahre 2007 sind mehr als 30 000 Betriebe und 350 000 Arbeitsplätzen betroffen.

Handwerk (Baden-Württembergischer Handwerkstag (BWHT), Institut für Technik der Betriebsführung (itb), Handwerkskammer Reutlingen)

Nimmt man die DHI-Studie von K. Müller über Generationswechsel im Handwerk als Vergleichsmaßstab, so würde sich für Baden-Württemberg ein Existenzgründungs- und damit Übernahmepotential in den kommenden Jahren von 4000 bis 5000 Betrieben ergeben. Gleichzeitig dürften wohl rund 3 000 Betriebe pro Jahr einen Übernehmer suchen. Bei Betriebsabgängen lt. Betriebsstatistik von etwa 7 600 Betrieben bei den Vollhandwerken und 4 100 Betrieben bei den handwerksähnlichen Gewerken im Jahre 1998 komme damit etwa jeder vierte Betrieb für eine Übergabe in Frage. Ursache sei oftmals die zu geringe Größe und der überalterte Kapitalstock. Dennoch müsste bei vollständiger Abdeckung des Übergabedarfs eine Übergabequote von etwa zwei Drittel der Existenzgründer erreicht werden. Ein Ziel, das näherungsweise nur erreicht werden kann, wenn die Transparenz bei Übergebern und Übernehmern gewährleistet ist und zudem Informations- und Verhandlungshilfen gegeben werden.

Nach Erkenntnissen können von 100 % der übertragbaren Betriebe

- 50 % an einen Nachfolger aus der Familie übergeben werden,
- 25 % an einen fremden Nachfolger,
- 25 % müssen geschlossen werden.

Die Chance einen Übernehmer aus der eigenen Familie zu finden, steigt mit der Unternehmensgröße an. Handwerksunternehmen mit 20 und mehr Beschäftigten finden in der Regel einen Übernehmer aus der eigenen Familie.

Die Handwerksorganisationen weisen permanent auf die Notwendigkeit einer systematischen Planung der Übergabe hin. Diesen Ratschlägen wird zum Teil gefolgt. Dieser Anteil hat in den letzten Jahren eine zunehmende Tendenz. Der Normalfall ist aber weiterhin die kurz- bis mittelfristige Planung (0,5–2 Jahre Vorlauf). Gerade deshalb sei es notwendig, weiterhin und verstärkt für eine rechtzeitige systematische Übergabepaltung zu werben.

Es gelte häufig: Die „ältere“ Generation hält fest und zieht die Übergabe bis zum letztmöglichen Termin hin, die „jüngere“ Generation plant systematisch und rechtzeitig.

Bei den psychologischen Problemen seien die unterschiedlichen Wertorientierungen der übergebenden und der übernehmenden Generation von größter Bedeutung. Die abgebende Generation habe das Unternehmen unter großem persönlichem Einsatz oft unter Verzicht auf Lebensqualität aufgebaut und messe deshalb dem Unternehmen einen hohen Wert zu. Dieser Wert stehe häufig in keiner Relation zum ökonomischen Wert des Unternehmens. Die übernehmende Generation sei oft zu einem derartigen Verzicht auf Lebensqualität nicht bereit, sie sei außerdem häufig nicht in der Lage, Verantwortung (auch für eigene Entscheidungen) zu übernehmen und Entscheidungen zu treffen. Deshalb beschränke sich für sie der Wert auf den ökonomischen Wert, der durch das persönliche Risiko noch verringert werde.

Die Entscheidung zur Übernahme werde zusätzlich erschwert durch die sinkende Ertragskraft und Rendite sowie durch häufig pessimistische Zukunftserwartungen für die Chancen kleiner Betriebe. Die psychologischen Faktoren zur Betriebsübernahme seien häufig die ausschlaggebenden Faktoren.

Wichtigste Übertragungsformen:

Verkauf als Regelfall. Daneben Pacht/Erbpacht, Umwandlung in GmbH, Betriebsaufspaltung, Erbschaft, Schenkung.

Für viele kleine Betriebe sinnvoll sei eine eindeutige vertragliche Regelung (Kauf mit Finanzierung des Kaufpreises über Existenzgründungsdarlehen) mit einer Übergangszeit (Probezeit) um diese weitreichende Entscheidung abzusichern und den Kunden gegenüber die Kontinuität deutlich zu machen.

Übernahmen seien häufig zu beobachten. Besonders im Ernährungshandwerk, wo Industriebetriebe handwerkliche Betriebe (Bäcker) aufkauften, um den Kundstamm zu übernehmen; aber auch im Bereich Gebäudedienstleistungen. Hier nutzten ehemalige Monopolisten ihre Kapitalkraft zum Erwerb handwerklicher Betriebe.

Handlungsbedarf bestehe in zwei Richtungen:

Die Betriebsinhaber seien zu motivieren, sich frühzeitig mit der Frage der Betriebsübergabe zu beschäftigen. Hier sei insbesondere eine verstärkte Öffentlichkeitsarbeit erforderlich bis hin zum bewussten Ansprechen älterer Betriebsinhaber auf diese Herausforderung. Das Thema Betriebsübergabe dürfe nicht länger als „Tabu-Thema“ behandelt werden, sondern müsse offen angegangen werden.

Die potentiellen Betriebsnachfolger sollten besseren Zugang zur Aufnahme des notwendigen Kapitals für eine Betriebsübernahme erhalten.

Fachverband Sanitär Heizung Klima (SHK)

In den Jahren von 1990–1997 haben ca. 33 % der Betriebe im SHK-Bereich den Inhaber gewechselt. In den nächsten 5 Jahren wird erwartet, dass ca. 25 % der Betriebe zur Übergabe anstehen. Betroffene Betriebe sind fast ausschließlich Familienbetriebe.

Die externe Nachfolge scheitere oft an finanzieller Belastung, wenn durch Vorbesitzer der Betrieb als Altersversorgung gesehen werde (Pacht/Leibrente). Die interne, d. h. familiäre Regelung sei eher möglich, da günstiger.

Psychologische Probleme bei der Übergabe innerhalb der Familie seien:

- Loslösung des Seniorchefs mitunter sehr schwierig
- kritisch ist Übergabe an mehr als an ein Familienmitglied
- Interessensausgleich bei Auszahlung schwierig / ggf. Neidsituation innerhalb einer Familie

Bäckerinnung

Viele der zur Übergabe anstehenden Betriebe kämen wegen zu geringer Umsätze und einer nicht mehr zeitgemäßen Betriebsausstattung für einen potentiellen Nachfolger nicht in Frage.

Seien Familienangehörige vorhanden und die entsprechenden Voraussetzungen geschaffen, werde der Betrieb meist innerhalb der Familie übergeben. Die jeweilige Betriebsgröße spiele hierbei keine Rolle.

- 40 % der Betriebe werden einem Nachfolger aus der Familie übergeben
- 20 % der Betriebe werden an einen familienfremden Nachfolger übergeben
- 20 % der Betriebe werden als Filiale übernommen
- 20 % der Betriebe werden geschlossen

Kleine Familienbetriebe mit zu geringen Umsätzen würden als Filialen an Mittel- oder Großunternehmen übergeben. Großbetriebe seien an den guten Standorten von Familienbetrieben interessiert. Es würden hier nur für die Verkaufsstelle alleine höhere Mieten angeboten, wie sie z. B. von einem jungen Bäckermeister für die Übernahme des gesamten Betriebs als backende Bäckerei bezahlt werden könnten.

Dies treffe vor allem auch auf Unternehmen der Backindustrie zu, die nur die Verkaufsstellen übernehmen wollten und hier völlig überzogene Mieten bezahlten. Die Backindustrie gewinne deshalb auf dem gesamten Backwarenmarkt zunehmend an Bedeutung. Der Marktführer – die Kamps AG – der in Baden-Württemberg auch die Stefansbäck-Gruppe angehörte, habe bundesweit über 800 Bäckereiverkaufsstellen. In Baden-Württemberg (in Neuenburg bei Müllheim) entstehe zur Zeit von der Edeka/Neukauf-Gruppe die größte Backhalle Europas, die als Bäckerei Usländer ihre Backwaren überwiegend in Edeka/Neukauf-Märkten vertreibe.

15.6.2. Bedeutung der Betriebsübergaben im Handel – Einzelhandelsverband (EHV)

Bundesweit dürften in den nächsten 10 Jahren ca. 150 000 Betriebe im Einzelhandel betroffen sein, davon mehrheitlich Familienunternehmen (vgl. Strukturübersicht Handel). Mit der Zukunft dieser selbständig geführten Betriebe seien etwa 1 Million Arbeitsplätze verbunden.

In Baden-Württemberg taxiert der EHV die Anzahl derjenigen Betriebe, die innerhalb der nächsten Jahre einen Nachfolger suchen, auf mindestens 13 000; d. h. jeder dritte Betrieb stehe im Land zur Disposition; rd. 90 000 Arbeitsplätze seien betroffen.

Rund drei Viertel der größeren Unternehmen (mit Umsätzen über 10 Millionen DM) dürften bereits einen geeigneten Nachfolger in der Familie gefunden haben; deutlich schlechter sehe es bei kleineren Einheiten aus (unter 1 Million ist nur jeder fünfte Unternehmer innerhalb der Familie fündig geworden; laut Umfrageergebnis des HDE).

Laut HDE-Hochrechnungen verfügen knapp 50 000 der in den kommenden 10 Jahren zur Übergabe anstehenden Unternehmen noch über keinen Nachfolger, bei weiteren 25 000 ist die Nachfolge ungewiss.

Ende 1998 hat sich der Hauptverband des Deutschen Einzelhandels (HDE) per Umfrage bei den zur Nachfolge anstehenden Unternehmen nach dem Stand der Nachfolgeregelung erkundigt. 47 % der antwortenden Unternehmen gaben an, dass ein Nachfolger aus der Familie vorhanden ist, bei 3 % der Unternehmen gab es einen Fremdnachfolger, bei 29 % der Unternehmen konnte weder ein Fremd- noch ein Familiennachfolger bisher gefunden werden, in 21 % der Fälle war die Familiennachfolge noch ungewiß. Betriebe mit weniger als 1 Mio. DM Umsatz haben weit größere Probleme, einen Nachfolger zu finden als die größeren

Betriebe. Die hohe Arbeitsbelastung schreckt ebenso ab wie die Lage der Arbeitszeit. Dies hat viele potentielle Nachfolger aus der Familie eine andere Berufswahl treffen lassen. Ausschlaggebend sind aber die wirtschaftlichen Verhältnisse. In 18 % der Fälle hat der potentielle Familiennachfolger verzichtet, weil dem hohen Aufwand nur ein geringer Ertrag gegenübersteht, in 16 % der Fälle weil er keine wirtschaftliche Perspektive erkennen konnte. Von den Unternehmen, die „keine wirtschaftliche Perspektive“ als Grund für einen fehlenden Familiennachfolger angegeben haben, waren 46 % kleine Unternehmen mit weniger als 1 Mio. DM Umsatz, aber nur 4 % Unternehmen mit mehr als 5 Mio. DM Umsatz. Insbesondere im Textil- und Bekleidungshandel wird die wirtschaftliche Perspektive meist negativ eingeschätzt.

Dort können 34 % der Unternehmen weder eine Familien- noch einen Fremdnachfolger nachweisen, während von den potentiellen Nachfolgern kaum jemand das unternehmerische Risiko scheut.

Ist kein Nachfolger aus der Familie vorhanden, so kommen verschiedene Möglichkeiten der Fremdnachfolge in Frage. Jedes fünfte Unternehmen hat angegeben, sich auf der Suche nach einem Käufer zu machen, der Wunsch nach einem Partner oder Pächter war deutlich geringer.

Besonders problematisch sei der Umstand zu werten, dass jeder zehnte Einzelhändler ohne Nachfolger innerhalb der Familie seinen Betrieb schließen will.

Dies ließe sich vermeiden, wenn die Unternehmen besser und früher auf die Übergabe vorbereitet würden. Die Befragung hat gezeigt, dass die Betriebe nur selten über ein ausgearbeitetes Nachfolgekonzept verfügen. Bei 70 % der Betriebe ist ein Nachfolgekonzept noch nicht vorhanden oder aber gar nicht vorgesehen. Nur bei 23 % ist es vorhanden, bei den kleineren Betrieben nur in 14 % der Fälle.

Ein Problem besteht darin, dass für viele Einzelhändler der Betrieb die Säule ihrer Alterssicherung darstellt. Ist der Betrieb unverkäuflich, muss der Eigentümer zur Sicherung seines Lebenserhalts weit über die übliche Altersgrenze hinaus weiterarbeiten.

Die Empfehlung lautet daher, künftig die Übergabe konsequent und frühzeitig zu planen. Dazu gehöre eine umfassende Bestandsaufnahme und ggf. die Neuordnung von Führungsaufgaben, die Erstellung eines neuen Marketingkonzepts oder eine grundlegende Neugestaltung des Betriebes.

15.6.3. Nachfolge in landwirtschaftlichen Betrieben in Deutschland

Veränderungen der europäischen Agrarpolitik sind in Deutschland für die Bereitschaft zur Übernahme landwirtschaftlicher Betriebe bedeutsam, aber trotz Verschlechterung der Rahmenbedingungen war diese Bereitschaft 1997 größer als 1994. Die Weiterführung landwirtschaftlicher Betriebe hat sich in Haupterwerbsbetrieben häufiger als gesichert erwiesen als in Nebenerwerbsbetrieben, und die Sicherheit der Nachfolge nahm mit dem Umfang der landwirtschaftlich genutzten Fläche der jeweiligen Betriebe, dem Viehbestand, dem Alter des Betriebsinhabers, der Anzahl der Kinder des Inhabers, dem Grad seiner landwirtschaftlichen Ausbildung und seiner Zufriedenheit mit seiner eigenen Berufswahl zu, mit zunehmendem Ackerflächenanteil an der landwirtschaftlich genutzten Fläche dagegen ab. Darüberhinaus ergab sich, dass die Nachfolge in den neuen Bundesländern häufiger gesichert war als im Norden des früheren Bundesgebietes und dass auch ungünstige regionale Beschäftigungsmöglichkeiten für Jugendliche die Bereitschaft potentieller Nachfolger zur Übernahme landwirtschaftlicher Betriebe sich erhöht haben. Da Arbeitslosigkeit die Abwanderung aus der Landwirtschaft offensichtlich behindert, verdienen Anstrengungen zur wirtschaftlichen Entwicklung strukturschwacher ländlicher Regionen eine verstärkte Betrachtung durch die Politik.

Da in größeren landwirtschaftlichen Betrieben die Bereitschaft zur Übernahme und Weiterbewirtschaftung durch potentielle Nachfolger deutlich häufiger vorhanden war, als in kleinen und entsprechend eine zu geringe Einkommenskapazität der Betriebe ein wesentlicher Grund für das Fehlen von Nachfolgern war, kann davon ausgegangen werden, dass in den Familien der Landwirte zunehmend rational abgewogen wird, ob eine Weiterführung des jeweiligen Betriebes im Generationswechsel sinnvoll erscheint oder nicht. Außerdem ist die emotio-

nale Bindung der potentiellen Hofnachfolger an die landwirtschaftlichen Betriebe ihrer Eltern geringer geworden. Auf Grund geänderter Lebensauffassungen und einer anderen Gewichtung von Arbeit und Freizeit verzichten potentielle Nachfolger daher auch in Betrieben mit ausreichender Einkommenskapazität häufiger auf eine Weiterführung der Betriebe im Generationswechsel.

Auch dann, wenn potentielle Nachfolger auf Grund allgemeiner – auf eine verstärkte Gleichbehandlung der Kinder im Erbfall wirkender – gesellschaftlicher Veränderungen mit einem Abbau von Begünstigung rechnen müssen und u. a. dadurch die von ihnen bei Weiterbewirtschaftung des landwirtschaftlichen Betriebes erzielbaren Einkommen nicht zur Sicherung des angestrebten Lebenshaltungsniveaus ausreichen, nimmt tendenziell die Bereitschaft zur Übernahme dieser Betriebe im Generationswechsel ab. Das muss jedoch eine flächendeckende Landbewirtschaftung nicht gefährden, denn durch den Verzicht auf die Weiterbewirtschaftung von Betrieben wird das Wachstum anderer Betriebe begünstigt und auch jungen Menschen, die keine landwirtschaftlichen Betriebe erben, aber über unternehmerische Fähigkeiten verfügen, die nicht notwendigerweise durch die Ausbildung zum Landwirt erworben worden sein müssen, der Einstieg in die Landwirtschaft ermöglicht. Dadurch können möglicherweise auch bestimmte institutionelle Veränderungen schneller erfolgen, also beispielsweise die Verbreitung der Vertragslandwirtschaft zunehmen, die es auch Personen mit weniger Eigenkapital ermöglicht, ein landwirtschaftliches Unternehmen zu führen.

Ein Mangel an Ausbildungs- und Arbeitsplätzen für Jugendliche in vielen ländlichen Regionen erschwert eine Abwanderung aus der Landwirtschaft und den Generationswechsel. Außerlandwirtschaftliche Beschäftigungsmöglichkeiten im produzierenden Gewerbe und den Dienstleistungsbetrieben ländlicher Räume, die den potentiellen Nachfolgern in landwirtschaftlichen Betrieben die Möglichkeit zur Aufnahme von Erwerbstätigen außerhalb dieser Betriebe eröffnen und auf diesem Wege Produktionskapazitäten für verbleibende Betriebe freisetzen, können mehr zur Verbesserung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit verbleibender Betriebe beitragen.

Die Hofübergabe an die Folgegeneration eröffnet – nach Auskunft des MLR – Entwicklungsmöglichkeiten, enthält aber auch viele Konfliktpotenziale. Deshalb bestünden vielfältige Angebote der Ämter für Landwirtschaft, Landschafts- und Bodenkultur zu dem Thema „Hofübergabe“. In der berufsbezogenen Erwachsenenbildung würden z. B. Seminare zum Thema „Gestaltung der Hofübergabe“ angeboten, wobei meistens Übergeber und Übernehmer, aber auch weichende Erben eingeladen seien. Des Weiteren werde auf das Thema im Fachschulunterricht und in der Beratung durch die Ämter für Landwirtschaft, Landschafts- und Bodenkultur in angemessenem Umfang eingegangen. Bauernschulen, Arbeitskreise mit jungen Bäuerinnen und Bauern sowie Landfrauenvereine führten Veranstaltungen zum Thema „Generationenkonflikte“ durch.

Existenzgründungen werden – nach Auskunft des MLR – sehr restriktiv gefördert, um den Strukturwandel in der Landwirtschaft nicht zu erschweren. Dies soll so fortgeführt werden. Die Nachfrage nach Förderung sei vor allem deshalb sehr gering, weil zum Aufbau einer Existenz gerade im Bereich der Landwirtschaft ein unverhältnismäßig hoher Kapitalbedarf erforderlich und der Wettbewerb außerordentlich stark sei.

Die Betriebsübernahme oder -übergabe erfolge in der Regel im Generationswechsel. Dabei könne qualifizierten jungen Landwirten als Starthilfe zusätzlich zur Investitionsförderung eine Prämie in Höhe von 28 500 DM gewährt werden.

15.6.4. Ökolandbau

Bei den Insolvenzen und Neugründungen gebe es im Biolandbau einen gegenläufigen Trend zur allgemeinen Landwirtschaft in der Form, dass wenige Betriebe aufgeben würden (in der Regel, wenn die Nachfolgerfrage ungeklärt ist, bzw. keine Hofnachfolger vorhanden sind). Dafür gebe es aber ca. 11 % Neugründungen für den Biolandbundesverband.

15.6.5. Verband Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau (GaLaBau)

Der Garten- und Landschaftsbau hatte in den vergangenen 4 Jahren – und dieser Trend scheint sich fortzusetzen – einen deutlichen Generationswechsel zu bewäl-

tigen. Allein in den vergangenen 5 Jahren mussten ca. 60 Mitglieder altersbedingt den Betrieb aufgeben, da kein Betriebsnachfolger innerhalb der Familie zu finden und auch kein externer Betriebsnachfolger auszumachen war. Für die fehlende externe Betriebsnachfolge liege der Grund in erster Linie an „mangelndem Kapital“ der Betriebsgründer.

Dem gegenüber stünden jedoch zahlreiche Neugründungen. Dies habe ebenfalls verschiedene Gründe:

- a) Der Kapitalbedarf sei deutlich geringer.
- b) Es gebe keine Zulassungsbeschränkung, das heißt, einen Garten- und Landschaftsbaubetrieb könne jeder gründen, ohne jegliche Qualifikation.

Diese Entwicklung schade dem Image der Branche und wirke sich auch störend auf den Markt aus.

15.6.6. Bundesverband Deutscher Unternehmensberater (BDU)

Mit eines der größten Probleme bei der Unternehmensnachfolge stelle sich für alle beobachteten KMU in einer falschen zeitlichen Einschätzung des Übergabeprozesses dar. Je nach Größe – systematisch betrieben –, betrage dieser 3–5 Jahre. Kritisch sei auch die Bereitschaft des Altunternehmers zu sehen, zum richtigen Zeitpunkt „Loszulassen“, partnerschaftlich und schrittweise in Kontinuität das Unternehmen zu übergeben.

Gute Chancen werden MBO und MBI gegeben. Ein gemeinsames Coaching von Alt- und Jungunternehmer in verschiedenen Facetten der Unternehmensfunktion (Teambildung auf Zeit) könnte hilfreich sein, Hürden abzubauen, Konsens und Zufriedenheit bei den Partnern herzustellen.

Beteiligungsmodelle können den Nachfolger wie den Altunternehmer im Rahmen eines Zeitplanes hilfreich unterstützen.

15.6.7. Bundesverband Informationstechnologie (BVIT)

Die Software- und IT-Dienstleistungsbranche sei seit ca. fünf Jahren von einem Generationswechsel betroffen. In den nächsten fünf Jahren seien ca. 30% aller Unternehmen der Branche von einem Führungswechsel betroffen.

Speziell KMU und FB stünden hier vor großen Problemen, da sie in der Vergangenheit nur unzureichende Maßnahmen ergriffen hätten, das Unternehmen auf den Generationswechsel vorzubereiten.

Die Firmenübergabe werde in der Regel zu schlecht vorbereitet und im Vorfeld unzureichend gemanagt. Viele Unternehmer gingen stattdessen davon aus, dass sie nach der Übergabe noch helfend eingreifen könnten bzw. dem Unternehmen zur Seite stehen könnten. Ein systematischer Rückzug finde nur in Einzelfällen statt.

Sehr oft mangle es entweder am Selbstvertrauen der Übernehmenden in die eigenen Fähigkeiten oder am Vertrauen des Übergebenden. Darüber hinaus neigten viele Gründerunternehmer dazu, die Strukturen und die Geschäfte auch nach dem Ausscheiden aus dem Unternehmen noch zu beeinflussen.

Es gebe aber auch Unternehmen, die keine Vorsorge für den Generationswechsel getroffen hätten. Diesen Unternehmen drohe die Übernahme durch Konkurrenten oder der betriebliche Untergang.

Das MBO scheitere in vielen Fällen an der mangelnden Bereitschaft der Mitarbeiter, die Verantwortung für den Betrieb und die Beschäftigten zu übernehmen. Speziell in Familienbetrieben, wo eine mächtige Gründerfigur den Betrieb geleitet habe, seien kaum Anreize geschaffen worden, dass die Mitarbeiter über ein MBO den Betrieb übernehmen.

Die häufig angewandte Kronprinzenregelung führe in vielen Familienunternehmen dazu, dass die qualifizierten Fach- und Führungskräfte sich mangels fehlender Perspektiven anderweitig orientierten und das Unternehmen verließen.

15.6.8. Rechtsanwaltskammer (RAK)

Auf Grund der Altersstatistik werden in den nächsten Jahren nur wenige Kanzleien übergeben oder verkauft, da zwei Drittel aller Rechtsanwälte in Baden-Württemberg unter 50 Jahre und die Hälfte unter 40 Jahre alt sind.

Der Markt für Kanzleiverkäufe sei fast weggebrochen, was zum einen am starken Zugang zum Beruf liege und zum anderen daran, dass junge Rechtsanwälte nicht mehr so „risikofreudig“ seien und eine Kanzlei kaufen wollten, sondern in den ersten Berufsjahren lieber als Angestellte beschäftigt werden wollten.

Die Chance der erfolgreichen Weiterführung einer altershalber verkauften Kanzlei sei aus zwei Gründen problematisch:

1. die Klientel sei oft überaltert und möchte sich nicht an einen neuen Rechtsanwalt gewöhnen, umgekehrt habe ein junger Praxiskäufer auch Zugangsschwierigkeiten zu der älteren Klientel,
2. die Büroorganisation und die Kanzleiausstattung seien oftmals in einem veralteten Zustand.

Die Übergabe von Einzelkanzleien an Kinder sei eher selten, weil diese keine Berufsangehörigen seien. Bei Sozietäten könne das Kind als Berufsangehöriger für den ausgeschiedenen Vater aufgenommen werden. Geplante Kanzleiübergaben seien bisher eher als Ausnahmen anzusehen.

15.6.9. Verband der Verlage und Buchhandlungen

Im Bereich der Betriebe der Verlage und Buchhandlungen zeigt sich eine steigende Zahl an Verkäufen. Verleger-Familienunternehmen werde es künftig immer weniger geben. Der Trend gehe einerseits in Richtung von Kleinverlegern und gleichzeitig einer Abnahme mittelständischer Familienunternehmen in diesem Bereich. Andererseits sei für die Übergeber die Problematik geringer als in anderen Branchen, da Verkäufe an größere Unternehmen in der Regel relativ einfach möglich seien.

Der Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) führt Erfahrungsaustauschgruppen für Übergeber durch, um die Neuorientierung und das „Loslassen“ zu erleichtern.

15.7. Ziele bei der Betriebsübergabe

Für die meisten Inhaber steht – laut Befragung der Creditreform – nicht die Altersversorgung, sondern das ideelle Ziel der Erhaltung des Betriebs im Vordergrund der Übergabe. Nur 8% der Befragten verkaufen ihr Unternehmen, um ihre materielle Altersversorgung sicherzustellen. 38,3% möchten den Betrieb sogar als Familienunternehmen weitergeführt wissen – wobei sicher die entsprechende Versorgung durch die Nachfolgeneration eine Rolle spielt. 33,1% wollen ihre Firma erhalten wissen und 17,7% geben als primäres Motiv der Betriebsübergabe die Existenzsicherung und Förderung des Nachfolgers an.

15.8. Probleme

Das IFM hat im Rahmen der genannten Untersuchung Experten zu den Gründen für das Scheitern von Unternehmensübergaben befragt. Hierbei wurden Ursachen identifiziert, die vom Firmeninhaber d. h. vom Übergeber ausgehen und die auch Konfliktpotential im Verhältnis zwischen Übergebern und Übernehmern beinhalten. Hierzu zählt ein mangelndes Bewusstsein für die Regelung der Nachfolge. Das Problem wird vielfach vor sich hergeschoben und nicht entschlossen genug angepackt. Eine weitere Ursache ist das Festhalten am bisherigen Tätigkeitsfeld, oft verbunden mit einer fehlenden Perspektive für die Zeit nach der Übergabe. Der Unternehmer kann nicht „loslassen“. Als dritte Ursache wurden finanzielle und wirtschaftliche Gründe genannt. Eine unzureichende Altersvorsorge des Unternehmers kann zu überhöhten oder unrealistischen Forderungen in bezug auf den Verkaufspreis führen.

Im Hinblick auf die unvorhergesehenen Unternehmensübertragungen stellen z. B. eine fehlende Stellvertreterregelung im Unternehmen oder ein fehlendes Testament Defizite dar. Auch ein Unternehmensbeirat kann in unvorhergesehenen Fällen für eine Weiterführung des Unternehmens sorgen.

Wichtig ist die rechtzeitige und sorgfältige Vorbereitung der Übergabe, damit der Generationswechsel nicht zu einer ernsten Unternehmenskrise führt. Unterschiedliche Aspekte wie familiäre Interessen, die Qualifikation des Nachfolgers, betriebswirtschaftliche, steuer- und gesellschaftsrechtliche Gesichtspunkte müssen

berücksichtigt werden. Die größten Problemfelder der Unternehmensnachfolge sind: Sicherung des Fortbestands des Betriebs, Erbfolge und testamentarische Regelungen, Bewertung des Unternehmens, Alterssicherung des bisherigen Eigners und Finanzierung des Kaufpreises.

15.9. Förderung von Betriebsübergaben in Baden-Württemberg

Angesichts der Bedeutung der Betriebsübernahmen für den Arbeitsmarkt fördert das Land die Übernahme eines bestehenden Unternehmens nach Auskunft des Wirtschaftsministeriums in gleichem Maße wie die Neugründung eines Unternehmens. So können beispielsweise auch Betriebsübernehmer bis zu 50 geförderte Beratungstage innerhalb der ersten 5 Jahre nach der Übernahme in Anspruch nehmen. Das Rationalisierungskuratorium der Deutschen Wirtschaft (RKW), über das das Land einen Großteil seiner Beratungsförderung abwickelt, berät in rd. $\frac{1}{3}$ der Fälle Betriebsübernehmer. Auch die Kammern und Verbände der Wirtschaft bieten Beratungen für Betriebsübernehmer an. So hat der Baden-Württembergische Handwerkstag die Beratungs- und Wirtschaftsförderungsgesellschaft für Handwerk und Mittelstand eingerichtet, die sich auf das Thema Betriebsübernahme im Handwerk spezialisiert. Ferner veranstalten die Organisationen der Wirtschaft z.T. mit Förderung durch das Land (Informationszentrum für Existenzgründungen), spezielle Informationstage, Seminare und Lehrgänge zum Thema Betriebsübernahme.

Neben den organisatorischen und juristischen Voraussetzungen spielen auch finanzielle Aspekte bei einer Betriebsübergabe eine zentrale Rolle. Die Einigung über den Unternehmenswert zwischen Übergeber und Übernehmer und die Finanzierung dieses Unternehmenswertes, sind eine hohe Hürde. Hier werde mit zinsverbilligten Darlehen aus dem Programm des Landes zur Förderung von Existenzgründung und -festigung evtl. ergänzt durch Darlehen aus den entsprechenden Bundesprogrammen geholfen. Bei Bedarf könne diese Darlehensfinanzierung durch die Übernahme einer Bürgschaft durch die Bürgschaftsbank Baden-Württemberg oder einer Beteiligung durch die mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg unterstützt werden. Der Darlehenshöchstbetrag für herkömmliche Gründungen ist im Dezember 1997 im Zuge der Existenzgründungssinitiative II auf 1 Mio. DM verdoppelt worden. Dies komme v. a. den vergleichsweise teuren Betriebsübernahmen zugute.

Nach dem Landesprogramm zur Förderung von Existenzgründung und -festigungen sind Darlehen für Gründer/Betriebsübernehmer aus Handwerk, Handel, Industrie, Dienstleistungs- und Kleingewerbe, Hotel- und Gaststättengewerbe und Angehöriger der in der Wirtschaft tätigen freien Berufe (außer Heilberufe und Rechtsanwälte) förderfähig. Die Antragsstellung erfolgt über die Hausbank an die Landeskreditbank Baden-Württemberg (Förderbank). Das seit Juli 1999 geltende Gemeinschaftsprogramm der L-Bank und der Bürgschaftsbank (Starthilfe Baden-Württemberg) richtet sich an Gründungs-/Übernahmehorhaben bis zu 150 000 DM Investitionsbedarf. Förderdarlehen können bis zur Hälfte von $\frac{2}{3}$ des Finanzierungsbedarfs (max. 100 000 DM) abgerufen werden. Dafür besteht die Möglichkeit einer Haftungsfreistellung von 50 % durch die L-Bank oder einer Haftungsfreistellung von 80 % durch Bürgschaftsbank. Erforderlich ist ein Antrag der Hausbank bei der L-Bank. Damit bestehe ein Förderangebot aus einer Hand.

Zur Sicherung von Programm- und Hausbankkrediten für Existenzgründer/Betriebsübernehmer übernimmt die Bürgschaftsbank Baden-Württemberg Bürgschaften bis zu 1,5 Mio. DM im Einzelfall. Die Beteiligung der mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg an neugegründeten/übernommenen Unternehmen umfassen stille Beteiligungen von 50 000 bis 1 Mio. DM. Durch Unterstützung des Landes und des Bundes (Rückgarantien) sind günstige Konditionen möglich.

Mit Darlehen aus dem Landesprogramm wurden seit 1998 und 1999 nach Angaben des Wirtschaftsministeriums Betriebsübernahmen wie folgt gefördert:

1998: 1 052 Darlehen in Höhe von insgesamt 125,7 Mio DM (29,3 % von insgesamt 3 595 Darlehen für Existenzgründer).

1999: 762 Darlehen in Höhe von gesamt 98,6 Mio. DM (31,4 % von insgesamt 2 424 Darlehen für Existenzgründer).

Folgende Bürgschaften richteten sich in diesem Zeitraum an Betriebsübernehmer:

1998: 380 Bürgschaften in Höhe von 116,8 Mio DM (48,6 % von 782 Bürgschaften für Existenzgründer).

1999: 381 Bürgschaften in Höhe von insgesamt 114,4 Mio DM. (64 % der insgesamt 747 Bürgschaften für Existenzgründer)

Die Beteiligung der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft an übernommenen Unternehmen betragen:

1998: 39 Beteiligungen in Höhe von insgesamt 10,2 Mio. DM (43,3 % der insgesamt 90 Beteiligungen an Existenzgründungen).

1999: 29 Beteiligungen in Höhe von insgesamt 12,3 Mio DM (46 % von insgesamt 63 Beteiligungen an Existenzgründungen).

Ein Problem besteht v. a. darin, Unternehmer, die einen Nachfolger suchen, und potentielle Betriebsübernehmer zusammenzubringen:

In aller Regel wollen die Betriebsübergeber anonym bleiben, da sie negative Auswirkung auf ihre Beziehung zum Kunden oder zu Lieferanten befürchten. Hier sind Betriebsübergabebörsen z. B. von Kammern, die diskret Daten speichern und diese erst mit ausdrücklicher Genehmigung weitergeben, eine wichtige Hilfestellung. Durch das Internet werden die technischen Voraussetzungen für solche Märkte immer besser. So besteht in gemeinsamer Trägerschaft des Zentralverbands des Deutschen Handwerks, des DIHT und der Deutschen Ausgleichsbank eine branchenübergreifende, bundesweite Übernahmebörse namens Change, mit der Internetadresse www.change-online.de.

16. Rahmenbedingungen für Betriebsübergaben

Das Wirtschaftsministerium spricht sich angesichts der großen Zahl anstehender Betriebsübergaben für die Wiedereinführung des halben Steuersatzes aus Erlösen bei der Veräußerung von Betrieben aus. Dieser wurde von der Bundesregierung im März 1999 gestrichen. Der seither geltende volle Steuersatz habe direkte Auswirkungen auf die Altersvorsorge mittelständischer Betriebsinhaber. Das Resultat sei ein weiteres Hinausschieben der Betriebsübergabe oder der Versuch, die höheren Steuern durch höhere Forderungen an den Betriebsübernehmer zu kompensieren. Baden-Württemberg hat im September 1999 eine Bundesratsinitiative mit dem Ziel eingebracht, den halben Steuersatz für Betriebsveräußerungen wieder einzuführen. Auch jede Erhöhung der Erbschaftssteuer erschwere die Übergabe von Betrieben und müsse mit allen Mitteln verhindert werden.

Die Wiedereinführung wird zwischenzeitlich im Rahmen des Ergänzungspakets zur Steuerreform vorgesehen.

Erb- und steuerrechtliche Regelungen behindern die Übergabe und Absicherung der Altinhaber

Um günstige Rahmenbedingungen für die Erhaltung von Klein- und Mittelbetrieben bei Unternehmensübertragungen zu schaffen bzw. zu sichern, müsse der Gesetzgeber sicherstellen, dass die steuerlichen Belastungen (bspw. Erbschaftsteuer, Besteuerung von Veräußerungserlösen) bei Betriebsübergaben nicht Größenordnungen annehme, die eine Fortführung des Betriebs erschweren oder gar unmöglich machen. Ferner müsse er dafür sorgen, dass die Unternehmensnachfolge so gestaltet werden könne, dass die Anfangsschwierigkeiten und Risiken beim Weg des Übernehmers in die Selbständigkeit minimiert würden, so die Meinung der Verbandsvertreter.

Auch wenn das „Einkommen“ aus der Veräußerung des Unternehmens nicht an erster Stelle für die Betroffenen steht: 81 % der Befragten nannten die Änderungen, die die Steuerreform bei den Veräußerungsgewinnen bringt, eindeutig mittelstandsfeindlich. Entsprechend geben 73,4 % der Befragten an, dass die Änderungen der Betriebsübergabe belasten und weitere 70,5 % fürchten, dass die Altersversorgung des Unternehmers gefährdet sei. (Ergebnisse einer Befragung von Creditreform zur Wirtschaftslage im Mittelstand Frühjahr 1999).

Da seit 1. Januar 1999 stille Reserven bei der Betriebsübergabe voll zu versteuern seien, führe dies zu einer Aufzehrung der finanziellen Rücklagen des übergebenden Unternehmens und erschüttere in vielen Fällen die Existenzgrundlage von Betrieben und gefährde damit die Alterssicherung von ausscheidenden Unternehmern oder führe zu einer Kaufpreiserhöhung für den Übernehmer.

Der Wegfall des halben Einkommensteuersatzes bei Betriebsveräußerung, bzw. Betriebsaufgabe und die Absenkung der steuerfreien Anteilsveräußerungen von bisher 25 % auf 10 % seien ein offener Angriff auf das Lebenswerk des Familienunternehmens, so das Statement des BDS.

Auch Existenzgründern, die durch die Selbstständigkeit der eigenen Eltern angeregt wurden und ein eigenes Unternehmen gründen wollten, werde dadurch eine große Chance genommen: veräußere die Elterngeneration einen durch Strukturveränderung nicht mehr zukunftsächtigen Betrieb (Betriebsgelände), um mit dem Geld eine Neugründung der Kinder in einer anderen Sparte zu finanzieren, so stehe durch die erhöhte Besteuerung damit ein Großteil des Geldes den Kindern als Existenzgründern nicht mehr zur Verfügung. Im negativsten Fall werde hierdurch die Gründung einer Existenz verhindert.

Auch der Hoga, der EHV und die RAK verlangten den begünstigten Steuersatz für Veräußerungsgewinne (§ 34 EstG), der für KMU einen teilweisen Ersatz für die sonst oftmals fehlende Alterssicherung bedeute.

Auch der reduzierte Freibetrag sollte mindestens wieder auf die ursprüngliche Höhe (500 TDM) angehoben werden (HWK Reutlingen).

Der EHV empfahl weiter, erbschaftsteuerliche Entlastungen (z. B. Stundung und Erlass) bei der Fortführung bestehender Betriebe in Erwägung zu ziehen.

Frau Kramp, Verband Deutscher Unternehmerinnen (VDU), erläuterte, ein besonderes Problem stelle sich gerade auch bei der Übergabe innerhalb der Familie: u. U. müsse die Erbschaftsteuer zweimalig entrichtet werden, wenn eine Übertragung vom Ehemann auf die Ehefrau und anschließend auf die Tochter oder den Sohn erfolge.

Probleme bestehen – nach Auskunft der UFH – bei plötzlichem Tod des Betriebsinhabers für die Unternehmerfrau, den Betrieb weiterzuführen. Witwen-Privileg: Im Bereich des Handwerks besteht eine Ausnahmegenehmigung bis 2 Jahre zur Weiterführung des Betriebs mit Gesellen. Hierbei bestehe aber ein Ermessensspielraum der Innung bzw. des Innungsobersmeisters. Eine Meisteranstellung sei rechtlich möglich, bilde aber ein Finanzierungsproblem.

Aktuelle gesetzliche Regelungen (vgl. Stellungnahme des Finanzministeriums und des Wirtschaftsministeriums)

16.1. Erbschaftsteuer

Der Erwerb von Betriebsvermögen von Todes wegen unterliegt nach § 1 Abs. 1 Nr. 1 ErbStG der Erbschaftsteuer. Um der Sonderstellung des Betriebsvermögens Rechnung zu tragen, insbesondere um den Erwerbern die Fortführung des Unternehmens zu erleichtern, hat der Gesetzgeber jedoch deutliche Entlastungen bei der Erbschaftbesteuerung des Betriebsvermögens geschaffen:

1. durch eine nahezu vollständige Übernahme der Steuerbilanzwerte unabhängig vom tatsächlichen Wert der übernommenen Wirtschaftsgüter. Neben einer deutlichen Vereinfachung führt dies zu einer Herabsetzung der erbschaftsteuerlichen Bemessungsgrundlage und damit zu einer Entlastung des Betriebsvermögens von ertragsunabhängigen Steuern;
2. durch einen Freibetrag in Höhe von 500 000 DM, der den Erben jedoch nur insgesamt zusteht (§ 13 a Abs. 1 Nr. 1 ErbStG) und durch einen Bewertungsabschlag für den verbleibenden Wert in Höhe von 40 % (§ 13 a Abs. 2 ErbStG) unter der Voraussetzung, dass der oder die Erwerber den Betrieb für mindestens 5 Jahre fortführen und innerhalb dieser Zeit keine wesentlichen Betriebsgrundlagen veräußern;
3. durch die Möglichkeit einer 10-jährigen zinslosen Stundung der auf das erworbene Betriebsvermögen entfallenden Erbschaftsteuer, wenn die sofortige Entrichtung der Steuer den Betrieb gefährden würde. Liegen die Voraussetzungen für eine Stundung vor, hat der Erwerber einen Rechtsanspruch auf Stundung.

Neben den Entlastungen bei der Erbschaftsbesteuerung des Betriebsvermögens werden bei der Erbschaftssteuer auch persönliche Freibeträge gewährt. Ehegatten erhalten einen Freibetrag i.H.v. 600 000 DM, Kinder einen Freibetrag i.H.v. 400 000 DM, deren Abkömmlinge sowie die Eltern einen Freibetrag i.H.v. 100 000 DM. Außerdem wird die Erbschaftsteuer nicht nur bei diesem Personenkreis nach der günstigsten Steuerklasse I erhoben. Diese Steuerklasse greift vielmehr auch beim Übergang von Betrieben an entferntere Angehörige (§ 19 a ErbStG).

Nach Absicht der Bundesregierung sollen die unter Nr. 2 aufgeführten Entlastungen des Betriebsvermögens in der Weise eingeschränkt werden, dass der Bewertungsabschlag in Höhe von 40 v.H. entfallen und der Erwerb von Anteilen an Kapitalgesellschaften nicht mehr begünstigt sein soll. Außerdem sind Werterhöhungen bei den Betriebsgrundstücken vorgesehen. Betriebsgrundstücke sind nicht mit ihren Steuerbilanzwerten, sondern mit dem nach den §§ 138 ff. BewG sich ergebenden Grundbesitzwerten anzusetzen. Derzeit betragen diese Grundbesitzwerte lediglich 40–50 v.H. ihres tatsächlichen Verkehrswertes. Durch die beabsichtigte gesetzliche Neuregelung soll ein Ansatz von rd. 70 v.H. des Verkehrswertes angestrebt werden.

Angesichts der vielfältigen Vergünstigungen für Betriebsvermögen sind – nach Auffassung des WM – weitere Erleichterungen bei der Erbschaftsteuer nicht erforderlich. Hier gelte es vielmehr, Bestrebungen entgegen zu wirken, die – etwa durch eine Verschärfung bei der Bewertung von Grundbesitz – auf eine Erhöhung der Bemessungsgrundlage für die Erbschaftsteuer abzielten.

Dagegen vertritt der DIHT die Auffassung, die Erbschaftsteuer gefährde den Fortbestand mittelständischer Unternehmen. Trotz der Reform des § 13 a Erbschaftssteuergesetz im Jahr 1997 seien in vielen Fällen Verschlechterungen gegenüber der alten Rechtslage aufgetreten. Ursache hierfür sei v. a. die Verschärfung des Tarifs. Vorgeschlagen wird, den Freibetrag von 500 000 DM zu verdoppeln und das übersteigende Betriebsvermögen nur mit der Hälfte steuerlich zu belasten. Die durch den neuen Erbschaftssteuertarif eingetretenen Verschärfungen im sogenannten „Mittelstandsbauch“ müssten beseitigt werden. Im Ergebnis widersprächen sie den Vorgaben des Bundesverfassungsgerichts vom 25. Juni 1995 zur Begrenzung der Erbschaftsteuer zum Generationswechsel von betrieblich gebundenem Vermögen.

In Erbrechtsfällen gilt folgende gesetzliche Ausgangslage:

Das Handelsgeschäft des Einzelkaufmanns ist vererblich (s. § 22 HGB) und fällt als wirtschaftliche Einheit in den Nachlass. Die Firma kann – muss aber nicht – durch den Erben fortgeführt werden; die Weiterführung des Geschäfts ist auch unter neuer Firma möglich.

Bei Personenhandelsgesellschaften hat das Handelsrechtsreformgesetz 1998 ein besonderes Problem der gesetzlichen Regelung beim Tod eines Gesellschafters beseitigt. Bis dahin war beim Tod eines persönlich haftenden Gesellschafters einer OHG oder KG gesetzliche Rechtsfolge die Auflösung der Gesellschaft (§§ 131 a.F., 162, 177 HGB). Die Handelsrechtsreform hat deshalb 1998 die Rechtslage dahin geändert, dass gesetzliche Rechtsfolge des Todes eines Gesellschafters nicht die Auflösung der Gesellschaft, sondern das Ausscheiden des Gesellschafters ist, um von den Betroffenen ungewollte und unerwünschte Wertverluste und Arbeitsplatzverluste zu vermeiden. Die Gesellschafter können allerdings im Gesellschaftsvertrag weiterhin von der gesetzlichen Rechtsfolge abweichende Regelungen treffen.

Mangels abweichender vertraglicher Bestimmung hat der Tod eines persönlich haftenden Gesellschafters einer OHG oder KG das Ausscheiden des Gesellschafters zur Folge; die Gesellschaft besteht unter den übrigen Gesellschaftern fort; der Anteil des Verstorbenen wächst den übrigen Gesellschaftern zu; den Erben steht ein Abfindungsanspruch zu, der in den Nachlass fällt. Aktien und GmbH-Anteile (§ 15 GmbH-Gesetz) sind vererblich. Miterben erwerben sie in gesamthändischer Bindung.

Probleme können sich – nach Auskunft des Wirtschaftsministeriums – unter anderem aus für die Führung der Unternehmen nicht geeigneten Erbnachfolgern, aus gemeinsamer Verwaltung bei Erbengemeinschaften (insbesondere bei der Beteili-

gung von Minderjährigen) oder aus Abfindungsansprüchen ergeben. Die Problemlagen sind für die Unternehmen unterschiedlich und einzelfallbezogen. Erbrecht und Gesellschaftsrecht lassen vielfältige Gestaltungsspielräume. So können insbesondere Regelungen zum Abfindungsanspruch getroffen werden. Für die Firmeninhaber und Gesellschafter empfehle sich, rechtzeitig kompetente rechtliche Beratung einzuholen, um diese Gestaltungsmöglichkeiten auszuschöpfen und für eine auf die jeweiligen konkreten Bedürfnisse des Familienunternehmens und der familiären Gegebenheiten abgestimmte Regelung zu sorgen.

Demgegenüber ist es im Bereich der Erbschafts- und Schenkungssteuer bereits durch die Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts aus dem Jahr 1995, welche vom Gesetzgeber die Privilegierung des Betriebsvermögens bei der Bewertung zu Zwecken der Erbschafts- und Schenkungssteuer gefordert hat, zu einer umfangreichen Entlastung des Betriebsvermögens gekommen. So sehen die aktuellen gesetzlichen Bestimmungen den Ansatz der Steuerbilanzwerte ohne die den einzelnen Wirtschaftsgütern innewohnenden stillen Reserven (§ 12 Abs. 5 des Erbschafts- u. Schenkungssteuergesetzes sowie §§ 95 ff. des Bewertungsgesetzes),

den Freibetrag in Höhe von 500 000 DM für denjenigen, der den Betrieb weiterführt (§ 13 a Abs. 1 EstG), den Bewertungsabschlag von 40 % für das verbleibende Vermögen und

die Anwendung der günstigen Steuerklasse I, auch wenn zwischen dem Erblasser und dem den Betrieb Übernehmenden ein Verwandtschaftsverhältnis nicht besteht, vor.

Diese Maßnahmen haben in ihrer Gesamtheit nicht nur bewirkt, dass eine Vielzahl von mittelständischen Betrieben von der Erbschaftssteuer gänzlich verschont geblieben sind, sondern auch, dass die Entwicklung des Erbschaftssteueraufkommens deutlich hinter den Planungen zurückblieb.

Die Entlastung des Betriebsvermögens ist zwar vor dem Hintergrund der Diskussion über den Standort Deutschland unverzichtbar. Eine noch weitergehende Begünstigung des Betriebsvermögens ist auf Grund der damit einhergehenden Haushaltsbelastung aber nicht zu verantworten.

16.2. Schenkungssteuer

Im Erbschafts- und Schenkungssteuerrecht sei der Bereich des Betriebsvermögens bei Personenunternehmen deutlich verbessert worden. Die Übertragung von Betriebsvermögen bei Personenunternehmen sei im Vergleich zu den anderen Vermögensarten seit 1997 außerordentlich begünstigt. Es gelten v. a. folgende Vergünstigungen:

Betriebsvermögen werde unabhängig vom Verwandtschaftsgrad immer nach der günstigsten Steuerklasse I besteuert. Für Betriebsvermögen gelte zusätzlich zu den persönlichen Freibeträgen ein besonderer Freibetrag von 500 000 DM. Für Betriebsvermögen gelte ein Abwertungsabschlag von 40 % auf den nach Abzug des Freibetrags verbleibenden Betriebsvermögenswert. Bei der Bewertung werde vom niedrigen Buchwert (Anschaffungspreis) ausgegangen. Es gäbe außerdem großzügige Stundungsmöglichkeiten. Insgesamt stammten heute nur noch 5 % des Gesamtaufkommens an Erbschafts- und Schenkungssteuer aus der Besteuerung von Betriebsvermögen bei Personenunternehmen. Zudem dürfe nicht übersehen werden, dass seinerzeit gleichzeitig die Vermögenssteuer weggefallen sei und das Grundvermögen entsprechend den Vorgaben des Bundesverfassungsgerichts marktnäher bewertet werden musste.

16.3. Auswirkungen des § 34 EstG i. d. F. des Steuerentlastungsgesetzes 1999/2000/2002 bei Betriebsveräußerungen (Stellungnahme des Finanzministeriums Baden-Württemberg)

Steuerliche Behandlung des Veräußerungserlöses

Zu den Einkünften aus Gewerbebetrieb zählt auch der Gewinn, der bei der Veräußerung oder Aufgabe des ganzen Betriebs, eines Teilbetriebs oder eines Mitunternehmeranteils an einem solchen Betrieb entsteht. Für die Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft oder aus einer selbstständigen Tätigkeit gilt Entsprechendes.

Grundsätzlich unterliegt somit auch der Veräußerungs- oder Aufgabegewinn der Besteuerung. Eine gesonderte Ermittlung des Veräußerungs- oder Aufgabegewinns ist allerdings deshalb erforderlich, da einerseits bei einem Steuerpflichtigen, der das 55. Lebensjahr vollendet hat oder dauernd berufsunfähig ist und dessen Veräußerungsgewinn 300 000 DM nicht übersteigt, gem. § 16 Abs. 4 EstG ein Freibetrag in Höhe von 60 000 DM zu gewähren ist und andererseits die verbleibenden Veräußerungs- oder Aufgabegewinne als sogenannte außerordentliche Einkünfte im Sinne des § 34 EstG einer ermäßigten Besteuerung unterliegen. Die ermäßigte Besteuerung hat zum Ziel, die Zusammenballung von Einkünften in einem Veranlagungszeitraum steuerlich abzumildern.

Im Gegensatz zu § 16 EstG, der im Rahmen des Steuerentlastungsgesetzes 1999/2000/2002 keine Änderung erfahren hat, wurde die Besteuerung der außerordentlichen Einkünfte im Sinne des § 34 EstG mit Wirkung ab dem 1. Januar 1999 wesentlich geändert.

a. § 34 EstG alter Fassung

§ 34 Abs. 1 EstG alter Fassung sah vor, dass Veräußerungsgewinne im Sinne der §§ 14, 14 a Abs. 1, §§ 16, 17 und 18 Abs. 3 EstG, soweit sie den Freibetrag nach § 16 Abs. 4 EstG übersteigen, bis zu einem Veräußerungsgewinn von 15 Mio. dem ermäßigten (halben durchschnittlichen) Steuersatz unterliegen. Darüber hinausgehende Gewinne wurden wiederum dem Regelsteuersatz unterworfen.

Die Ermittlung des ermäßigten Steuersatzes erfolgte dergestalt, dass zuerst das zu versteuernde Einkommen einschließlich der außerordentlichen Einkünfte errechnet wurde. Anschließend wurde der diesem zu versteuernden Einkommen entsprechende Steuerbetrag und Steuer-v. H.-Satz ermittelt. In einem weiteren Schritt wurde das zu versteuernde Einkommen ohne die außerordentlichen Einkünfte ermittelt und die hierauf entfallende Steuer. Der unter Einbeziehung aller Einkünfte ermittelte Steuersatz wurde halbiert und auf die außerordentlichen Einkünfte angewendet. Die sich hieraus ergebende Steuer wurde dem Steuerbetrag, der sich ohne die Einbeziehung der außerordentlichen Einkünfte ergab, hinzugerechnet und stellte die gesamte Steuer für den Veranlagungszeitraum der Betriebsveräußerung bzw. Betriebsaufgabe dar (s. Beispiel zu H 198 im Einkommensteuer-Handbuch 1998).

b. § 34 EstG i. d. F. des Steuerentlastungsgesetzes 1999/2000/2002

Für Veräußerungsgewinne, die nach dem 1. Januar 1999 entstanden sind, gilt § 34 EstG i. d. F. des Steuerentlastungsgesetzes 1999/2000/2002. Die für die außerordentlichen Einkünfte anzusetzende Einkommensteuer beträgt nunmehr das Fünffache des Unterschiedbetrags zwischen der Einkommensteuer für das zu versteuernde Einkommen ohne die außerordentlichen Einkünfte und der Einkommensteuer für das zu versteuernde Einkommen ohne die außerordentlichen Einkünfte zuzüglich einem Fünftel der außerordentlichen Einkünfte (s. Beispiel 1 zu H 198 des Einkommensteuerhandbuchs 1999). Die Besteuerung zum halben Steuersatz ist mit Ausnahme der Besteuerung von Kalamitäten in der Land- und Forstwirtschaft entfallen.

Die Fünftelung der außerordentlichen Einkünfte mildert die steuerliche Belastung in wesentlich geringerem Umfang als die Besteuerung mit dem halben Steuersatz. Dies hat zur Folge, dass bei einem (einzeln oder getrennt veranlagten) Steuerpflichtigen, der sich auf Grund seiner laufenden Einkünfte schon im Spitzensteuersatz befindet oder ein Fünftel der außerordentlichen Einkünfte die obere Progressionszone übersteigt (dies ist derzeit bei einem Veräußerungsgewinn von mehr als 600 209 DM der Fall) sich die Fünftelung nicht mehr auswirkt, so dass dieser Steuerpflichtige den gesamten Gewinn aus der Veräußerung wie einen laufenden Gewinn zu versteuern hat.

Zwar kann sich in den Fällen, in denen negativen laufende bzw. keine laufenden Einkünfte mit Veräußerungsgewinnen bis höchstens 700 210 DM zusammentreffen, die Fünftelung günstiger sein; in allen übrigen Fällen, insbesondere bei sehr hohen Veräußerungsgewinnen, ist § 34 EstG in der Fassung vor Inkrafttreten des Steuerentlastungsgesetzes 1999/2000/2002 wesentlich günstiger (s. Anlage: Vergleich). Denn faktisch wird bei einem (einzeln oder getrennt veranlagten) Steuerpflichtigen, der seinen Betrieb veräußert oder aufgibt, mit Ausnahme der oben

genannten Fälle, der Veräußerungs- oder Aufgabegewinn, statt in Höhe des bislang 15 Mio. DM übersteigenden Betrags, schon ab rund 600 000 DM bzw. einem sonstigen zu versteuernden Einkommen von ca. 120 000 DM insgesamt mit dem Regelsteuersatz besteuert – eine steuerliche Abmilderung findet hier überhaupt nicht mehr statt.

16.4. Nachfolgeregelung für die Übertragung eines Betriebs (Stellungnahme Finanzministerium)

Erbschaftssteuerlich ist die unentgeltliche Übertragung eines Betriebes ohne Aufdeckung der Stillen Reserven möglich. § 6 Abs. 2 EstG ordnet bei der Übertragung eines ganzen Betriebes, eines Teilbetriebes oder eines Mitunternehmeranteils an, dass der Erwerb die Buchwerte des übernommenen Betriebsvermögens fortführen muss. Damit ergibt sich aus einer solchen Übertragung auch keine Steuerpflicht. Die Unternehmensnachfolge wirft also bisher schon keine ertragssteuerliche Probleme auf, wenn der Betrieb in vollem Umfang auf einen Rechtsnachfolger unentgeltlich übertragen werden soll. Schwierigkeiten ergeben sich dann, wenn mehrere Rechtsnachfolger berücksichtigt werden sollen und deshalb der Betrieb (teilweise) zerschlagen werden muss, wenn betriebsnotwendiges Vermögen einem anderen Rechtsnachfolger, der den Betrieb nicht weiterführt, zugewendet wird.

In gleicher Weise stellen sich Probleme, wenn im Zusammenhang mit der Unternehmensnachfolge betriebsnotwendiges Vermögen vom bisherigen Betriebsinhaber zurückbehalten und in dessen Privatvermögen überführt wird, so dass eine steuerpflichtige Betriebsaufgabe angenommen werden muss. Eine ähnliche Problematik ergibt sich, wenn ein Mitunternehmeranteil übertragen, aber ein bislang zum Sonderbetriebsvermögen gehörendes Grundstück zurückbehalten wird. Die Probleme resultieren in erster Linie daraus, dass § 6 Abs. 5 Satz 2 und 3 EstG, der durch das Steuerentlastungsgesetz 1999/2000/2002 vom 24. März 1999 in das EstG eingeführt wurde, in diesen Fällen die Aufdeckung der Stillen Reserven verlangt. Die Vorschrift wird aus Sicht der Landesregierung außerordentlich kritisch gesehen; im Gesetzgebungsverfahren zum Steuersenkungsgesetz wurde daher von den CDU-regierten Ländern eine Abschaffung des § 6 Abs. 5 EstG gefordert.

Besteuerung des Gewinns aus der Veräußerung oder Aufgabe von Betrieben

Mit dem Steuerentlastungsgesetz 1999/2000/2002 ist zum 1. Januar 1999 die Besteuerung des Gewinns aus der Veräußerung oder Aufgabe von Betrieben deutlich verschärft worden. Der für diese Gewinne bis dahin geltende halbe Durchschnittssteuersatz wurde durch eine rechnerische Verteilung des Gewinns auf 5 Jahre ersetzt.

Die Landesregierung hat sich, zusammen mit anderen unionsgeführten Ländern, und der CDU/CSU-Fraktion im Bundestag, stets gegen diese Einschränkung gewandt. Die Union sieht deshalb in ihrem Gegenentwurf zu der von der Bundesregierung geplanten Unternehmenssteuerreform eine Wiedereinführung des halben Durchschnittssteuersatzes vor. Die Regierungsfractionen haben in den Beratungen im Finanzausschuss des Bundestages in Abänderung des ursprünglichen Gesetzentwurfes eine Anhebung des Freibetrages bei Betriebsveräußerungen und Aufgaben von derzeit 60 000 DM auf 100 000 DM beschlossen.

Von der CDU-Seite wird eine weitere Begünstigung des Veräußerungs- und Aufgabegewinns, und zwar zum einen, was die Höhe des Freibetrages nach § 16 Abs. 4 EstG anbelangt, und zum anderen in Bezug auf die Tarifiermäßigung gefordert. Kommt es nämlich bei der Regelung der Unternehmensnachfolge zu einer Betriebsaufgabe, ist § 34 Abs. 1 EstG anwendbar. Die als Tarifiermäßigung vorgesehene sog. Fünftelregelung wirkt sich allerdings bereits bei Aufgabegewinnen in der Größenordnung von ca. 1 Mio. DM, teilweise sogar auch schon bei geringeren Beträgen, überhaupt nicht mehr aus. Aus diesem Grund wird von Seiten Baden-Württembergs die Forderung erhoben, den Veräußerungs- oder Aufgabegewinn, wie bis zum Jahr 1998, wieder mit dem halben Steuersatz zu begünstigen.

Eine solche Verbesserung und Wiedereinführung der alten Regelung ist im Rahmen des Ergänzungspaketes zur Steuerreform vorgesehen.

17. Empfehlungen zur Betriebsübergabe

Im Rahmen des Generationenwechsels sei Hilfe für erfolgreiche Betriebsübergaben geboten. Eine staatlich geförderte Kampagne zur Inanspruchnahme von Beratung und zur Unterstützung von Beratung wurde vom BDS empfohlen.

Nach Auffassung des Hoga sollten im Rahmen der öffentlichen Förderung nach sachverständiger Prüfung bei der Übergabe-Übernahme auch Umschuldungen möglich sein, wenn sonst der Betrieb (und damit die Arbeitsplätze) vernichtet würde.

Frau Dillenz, UFH forderte die Gleichbehandlung von Betriebsübernehmern und Existenzgründern bei öffentlichen Förderprogrammen.

Nach Auskunft des Wirtschaftsministeriums bestehen für Übernehmer gleiche Bedingungen wie für Existenzgründer beim Zugang zu öffentlichen Förderprogrammen (vgl. Stellungnahme).

Weitere Empfehlungen der Frauenwirtschaftsverbände waren:

- Verstärkung der Information über Fördermaßnahmen zur Betriebsübergabe
- Image-Kampagne für Unternehmerinnen und Unternehmerinnen zur stärkeren Aktivierung dieses bisher nicht ausgeschöpften Potenzials.

17.1. Frauen und Unternehmensnachfolge

Juniorinnen werden noch als Ausnahme betrachtet.

Beratungskonzepte, die speziell auf eine Betriebsübernahme ausgerichtet sind, schenken dem frauenspezifischen Aspekt bisher keine Beachtung. Eine mögliche weibliche Erbin oder Nachfolgerin wird nur als „Notlösung“ betrachtet. Das schlägt sich auch in der Diktion nieder, die Rede ist ausschließlich vom Nachfolger oder dem Junior. Auch die Geschäftsführerin oder Seniorin als Übergebende findet in der Literatur kaum Erwähnung. Bezogen auf die Zahl der Gründerinnen und die Unternehmerinnen ist hier eine Gleichbehandlung dringend erforderlich.

Wie der Vater so die Tochter

Die besten Chancen, ein Unternehmen zu übernehmen, haben Frauen in Familienbetrieben, auch wenn die Wahl des Nachfolgers noch vorrangig eine männliche Erbfolge präferiert. Ist jedoch kein Sohn vorhanden, oder zeigt dieser kein Interesse an einer Nachfolge, wird auch die Übernahme durch eine Tochter in Erwägung gezogen. Nicht selten gestaltet sich der Generationswechsel zwischen Vater und Sohn als unüberwindliches Familienproblem, so dass als Alternative zum Verkauf oder zur Betriebsauflösung die Weiterführung durch eine Tochter akzeptiert wird.

Neue Wege für Übernahmen

Eine frauenspezifische Konzeption für die Unterstützung der Unternehmensnachfolge müsste nach Angaben von C. Busch 3 Faktoren berücksichtigen: Zum einen müsste vorrangig eine Änderung der männlich zentrierten Erbfolgeregelung angeregt werden. Dazu sind Informationen und Sensibilisierung der abgebenden Generation notwendig. Der für ein Umdenken erforderliche Druck wird vielfach durch das Fehlen eines übernahmebereiten männlichen Nachfolgers gegeben. Unterstützt wird die neue Orientierung durch positive Fallbeispiele und das Aufzeigen neuer Lösungswege. Dies müsste einhergehen mit einer grundlegenden Enttabuisierung der Nachfolgeregelungen. So lange eine Betriebsübergabe der Auseinandersetzung entzogen bleibt und von der abgebenden Seite schweigend herausgezögert wird, müssen die notwendigen Vorbereitungen und Maßnahmen unterbleiben. Dann wird auch die Frage des geeigneten Nachfolgers innerhalb der Familie, des Unternehmens oder von außen ungelöst bleiben. Dann werden die Möglichkeiten der Frauen und ihre Potenziale auch weiterhin nur zufällig zum Einsatz kommen.

Geschlechtstypische Nachfolgeprobleme in kleinen und mittleren Unternehmen Ergebnisse des ifm Mannheim

Die Untersuchung zeigt ebenfalls, dass die Töchter in der Frage der Nachfolge oft nur eine Notlösung für die Eltern (den Vater) waren. Während Männer dabei aus-

schließlich mit Geschwistern konkurrieren, konkurrieren die Frauen nicht nur mit Geschwistern, sondern auch mit ihren eigenen Ehemännern, Cousins oder mit anderen Gesellschaftern des Unternehmens um die eventuelle Nachfolge. Insbesondere Frauen mit männlichen Geschwistern hatten viel stärker um die Nachfolge zu kämpfen. Auch Frauen ohne Geschwister wurden nicht immer als Nachfolgerinnen vorgesehen. Dies betrifft v. a. die männerdominierten Branchen und Berufe. Erst als andere Lösungen sich als unbrauchbar erwiesen hatten, bekamen die Töchter die Chance, den elterlichen Betrieb zu übernehmen.

Die Wege der Übernahme sind bei Nachfolgern geradliniger als bei Nachfolgerinnen. Nur 39% der Nachfolgerinnen haben ihre Ausbildung im Hinblick auf die späteren Anforderungen im Betrieb absolviert. Beide Geschlechter haben vor der Übernahme eine längere oder kürzere Phase der Einarbeitung im eigenen Unternehmen gehabt. Der Unterschied besteht darin, dass z. T. Erfahrungen in Fremdunternehmen gesammelt wurden. Während jedoch alle Männer ihre Erfahrung im Hinblick auf die Übernahme machten, absolvierten Frauen die zunächst nicht als Nachfolgerinnen vorgesehen waren, z. T. oft eine betriebsfremde Ausbildung und arbeiteten dann in anderen Branchen, die mit dem elterlichen Unternehmen nichts zu tun hatten. Später, als die Nachfolgeregelung zu ihren Gunsten entschieden wurde, übernahmen sie den Betrieb im Schnellverfahren und mussten sich zusätzlich beruflich qualifizieren.

Frauen stehen höheren Eintrittsschwellen in das Unternehmen gegenüber, die oft interner Natur sind. Dies findet in der vorliegenden Untersuchung ihren Niederschlag sowohl bei der Einschätzung des eigenen Wissens als auch bei der Einschätzung des Zeitpunkts der Übernahme. Frauen urteilten über ihr Wissen wesentlich kritischer als Männer. Auch bei der Frage nach dem Zeitpunkt der Übernahme waren die Männer selbstbewusster als die Frauen. Frauen haben oft eine „Psychobremse in Kopf und Bauch“, die sie daran hindert, selbstbewusster aufzutreten und sich selbst mehr zuzutrauen.

Bei der Motivation für die Übernahme spielen materielle Motive eine untergeordnete Rolle. Dem gegenüber spielen emotionale Motive in gleichem Ausmaß bei Frauen und Männern eine große Rolle. Insbesondere die Bedeutung der Selbstverwirklichung, des Führungsstrebens und der persönlichen und fachlichen Herausforderung. Auch die Familientradition wurde oft genannt. Dabei zeigte sich, dass Frauen stärker unter Beweisdruck stehen und die Erwartung des Vorgängers (Vaters) übertreffen wollen. Dies deutet darauf hin, dass Frauen mit dem Misstrauen des Vorgängers in Bezug auf ihre Fähigkeiten zu kämpfen haben. Frauenspezifische Motivation ist auch die bessere Vereinbarkeit von Beruf und Familie durch die Selbstständigkeit.

Die Analyse der Führungsproblematik zeigt, dass es wenig geschlechtstypische Unterschiede im Führungsstil gibt, sondern dies v. a. eine Generationsthematik ist. In der Nachfolgeneration zeigen sich insgesamt verstärkt Teamorientierung und kooperativer Mitarbeiterführungsstil.

Trotz einer Angleichung an das männliche Rollenmuster im beruflichen Bereich vertritt der überwiegende Teil der Frauen weitgehend traditionelle Rollenvorstellungen. So sehen es die Nachfolgerinnen noch immer als ihre Aufgabe an, Beruf und Familie unbedingt zu vereinbaren. Dies spiegelt sich auch in der familiären Arbeitsteilung wider. Die klassische Rollenverteilung in der Familie wird überwiegend nicht in Frage gestellt. Die zusätzliche Zeit, die sie im Vergleich zu ihren männlichen Kollegen für den Haushalt und die Kinderbetreuung verwenden, sparen sie z. T. im Unternehmen und bei ihrer Freizeit ein.

Frauen sind wesentlich mehr als Männer mit Problemen konfrontiert, dabei stehen die Beziehung zu Kunden und zum Vorgänger im Vordergrund. Bei den familieninternen Konflikten wurde das Verhältnis zum Vorgänger in der Geschäftsführung am häufigsten als Ursachen von Konflikten angegeben. Im Verhältnis zu den Mitarbeitern sehen sich Frauen keinen geschlechtstypischen Vorurteilen ausgesetzt. Bei diesen Konfliktkonstellationen spielt nicht das Geschlecht, sondern das Alter und die frühere Position des Nachfolgers im Betrieb eine Rolle. Keine Probleme gab es dagegen mit den Ehepartnern. Auch beim wirtschaftlichen Erfolg zeigt sich kein Unterschied zwischen Nachfolgern und Nachfolgerinnen.

17.2. Nachfolgeplanung als strategische Aufgabe für Familienunternehmen (Dr. Birgit Felden, Geschäftsführende Gesellschafterin der Treuhand und Management Services Dr. Rüschenpöhler GmbH (TMS))

Eine Ursache für Probleme sei die fehlende Beachtung und Differenzierung zwischen Unternehmenslogik und Familienlogik. Auch bei externen Übergaben spielten Wertvorstellungen eine große Rolle. Am wichtigsten bei der Nachfolgeregelung sei daher, dass ein Zielkonsens zwischen Übergeber, Junior und Unternehmen hergestellt werden könne. Dem Übergeber stünden v. a. emotionale Hürden im Weg. So bestehe häufig ein Gerechtigkeits-Tick, der eine Gleichbehandlung der Kinder vorsehe. Auch suche der Übergeber häufig den „geborenen Nachfolger“ und wolle sich selbst ein Denkmal setzen. „Übergeber suchen häufig einen Denkmal-Pfleger“, so Dr. Felden. Auch fehle es ihnen meist an einer Vision für die Zeit danach.

Beim Übernehmer fehle es häufig noch an den notwendigen fachlichen und persönlichen Qualifikationen. Wichtig sei insbesondere, dass die Chemie zwischen Übergeber und Übernehmer stimme, zumal eine Zeit der Zusammenarbeit wichtig sei. Auch müsse eine entsprechende Investitionsbereitschaft mitgebracht werden.

Nach Angaben von Dr. Felden bestehe eine Gefahr in der fehlenden Transparenz. Auch beim Unternehmen selbst müssten entsprechende Vorbereitungen getroffen werden. Kalkulatorische Belastungen würden bei der Übergabe zu echten Ausgaben, z. B. Unternehmerlohn, Miete, Zinsen, AfA. Ziel müsse die Sicherung des Übergebers, aber auch die Ertragsperspektive und Stabilität für das Unternehmen sein.

Die Einführung des Nachfolgers und Übertragung der Führungsverantwortung müsse geplant und schrittweise erfolgen. Wichtig sei dabei insbesondere, einen Ausstiegstermin schriftlich festzulegen, und der richtige Zeitpunkt der Nachfolgeregelung sowie eine vertragliche Gestaltung, bei der die betriebswirtschaftliche Zielsetzung im Vordergrund stehen müsse. Häufig gebe es unterschiedliche Vorstellungen und Wertvorstellungen bezüglich der Altersversorgung des Übergebers und der Liquidität des Unternehmens sowie der Ertragssicherung für den Übernehmer. Die Nachfolgeplanung als strategische Unternehmensaufgabe beinhalte die Erstellung eines Fahrplans für die Übergabe. Dazu gehöre eine Bestandsaufnahme zur Situation des Unternehmens, des Übergebers und des Übernehmers.

17.3. Psychologische Aspekte der Unternehmensnachfolge

Über die psychologischen Aspekte der Unternehmensnachfolge informierte Dr. Helga Breuninger.

Nachfolgelösungen würden meist einseitig im Interesse des Unternehmens gegen die Familie – oder im Interesse von Familien gegen das Unternehmen getroffen, beispielsweise wenn ein Familienmitglied die Nachfolge antreten solle, auch wenn er dafür gar nicht geeignet sei. Das Unternehmen werde dann als Bühne für die Durchsetzung familiärer Machtansprüche missbraucht. Die wichtigste Erkenntnis aus ihrer eigenen Erfahrung sei, dass Familienkonflikte nicht übergangen und ausgegrenzt werden dürften. Spätestens in der nächsten Generation würden die Konflikte in unerwarteter Heftigkeit auftreten, so dass Familienstämme entzweit und der Firma Schaden zugefügt würden.

Bei der Übergabe stellten sich aus Sicht der Senioren 4 Fragen: Gibt es eine gerechte Lösung? Was kann man offen ansprechen? Welche Lösung ist bezahlbar? Wie kann ich dafür sorgen, dass meine Erfahrungen dem Betrieb erhalten bleiben und dem Nachfolger weitergegeben werden?

Bei der Zielfindung sei ein Interessenausgleich nötig. Nachfolgefragen in Familienunternehmen dürfe man nicht auf steuerliche, auf juristische oder organisatorische Fragen reduzieren, sondern müsse sie in ihrer Komplexität, Widersprüchlichkeit und Vielschichtigkeit anerkennen und bearbeiten und dem psychologischen, systemorientierten Part eine zentrale Rolle einzuräumen.

Senioren von Familienunternehmen bräuchten nicht einen Berater, sondern ein interdisziplinäres Beraterteam. Je größer Konflikte seien, um so wichtiger werde eine neutrale Begleitung, die verhindern könne, dass der Senior mal Anwalt der Familie gegen das Unternehmen – meistens abends beim Abendbrottisch – und dann wieder Anwalt des Unternehmens gegen die Familie sei – meistens in seinem Büro.

In der Kommunikation müsse eine Kultur des Vertrauens entwickelt werden, denn „Vertrauen ist wie das Öl im Getriebe einer Maschine“. Bei der Umsetzung müsse die Entwicklung des Nachfolgers eingeplant werden. Nachfolgeregelungen erforderten eine dynamische Gestaltung und keine starre, statische Regelung. Breuninger riet zu einem Stufenplan, der langsam, den Eigenzeitlichkeiten entsprechend, die Entwicklungen berücksichtige und die Entscheidungen nacheinander zur Umsetzung bringe.

Wichtig sei insbesondere die strategische Planung. Der Generationswechsel sei ein guter Zeitpunkt, die Unternehmensstrategie und die operative Geschäftsführung zu modernisieren. Bei einem Familienunternehmen komme es hauptsächlich darauf an, die spezifischen Erfolgsfaktoren (schnelle Reaktionsfähigkeit, Autonomie für eine Investitionsentscheidung, Änderung der Produktpalette, Kundennähe, hohe Qualität, Produktion und Entwicklung und vor allem die Identifizierung der eigenen Familie mit der Unternehmensstrategie) dieser Familienunternehmen zu potenzieren und die spezifischen Defizite abzubauen. Defizite seien vor allem in der unprofessionellen Kommunikationsstruktur und der auf den Inhaber zugeschnittenen Strategie zu finden.

17.4. Qualifizierungskonzepte für Nachfolger/-innen

Stefan Heidbreder, Mitglied der Geschäftsführung der Deutschen Gesellschaft für Mittelstandsberatung, präsentierte das Qualifizierungskonzept der Juniorenakademie der DGM zur Unterstützung und zur Vorbereitung von Unternehmensnachfolgern in Familienunternehmen, das aus vier Bausteinen besteht:

In der ersten Stufe ein Karriereworkshop mit Potenzialgutachten, in der zweiten Stufe eine Juniorenkonferenz, zweitägig mit 70 Teilnehmern mit der Zielsetzung Erfahrungsaustausch und Netzwerkaufbau. Es folgt ein Intensivtraining fünf Wochen mit max. 12 Teilnehmern und 5 Trainingsmodulen für Persönlichkeits-training und funktionsbezogenes Training, anschließend Lernen in der Praxis, 1 bis 2 Jahre Know-how-Vermittlung und Expertennetzwerk sowie Coaching zur Begleitung.

Nach Ansicht von Heidbreder findet bisher zu wenig offene Diskussion über Probleme bei Nachfolge und Verkauf von Unternehmen statt. Die Nachfolger würden quasi „in Watte gepackt“. Es gelte daher, „die Säge zu schärfen“ für das eigene Verhalten. Die Würze liege in jedem Fall im Lernen in der Praxis.

Als weiteres Qualifizierungsprogramm stellte Dr. Werner Faix von der Steinbeis-Akademie Herrenberg ein 1994 gestartetes MBA-Programm vor, das sich zu einem Ausbildungsprogramm für Unternehmer und Übernehmer entwickelt hat. 60 % der Teilnehmer sind Nachfolger oder Jungunternehmer, so Faix. Entscheidend sei hierbei die Persönlichkeitsbildung sowie die Vermittlung von Handlungskompetenz, d. h. fachlicher sozialer und methodischer Kompetenz.

Darüber hinaus informierte Faix über ein Projekt zur Sanierung von Unternehmen mittels Übernahme durch Mitarbeiter, das durch das Wirtschaftsministerium Baden-Württemberg gefördert wurde. So wurden z. B. durch eine Ausgliederung beim TÜV Südwest sechs neue Unternehmen im Bereich Umwelt über eine Aufgangsgesellschaft ins Leben gerufen.

17.5. Weitere Konzepte zur Betriebsnachfolge

Der Zentralverband Sanitär-Heizung-Klima hat zusammen mit dem IPB Deutschland (International Building Products), einem der führenden Anbieter für Installationstechniken, ein Förderprogramm für die betriebliche Nachfolge in SHK-Betrieben ins Leben gerufen. Zwei Drittel der Betriebe dieser Branche werden nach Aussage des Verbandes in den nächsten fünf Jahren von einem Generationswechsel betroffen sein.

Das Programm „pro SHK“ ist mit 75 000 DM dotiert und soll den rund 55 000 Unternehmen einen Anstoß geben, sich verstärkt mit dem Thema der Nachfolgeplanung auseinander zu setzen. Dabei sollen die Geschäftsgrundlagen für die betriebliche Nachfolge geschaffen und Hilfestellung bei den technischen, finanziellen, wettbewerblichen und qualifikatorischen Herausforderungen eines Generationswechsels gegeben werden. Gefördert werden drei Betriebe, deren Konzepte in besonderer Weise zeigen, wie die Betriebsnachfolge im SHK-Handwerk

gestaltet werden kann. Die Förderungshöhe liegt nach der Beurteilung durch eine Fachjury bei 40 000, 20 000, bzw. 15 000 DM. Neben der finanziellen Unterstützung erhalten die geförderten Betriebe auch weitreichende fachliche Unterstützung bei sämtlichen betriebspezifischen Fragen. Teilnahmeberechtigt ist jeder SHK-Betrieb, der einer Innung angehört.

Das Institut für Mittelstandsökonomie der Universität Trier hat ein Seminar-konzept zum Thema „The Next Generation – erfolgreich Verantwortung übernehmen“ mit Workshops für Unternehmensnachfolger und junge Führungskräfte aufgelegt. Das Konzept ist speziell auf die Wünsche und Bedürfnisse der Nachfolger ausgerichtet, mit einer ganzheitlichen Zielrichtung. Das Trainingsprogramm wird seit Januar 1999 angeboten. Zielsetzung ist dabei, den Nachfolger im gesamten Prozess der Übernahme zu unterstützen. Das dreimonatige, nach Bausteinen gestaffelte Training behandelt alle Aspekte, die für die zukünftigen Unternehmer von Bedeutung sind. Es deckt betriebswirtschaftliche, steuerliche und rechtliche Fragen ebenso ab, wie persönlich-psychologische Aspekte einer Unternehmensnachfolge. In den Seminaren werden einerseits individuelle Konzepte entwickelt, die die tatsächliche Situation im jeweiligen Betrieb berücksichtigen, gleichzeitig aber auch zentrale Fragen behandelt, die unabhängig von Branche und Unternehmensgröße jeden Teilnehmer betreffen. Seminarleiter sind auf Nachfolge spezialisierte Juristen, Unternehmens- und Steuerberater aus der Praxis, sowie erfahrene Unternehmer. In Zusammenarbeit mit dem Euro-Info-center, EU-Beratungsstelle Rheinland-Pfalz, wird gleichzeitig eine mögliche Ausrichtung des zu übernehmenden Betriebs auf den internationalen Markt geprüft. Als weiteres Angebot bietet das Institut mit dem Unternehmerforum Wittlich eine spezielle Kongressform für Familienunternehmen.

Die Arbeitsgemeinschaft „Partnerschaft in der Wirtschaft“ hat gemeinsam mit dem Unternehmermagazin „Markt und Mittelstand“ und der Consulting Group Monawall im Jahr 1999 einen Kongress mit dem Themenschwerpunkt „Die besten Strategien für den Generationswechsel“ durchgeführt. Im Mittelpunkt standen dabei Strategien zum Nachfolgemangement. Dabei wurden alle Formen und Strukturen der Nachfolgeregelung, Finanzierung, psychologische Aspekte, Unternehmensbewertung, steuerliche und rechtliche Regelungen, innovative Konzepte, zur Mitarbeiterbeteiligung und Nachfolgeregelung in der Praxis behandelt.

17.5.1. Übergabebörsen

Ingo Schlesing von der Deutschen Ausgleichsbank stellte das Gemeinschaftsprojekt Change vor. Ziel des Projekts sei es, eine breite Informationsplattform zur Unternehmensnachfolge einzurichten. Zentrales Herzstück dabei sei die Unternehmensbörse. Damit solle ein institutsübergreifender Markt und zentraler Marktplatz für effizienten Informationsaustausch gewährleistet werden. Viele Institutionen wie Kammern und Banken seien bereits in diesem Feld tätig gewesen, daher versuche das Projekt über eine Bündelung der Akteure wie Kammern, Fachverbände und Banken, einen Mehrwert zu schaffen und die teils noch ungelösten Bereiche zu bearbeiten. Die Unternehmensbörse mit online-Inseraten würde durch die Institution eingegeben. Das Netzwerk umfasse insgesamt 545 Einzelinstitutionen. In Baden-Württemberg stünden 90 Institutionen zur Verfügung, davon 12 IHKs, 6 Handwerkskammern, 36 Volksbanken und 36 Sparkassen. Derzeit seien 842 Inserate, davon 542 Angebote und 300 Gesuche aus Baden-Württemberg in der Börse präsent. 24% bezögen sich auf Dienstleistung, 27% auf den Handel, 45% auf die Industrie und 25% auf die freien Berufe. Ca. 600 Vermittlungen fänden im Jahr statt.

17.5.2. Hof-Börse

Seit Mai 1997 besteht in Hessen eine hessische Hofbörse, angesiedelt beim Amt für Regionalentwicklung, Landschaftspflege und Landwirtschaft in Eschwege. Ziel ist es, Übergeber, die keinen Hofnachfolger haben oder aus der Landwirtschaft aussteigen wollen, mit Interessenten für die Betriebsübernahme zusammenzubringen. Die Nachfrage ist größer als das Angebot. In der Regel handele es sich um zweit- oder drittgeborene Bauernsöhne, oftmals aus Bayern oder Baden-Württemberg. 95% der Betriebe werden verkauft. Mietkauf, Verpachtung, Erbpacht oder eine dritte Betriebsgemeinschaft sind die Ausnahme. Die Neueinsteiger investieren zwischen einigen hundert Tausend Mark bis zu 4 Mio. DM, um den

Betrieb auf ihre Bedürfnisse auszurichten. Kein Hof werde in der bisherigen Form weitergeführt. Die neuen Besitzer setzen sehr oft auf Weiterverarbeitung und Direktvermarktung oder auf Dienstleistungsangebote. Rund 40% der Anfragen kommen aus anderen Bundesländern.

17.5.3. Bauernhof-Börse Baden-Württemberg

Auch in Baden-Württemberg wurde vor kurzem durch das Ministerium Ländlicher Raum eine Hofbörse bei der Landsiedlung initiiert.

Betriebe ohne Hofnachfolge, die einen finanzierbaren Ausstieg aus der Bewirtschaftung suchen und angehende Betriebsleiter, die einen Hof übernehmen wollen, aber nicht aus der Landwirtschaft stammen, können zusammengebracht werden: Über die neue Bauernhof-Börse der Landsiedlung Baden-Württemberg. Das von der baden-württembergischen Landwirtschaftsministerin angeregte Projekt will durch die Vermittlung bestehender Gehöfte die Interessenten zusammenbringen. Die neue Dienstleistung steht allen Käufern, Pächtern, Verkäufern und Verpächtern landwirtschaftlicher und gartenbaulicher Betriebe zur Verfügung. Beim Verkaufspreis zwischen künftigen Altenteilern und Existenzgründern strebt die Landsiedlung ein angemessenes Ergebnis an, mit dem beide Parteien leben können. Die Verkaufsangebote werden landes- und bundesweit gestreut. Für die betriebswirtschaftliche Umstellungsberatung arbeitet das gemeinnützige Siedlungsunternehmen u. a. mit den Ämtern für Landwirtschaft zusammen. Für die erfolgreiche Geschäftsvermittlung wird die Landsiedlung eine kostendeckende Gebühr erheben. Im Gespräch sind zwischen 3 und 6 Prozent des Verkaufspreises.

17.5.4. Regionale Initiativen zur Unternehmensnachfolge

Regionale Beispiele zur Unterstützung der Unternehmensnachfolge stellte der Präsident der Wirtschaftsjunioren Pforzheim, Ralph Rieger, vor. So führen die Wirtschaftsjunioren z. B. eine Seminarreihe zur Unternehmensnachfolge mit der Bezirkskammer Esslingen durch. Dabei werde neben einer Information eine Begleitung bei der Übergabe mittels Projektgruppe realisiert. Eine Vortragsreihe und ein Arbeitskreis Management mit Fachleuten aus Finanzwirtschaft, Steuerberatung und Unternehmensberatung begleitet den Nachfolgeprozess außerdem in Pforzheim. Rieger kritisierte insbesondere die derzeitigen Rahmenbedingungen, die eine Unternehmensübergabe erschweren sowie die Verschärfung der Transparenzvorschriften und die Eigenkapitalrichtlinien.

Nach Angaben des Vorsitzenden der Wirtschaftsjunioren, Joseph Stumpf, beschäftigen sich die Wirtschaftsjunioren bereits seit 1994 mit dem Thema der Unternehmensübergabe. Damals wurde eine Informationskampagne der Wirtschaftsjunioren zusammen mit den Junioren des Handwerks unter dem Titel „Wir übernehmen das Unternehmen – wir unternehmen das Übernehmen“ durchgeführt. In Österreich seien die Wirtschaftsjunioren seit drei Jahren in diesem Thema aktiv. Eine Studie zur Unternehmensnachfolge im Bereich der kleinen und mittleren Unternehmen sei über das Wirtschaftsministerium gefördert, außerdem eine PR-Kampagne unter dem Titel „30 000 Erben gesucht“ durchgeführt worden. In das Gemeinschaftsprojekt Change wolle man sich einklinken.

Die Wirtschaftsjunioren fungieren v. a. als Anlaufstelle für Übergeber und Übernehmer. Die Zusammenarbeit der Wirtschaftsjunioren mit der IHK sei ein Vorteil. Ihre Aufgabe sei es, den Erfahrungsaustausch zu gewährleisten. Handlungsbedarf sah Stumpf v. a. für einen offenen Dialog. Stumpf regte einen „Übergabeplan für Unternehmer über 60“ an, so wie auch von Existenzgründern ein Businessplan erwartet werde.

17.6. Fazit und Empfehlungen der Sachverständigen

Deutlich wurde die Komplexität und Individualität der Lösung der Nachfolgefrage, wirtschaftliche Versäumnisse und die fehlende Qualifikation der Nachfolger sowie die fehlende Übergabefähigkeit vieler Unternehmen. Die Politik habe mit vielfältigen Initiativen schon viel getan, so Dr. Felden. Der Prozess müsse aber fortgeführt werden. Insbesondere auf regionaler Ebene müsse erreicht werden, dass Unternehmer sich mit dem Thema beschäftigten. Die Politik müsse bei der Sensibilisierung unterstützen und gewährleisten, dass eine begleitende

Hilfestellung in den Institutionen stattfindet. Politik müsse aber auch insgesamt den Stellenwert mittelständischer Unternehmen auch unter gesellschaftspolitischen Aspekten deutlich machen.

Als best-practise-Beispiele im Bereich der Unternehmensnachfolge verwies Dr. Felden auf die Initiative GO in Nordrhein-Westfalen, die entscheidend zur Aufschließung von Unternehmen beigetragen habe. Verbunden damit ist ein Matching von Betriebsübergebern und -nachfolgern sowie ein Coaching zur Entwicklung des Übergabekonzeptes.

Nach Angaben von Dr. Helga Breuninger fehlt Familienunternehmen häufig das Geld für Beratung und Informationen zur Branchenentwicklung. Sie empfahl daher eine Förderung von Coaching-Maßnahmen für Junioren und Senioren, sowie die Förderung von Brancheninformationen für Familienunternehmen in kleinbetrieblich strukturierten Branchen.

Angeregt wurden insbesondere Gemeinschaftsinitiativen auf regionaler Ebene, in denen Kammern und Banken gemeinsam Unterstützungskonzepte entwickelten.

VIII. Kapitel Qualifizierung – Beratung – Fachkräftebedarf

1. Qualifikationssituation in KMU – Bedeutung der Aus- und Weiterbildung von und für KMU (vgl. Stellungnahme des ifm Mannheim, Herr Leicht)

1.1. Generelle Darstellung

Mehr denn je hängt der wirtschaftliche Erfolg der Unternehmen von der Qualifikation der Mitarbeiter, wissensbezogenen Investitionen und davon ab, inwieweit es gelingt, das Humankapital der Beschäftigten zu erschließen und zu erweitern. Mit Blick auf die Wettbewerbsfähigkeit kleinerer Unternehmen werden nicht selten Zweifel laut, ob sie den gewandelten Anforderungen auf dem Weg in die „Wissensgesellschaft“ gerecht werden können. Gleichzeitig steht gerade der neue Mittelstand für besondere Wachstumsdynamik. Die Skepsis rührt u. a. daher, dass es vielen kleineren Betrieben an der strategischen Planung aber auch an den Möglichkeiten mangelt, qualifiziertes Personal zu rekrutieren oder das vorhandene Humankapital durch gezielte Personalentwicklung und Weiterbildung der Beschäftigten zu verbessern. Spezifische größenbedingte Nachteile bestehen in fehlenden personellen Ressourcen und Managementkapazitäten und einer gering ausdifferenzierten Führungsstruktur und Personalaustauschbarkeit. Spezialwissen kann nur zum kleinen Teil im Betrieb vorgehalten werden. Die stetig notwendige, zukunftsweisende Aus-, Fort- und Weiterbildung überfordert im Unternehmensgeschehen stark eingebundene Inhaberfamilien und das einzelne KMU aus Zeit- und Kostengründen. Die Entfaltung des Mitarbeiterpotenzials im klassischen Mittelstand scheidet oft an alten Mustern der Kommunikation. Zur Zukunftssicherung ist aber ein umfangreicher Wissenstransfer notwendig, um innovative Ideen und Produktfelder zu entwickeln und umzusetzen. Betriebe mit lernender Organisation erzielen eine überdurchschnittliche Umsatzrendite und -wachstum.

KMU sind seit jeher Ausbildungsgarant, insbesondere durch ihren Beitrag für das Duale System der Berufsausbildung.

In den Kleinst- und Kleinbetrieben liegt der Anteil der Beschäftigten mit einer Berufsausbildung bei rund 68 % bzw. 65 %, während die größeren Betriebe (hier über 200 Beschäftigte) insgesamt nur einen Anteil von unter 62 % melden. Umgekehrt ist das Verhältnis in Bezug auf die Fach-/Hochschulabgänger. Jeder zehnte von größeren Betrieben rekrutierte Beschäftigte hat einen Hochschulabschluss. Dagegen ist dies bei den mittelgroßen Betrieben nur bei jedem zwanzigsten und bei Kleinbetrieben noch viel seltener der Fall. Der Akademikeranteil im Mittelstand beträgt derzeit etwa 6,6 % (bundesweit; etwas mehr als die Hälfte des Wertes für Großunternehmen)

In der Horizontalstruktur betrachtet, lässt sich feststellen, dass weit mehr als die Hälfte (56 %) aller erwerbstätigen Akademiker in größeren Betrieben mit mehr als 200 Beschäftigten Arbeit finden. Diese größen-spezifische Qualifikationsstruktur ist nicht nur in Baden-Württemberg sondern in etwa auch in der Bundesrepublik vorzufinden. Gleichzeitig hat sich das Anteilsniveau an Höherqualifizierten seit den 80er Jahren nicht nur gesamtwirtschaftlich, sondern auch in Klein- und Mittelbetrieben beständig erhöht. Die kleineren, aber vor allem die mittleren Betriebsgrößen, befinden sich in einem langsamen aber stetigen Aufholprozess, der wesentlich mit den erhöhten Qualifikationsanforderungen in den moderneren und technologieintensiven Branchen zusammenhängt.

In den kleineren Betrieben ist der Anteil an Fach-/Hochschulabsolventen dennoch in nahezu allen Branchen wesentlich geringer als in größeren Betrieben. Innerhalb des produzierenden Bereichs ist dieses größen-spezifische Gefälle tendenziell stärker ausgeprägt als im Dienstleistungsbereich. Während bspw. im Bereich Elektrotechnik/Feinmechanik/Optik die Betriebe mit mehr als 200 Beschäftigten einen Akademikeranteil von über 15 % haben, bewegt sich dieser Anteil bei Kleinst- und Kleinbetrieben zwischen rund 4 und 5 %. Ein ähnlich gravierendes Gefälle zeigt sich auch im Bereich Kraftfahrzeug-/Stahl-/Maschinenbau, wohingegen in der Chemischen Industrie ein leicht höherer Anteil an kleinbetrieblich beschäftigten Hochschulabsolventen festzustellen ist. Dies ist auch in einigen Branchen des Dienstleistungssektors der Fall. Nicht überraschen dürfte, dass sich in den unternehmensorientierten und wissensintensiven Dienstleistungen insgesamt die höchste Quote an Akademikern ergibt, wobei hier auch in Kleinbetrieben ein hoher Anteil vorzufinden ist. (Wobei sich unter Berücksichtigung der Selbständigen

in einigen Dienstleistungsbranchen – nicht zuletzt in den Gesundheitsberufen oder Freien Berufen insgesamt – im kleinbetrieblichen Bereich eine wesentlich höhere Quote zeigen würde als anhand der Daten der Sozialversicherungspflichtigen abgebildet wird.)

Fazit: In kleineren Betrieben besteht in nahezu allen Branchen ein geringeres Niveau an Formalqualifikationen. Sie sind daher auch mit dem Stigma behaftet, durch den relativ geringen Spezialisierungsgrad der Tätigkeitsbereiche, durch die geringere Zahl an Führungspositionen und dürftige Aufstiegschancen keine allzu große Attraktivität für Hochschulabsolventen auszuüben. Hinzu kommt, dass bspw. durch das Fehlen von Forschungs- und Entwicklungsabteilungen die Verwertungsmöglichkeiten für akademisches Know-how eher begrenzt sind. Andererseits sind neuerdings die kleineren Produzenten und Dienstleister, insbesondere im industrienahen Bereich, durch die Diffusion neuer Technologien sowie mit der unternehmensübergreifenden Restrukturierung in der Organisation von Arbeit mit neuen Herausforderungen konfrontiert. Daher hat sich, wenn auch auf niedrigem Niveau, in kleineren Einheiten der Anteil an Hochschulabsolventen im Lauf der Zeit erhöht. Dies ist auch ein Phänomen der Bildungsexpansion insgesamt.

Wissen wird jedoch nicht nur in Form von schulisch oder universitär produzierten Bildungsgütern in den betrieblichen Prozess eingebracht. Daneben wird ein erheblicher Teil des notwendigen Wissens durch die berufspraktische Ausbildung in den Betrieben generiert. Das Duale System ist Hauptpfeiler der Berufsausbildung in Deutschland und Baden-Württemberg. (Und dies trotz zeitweiliger Rückgänge in der Zahl der Auszubildenden: Allein zwischen 1990 und 1997 ist die Zahl der Azubis um 17% zurückgegangen.) Die dargestellte Qualifikationsstruktur in den Betrieben bzw. der hohe Anteil an Beschäftigten mit einer berufspraktischen Ausbildung muss auch vor dem Hintergrund gesehen werden, dass das im Dualen System gebildete Humankapital im Verlauf der Bildungsexpansion einen höheren Stellenwert erzielt, da gleichzeitig die schulische Vorbildung angestiegen ist. Nur noch ein minimaler Anteil von rund 3% aller Azubis besitzt keinen Hauptschulabschluss. Ein gutes Drittel startet mit einem Realschulabschluss und etwa ein Sechstel mit einem Hochschulreifezeugnis ins Berufsleben. Für das Handwerk sind die Hauptschüler allerdings nach wie vor die bedeutendste Gruppe. In dieser Funktion des Handwerks muss demnach auch ein wichtiger beschäftigungspolitischer Beitrag zur Verhinderung der Jugendarbeitslosigkeit gesehen werden.

Die Frage nach dem Beitrag mittelständischer Unternehmen zur Berufsbildung muss insgesamt unter zweierlei Gesichtspunkten betrachtet werden: Im Hinblick auf die Ausbildungsbereitschaft ist zwischen der Zahl ausbildungsbereiter Betriebe und der Gesamtzahl an Azubis zu unterscheiden, die dem Aggregat mittelständischer Betriebe zuzuordnen ist. Einerseits lässt sich konstatieren, dass mit steigender Größe der Organisation auch viel eher ein Ausbildungsplatz bereitgestellt werden kann. So unterhalten größere Betriebe viel eher eine Lehrwerkstatt oder bilden zumindest aus. Dagegen ist in etwa nur jeder zweite Kleinbetrieb mit mehr als 10 Beschäftigten in der Lage oder Willens, Ausbildungsplätze zu stellen. Noch schwieriger ist dies für Kleinstbetriebe, in denen oft die Voraussetzungen hierfür fehlen. Betrachtet man jedoch die gesamte Ausbildungsleistung und deren Verteilung auf die einzelnen Betriebsgrößen, hatten 1997 in Kleinbetrieben mit weniger als 50 Beschäftigten rund 57% aller Auszubildenden ihren Vertrag, obwohl dort nur 42% aller sozialversicherungspflichtig Beschäftigten insgesamt tätig sind. In größeren Betrieben werden weniger als 27% aller Azubis ausgebildet, wengleich diese Betriebsgrößen rund 36% aller Beschäftigten insgesamt stellen. D.h. die Ausbildungsintensität kleinerer Betriebe ist wesentlich höher als die von Großbetrieben. Dies wird noch deutlicher, wenn für jede Betriebsgröße der Azubi-Anteil an allen Beschäftigten ermittelt wird. Abgesehen von denjenigen Betrieben, die nur einen Sozialversicherten beschäftigen, nimmt die Ausbildungsintensität deutlich mit der Betriebsgröße ab.

Differenzen bestehen zwischen den einzelnen Branchen: In der Energiewirtschaft sowie im Verarbeitenden Gewerbe entfällt ein überdurchschnittlicher bzw. vergleichsweise höherer Anteil an Azubis innerhalb der Branche auf die Großbetriebe. Dies steht im Zusammenhang mit der branchenspezifischen Betriebsgrößenstruktur generell. Im beschäftigungsmäßig stark von Mittel- und Großbetrieben dominierten Verarbeitenden Gewerbe werden lediglich (zusammengenommen) 38%

aller Azubis von Kleinbetrieben (unter 50 Beschäftigte) ausgebildet. Im Vergleich dazu liegt im Baugewerbe das Gewicht in der Ausbildung eher bei den Kleinbetrieben. Die deutlich größten Anteile an Auszubildenden vereinigen die Kleinbetriebe in den „sonstigen Dienstleistungen“ auf sich. Berufliche Ausbildung ist hier vor allem eine Aufgabe kleinerer Büros und Praxen. Etwa ein Fünftel aller Azubis in Baden-Württemberg insgesamt erlernen ihren Beruf in einem dieser kleinen Dienstleistungsbetriebe. Das Gewicht der Zahl an Azubis in den Kleinbetrieben der „sonstigen Dienstleistungen“ wird auch aus der Struktur der Verteilung zwischen den Branchen deutlich. Unter Berücksichtigung des Beschäftigungsbeitrags einzelner Branchen und Betriebsgrößen ist zudem festzuhalten, dass in den Kleinbetrieben mit zwischen 2 und 9 Beschäftigten auch die höchste Ausbildungsintensität, insbesondere bei den „sonstigen Dienstleistungen“ aber auch in der Landwirtschaft und im Baugewerbe, vorherrscht.

Von großer Bedeutung erscheint in diesem Zusammenhang auch die Frage, in welcher Form das Duale System der Berufsausbildung auf den Wunsch und die Fähigkeit des Sich-Selbständig-Machens Einfluss nimmt. Nach einer ifm-Studie erhöht die Ausbildung in einem Kleinbetrieb in signifikantem Maße die Wahrscheinlichkeit einer Entscheidung zur beruflichen Selbstständigkeit: Denn je größer der Ausbildungsbetrieb desto größer ist auch die Distanz zur betrieblichen Führungsebene und desto geringer ist auch das Wissen um die Möglichkeiten und Mechanismen selbstständiger Erwerbsarbeit. Dagegen ermöglicht die tägliche Praxis und involvierte Form der Beobachtung des betrieblichen Geschehens in einem Kleinbetrieb eine Form „partizipativen Lernens“ durch welche das Selbstvertrauen in die eigenen Fähigkeiten kontinuierlich gestärkt wird. Kleinbetriebe integrieren die Auszubildenden in ihr Sozialgefüge und vermitteln wichtige Schlüsselqualifikationen, wie Kommunikationsfähigkeit und Selbstständigkeit. Durch die Kenntnis der betrieblichen Abläufe und die Einschätzung der Vorteile sowie auch Risiken einer selbstständigen Tätigkeit sinken gleichzeitig die Hürden zur Imitation. Im Imitationseffekt, sprich in der Nachahmung beobachteter Rollenmodelle, liegt für viele Ausgebildete sicherlich einer der wesentlichen Gründe für die Entscheidung ein eigenes Unternehmen zu gründen.

Von Interesse ist ferner, in welchem Umfang die in der Lehre erworbenen Kenntnisse für die jeweils aktuelle Tätigkeit verwertbar sind. Eine weitere ifm-Studie zeigt, dass die Verwertbarkeit der Berufsausbildung tendenziell mit zunehmender Betriebsgröße sinkt; zumindest wenn nicht die Größe des Ausbildungsbetriebs zugrunde liegt, sondern des Betriebs, in welchem der Befragte gegenwärtig tätig ist. Während in Kleinstbetrieben rund zwei Drittel der Mitarbeiter „viel“ oder „sehr viel“ ihres Lehrwissens auch noch gegenwärtig verwerten können, ist dies in Großbetrieben bei weit weniger als der Hälfte der Fall. Aber auch bei einer im Vergleich zu größeren Betrieben höheren Verwertbarkeit der Ausbildung muss gesehen werden, dass das Humankapital der kleinbetrieblich Beschäftigten durch den wirtschaftlichen und technologischen Wandel ebenfalls eine beständige Entwertung erfährt.

Dieses Problem kann nur durch eine konsequente Weiterbildung der Beschäftigten angegangen werden. Während sich große Unternehmen innerbetriebliche Weiterbildungskurse leisten oder sich in außerbetriebliche Seminare einkaufen können, stoßen kleinere Unternehmen ganz offensichtlich auf erhebliche Probleme bei der kontinuierlichen Fortentwicklung des Wissenspotenzials der Beschäftigten. Einschlägige Untersuchungen zeigen: Je größer die Unternehmen sind, desto höher ist die Weiterbildungsquote der darin Beschäftigten. Zwar wird der seit den 70er Jahren zu beobachtende Zuwachs an Weiterbildungsaktivitäten in allen Betriebsgrößen evident, allerdings haben diese Anstrengungen in mittleren und größeren Betrieben stärker zugenommen. Das Ausmaß dieses Gefälles zwischen Groß und Klein ist in starkem Maße auch davon abhängig, welcher Weiterbildungsbegriff und welches Intensitätsmaß zugrunde gelegt wird. Kleinbetriebe betreiben Weiterbildung weitaus seltener in seminarmäßiger Form, sondern werten meist auch „Lernen am Arbeitsplatz“ sowie „selbstgesteuertes Lernen“ bzw. „Learning by doing“ als Weiterbildung.

Viele Untersuchungen weisen aber gleichzeitig auch darauf hin, dass der Bedarf an Weiterbildung in kleineren Betrieben nicht unbedingt geringer als in größeren ist. Sie haben möglicherweise einen anderen Bedarf mit anderen Weiterbildungsthemen. In Kleinbetrieben wird eine hohe Diskrepanz zwischen Weiter-

bildungsbedarf und dessen Erfüllung ersichtlich. Denn kleinere Betriebe sind nicht nur bei der Rekrutierung von qualifiziertem Personal sondern insbesondere auch bei der Teilnahme an Weiterbildungsmaßnahmen mit erheblichen organisatorischen Schwierigkeiten konfrontiert. Ein wesentlicher Grund für die geringe Partizipation an Weiterbildung wird darin gesehen, dass kleinere Unternehmen auf Grund enger Finanz- und Personalspielräume enorme Probleme haben, Mitarbeiter für solche Maßnahmen freizustellen. Aber insbesondere auf der Leitungsebene macht sich ein Delegationsproblem bemerkbar, wenn der Chef unabkömmlich ist.

Bedeutung der Qualifikation und Herausforderungen für das Handwerk (Kucera, Seminar für Handwerkswesen, Uni Göttingen)

Handwerksunternehmen müssen in Zukunft verstärkt Produktinnovationen forcieren, wenn sie ihre Wettbewerbsfähigkeit ausbauen und damit gleichzeitig einen wesentlichen Beitrag zu Wachstum und Beschäftigung in der Gesamtwirtschaft leisten wollen. Dieser Prozess erfordere in wachsendem Maße hochwertiges Humankapital. Die hohe Arbeitsintensität und der Humankapitalbedarf des Handwerks begrenze aus verschiedenen Gründen die Innovationsfähigkeit des Handwerks. Auch im Facharbeiternachwuchs könne es in den kommenden Jahren zu Engpässen quantitativer Art kommen. Das eigentliche Nachwuchsproblem liegt hier allerdings im qualitativen Bereich. Da die Anforderungen an das Humankapital im Handwerk durch das Beschreiten eines neuen technologischen Korridors in Zukunft weiter steigen, müsste sich auch die Qualifikation der Lehrstellenbewerber verbessern. Dies sei bisher nicht der Fall. Obwohl sich der Anteil der Abiturienten an den Schulabgängern in den letzten Jahrzehnten vervielfacht habe, sei er bei den Lehrlingen praktisch gleichgeblieben. Dies hänge mit der geringeren Attraktivität zusammen, die eine berufliche Karriere im Handwerk auf junge Menschen ausübe. In dem Zusammenhang sei auch der geringe Anteil an Frauen in vielen Handwerkszweigen und -berufen ein Indiz dafür ist, dass potentielles Humankapital im Handwerk zu wenig genutzt werde.

1.2. Branchenspezifische Darstellungen

1.2.1. Handwerk

Die Qualifikation des Personals in Handwerksbetrieben wird insgesamt als hoch eingestuft. Zu unterscheiden ist allerdings – nach Angaben der HWK Reutlingen – zwischen Handwerksbetrieben (mit Meisterprüfung als Voraussetzung) und handwerksähnlichen Betrieben (ohne Qualifikationsnachweis):

In Handwerksbetrieben sei die fachliche Qualifikation des Unternehmers hoch, grundlegende kaufmännische/betriebswirtschaftliche Kenntnisse seien durch die Meisterprüfung vorhanden. In Kleinbetrieben sei die fachliche Qualifikation auch bei den Mitarbeitern gegeben (abgeschlossene Berufsausbildung). Nach Angaben des FV SHK besitzen 84% der Inhaber einen Meistertitel, 8% sind Fachingenieure. Bei zunehmender Betriebsgröße nehme der Anteil der Meister ab und der der Ingenieure zu. Erst bei größeren Unternehmen sinke auf Grund der dann zunehmenden Beschäftigung nicht fachlich ausgebildeter Gesellen das durchschnittliche Qualifikationsniveau etwas ab. Dies werde durch die innerbetriebliche Arbeitsteilung aber ausgeglichen. Die darauf aufbauende Weiterbildung von Inhabern und Mitarbeitern werde in einzelnen Betrieben unterschiedlich wahrgenommen.

In handwerksähnlichen Betrieben sei das fachliche und kaufmännische Qualifikationsniveau niedriger (keine Ausbildung erforderlich). In diesen Bereichen werde Selbständigkeit häufig als ein Ausweg aus der Arbeitslosigkeit betrachtet und ohne oder mit geringen fachlichen/kaufmännischen Kenntnissen ein Betrieb gegründet.

1.2.2. Bäckerhandwerk (Bäckerinnungsverband):

Das Bäckerhandwerk benötigt im Vergleich zu anderen Handwerksbetrieben sehr viele Fachkräfte und Mitarbeiter. In der Produktion habe sich in kleineren Betrieben erhöht – bedingt durch entsprechende Handarbeit und weniger Maschineneinsatz – der Bedarf an Fachkräften. Im Verkauf sind bedingt durch die neuen Ladenöffnungszeiten (Früh-, Abend- und Sonntagsverkauf) mehr Fachkräfte, ungelernete Mitarbeiter und ggfs. Aushilfen erforderlich.

Die Qualifikation der Mitarbeiter in Bäckereibetrieben sei als sehr hoch einzuschätzen. Dies liege an der gültigen Handwerksordnung und dem hieraus resultierenden Erfordernis der Meisterprüfung. Dieser große Befähigungsnachweis müsse deshalb auch zukünftig erhalten bleiben, um die fachliche Qualifikation des Führungspersonals zu sichern.

Festzustellen sei, dass der Anteil an ungelernten Mitarbeitern in Großbetrieben weitaus höher liege oder zunehme. Dies liege am Einsatz von großen Bäckereimaschinen, die nicht von Fachkräften bedient werden müssten. Ebenso seien im Filialverkauf zahlreiche von den Betrieben geschulte ungelernte Mitarbeiter beschäftigt, da hier nicht genügend Fachkräfte zur Verfügung stünden, die allerdings auch bedingt durch den hohen Tariflohn nicht bezahlt werden könnten.

1.2.3. Landwirtschaft (LEL)

Die Bildungssituation sei geprägt durch einen starken Rückgang der Ausbildungsverhältnisse in den 80er Jahren. Die Entwicklung zwischen 1990 und 1998 zeige insgesamt eine Konsolidierung bei leicht sinkender Tendenz. Nach wie vor weiter abnehmend seien die Ausbildungsverhältnisse im Ausbildungsberuf Landwirt und ländliche Hauswirtschaft.

Die Anforderungen an die landwirtschaftlichen Unternehmer steigen. Die geforderten Qualifikationen in der Meisterprüfung würden durch die Fachschulen für Landwirtschaft angeboten. 1997/98 sei ein neues Unterrichtsmodell eingeführt, das über drei Winterhalbjahre und zwei dazwischenliegende fachpraktische Sommerhalbjahre verteilt sei. Dieses Fachschulmodell mit einer stärkeren Verzahnung von Fachschule und Meisterprüfung wird an allen 12 Standorten in der Fachrichtung Landbau und an einem Standort in der Fachrichtung Hauswirtschaft erprobt.

Ausbildungsberuf	Ausbildungsverhältnisse		Abschlüsse	
	1990	1998	1990	1998
Landwirt (einschl. 1. Jahr Vollzeit Berufsschule)	1101	782	664	362
Winzer	138	136	95	69
Tierwirt	22	20	12	8
Fischwirt	13	9	9	5
Gärtner	2181	2043	1073	642
Forstwirt	446	455	269	163
Molkereifachmann	60	59	21	19
Milchw. Laborant	60	45	17	14
Pferdewirt	183	180	68	68
Ländl. Hauswirtschaft	249	133	210	119
Landw. Fachwerker	8	17	3	5
Gartenbaufachwerker	360	435	111	120
Sonstige	1	2	1	–
Summe	4822	4316	2553	1594
Veränderung	– 10,5 %		– 37,6 %	

Quelle: MLR

Die Fachschulen für Landwirtschaft würden derzeit von 356 Schülern (324 in der Fachrichtung Landbau, 32 in der Fachrichtung Hauswirtschaft) an 12 Standorten besucht.

74 % der Fachschüler im Bereich Landbau strebten die Meisterprüfung an, 53 % im Bereich Hauswirtschaft. Dies könne überwiegend gleichgesetzt werden mit der Absicht, einen landwirtschaftlichen Betrieb zu übernehmen und zu führen.

Ergänzend zu diesem Ausbildungsangebot stehe dem landwirtschaftlichen Unternehmer ein differenziertes, räumlich flächendeckendes Fort- und Weiterbildungsangebot im Rahmen der berufsbezogenen Erwachsenenbildung zur Verfügung. Dieses werde überwiegend von der staatlichen Landwirtschaftsverwaltung angeboten, aber auch von freien Trägern. Es dient der Vermittlung aktueller Fachkenntnisse, Fertigkeiten und Fähigkeiten in vielfältigen Formen, wie Seminare, Fachtagungen, Fachreferate, Lehrgängen, Workshops u. a.

Ausbildungsberuf	Meisterprüfungen	
	1990	1998
Landwirt	246	115
Winzer	54	27
Tierwirt	(7)	(7)
Gärtner	262	157
Forstwirt	24	25
Molkereifachmann	14	7
Pferdewirt	27	26
Ländl. Hauswirtschaft	67	25
Sonstige	–	–
Summe	694	382
Veränderung	– 45 %	

Dem landwirtschaftlichen Unternehmer sei allein schon durch die Einflüsse des technischen Fortschritts bewusst, dass nur ein lebenslanges Lernen ihm die Umsetzung neuer Erkenntnisse in die praktische Arbeit ermögliche.

Verband der Agrargewerblichen Wirtschaft (VdAW)

Nach wie vor wird das duale System Ausbildungssystem als die optimale Grundlage für eine qualifizierte Ausbildung angesehen. Die sehr gute Berufsausbildung im Blockunterricht an Zentralschulen (z. B. in der Landtechnik) habe sich bestens bewährt, sei jedoch mit hohen Unterbringungskosten behaftet. Diese Zusatzkosten sollten vom Land stärker ausgeglichen werden.

Ausgebildete Fachkräfte würden oft von industriellen Großbetrieben abgeworben. Gute fachliche Qualifikation des Unternehmers seien vorhanden, Unternehmerqualitäten seien dagegen oft zweitrangig. Verstärkte Förderung von „Managementwissen“ im Mittelstand sei notwendig. Aus- und Weiterbildung scheiterte oft am Zeitproblem. Ein geeignetes Aus- und Weiterbildungsangebot (Verknüpfung von Theorie und Praxis) stehe nicht in ausreichendem Maße zur Verfügung.

Ökolandbau (FH Nürtingen, Prof. Ehlers)

Da die Anforderungen an die Betriebsführung immer höher werden sowohl im Produktionsbereich als auch im Managementbereich, steigen auch die Anforderungen an die Aus- und Fortbildung. Dieses gilt für den Ökologischen Landbau im Besonderen noch im Bereich der Sozialberufe, da eine Reihe Betriebe Werkstätten zur Verfügung stellen für aus der Gesellschaft gefallene Gruppen wie Drogen- und Alkoholabhängige, Langzeitarbeitslose, Behinderte und Menschen mit psychischen Schwierigkeiten. Erforderlich sind praxisorientierte Ausbildungen mit hohem theoretischem Niveau wie sie durch die Qualifikation zum Dipl. Ing. (FH) gewährleistet sind. Für den Ökologischen Anbau sei dafür ein Spezialangebot, welches auf die besonderen Bedingungen insbesondere in der Produktion eingehe noch erforderlich. (Dieses gebe es bisher nur im Bundesland Hessen).

Landfrauenverband:

Mit Qualifizierungsmaßnahmen und Modellprojekten wie dem „LandfrauenService“ versucht der Landfrauenverband, Frauen im ländlichen Raum Einkommensalternativen und Erwerbskombinationen zu erschließen und damit die wirtschaftliche Situation landwirtschaftlicher Familien nachhaltig zu verbessern und zu sichern. Empfohlen wurde daher eine Absicherung der Projektförderung. (Zur Qualifizierung von Frauen im ländlichen Raum vgl. die gleichnamige Stellungnahme des MLR.)

1.2.4. Garten- und Landschaftsbau (GaLaBau)

Im Garten- und Landschaftsbau sei in den vergangenen Jahren sehr viel im Bereich „Nachwuchswerbung“ unternommen worden. Die Ausbildungsbereitschaft der Garten- und Landschaftsbaubetriebe sei sehr hoch. Ziel sei es nach wie vor, neue Ausbildungsbetriebe zu gewinnen, um so den bestehenden Fachkräftemangel im Garten- und Landschaftsbau zu beheben. Derzeit würden 1000 junge Menschen in BW zum Landschaftsgärtner ausgebildet.

Der Befähigungsschutz des Handwerks fehle. Daraus resultierten Defizite in der fachlichen und unternehmerischen Qualifikation.

Die fachlichen, kaufmännischen und persönlichen Anforderungen an Unternehmer würden immer größer. Die fortschreitende Spezialisierung im Garten- und Landschaftsbau erfordere eine noch intensivere Aus- und Weiterbildung. Fördermaßnahmen im Bildungsbereich für die nachfolgende Unternehmergegeneration und deren Mitarbeiter seien deshalb unverzichtbar.

1.2.5. Möbeleinzelhandel

Der Nachwuchs im Möbelhandel sehe sich – angesichts eher negativer Zukunftsaussichten, gesunkener Renditen, weitgehendem Verzicht auf Freizeit und Lebensqualität – vor der Frage, ob er die Nachfolge antreten solle oder nicht.

Der Mangel an qualifiziertem Fachpersonal in allen Größenordnungen des Möbelhandels berge ganz besonders aber bei den Klein- und Mittelunternehmen – trotz stattlicher Arbeitslosenzahlen – erhebliche Probleme.

Die mangelnde Leistungsbereitschaft mancher Jugendlicher stünde einer Verbesserung der Ausbildungsbereitschaft im Wege.

2. Aktuelle und künftige Anforderungsprofile – Defizite/Diskrepanzen – Anforderungen an Aus- und Weiterbildung sowie Personalentwicklung

2.1. Stellungnahmen und Empfehlungen der Verbände

2.1.1. DIHT: Empfehlungen im Rahmen der Bielefelder Erklärung (10 Punkte-Programm zum Jahr des Mittelstandes):

Die höchste Ausbildungsleistung, absolut und gemessen an der jeweiligen Zahl der Beschäftigten, werde in kleinen und mittleren Betrieben erbracht, insbesondere in Betrieben mit weniger als 20 Beschäftigten. Dies gelte für alle Branchen und Regionen. Nur durch die Gewinnung von zusätzlichen Ausbildungsbetrieben des Mittelstandes habe die in den letzten Jahren verstärkte Nachfrage nach Lehrstellen befriedigt werden können.

Im Neuordnungsverfahren von Ausbildungsinhalten müssten weiterhin die berechtigten Interessen des Mittelstandes eingebracht werden. Ausbildungsinhalte müssten so bemessen sein, dass die Ausbildung auch in kleineren Unternehmen ohne Hilfe von außen erfolgen könne. Die Aktion Neue Berufe sei zu Gunsten der Wachstumsbranchen, insbesondere des Dienstleistungssektors, konsequent fortzusetzen.

2.1.2. Baden-Württembergischer Industrie- u. Handelskammertag (BWIHT)

Die berufliche Qualifikation der Mitarbeiter in den Unternehmen sei eine entscheidende Größe, wenn es um die Erhaltung oder Wiedererlangung der Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen im nationalen und vor allem im internationalen Wettbewerb gehe. Neben der fachlichen Qualifikation, die selbstverständlich nach wie vor einen hohen Stellenwert habe, gewinne die persönliche Qualifikation der Mitarbeiter zunehmend an Bedeutung.

Der Stellenwert der beruflichen Qualifikation werde zukünftig aus drei Gründen an Bedeutung zunehmen: Zum einen werde sich der nationale und – vor allem – der internationale Wettbewerb, in dem die Unternehmen des Landes sich behaupten müssten, weiter verschärfen. Zum anderen werde das Tempo der Veränderungen auf den Märkten, bedingt durch die mit technologischen Erfordernissen verbundenen betrieblichen Veränderungsprozesse, zunehmen. Alle Unternehmensbereiche werden sich diesem Prozess unterziehen müssen. Stichworte seien: Globalisierung, Kundennähe und time to market. Dabei werden sich traditionelle Hierarchien und Entscheidungsstrukturen in den Unternehmen permanent verändern und an die beschriebene Entwicklung anpassen müssen.

Dies alles bedeute hohe Anforderungen an die Flexibilität sowohl der Mitarbeiter in den Unternehmen als auch an die Anbieter von beruflichen Qualifizierungsangeboten.

Daraus könnten drei Folgerungen abgeleitet werden:

- Aktivierung und Förderung privaten Engagements: Staatliche Weiterbildungspolitik müsse die Eigeninitiative der Weiterbildungsinteressenten fördern.
- Staatliche Weiterbildungspolitik müsse die Anbieter politisch fördern, die marktnah operieren und die einschlägig erfahren und qualifiziert sind und nachfragegerechte, qualitativ hochstehende Weiterbildungsangebote offerieren können.
- Staatliche Weiterbildungspolitik müsse die Konzentration der Kräfte der jeweiligen Weiterbildungsanbieter auf ihr Kerngeschäft zum Ziel haben.

2.1.3. Verband Deutscher Maschinen und Anlagenbau (VDMA)

Aus- und Weiterbildung sei eine Existenzfrage für die mittelständische Industrie. Dies betreffe die Aus- und Weiterbildung aller Ebenen. Im gewerblich-technischen Bereich könne der Maschinenbau seit mehreren Jahren nicht alle Ausbildungsplätze besetzen. Hierfür gebe es vielschichtige Gründe (Branchen-Image, Qualität der Berufsberatung, Konjunkturzyklen). Es sei noch nicht im notwendigen Maße kommuniziert worden, welche Chancen eine gewerblich-technische Ausbildung in der High-tech-Branche Maschinenbau eröffne und welche Voraussetzungen der Maschinenbau auch heute verlangen müsse. Trotz nachlassender Qualität der Haupt- und Realabschlüsse hätten die Maschinenbaubetriebe in den letzten Jahren ihre Ausbildungsanstrengungen verstärkt. 81,5% der Betriebe bildeten aus.

Zu einer Schicksalsfrage könne in den nächsten Jahren der Ingenieurmangel werden. 59% der baden-württembergischen Maschinenbaubetriebe rechnen bis zum Jahr 2002 mit einer Zunahme des Ingenieurbedarfs, nur 2% mit einer Abnahme. Der deutsche Maschinenbau benötige jedes Jahr 6 bis 7000 neue Ingenieure, davon ca. 2500 in Baden-Württemberg. Die Zahl der Absolventen eines Maschinenbaustudiums sinke aber in den nächsten Jahren noch weiter und werde mit 12000 Absolventen im Jahr 2001 den Tiefpunkt erreichen.

Die Maschinenbaubetriebe hätten die Bedeutung der ständigen Weiterqualifizierung erkannt und setzen diese um. Lebenslanges Lernen gelte als Voraussetzung für unternehmerischen Erfolg. Betriebe mit einer lernenden Organisation erzielten eine überdurchschnittliche Umsatzrendite und ein überdurchschnittliches Umsatzwachstum. Nachholbedarf gebe es noch bei Kooperationen im Bildungsbereich. Wenn mehrere Unternehmen bei der Weiterqualifizierung der Mitarbeiter zusammenarbeiteten, ließen sich Kosten reduzieren und Synergien erzielen. Vor diesem Hintergrund sind IG Metall und VDMA ein neues Projekt „Weiterqualifizierung von Servicetechnikern (IHK)“ angegangen.

Auch Manager und Eigentümer müssten sich ständig weiterqualifizieren. Hierzu gibt es vielfältige Angebote, leider auch sehr viel unseriöse. Hier könnten die Verbände dabei mithelfen, mehr Transparenz in dem Weiterbildungsdickicht zu schaffen.

Nachholbedarf gebe es noch bei der Internationalisierung von Ausbildungs- und Weiterbildungsaktivitäten. Die Ansätze bei den Hochschulen und Fachhochschulen müssten in den nächsten Jahren dringend verstärkt werden und um internationale Ausbildungsstätten ergänzt werden.

2.1.4. Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI)

Ein Hauptproblem liege in fehlenden Software- und IT-Fachleuten bei der Fachkräfterekrutierung. In diesem Bereich werde ein Workshop des BDI und des BDA durchgeführt. Der LVI habe eine Kampagne für die Qualifizierung von Ingenieuren ins Leben gerufen. Es werde außerdem über eine Weiterbildungsinitiative „Lebenslanges Lernen“ an Fachhochschulen nachgedacht, da bereits in der Grundausbildung mit Weiterbildung begonnen werden müsse. Im Grundsatz werde in Bezug auf die aktuelle Diskussion zum Thema Greencard eine Notwendigkeit zur Rekrutierung ausländischer Fachkräfte gesehen, da ansonsten mit Verlagerungen zu rechnen sei.

2.2. Branchen- und personengruppenspezifische Anforderungen

2.2.1. Handwerk

Ohne laufende fachliche und betriebswirtschaftliche Weiterbildung werde es immer schwieriger sich auf ständig und schnell ändernden Märkten zu behaupten.

Die Berufsqualifikation im Handwerk ist – sowohl auf Gesellen-, als auch auf Meisterseite – schwerpunktmäßig fachlich technisch orientiert.

Für den unternehmerischen Erfolg werden aber zunehmend Qualifikationen im Bereich kaufmännisches und organisatorisches Management sowie Personalführung immer wichtiger. Zunehmende Bedeutung gewinnt auch die in den üblichen Ausbildungsgängen nicht berücksichtigte Gestaltungskompetenz für die Qualität der handwerklichen Produkte und Dienstleistungen.

Im Bereich der organisatorischen Kompetenz sind vor allen Dingen solche gefragt, die für die immer mehr Platz ergreifenden betriebsübergreifenden Kooperationen erforderlich sind. Insbesondere hier müssten – nach Auffassung des BWHT – rasch und nachhaltig Instrumente zur Qualifizierung entwickelt werden.

Die größten Defizite bestünden in den Bereichen kaufmännische/betriebswirtschaftliche Unternehmensführung, -steuerung, -organisation und Mitarbeiterführung und Gestaltung. Qualifizierungsbedarf bestehe auch in Marketing, QM und Informationstechnologien.

Kritik gab es allerdings auch bei der Meisterausbildung: Am Inhalt der Ausbildung ändere sich zu wenig. Sie sei zu techniklastig. Betriebswirtschaftliche und rechtliche Qualifikationen sowie kommunikative Fähigkeiten müssten verstärkt werden (Wolfensberger, HWK Konstanz).

Der große Befähigungsnachweis müsse trotz neuer EU-Anforderungen beibehalten werden. Die Handhabung der Gesellen- und Meisterprüfung habe sich bewährt und viele Nachbarländer hätten gerne ein ähnliches System. Die Ausbildung zum Meister und zum Betriebswirt des Handwerks sollte ebenfalls weiter gefördert und in den wichtigen betriebswirtschaftlichen Teilen (kaufmännischen Bereich, im Marketing sowie im Organisationsmanagement (Bäckerinnungsverband) noch verbessert werden.

2.2.2. Unternehmerfrauen:

Wegen der zunehmenden Bedeutung der Bereiche Betriebswirtschaft und Management für den Unternehmenserfolg stellten sich hier insbesondere Weiterbildungsnotwendigkeiten für die in diesen Sektoren tätigen mitarbeitenden Unternehmerfrauen. Dabei sei zu berücksichtigen, dass deren berufliche Erstausbildung in der Regel sehr heterogen sei.

Die Unternehmerfrauen im Handwerk empfehlen, die Zuschussförderung für die Weiterbildung im Rahmen der Arbeitskreise Unternehmerfrauen wiederaufzunehmen. Darüberhinaus wird vorgeschlagen, ein Berufsbild und ein länderübergreifendes, modulares Weiterbildungsangebot mit Zertifikat und Befähigungsnachweis zu entwickeln.

2.2.3. Landesinnungsverband Elektrotechnische Handwerke

Auf Grund des hohen Innovationspotenzials elektrotechnischer Produkte und den sehr kurzen Produktzyklen und – daraus resultierende Notwendigkeit zur Erneuerung des produktspezifischen „Know-hows“ (in den Bereichen Bus-Technik, Informations- und Kommunikationstechnik usw. beträgt die „Halbwertszeit des Wissens“ max. ca. 2 Jahre; im klassischen Bereich der Elektrotechnik reicht sie ungefähr bis zu max. 8 Jahren) ergebe sich ein enormes Problemfeld für Kleinunternehmen. Zum einen sei die produktive Mitarbeit im Unternehmen zwingend erforderlich, zum anderen der Weiterbildungsbedarf und damit die Notwendigkeit, Schulungsmaßnahmen zu besuchen, sehr groß.

Nicht zu vernachlässigen sei die Flut von neuen Gesetzen, Verordnungen, auch von Vorschriften, die vor allem im Zusammenhang mit der Harmonisierung der technischen Normen auf EU-Ebene ab 1994 verstärkt auf die Unternehmen zugekommen und bis heute noch nicht abgeschlossen sind.

2.2.4. Fachverband Bau:

Eine Erweiterung der Ausbildungsinhalte im Hinblick auf betriebswirtschaftliche Kenntnisse sei sowohl in der Meisterausbildung als auch im Ingenieurstudium anzustreben. Nach den Erfahrungen des Fachverbands Bau werden Kenntnisse der Kalkulation, der Bedeutung der Arbeitsvorbereitung sowie der rechtlichen Grundlagen nur unzureichend in den Ausbildungsgängen vermittelt. So betrage der Anteil der Stunden, die im Vollzeitunterricht für die Meisterprüfung für das Beton- und Stahlbetonbauer-Handwerk im Fach Kalkulation und Abrechnung (unter Verwendung der EDV) unterrichtet würde nur 100 Stunden bei insgesamt 1000 Unterrichtsstunden. Der Anteil „Verdingungswesen und Baurecht“ betrage 80 Stunden. Der Studienplan für Fachhochschüler sehe für Betriebswirtschaft und Vertragsfragen im 8. Semester jeweils 2 Wochenstunden vor, lediglich bei der Fachrichtung Baubetrieb seien jeweils im 7. und 8. Semester jeweils 2 Wochenstunden vorgesehen. Immerhin bestehe aber für angehende Fachhochschüler die Möglichkeit, Baubetriebswirtschaft zu studieren und damit sich die notwendigen Kenntnisse im Baubetrieb und in der Betriebswirtschaft vermitteln zu lassen.

3. Konzepte zur Personalentwicklung (itb, Herr Hantsch)

3.1. Handwerk

Für viele mittelständische Unternehmen sei nicht nur das Gewinnen, sondern insbesondere das Halten von Fachkräften ein Problem, insbesondere im Umfeld großindustrieller Nachfrager nach qualifizierten Fachkräften. Es gelte daher, die Attraktivität der Arbeitsplätze im Handwerk zu erhöhen und dies gleichzeitig in der Öffentlichkeit bewusst zu machen.

Durch die veränderten Wertorientierungen der Mitarbeiter werden künftig v. a. solche Berufe an Attraktivität gewinnen, die verstärkt Teamarbeit erlaubten, selbständiges, abwechslungsreiches Arbeiten ermöglichen und in denen Kreativität gefragt sei. Diese Anforderungen erfülle das Handwerk – vorausgesetzt, den Mitarbeitern werden diese Möglichkeiten eingeräumt.

Dies erfordere im Handwerk eine weitere Verbesserung der Aus- und Weiterbildungsangebote und die qualitative und organisatorische Verbesserung des Ausbildungswesens. Eine Bewusstseinsänderung für Investitionen in Humankapital in Verbindung mit einer landesweiten Weiterbildungsinitiative sei wünschenswert. Hier könnte das Land mit den Bildungseinrichtungen des Handwerks und des Mittelstandes eine zusätzliche Initiative ergreifen.

Noch sähen Betriebsinhaber Investitionen in das „Human-Kapital“ oftmals als nicht lohnend an. Speziell für den weiten Bereich der „Personalentwicklung“ sollten daher Schulungskonzepte zentral für die mittelständische Wirtschaft entwickelt werden, zur Sicherung der Chancen dieses Wirtschaftsbereiches.

3.1.1. Ingenieure im Handwerk

Das Handwerk brauche insbesondere auch Ingenieure als innovative Unternehmer zur Versorgung der Bevölkerung und zur Schaffung von Arbeitsplätzen. Für Hochschulabsolventen erleichtere die „Verordnung über die Anerkennung von Prüfungen bei der Eintragung in die Handwerksrolle und bei der Ablegung der Meisterprüfung“ den Start in die Selbständigkeit im Handwerk. Neben der Diplomprüfung in bestimmten Studiengängen genüge eine Gesellenprüfung oder eine dreijährige praktische Tätigkeit in dem zu betreibenden Handwerk. Dennoch streben nur 14 % der Hochschulabsolventen eine selbständige Tätigkeit an.

Die Hochschulen begännen erst zaghaf, neben fachlichem Wissen auch das Rüstzeug für die unternehmerische Selbständigkeit durch die Einrichtung von „Existenzgründungs-Lehrstühlen“ zu vermitteln. Bei der Einrichtung von Hochschullehrstühlen zur Existenzgründung müsse auf jeden Fall auf einen hohen Grad an Praxisrelevanz und nicht auf die Vermittlung zusätzlicher Theorie geachtet werden.

Für die Befähigung zum Unternehmer brauche der Hochschulabsolvent neben Verhandlungsgeschick und Kommunikationsfähigkeit kreative Ideen, er müsse anpassungsfähig und belastbar sein und offen gegenüber zusätzlichen Weiterbildungsmöglichkeiten. Sein an der Hochschule erworbenes Wissen müsse durch betriebswirtschaftliche und technische Kenntnisse erweitert werden.

Ein zusätzlicher Handlungsbedarf böte sich für eine Imagekampagne „Ingenieure für's Handwerk“ an, begleitet von der Einrichtung entsprechender Informationskapazitäten bei den Hochschulen, in denen sichergestellt werden müsse, dass auch die Chancen einer Selbstständigkeit im Handwerk ihren gebührenden Stellenwert hätten – etwa durch Lehraufträge von Mitarbeitern aus den Organisationen des Handwerks.

3.1.2. Zusatzangebote zur Verbesserung der unternehmerischen Qualifikation

Um die Handwerksbetriebe mit ihren Arbeitsplätzen in Baden-Württemberg in ihrer Existenz zu sichern, seien gezielte Zusatzangebote zur unternehmerischen Qualifikation erforderlich, die durch das Land mit angestoßen werden sollten:

Das Weiterbildungsangebot für Unternehmer, mitarbeitende Unternehmerfrauen und Führungskräfte zum Betriebswirt des Handwerks werde bei allen Handwerkskammern des Landes mit Erfolg angeboten und bedürfe im Grunde bei der gegenwärtig praktizierten Form der Wissensvermittlung durch Dozenten an Hand von Print-Lehrgangunterlagen keiner weiteren Unterstützung.

Um allerdings in wesentlich größerer Breite Handwerksmeister, mitarbeitende Unternehmerfrauen und Führungskräfte – insbesondere mit weiteren Anfahrtswegen aus dem ländlichen Raum zu den Bildungszentren des Handwerks oder zum Sitz der jeweiligen Kammer – mit den Erfordernissen zeitgemäßer Unternehmensführung vertraut zu machen, liege die Empfehlung nahe, wesentliche Teile des Weiterbildungsangebotes zum „Betriebswirt des Handwerks“ über Internet als Telelearning-Angebot zeit- und ortsunabhängig zur Verfügung zu stellen, um damit gleichzeitig den notwendigen Präsenzunterricht zu minimieren.

Ein solches zur dezentralen Nutzung erstelltes Angebot könne nur noch zentral an einer Stelle und nicht mehr von einzelnen Dozenten vor Ort erarbeitet werden. Das itb arbeite zur Zeit im Rahmen eines ADAPT-Projektes an der Internet-Präsentation eines bisher viertägigen Präsenzunterrichtes. Zusätzliche Mittel des Landes wären sicher in einer Gemeinschaftsaktion mehrerer Partner gut angelegt, um den bislang 50-tägigen Lehrstoff des Programmes zum Betriebswirt des Handwerks den Interessenten über das Internet zur Verfügung zu stellen.

Zur Zeit qualifizierten sich bei den Handwerkskammern des Landes und einigen Fachverbänden jährlich schätzungsweise rund 500 Teilnehmer (in Deutschland insgesamt rund 3 000) zum Betriebswirt des Handwerks. Ein entsprechendes Internetangebot würde allein in Baden-Württemberg die Zahl der Teilnehmer – insbesondere auch die Zahl der Teilnehmer aus dem Kreis der mitarbeitenden Unternehmerfrauen – durch die Möglichkeit eines zeit- und ortsunabhängigen Lernens vervielfachen.

Die Weiterbildungsangebote einzelner Kammern und Fachverbände zu speziellen Themen (der Unternehmensführung) müssten zentral zusammengefasst angeboten werden, um einem Interessenten auch über die regionalen Grenzen seines Standortes hinaus gezielte Informationen über ihn interessierende Weiterbildungsmöglichkeiten zu geben. Die Bemühungen des Landesgewerbeamtes, im Internet eine Datenbank „fit durch Fortbildung“ aufzubauen, sollten weiter unterstützt – und nicht reduziert – werden. Der alleinige Regionalbezug der Angebote in der im Aufbau befindlichen Datenbank sollte allerdings zugunsten einer überregionalen, themenbezogenen Auswahl unbedingt erweitert werden.

Für die Mitarbeiter des Handwerks nach der Gesellenprüfung fehlten im Land spezielle Weiterbildungsangebote – entweder zur schrittweisen Vorbereitung auf die Meisterprüfung oder aber auch zur Unterstützung ihrer Tätigkeit in den Betrieben. Hier wären entsprechende Initiativen sinnvoll.

3.1.3. Führungskonzepte im Handwerk

Themenbereiche wie Qualitätsmanagement, Umweltschutz oder Sicherheit und Gesundheitsschutz erforderten in Zukunft immer stärkere Aktivitäten der Betriebe zum Aufbau entsprechender integrierter Managementsysteme.

Hier ergebe sich im Land Baden-Württemberg noch erheblicher Entwicklungs- und gleichzeitig auch Schulungsbedarf, damit sich die Betriebe diesen Herausforderungen des Marktes stellen könnten.

3.2. Einzelhandel

Die FH Nürtingen biete mittlerweile für Stadtmarketing ein Ausbildungsfach im Fachbereich Stadtplanung an. Hieran sei der Einzelhandelsverband mit Vorträgen beteiligt. Er führe außerdem Erfahrungsaustausch mit 90 Werbegemeinschaften durch und eine Fortbildung von Wirtschaftsförderern der Kommunen. Außerdem habe der Einzelhandelsverband eine Kooperation mit der CIMA (größte Stadtmarketinggesellschaft in Deutschland), die bisher ihre Zentrale in München habe und demnächst ein Büro in Stuttgart eröffne. Zielsetzung seien Untersuchungen, Konzepterstellung und Rekrutierung von Stadtmanagern. Positivbeispiele seien Aalen, Ravensburg und Balingen, die eine Professionalisierung mit Stadtmanagern betrieben. Finanziert werde dies durch Kostenteilung von Stadt und Wirtschaft. Die Stadtmanager würden gleichzeitig in den Immobilienhandel der Stadt eingebunden.

3.3. Institut für Freie Berufe

Bei allen Freien Berufen lassen sich Anstrengungen zur Ausweitung und Neubestimmung der beruflichen Aufgabenfelder feststellen. Diese seien allerdings nicht ausschließlich Reaktion auf den bereits jetzt spürbaren und sich vielfach noch steigenden Nachwuchsdruck. Es stelle sich für jeden Beruf und für jede Profession die Notwendigkeit zur Anpassung an veränderte Umweltbedingungen und gesellschaftlichen Wandel.

Notwendig sei eine Überprüfung bzw. Reform von Ausbildungsgängen, sowohl hinsichtlich Dauer, Inhalten, Praxisbezug oder auch Zulassungsvoraussetzungen (Beispiel nichtakademische Berufe: Physiotherapeuten/Beispiel akademische Berufe: Ingenieure) sowie die Erschließung neuer und erweiterter Arbeitsfelder.

3.4. Rechtsanwaltskammer

Auch Kleinkanzleien müssen anwaltliche Dienstleistung in hoher Qualität erbringen. Die Spezialisierung des Rechts schreite fort und verpflichte zu ständiger Weiterbildung. Alle Rechtsgebiete könne heute kein Anwalt mehr anbieten, er werde Mandanten in speziellen Fällen an andere sachkundige Kollegen verweisen müssen.

Von Qualitätsstandards und qualitätssichernden Maßnahmen zur Verhinderung eines ungebremsten Zugangs zum Beruf, verspricht sich die Kammer einen Vorteil für den Fortbestand bestehender Kanzleien als auch für die rechtsuchende Bevölkerung, da damit nur wirklich qualifizierte Bewerber in den Beruf kommen würden.

3.5. Steuerberaterkammer

Das entscheidende Instrumentarium für den Erfolg sei die persönlich erbrachte Dienstleistung, deren Qualität durch eine kontinuierliche Qualitätssicherung einschließlich einer laufenden Fortbildung gesichert werden müsse.

Die Bundeskammerversammlung der Bundessteuerberaterkammer habe am 8. und am 9. Juni 1998 daher eine Verlautbarung zur Qualitätssicherung in der Steuerberaterpraxis beschlossen. Zweck dieser Verlautbarung sei es, den Angehörigen des steuerberatenden Berufes Empfehlungen für die Sicherung der Qualität der beruflichen Arbeit zu geben. Sie solle motivieren, die Praxisorganisation und Arbeitsabläufe unter den verschiedenen Aspekten der Qualitätssicherung zu prüfen und zu verbessern. Die stetig zunehmenden Erwartungen der Mandanten des Steuerberaters und die wachsenden Anforderungen führten dazu, dass der Steuerberater der Qualitätssicherung in Zukunft noch höhere Beachtung schenken müsse.

Die Akademisierung des steuerberatenden Berufes schreite weiter voran. Der Anteil der Berufsangehörigen mit akademischer Ausbildung sei von 41,23 % Ende 1990, über 47,63 % Ende 1994, auf nunmehr 54,79 % (31. Dezember 1998) gestiegen.

Auch bei den Mitarbeitern der Berufsangehörigen sei allgemein ein Trend zu qualifizierteren Kräften als in der Vergangenheit zu verzeichnen. Dieser Entwicklung habe die Steuerberaterkammer Stuttgart bereits Mitte der achtziger Jahre Rechnung getragen, indem die Fortbildungsprüfung zum Steuerfachwirt/zur Steuer-

fachwirtin eingerichtet habe. Mit dieser Prüfung auf der Grundlage der Vorschriften des Berufsbildungsgesetzes (§46 BBiG) schließe eine systematische Fortbildung der Steuerfachangestellten ab.

Im Interesse einer fachlich gezielten Berufsausbildung des Steuerberaters sei seitens der Bundessteuerberaterkammer und des Arbeitskreises der Professoren der betriebswirtschaftlichen Steuerlehre eine Fachkommission zur Erarbeitung eines Anforderungsprofils des Steuerberaters eingesetzt worden. Die Fortschreibung des Anforderungsprofils, dessen erste Fassung aus dem Jahr 1985 stamme, wurde 1995 verabschiedet. Das Anforderungsprofil betone neben der rechtlichen die betriebswirtschaftliche, theoretische Grundausbildung.

3.6. Verband der Verlage und Buchhandlungen

Kritisiert wurde insbesondere die Prüfgebühr in Höhe von 350 DM, die als Sonderumlage zu Lasten von Ausbildungsbetrieben gewertet werden könne. Von Herrn Scherer wurde außerdem die schlechte Behandlung von auszubildenden Sortimentsbuchhändlern in den entsprechenden Fachschullehrgängen moniert, da vor Ort kein Schulangebot bestehe und daher in der Regel Kompaktlehrgänge wahrgenommen würden, was zu einer entsprechenden Mehrbelastung der Lehrer bei den Prüfungen führe, die nicht entsprechend honoriert würde. Als weiteres Problem führte er die Ausbildereignungsprüfung an, die von den IHKn bei Ausbildung verlangt würde und daher viele Betriebe von der Ausbildung abhalte.

Die Berufsausbildung werde eingeleitet durch die Berufsberatung der Arbeitsämter, die verpflichtet seien, den Schulabgängern eine qualifizierte Einführung in das Buchhandels- und Verlagswesen zu geben. Es fehle den Arbeitsämtern aber an Fachleuten, die über die Eignung der Bewerber für die Branche entscheiden könnten, und in der Lage seien, das Berufsbild eines Verlagsbuchhändlers oder eines Verlagskaufmanns detailliert darzustellen. Die Rückfragen, die den Verband erreichten, bewiesen, dass die zuständigen Sachbearbeiter für eine solche Beratung besser qualifiziert werden müssten.

Inzwischen meldeten sich für das Berufsbild „Verlagskaufmann“ mehr und mehr Abiturienten, diese besäßen eine hohe Allgemeinbildung im Verhältnis zu den Schulabgängern, die Mittlere Reife oder sogar nur einen Hauptschulabschluss hätten. Die Berufsschule müsse darauf Rücksicht nehmen und für diese qualifizierteren Auszubildenden Spezialkurse zur Verfügung stellen, die es erlaubten, die Jugendlichen für die theoretische Ausbildung zu interessieren. Insbesondere müsste für die kaufmännischen Fächer ein höherer Standard angeboten werden.

Schließlich sei es geradezu kontraproduktiv, dass die IHKn, die für das Ausbildungswesen zuständig seien, sowohl eine Eintragungsgebühr als auch eine Prüfungsgebühr in nicht unerheblicher Höhe verlangten.

3.7. Marketinggesellschaft für Agrar- und Forstprodukte BW, Herr Schwing

Straffe praxisorientierte Ausbildungsgänge an den Hochschulen verbesserten den Einstieg in die Arbeitswelt und trügen zur rascheren Integration der Berufsanfänger in die Unternehmen bei. Dabei müsse die Zusammenarbeit zwischen Ausbildungsstätten, Hochschulen und KMU in der konzeptionellen Phase noch enger geführt werden. Nur so könnten guten Nachwuchskräften mit Mut zur Eigenverantwortung und schnellen Entscheidungen gefördert werden.

3.8. Bundesverband Informationstechnologie (BVIT)

In der IT-Branche würden mehr als 80% Akademiker eingesetzt. Allerdings sei festzustellen, dass speziell bei KMU/Freie Berufe Fachkräfte gesucht würden, die unmittelbar – ohne großen Einarbeitungsaufwand – in den betrieblichen Ablauf einbezogen werden könnten. Dies gelte insbesondere für Absolventen der Fachhochschulen und Berufsakademien.

Kleine und mittelständische Unternehmen verfügten in der Regel nicht über den administrativen Überbau. So fehle es in den meisten Unternehmen an ausreichendem Unterstützungspersonal sowie an entsprechenden Controllingstrukturen.

Hinsichtlich der Personalentwicklung sei allerdings festzustellen, dass es speziell in Freien Berufen immer noch ein Kronprinzenphänomen zu geben scheine. Die Firmengründer wünschten sich i. d. R., dass der Betrieb von einem Familien-

angehörigen weitergeführt werde. Dies mache es Führungskräften schwer, eine herausfordernde Perspektive zu entwickeln, da bestimmte Positionen vorbesetzt seien.

3.9. Medien- und Filmgesellschaft Baden-Württemberg (MFG) und Akademie für Technikfolgenabschätzung

Die TIME-Branchen erfordern eine hohe Qualifikation: Unternehmensgründer waren vor der Gründung meist selbstständig oder kommen direkt von der Universität. Oft gehen die Unternehmen aus Teamgründungen hervor. Der Einstieg für neue Mitarbeiter und Führungskräfte sei im Gegensatz zu klassischen Branchen nicht durch vorgeschriebene Zugangswege (wie beispielsweise im Handwerk) gelenkt.

Sie suchten auch Mitarbeiter mit hohen Qualifikationen, wobei der formale Abschluss eher nachrangig sei. Gefragt sei eine Mischung aus technologischem Grundlagenwissen und Spezialkenntnissen.

In der Software- und IT-Dienstleistungsbranche sind v. a. folgende Schlüsselqualifikationen gefragt:

- Technisches Know-how
- Beratungskompetenz
- Teamfähigkeit und soziale Kompetenz
- Bereitschaft zum lebenslangen Lernen
- Fremdsprachenkenntnisse

3.10. Multimedia Verband

Eine Recherche bei dem Multimedia-Verband Baden-Württemberg-Mitgliedsfirmen und deren Umfeld ergab 1999, dass mindestens 2 000 Stellen im Multimedia-Bereich nicht besetzt werden konnten. Dabei handelte es sich u. a. um Informatiker, web-Designer, E-Commerce-Spezialisten aber auch um Positionen im Management.

Betont wurde, dass es für den Studiengang Kommunikationswissenschaft der Universität Hohenheim wichtig sei, die Nähe zu den Kommunikations- und Informationstechnologien in Forschung und Lehre zu suchen, da die Kombination der Entwicklung neuer Medieninhalte und Dienstleistung in Zusammenarbeit mit technischer Kompetenz von den Unternehmen dringend benötigt werde. Der genannte Studiengang ist derzeit die Nummer eins gemessen an der Bewerbernachfrage pro Studienplatz in Baden-Württemberg – weit über 700 Bewerber für 30 Plätze – und liege damit bundesweit auf einer Spitzenposition.

Es fehlten in der Branche bundesweit ca. 30 000 Fachkräfte (zwischenzeitlich: 75 000!). Dies führe dazu, dass Großunternehmen bereit seien, immer mehr Mittel für die Rekrutierung von Fachkräften aufzuwenden. Der Mittelstand sei dazu nicht in der Lage. Es bestehe im Gegenteil die Gefahr, dass qualifizierte Mitarbeiter durch Großunternehmen mit lukrativen Angeboten abgeworben würden.

4. Weiterbildungstrends und Qualifizierungsinstrumente

Der Trend geht zu arbeitsplatznahen und neuen Weiterbildungsformen wie Selbstlernen und Wissensmanagement im Betrieb, virtuellen Wissenssystemen und multimedialen Lerntechnologien, die aber bisher von KMU zu wenig genutzt werden.

Die Aktivitäten der Träger in der beruflichen Weiterbildung verlagern sich zunehmend in die Betriebe. In diesem Zusammenhang dehnt sich ihre Arbeit in Richtung Personal und Unternehmensberatung aus (integrierte Qualifizierung). Die Betriebe beanspruchen höhere Qualitätsstandards.

Durch die betriebsinterne Weiterbildungsarbeit wird die berufliche Bildung effizienter, aber auch tendenziell betriebs- oder gar arbeitsplatzspezifischer. Der Kostendruck in den Betrieben erfordert Bildung just-in-time. Die zunehmende Betriebsausrichtung der Bildungsmaßnahmen kollidiert jedoch mit den Richtlinien der öffentlichen Förderung.

Das IAW empfiehlt, das Wissen und die Erfahrungen der Weiterbildungsträger „vor Ort“ noch stärker als bislang in Anspruch zu nehmen. Für die bereits vorhandenen regionalen Arbeitsgemeinschaften der beruflichen Fortbildung heiße dies, sie zu stärken, und sie anzuregen, ihre Aktivitäten im Bereich der Antizipation des zukünftigen regionalen Qualifizierungsbedarfs zu erweitern. Als Instrument könnten hierfür Qualifizierungskonferenzen dienen, die alle regionalen Akteure in der Weiterbildung zusammenführen.

4.1. Handwerk

Branchenspezifische Beratung, Information und Schulung seien die wirksamsten Qualifizierungsinstrumente, Seminare mit betriebswirtschaftlichen Inhalten. Hierbei spielten insbesondere innovative Produkt- und Dienstleistungsbereiche (z. B. die Gebiete Gebäudetechnik, Wrmpumpen, erneuerbare Energien etc.) eine besondere Rolle, seien andererseits für die Anbieter aber auch besonders kostentrchtig. Hierzu zählten auch Demonstrations- und Pilotvorhaben sowie betriebswirtschaftliche Beratung und Schulung.

4.2. Verband Deutscher Maschinen und Anlagenbau (VDMA)

Die wirksamsten Qualifizierungsinstrumente zur nachhaltigen Sicherung der Beschäftigungs- und Qualifizierungsmaßnahmen seien solche, die an den unmittelbaren Bedürfnissen der Betriebe ansetzen. Die Arbeitsverwaltung qualifiziere heute oftmals an den Bedürfnissen des Arbeitsmarktes vorbei. Hier müsse der Dialog zwischen Betrieben und Arbeitsverwaltung verbessert werden.

4.3. Steuerberaterkammer

Für eine nachhaltige Sicherung der Beschäftigung sei kontinuierliche, qualifizierte Fortbildung in allen die Berufsarbeit betreffenden Bereichen – Steuerrecht, Betriebswirtschaft/Unternehmensberatung, Wirtschaftsrecht sowie Methoden der Praxisführung – das entscheidende Instrument.

4.4. Landesinnungsverband elektrotechnische Handwerke

Eine große Bedeutung haben neben der Beratung auch Programme bzw. Pilot-Projekte zur Unterstützung der Einführung neuer Techniken in KMU. So können Unternehmen die entsprechenden Fachinformationen bei den Tagungen der Landesfachgruppe zu gewerkspezifischen Themen in den Bereichen Elektroinstallation, Elektromechanik, Elektromaschinenbau, Fernmeldeanlagen elektronik, Radio- und Fernsehtechnik erhalten. Auch Fachtagungen und Weiterbildungslehrgänge sowie Pilotprojekte zur Einführung neuer Technologien einschließlich der Bereitstellung von Markteinfhrungskonzepten seien von ausschlaggebender Bedeutung für KMU.

Weiterbildungsmaßnahmen seien notwendig im Bereich der Gebäudesystemtechnik, Klimatisierung, Maßnahmen zu den Forderungen der EU-Richtlinien Niederspannung, EMV Maschinen, Einsatz regenerativer Energien durch Photovoltaik und Wrmpumpen

Es existiere die Elektro-Offensive mit Sofortmanahmenprogramm für elektrohandwerkliche Unternehmen

Der Landesinnungsverband der elektrotechnischen Handwerke hat (auch in Zusammenarbeit mit anderen Marktpartnern) Marketingkonzepte z. B. zum Thema „Personenschutzautomaten“, „EIB“, „E-CHECK“, etc., entwickelt. Auch wurden Workshops zum Thema „betriebswirtschaftliche Grundlagen des technischen Gebudemangements“ abgehalten.

In Vorbereitung seien weitere Projekte wie z. B. die Erstellung von gewerkspezifischen CBTs („computer-based-training“) für Unternehmer und Mitarbeiter; die Qualifizierung von Personen, die im Bereich der beruflichen Aus- und Weiterbildung beschäftigt sind, im Wege des Einsatzes neuer Medien wie z. B. Net-Meeting; die Einrichtung von gewerkebergreifenden Bildungsnetzwerken, das Projekt „Selbstlernen am Kundenauftrag“ usw. Viele dieser Projekte sollen in Kooperation mit anderen Organisationen wie Fachverbänden, Innungen etc. realisiert werden, wozu die Bereitstellung entsprechender Fördermittel hilfreich wäre.

5. Nutzung bestehender Weiterbildungsmöglichkeiten – Hemmnisse – Weiterbildungsverhalten

5.1. Handwerk

Der Weiterbildungs- und Qualifizierungsbedarf ist nach Angaben von Manfred Wolfensberger, Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Konstanz groß, die Weiterbildungsbereitschaft eher gering und nur wenige Betriebe analysieren ihre Bedarfe systematisch und handeln lieber ad hoc. Bedarfsgerechte Angebote für die Betriebe wie inhouse-Schulungen und Weiterbildungsberatung im Betrieb würden erprobt.

Die technische Weiterbildung stehe deutlich im Vordergrund; hierbei gebe es neben den Angeboten der Handwerksorganisationen umfangreiche Möglichkeiten durch Vorlieferanten, insbesondere Hersteller der Branche.

Der Weiterbildungsmarkt sei im Wesentlichen durch ein mittelfristig vorstrukturiertes Angebot stationärer Weiterbildungsträger gekennzeichnet. Die Wahrnehmung dieses Angebotes verlange vom Betrieb deshalb ebenfalls eine mittelfristige zeitliche und thematische Festlegung.

Dies stehe im Widerspruch zu den Marktansprüchen an Handwerksbetriebe und den Betriebsabläufen in Handwerksbetrieben. Die hier vorherrschende auftragsbezogene Produktion sei in der Regel sehr kurzfristig angelegt. Dies wirke sich sowohl auf die Anforderungen an den notwendigen Know-How-Zufluss aus, als auch auf die zeitliche Verteilung von Lernzeiten.

Diese Problematik sei bei Kleinbetrieben sehr stark ausgeprägt. Bei größeren Betrieben, bei denen vergleichbare Funktionen mit mehreren Mitarbeitern besetzt seien, nehme dagegen die Möglichkeiten einer mittelfristigen Weiterbildungsplanung deutlich zu.

5.2. Bäckerhandwerk

Weiterbildungsmöglichkeiten für das Bäckerhandwerk bestünden in Baden-Württemberg in drei Meisterschulen: In der Bundesfachschole in Weinheim, in der Bad. Bäckerfachschole in Karlsruhe und in der Fachschole des Württemb. Bäckerhandwerks in Stuttgart. Die Resonanz auf die berufliche Weiterbildung sei derzeit jedoch gering. Pauschal lasse sich hierzu festhalten, dass es in Kleinbetrieben an Zeit und in mittleren oder Großbetrieben an Geld fehle.

Die Belegungszahlen der Meisterprüfungsvorbereitungskurse gehen in den Vollzeitschulen Weinheim und Stuttgart zurück. In der Teilzeitschole des badischen Bäckerhandwerks seien die Belegungszahlen noch konstant. Dies liege vornehmlich an den hohen Kosten der Vorbereitungslehrgänge und dem gleichzeitigen Verdienstaustausch für ca. 6 Monate.

Wenn Jungunternehmer nach ihrer Meisterprüfung entsprechende Weiterbildungsmöglichkeiten, wie z. B. die Prüfung zum Betriebswirt des Handwerks, abgelegt hätten, könne in einigen Fällen eine bessere Betriebsführung nachgewiesen werden.

Zur Ablegung von Meister- und Fortbildungskursen könnten neue steuerliche und finanzielle Hilfen oder Zuschüsse gegeben werden. Das derzeitige Meisterbafög werde selten genutzt, da der bürokratische Aufwand sehr hoch sei.

5.3. Handel (Bildungszentrum des Einzelhandels (biz) und Hauptverband des Deutschen Einzelhandels (HDE)):

Im Segment C (Chefseminare/firmeninterne Seminare) werden 90% des Umsatzes mit Konzern- und Filialbetrieben gemacht. Der Umsatzanteil der KMU betrage nur 10%.

Bei Lehrgängen für Beschäftigte im Handel im Segment B (Lehrgänge/Kurse/Seminare für Beschäftigte im Handel) und mit staatlich anerkanntem Abschluss wie Handelsfachwirte, Vorbereitung auf die Ausbildereignungsprüfung, Sachkundenachweise oder freiwillige Trainingsprogramme kommen 60% der Teilnehmer aus KMU und 40% aus Großbetrieben.

Bis 1996 hätten ca. 75% der Teilnehmer auf Firmenkosten die Lehrgänge besucht; zur Zeit seien es nur noch 25%.

Damit kämen die meisten Teilnehmer aus Eigeninteresse. Motive seien persönliche Weiterqualifikation und Sicherung des Arbeitsplatzes. Dies sei ein zusätzliches Indiz, dass in konjunkturell schwächeren Zeiten die Weiterbildungsbereitschaft der Firmen sinke.

Das Segment A (Qualifizierungsmaßnahmen mit regionalen Arbeitsämtern) spiele nur insoweit eine Rolle, als KMU eine besonders intensive Bereitschaft zeigten, Praktikantenplätze für derzeit Arbeitslose in Qualifizierungsmaßnahmen zur Verfügung zu stellen.

Auf Grund des natürlichen Wachstums im Handel in den 70-er und 80-er Jahren habe das operative Geschäft dominiert. Die dispositiven Tätigkeiten für Personalentwicklung und Mitarbeiterqualifikation kämen zu kurz und würden auf Grund der Kosten- und Ertragssituation der Folgejahre beibehalten. Für die KMU bedeute dies:

- die Themen Mitarbeiterführung/Delegation von Verantwortung/flexible Arbeitszeiten führten nur ein Schattendasein
- Euro und Internet und neue Technologien seien mehr als Realität. Aber eine Problemsensibilisierung dafür sei nur in Einzelfällen vorhanden
- Qualitätszirkel und KVP seien für viele KMU Fremdwörter. Es herrsche die Meinung vor, dass dies nur etwas für Großbetriebe sei.

Freiwillige Appelle zur Änderung der Einstellung bei KMU verpufften oftmals. Erste Ansätze zur Mitarbeiterqualifikation beispielsweise im Rahmen von Stadtmarketingkonzepten seien als Weiterbildungskooperationen vorhanden.

Hauptverband des Deutschen Einzelhandels (HDE)

Die Betriebe müssten die Bereitschaft zu lebenslangem Lernen mitbringen. Nach Angaben der Bildungs- und Weiterbildungseinrichtungen des Einzelhandels habe der Zulauf auch zu den Unternehmerseminaren im vergangenen Jahr deutlich zugenommen. Möglicherweise liege dies aber nur daran, dass mit der Jahrtausendumstellung und der Einführung des Euro völlig neue Problemfälle an den Einzelhandel herangerückt seien. Generell aber gelte, je kleiner ein Einzelhandelsbetrieb sei, umso weniger Zeit und Geld biete er für die Weiterbildung des Unternehmers und seine Mitarbeiter auf. In der Regel bestehe wenig Spielraum für Weiterbildungsaktivitäten. Auch die Freistellung von Mitarbeitern falle kleinen Unternehmen besonders schwer, weil ihr Fehlen am Arbeitsplatz in der Regel Ersatz erforderlich mache. Ein Ausweg könne darin bestehen, dass sie die Mitarbeiter in Zeiten schwacher Kundenfrequenz verstärkt am Arbeitsplatz fortbildeten, unter Nutzung von Internet und neuen Medien. An Lernprogrammen fehle es nicht. Auch die Zentralstelle für Berufsbildung im Einzelhandel – zbb – habe sich mit neuen Lernprogrammen einen guten Ruf verschafft. Lasse der Einzelhandel selbst die notwendigen Schlüsselqualifikationen und Kernkompetenzen vermissen, helfe meist nur noch Coaching.

5.4. Steuerberaterkammer

Bestehende Weiterbildungsmöglichkeiten würden auch von kleineren und mittleren Kanzleien in erheblichem Umfang genutzt. Die fortlaufenden steuerrechtlichen Änderungen, die wachsende Bedeutung der betriebswirtschaftlichen Beratung sowie der Unternehmensberatung und damit verbunden die Notwendigkeit auch wirtschaftsrechtlichen Wissens seien entscheidende Faktoren für eine kontinuierliche Fortbildung.

5.5. Architektenkammer Baden-Württemberg

Die Entwicklung zeige, dass die Architekturbüros in den letzten Jahren einem starken Strukturwandel unterworfen seien. Der vermehrte Wunsch der Auftraggeber nach einem Verantwortlichen in Planung und Ausführung habe dazu geführt, dass Architekten zum einen verstärkt Planungsleistungen als Generalplaner übernehmen. Das erfordere wiederum die Bildung von Kooperationen, um so Planungsteams zu schaffen. Andererseits strebe ein Teil der Architekten die verstärkte Spezialisierung und Ausweitung des Fachwissens in andere verwandte Tätigkeitsbereiche an.

Durch die geringe Anzahl von Beschäftigten je Architekturbüro und die hohe zeitliche Auslastung fehlen häufig die Kapazitäten, um die erforderlichen Umstrukturierungsmaßnahmen in Büroorganisation und Ablauf vornehmen zu können. Auch die Fortbildung in Spezialthemen oder Entwicklung von neuen Dienstleistungsideen werde durch diese Tatsache erschwert. Für die Informationsbeschaffung gelte ähnliches. Eine gezielte Mittelstandsförderung könnte hier sinnvolle Abhilfe schaffen.

5.6. Bundesverband Ambulante Dienste

Die Angebote an Weiterbildungsmaßnahmen werden genutzt. Insbesondere Veranstaltungen zu Fragen der wirtschaftlichen Führung und natürlich auch medizinisch fachlichen Veranstaltungen. Man komme dabei jedoch an die Grenzen von zeitlichen und finanziellen Ressourcen.

5.7. Verband der Verlage und Buchhandlungen

Es gebe viele Seiteneinsteiger. Betriebswirtschaftliche Kenntnisse seien wenig ausgeprägt. Notwendig seien Förderung von Beratung und Erfahrungsaustausch. Weiterbildungsmöglichkeiten würden nicht im angebotenen Umfang genutzt. Gründe seien: fehlende Zeit und Kapazität. Je kleiner die Firma desto geringer sei die Weiterbildungschance.

5.8. Fachverband Büro- und Computertechnik

Charakteristika und Probleme dieser Betriebe bestehen in fehlender Wirtschaftskraft und Managementkompetenz für ein gesundes Wachstum.

Durch Weiterbildungsmaßnahmen und Kooperationsmöglichkeiten könnten diesen kleinen Unternehmen eine Erfolgchance in neuen Märkten mit Komplettangeboten gegeben werden. Die benötigte Ausbildung umfasse Managementkompetenz und Unternehmensführung in den Bereichen Vertriebsförderung, Marketingunterstützung, betriebswirtschaftliche Förderung, Controlling, Entwicklung zum Komplettanbieter, Entwicklung/Weiterführung des Unternehmenskonzeptes. Notwendig sei insbesondere Aufbau von Kompetenz in der inhaltlichen Beratung von Kunden.

Die Entwicklung der Fernseh-/Funkhändler sowie des Bürofachhandels müsse mit unterschiedlicher Wertschöpfungstiefe auf ein höheres Niveau mit dem klaren Ziel von Komplettangeboten an Unternehmen und an Endverbraucher ausgerichtet sein. Die Entwicklung der Fachkompetenz und Beratungstiefe sei der entscheidende Erfolgsfaktor. Der Fachverband unterstütze die Mitglieder u. a. mit der Qualifizierung der Betriebe zum Handelspartner und vom Handelspartner zum vertreibenden Dienstleistungsunternehmen.

Der Verband empfahl, die Unterstützung durch Fördermittel für ein Ausbildungs- und Förderkonzept der Mitglieder des Fachverbandes. Die Unterstützung des Aufbaus eines Gütesiegels für gesamtleistende Fachbetriebe. Aufbau eines Fachausschusses zur Prüfung der Qualifikation.

5.9. Bundesverband Informationstechnologie (BVIT)

Unternehmenserfolge seien in der TIME-Branche in der Regel auf die Qualifikation der Mitarbeiter und des Managements zurückzuführen. Daher nehme das Thema Weiterbildung einen wesentlichen Stellenwert bei der Entwicklung von Unternehmen ein.

Allerdings sei die derzeitige Sonderkonjunktur im Bereich Software und IT-Dienstleistungen, die u. a. durch das Jahr 2000-Problem und die Euroeinführung hervorgerufen würde, verbunden mit der Personalknappheit nicht dazu angetan, die Mitarbeiter derzeit im großen Rahmen auf Weiterbildungsmaßnahmen zu schicken.

6. Bedarfsgerechte Organisation von Bildungsangeboten für KMU

Angebote für orts- und zeitvariable Lernmöglichkeiten sind zu schaffen.

6.1. Baden-Württembergischer Handwerkstag (BWHT)

Nach Auffassung des BWHT ist ein hochdifferenziertes und breit gestreutes praxisorientiertes Angebot an Weiterbildungsmaßnahmen möglichst in modularer

Form vor Ort notwendig, die von den Betrieben kurzfristig wahrgenommen werden können. Hieraus resultiere für die Träger die Gefahr Seminare anbieten zu müssen, die unter betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten nicht ausgelastet seien. Diese Defizitbereiche sollten über öffentliche Mittel ausgeglichen werden. Zusätzlich sei ein rascher Aufbau Online-gestützter Lernumgebungen für Inhaber und Mitarbeiter in Kleinbetrieben notwendig.

Für alle Betriebe, in denen betriebliche Funktionen nur mit einem Mitarbeiter besetzt seien, sollten Qualifizierungsangebote noch stärker an den zeitlichen Anforderungen der Betriebe ausgerichtet werden.

Eine Weiterbildung in den Betrieben direkt vor Ort sei im Bäckerhandwerk nur in Großunternehmen möglich. Inhaber und Beschäftigte aus Klein- und Mittelbetrieben sollten durch entsprechend gute Angebote und Möglichkeiten Aufnahme in die Fachschulen des Landes finden. Der vor Jahren gestrichene Zuschuss für die Referenten an den Fachschulen sollte wieder eingeführt werden, um ständig qualifizierte Kurse anbieten zu können.

Handlungsbedarf bestehe in einer noch besseren Anpassung der Qualifizierungsangebote an die Voraussetzung und die Anforderung der Unternehmerfrauen.

6.2. Fachverband Sanitär-Heizung-Klima (SHK)

Weiterbildung müsse praxisorientiert, dezentral/vor Ort, modular/aufbauend und in möglichst kleinen Zeiteinheiten, wegen kurzer Abwesenheitszeiten des Inhabers vom Betrieb organisiert sein. Neue Kommunikationsmittel sollten eingesetzt werden, indem z. B. über von der Fachorganisation erstellte Fernlehrgänge über Internet mit Rückkopplungsmöglichkeiten der Betriebsinhaber von zu Hause aus das Wissen laufend aktualisieren könne.

6.3. Bundesverband Informationstechnologie (BVIT)

Weiterbildung müsse dann angeboten werden, wenn die Bedarfe entstünden – z. B. auf Grund der persönlichen Anforderungen des Mitarbeiters, auf Grund des Marktdruckes durch Wettbewerber, technologische Entwicklungen oder Kundenanforderungen.

Im informationstechnologischen Bereich zeichne sich ein Trend zum lebenslangen Lernen ab. Dies liege an den technologischen Lebenszyklen der Produkte bzw. der Anwendungen im IT-Bereich.

6.4. Industriegewerkschaft Medien (IG Medien)

Maßnahmen zur Verbesserung des Ausbildungsangebots in Medienberufen

Die IG Medien stellte fest, dass einem hohen Bedarf an qualifizierten Arbeitskräften auf dem Gebiet der Multimedia-Produktion kein adäquates Ausbildungsangebot gegenüberstehe.

Es gebe sowohl in Baden-Württemberg als auch in den einzelnen Branchen zahlreiche Ausbildungsangebote, die jedoch meistens unkoordiniert nebeneinander entwickelt würden und dem Einzelnen die Beurteilung des Ausbildungsangebotes erschwere. Auch in den Bundesländern würden, meist unabhängig voneinander, Maßnahmen zur Förderung neuer Berufsbilder, Tätigkeiten etc. ergriffen.

Es wurde eine medienpolitische Initiative des Landes Baden-Württemberg empfohlen, die eine Koordinierung der Ausbildungsangebote aller Branchen in Baden-Württemberg ermögliche und eine Koordinierung zwischen den Ländern fördere.

Ein gemeinnütziger Verein unter der Schirmherrschaft der MFG wurde gefordert, der sowohl Mitglied beim AIM Ausbildung in Medienberufen Koordinationszentrum als auch beim dmmv Deutscher Multimedia Verband werde. Durch diese Anbindung sei ein stetiger Informations-Austausch bei der Beurteilung der Aus- und Fortbildungssituation im Multimedia-Bereich gewährleistet.

Alle Aus-, Fort- und Weiterbildungseinrichtungen müssten in einem Verbund allen professionell in den Medien Tätigen zur Verfügung stehen. Dies spare die Gründung neuer Akademien. Der Verbund könnte durch einen Verein organisiert werden, der die Angebote vermittele.

Darüber hinaus soll es einen ständigen Arbeitskreis (halbjähriges Treffen) geben, in dem z. B. Vertreter der Unternehmen, Verbände und andere Persönlichkeiten vertreten sind, um ihr Wissen einzubringen.

Der Bereich „Berufsprofile“ berühre die Politikbereiche von vier Ministerien (Wissenschaft; Kultur, Jugend und Sport; Wirtschaft und Soziales). Mit der Vorbereitung eines solchen Projektes (mit ABM-Kräften) würde die MFG (und damit implizit das Staatsministerium als fünftes tangiertes Ministerium) im Bereich Medienentwicklung der Aufgabe „Zusammenarbeit mit den bestehenden Ausbildungseinrichtungen im Medienbereich zur praxisorientierten Weiterentwicklung der Ausbildungsinhalte“ entsprechen.

Die IG Medien kritisierte, dass eine Reihe von IHKs – ohne die zuständigen Gewerkschaften überhaupt anzusprechen oder einzubinden – teilweise auch nicht die direkt betroffenen Unternehmer-Verbände – Aus-, Fort- und Weiterbildungsinitiativen entwickelten, die den in der Praxis geforderten Standards oft nicht genügten. Teilweise lieferten sich die IHKs eine wilde Konkurrenz untereinander, anstatt ihre Arbeiten miteinander abzustimmen. Das Wirtschaftsministerium habe – trotz Aufforderung – nicht reagiert. Notwendig seien einheitliche Aus-, Fort- und Weiterbildungs-Standards.

6.5. Institut für Arbeitswissenschaft u. Organisation (IAO) (Frau Schäfer)

Es gebe inzwischen gerade im Multimedia-Bereich sehr viele Umschulungs- und Ausbildungsmaßnahmen, letztendlich falle man dort auch wieder schnell in die Falle des Internet-Zeitalters hinein: wenn die Mitarbeiter nach zwei, drei Jahren auf Basis eines Programmes umgeschult seien, das vielleicht fünf Jahre alt sei, dann könne die Kompetenz in der Regel kaum unmittelbar genutzt werden und müsse wieder neu aufgebaut werden. Hier reichten herkömmliche Maßnahmen der Bildung nicht mehr aus. Es werde notwendig, in einem Zehntel der Zeit und Kapazität, zehnmal mehr zu lernen und zu wissen. Dies könne nur durch neue Modelle des Lernens und Wissenstransfers unter Einsatz der neuen Technologien möglich werden. Moderne Vorreiter hierfür seien die virtuellen Universitäten und Akademien in den USA.

Empfehlung des IAO:

Entwicklung und Etablierung völlig neuer technologiebasierter Modelle für Training und Lernen und Wissen, die akute und kurzfristig auftretende Wissenslücken schließen durch ein innovatives Bildungsprogramm.

7. Personalentwicklungs- und -Personalmotivationsinstrumente

7.1. Handwerk

In Kleinbetrieben bestünden keine oder nur geringe Personalentwicklungs- und Personalmotivationsinstrumente. In Mittelbetrieben könne die Verantwortung für einzelne Arbeitsbereiche auf entsprechende Führungsmitarbeiter/Meister mit entsprechender Entlohnung übertragen werden. Im Verkaufsbereich, bzw. in Filialen stünden den gelernten Fachkräften die Aufstiegsmöglichkeit zur Filialleiterin offen. In Großbetrieben werde die Produktion grundsätzlich in unterschiedliche Arbeitsbereiche mit Gruppen- oder Schichtführern aufgeteilt. Im Verkauf gebe es in einigen Filialen flexible Arbeitseinteilungen zum Teil auch mit einer Umsatzbeteiligung.

7.2. Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA)

Personalentwicklungs- und Motivationsinstrumente: Der Maschinenbau wolle den mitdenkenden und mitgestaltenden Mitarbeitern etwas bieten. Wenn Mitarbeiter mehr im Unternehmensinteresse arbeiten, also zum Mitunternehmer würden, müssen sie auch am Unternehmenserfolg beteiligt sein. Gerade die nichttarifgebundenen Unternehmen hätten in den letzten Jahren mehr erfolgsabhängige Komponenten in die Entlohnung eingebaut und ließen somit ihre Mitarbeiter am Erfolg partizipieren. Die Tarifpartner hingen hier in ihrer Diskussion über den Entgelt-Tarifvertrag weit zurück.

7.3. Steuerberaterkammer

Im steuerberatenden Beruf sei der Gesichtspunkt einer leistungsorientierten Entlohnung besonders ausgeprägt. Damit komme dem leistungsorientierten Entlohnungssystem für die Personalentwicklung und -motivation entscheidende Bedeutung zu. Es gebe neben Festgehältern umsatzorientierte variable Entgelte.

7.4. Bundesverband Informationstechnologie (BVIT)

In der Software- und IT-Dienstleistungsbranche seien seit Jahren flexible Arbeitszeiten eingeführt. Momentan große Aufmerksamkeit bekommen neue Formen der Arbeitszeitgestaltung, wie Lebensarbeitszeitmodelle und Altersteilzeit.

Als Motivationsinstrumente hätten sich besonders Modelle wie Mitarbeiterbeteiligungen, leistungsorientierte Entlohnungsformen sowie transparente und für jeden Mitarbeiter nachvollziehbare Qualifikations- und Beurteilungsschemata bewährt.

8. Bedeutung der Qualifizierungsförderung:

Die Verbände messen der Qualifizierungsförderung insgesamt hohe Bedeutung zu:

8.1. Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA)

Notwendig sei die Schaffung eines innovativen Klimas, Motivation junger Menschen zum Ergreifen eines technischen Studiums bzw. Berufs und zur Selbstständigkeit. Dabei müsse auch die Qualität der schulischen Ausbildung im Haupt- und Realschulbereich wieder verbessert werden. Bei der Förderung von Weiterbildungsaktivitäten seien kritische Maßstäbe anzulegen.

8.2. Hotel- und Gaststättenverband (Hoga)

Zukunftsorientierte Gewerbeförderung für das Hotel- und Gaststättengewerbe müsse besonders im Bereich der Qualifizierung intensiv ansetzen. Der freie Branchenzugang führe zu völliger Aufhebung üblicher Marktspielregeln.

Die Gestaltung der Förderung wurde als überwiegend zufriedenstellend beurteilt:

Die Förderbedingungen von Schulungsveranstaltungen und Bildungsträgern seien ausreichend, sofern sie finanziell entsprechend ausgestattet seien. Gerade die vielen KMU's der Branche ließen sich durch hohe Seminargebühren leicht abschrecken – besonders in wirtschaftlich schwierigen Zeiten. Doch gerade hier sei zur Zukunftssicherung ein umfangreicher know-how-Transfer wichtig. Großbetriebe hätten sonst überdeutliche Marktvorteile.

Die mit dem Land Baden-Württemberg gestartete Initiative für Sichere Existenzen im Gastgewerbe, kurz ISEG mit einem für Existenzgründer und Existenzfestiger (bis 5 Jahre nach Gründung) entwickelten Intensivtraining sei äußerst erfolgreich und müsse auch in Zukunft beibehalten werden.

Die besondere Situation der Branche: Zeitlich hoher Einsatz der Inhaberfamilien, wirtschaftlich schwere Bedingungen und Kleinbetriebe mit nur geringer Mitarbeiterzahl machten neue Wege des Know-how-Transfers unumgänglich. Internet, Fernkurse, CBT etc. können hier neue Möglichkeiten schaffen. Eine entsprechende Förderung gebe es bislang nicht.

8.3. Landesverband Freie Berufe (LFB)

In Zukunft werden veränderte und neue Arbeitsfelder, Berufsbilder oder gar Marktsegmente und Märkte auftreten. Insbesondere die Kleingründung im sekundären Dienstleistungssektor und damit in den Freien Berufen werde wesentlich häufiger in Erscheinung treten. Der fachlichen Qualifikation komme ebenso wie der Einsatzbereitschaft bzw. der Belastbarkeit eine herausragende Bedeutung zu.

Der LFB empfahl:

- ergebnisorientierte Gestaltung von Seminaren für Existenzgründerinnen und -gründer
- Erprobung von neuen Formen der Qualifizierung und des Coaching in Pilotprojekten in Verbindung mit ebenfalls fortzuentwickelnde Evaluierung

- Zielgruppen und branchenspezifische Qualifizierungs- und Beratungsangebote regional und lokal zu verankern
- Überprüfung und Reform von Ausbildungsgängen, sowohl hinsichtlich Dauer, Inhalten, Praxisbezug oder auch Zulassungsvoraussetzungen
- Flexibilisierung der Ausbildung der Assistenzberufe der Freien Berufe mit Verbesserung der Möglichkeit der Fortbildung
- Verstärkung des Praxisbezugs der Ausbildung und der Qualifizierung des Lehrpersonals in praxisrelevanten Fragen

8.4. Fachverband Sanitär-Heizung-Klima (SHK)

Gerade kleinere und mittlere Handwerksbetriebe seien nicht wie Großbetriebe in der Lage, fachspezifische Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen für ihre Mitarbeiter im Betrieb durchzuführen, sondern müssten einzelne Mitarbeiter zu teilweise weit entfernten branchenspezifischen Aus- und Fortbildungsseminaren entsenden. Der dadurch gegenüber Großunternehmer entstehende Kostennachteil solle durch eine staatliche Förderung der Aus- und Weiterbildungsaktivitäten neutralisiert werden.

Handlungsbedarfe bzw. Verbesserungsvorschläge

Es müsse ein Klima in der Bevölkerung für die Bedeutung des Mittelstandes für die Gesamtwirtschaft und die Gesellschaft geschaffen werden, damit auch für die speziellen Probleme des Mittelstandes Verständnis geweckt werden könne. Dabei müsse insbesondere in den Schulen als Keimzelle begonnen werden. Viele Lehrer seien einseitig auf Großbetriebe (Industrie und Verwaltungen) ausgerichtet.

Das Thema „Mittelstand“ müsse in Aus- und Fortbildung der Lehrer integriert werden. Jede Schule solle jährlich einen Tag des Mittelstandes veranstalten, bei dem sich einerseits die Schule mit dem Thema befasse und andererseits der Mittelstand sich selbst präsentiert.

Die unterschiedliche Ausbildungsreife der Jugendlichen (insbesondere Hauptschule) belaste die Branche zunehmend.

Förderung der Unternehmerfrauen

Die soziale Stellung und Anerkennung der mitarbeitenden Unternehmerfrau müsse erhöht werden, wie z. B. durch den Erwerb der fachlichen Kompetenz der SHK-Büroleiterin und einer damit verbundenen angemessenen Vergütung.

8.5. Einzelhandel (Bildungszentrum des Einzelhandels (biz))

Die bestehenden Bezuschussungssysteme für Existenzgründungen und Beratungen sowie Mitarbeiterseminare und Fachkurse seien bewährte Instrumente. Die bevorstehende Jahrtausendwende könnte jedoch einen Anstoß geben, ein beispielsweise befristetes Programm für KMU aufzulegen mit Themen, die im Handel besonders auf Grund der bestehenden Problematik gefördert werden sollten.

8.6. Empfehlungen der Landesanstalt für Entwicklung der Landwirtschaft und ländlicher Räume mit Landesstelle für Landwirtschaftliche Marktkunde (LEL)

- verstärkte Spezialisierung in der Aus-, Fort- und Weiterbildung
- Qualifizierung von Nebenerwerbslandwirten
- Erweiterte Qualifikation im landwirtschaftsnahen Dienstleistungsbereich
- Teamfähigkeit als Schlüsselkompetenz für die Kooperationsfähigkeit verbessern
- Medienkompetenz für Wissenstransfer und Management
- Strategisches Denken als Grundlage unternehmerischen Handelns

9. Bedeutung und Defizite bei der Qualifikation

9.1. aus Sicht der Unternehmerinnen und Unternehmer bei den Regionalen Dialogforen

9.1.1. Schule

Fehlende Kenntnisse der Schüler über die Wirtschaft und fehlende Initiative wurden thematisiert. Deshalb seien Ferienjobs für technisch interessierte Schüler wichtig.

Gefordert wurden die Verbesserung der schulischen Qualität, kürzere Ausbildungszeiten und europäisches Benchmarking der Schulen und Hochschulen.

Die Ausbildungsbetriebe im Handwerk kritisierten die oftmals fehlenden mathematischen Fertigkeiten der Hauptschulabgänger.

Vor allem die Einzelhandelsbetriebe und Handwerksbetriebe stellten die Forderung nach qualifizierten Haupt- und Realschülern. Einige Handwerker sehen es kritisch, dass kaum Abiturienten den Handwerksberuf ausüben wollten, obwohl doch zur Führung eines Betriebes durchaus die Kenntnisse und Fähigkeiten eines Abiturienten nötig seien.

Viele Unternehmer forderten auch einen Beitrag des Bildungssystems zu einer Selbständigen-Kultur. Darüber hinaus wurde auch die Technikfeindlichkeit in der Schule von einigen Unternehmern der Maschinenbau- und Bau-Branche als ein Grund für den Fachkräftemangel bei Ingenieuren gesehen. Ein Unternehmer stellt aus diesem Grund regelmäßig Schülerpraktikanten ein, eine Bauingenieurin besucht gymnasiale Oberstufen, um mit Workshops über ihr Arbeitsfeld zu informieren und im persönlichen Kontakt die Schülerinnen und Schüler zu begeistern.

Für wichtig erachtet wurde auch die Vermittlung von sozialen Kompetenzen wie Kommunikations- und Teamfähigkeit.

9.1.2. Ausbildung

Das duale System wurde zwar im Grundsatz gelobt, müsse aber in seinen Inhalten auch reformiert werden.

Gewünscht wurde eine weitere Verbesserung und Modernisierung der schulischen EDV-Ausstattung, der überbetrieblichen Ausbildungsstätten sowie der Lehr- und Lernmittel. Die Entwicklung neuer Berufsbilder dauere zu lang. Die Lehrer müssten schneller und intensiver für die neuen Medien qualifiziert werden.

Der Stellenwert von Facharbeiterberufen in der Gesellschaft sei zu niedrig. Die Lehre diene oft nur als Sprungbrett. Von 9 Lehrlingen erreiche nur einer das Rentenalter im Betrieb. Der Anreiz und das Image einer Ausbildung im Mittelstand müsse verbessert werden. Hierbei wurde auch die eigene Verantwortung erkannt. Motivation bestehe nur bei anschließender Perspektive für die Azubis.

Bemängelt wurde, dass die Ausbildung oft hinter den Anforderungen des modernen Berufslebens hinterher hinke: veraltete Unterrichtsmethoden und zu wenig betriebsspezifische Ausbildungsordnungen (Bsp. Bauzeichner), zu lange Ausbildungszeiten, fehlende Grund- und Schlüsselqualifikationen. Die Zusammenarbeit zwischen Schule und Wirtschaft müsse verbessert werden. Auch die Zusammenarbeit mit den Eltern müsse gesucht werden.

Hilfreich seien besonders betriebsspezifische Ausbildungszuschnitte wie Mechatroniker und Ausbildungsverbundmodelle.

Die Anforderungen würden in vielen Berufen ständig steigen. Hauptschüler könnten hier nicht mehr mithalten. Eingangsvoraussetzung sei deshalb de facto die Realschule. Die Schulbildung für das Handwerk sei zweitklassig.

Ein Problem sei auch die Fluktuation bei Auszubildenden, die oft kurzfristig bereits abgeschlossene Ausbildungsverträge kündigten, so dass eine Nachbesetzung der Ausbildungsplätze oft nicht mehr möglich sei.

In einigen Branchen fehlten Berufsbilder und es könne deshalb nicht ausgebildet werden (Beispiel Fensterbau, Design). Die Entwicklung und Anerkennung neuer Berufe müsse beschleunigt werden. So existiere bisher kein spezielles Berufsbild

für die Webmasterin. Ein Unternehmer regte an, dass Berufsbild „Möbelmonteur“ einzuführen.

Die Betriebe gehen mit dieser Situation unterschiedlich um: einige bilden mittlerweile keine Azubis mehr aus und beschäftigen nur noch Hochschulabgänger und Praktikanten. Andere sehen keine eigene Ausbildung mehr vor, da sie keine geeigneten Bewerber finden. Dritte setzen auf möglichst viel eigene, betriebsspezifische Ausbildung.

Die Unternehmer sind sich im Wesentlichen ihrer Verantwortung für die Ausbildung bewusst, forderten aber gleichzeitig vereinzelt eine steuerliche Entlastung für Ausbildungsbetriebe. Zudem müsse die Senkung von hohen Gebühren der Ausbildungsverträge noch bei einigen Kammern durchgesetzt werden; Man habe sonst das Gefühl, dass man für die Ausbildung von jungen Menschen bestraft werde.

9.1.3. Hochschulen

Angeregt wurde ein stärkerer Austausch zwischen Hochschulen und Wirtschaft durch Rotation von Lehrkräften zwischen Wirtschaft und Lehre. In den Fachhochschulen müsse mehr für den Mittelstand geworben werden.

Gewünscht wurde die Einführung von Benchmarking, wie es in England sogar für Schulen existiere. Über den Weg des Wettbewerbs könne sich die schulische und akademische Ausbildung rasch verbessern. Die Dauer des Hochschulstudiums müsse man verkürzen und seine Kalkulierbarkeit verbessern. Deutschland verliere z. T. seine Spitzenposition in der Forschung und deswegen fehlten ausländische Studenten, die später in ihren Heimatländern Kontaktpersonen für Exporte deutscher Betriebe seien.

Das Ausbildungsniveau der Hochschulabsolventen sei hoch, so der Geschäftsführer eines IT-Unternehmens, jedoch habe er vor einem Jahr einen erst 22 Jahre alten Amerikaner mit Bachelor-Abschluss eingestellt, der gut arbeite und nicht zu teuer sei. „Will man genügend gute Arbeitskräfte haben, muss man dafür sorgen, dass die Uniabgänger früher zu arbeiten beginnen“.

9.1.4. Weiterbildung

Eine wichtige Frage für die Unternehmen war: wie halten wir den Mitarbeiterstamm und die Mitarbeiterqualifizierung angesichts des Mangels an qualifizierten Kräften fit.

Der Mensch sei der wichtigste Erfolgsfaktor. Künftig sei eine größere Kompetenz nötig. Deshalb seien Kombimodelle von Studium an der BA, Ausbildung und Meisterprüfung weiter auszubauen. Allerdings sei die „Manpower“ mittlerweile ein unverkäufliches Produkt bei einem Stundenlohn von 96,- DM. Innovation sei vor allem durch junge Kräfte als Freie Mitarbeiter möglich.

Das Weiterbildungsangebot wurde insgesamt als gut eingestuft. Es sei aber noch mehr Transparenz und Marketing nötig.

Bei der Arbeitsverwaltung wurden Defizite festgestellt. Die Sachbearbeiter seien über die Anforderungen der Wirtschaft nicht immer ausreichend informiert.

Die Weiterbildung der Mitarbeiter für Kleinbetriebe müsse besser unterstützt werden. Eine Förderung von Projekten in Betrieben wurde dazu angeregt.

Angeregt wurden Gruppen- oder Staffelpreise bei Weiterbildungseinrichtungen zur Kostenreduzierung für die Betriebe.

Vertreter aus der High-Tech-Branche sahen Qualifizierungsbedarf von Ingenieuren vor allem im betriebswirtschaftlichen Bereich.

9.1.5. Fachkräftemangel

Die Unternehmen – vor allem im neuen Mittelstand – erkennen qualifizierte Mitarbeiter und den Fachkräftemangel immer mehr als wichtigsten Erfolgsfaktor und Engpass/Wachstumsbremse.

Als ihre Erfolgsfaktoren sahen die Unternehmerinnen und Unternehmer: Eigeninitiative und überdurchschnittliches Engagement, Innovationsfähigkeit, Er-

schließung von Nischen, qualifizierte und kreative Mitarbeiter, Kundenorientierung, „Kompetenznetzwerke“ und interdisziplinäre Expertenteams, strategisches Denken und Marketing.

Es fehlen v. a. Ingenieure, was zum Teil auf eine zurückgefahrenere Einstellung der Betriebe in den 90er Jahren zurück gehe, aber auch neue Studiengänge wie z. B. Bioinformatik. Große Firmen wie SAP saugten alle Informatikabgänger auf. Ein Problem bestehe darin, geeignete Mitarbeiter zu finden in den Bereichen Medien-gestalter und Pädagogen, Techniker und Ingenieure.

Die Inhaber von Hotels und Gaststätten beklagten den Fachkräftemangel. „Niemand will mehr dienen“. So seien trotz bundesweiter Suche keine Köche zu finden. Es mangle an Mobilitätsbereitschaft. Eine deutlich verbesserte, effizientere Arbeitsvermittlung könnte zumindest teilweise Abhilfe schaffen. Dafür besteht auch die Bereitschaft, etwas mehr zu bezahlen.

In den Studiengängen Elektrotechnik, Maschinenbau und Verfahrenstechnik stehen nach Aussage der Chefin eines Konstruktionsbüros nicht genügend Absolventen zur Verfügung.

In der IT-Branche sind in Baden-Württemberg nach Ansicht der Mittelständler Fachkräfte Mangelware. Trotzdem sei es bislang schwierig gewesen, eine Arbeitsgenehmigung für ausländische Spezialisten zu erhalten. Unternehmen, die stark von Spezialisten abhängen, haben ihre Aktivitäten deswegen in das Ausland verlagert und Tochterunternehmen in Asien oder den USA gegründet. Die Green Card für Computerspezialisten wird grundsätzlich von den Unternehmen befürwortet. Die Erteilung von Arbeitserlaubnissen für ausländische Führungskräfte solle schneller erfolgen.

Die Bindung an den Betrieb fehle. Instrumente zur Motivation fehlten, diese sei ggf. nur über Beteiligung erreichbar.

9.2. Aussagen der Sachverständigen bei den Regionalen Dialogforen

Die Enquetekommission verschaffte sich außerdem einen konkreten Überblick über die regionale Weiterbildungssituation in den Regionen und führte drei Regionale Dialogforen in den Bildungszentren der Kammern durch.

Sorge machte dem HGF der HWK Reutlingen der Rückgang bei der Meisterprüfung um 30 % angesichts anstehender Betriebsübergaben und das ständig enger werdende Betätigungsfeld für weniger Qualifizierte. Ein Problem sei außerdem, dass keine systematische Bedarfsanalyse für Qualifikationen in Betrieben erfolge. Die Handwerkskammer plane deshalb die Erarbeitung einer Konzeption für Weiterbildungsbedarf von Autozulieferern und Gebäudemanagement und benötige dafür eine Förderung.

Das neue Konzept des Handwerks „Ausbildung nach Maß“ ermöglicht nach Angaben von Haas eine schnellere Schaffung neuer Ausbildungsberufe. Über Grundbausteine mit Kernkompetenzen, Pflicht- und Wahlbausteinen. Dadurch kämen aber zusätzliche Anforderungen auf die Bildungszentren zu, gleichzeitig kürze der Bund um 20 % die überbetriebliche Ausbildung. Problematisch sei auch die Ungleichbehandlung der Meisterprüfungsförderung und des Hochschul-Bafög.

Die Beschäftigten ohne Qualifikation sind nach Auskunft von Karin Oppermann, Direktorin des Reutlinger Arbeitsamtes, vor allem die Herausforderung für die Region (31 % im Landkreis Reutlingen und 38 % im Zollern-Alb-Kreis). Das Weiterbildungsangebot der Region sei groß. Das Arbeitsamt investiere jährlich rund 60 Mio. DM für die Qualifizierung von Arbeitslosen. Die Erfolgsquote liege bei 75 %. Die sozialen Qualifikationen würden hierbei immer wichtiger.

Programme für Lernschwache werden nach Auskunft von Rolf Hermle zunehmend wichtiger. Sonderausbildungen werden seit 1987 bei der GARP durchgeführt: Metallwerker, Teilezurichter, Fachverkäuferin im Handwerk und Handelsfachpacker unterstützt durch die Bundesregierung im Rahmen des Jugendprogramms Start 2000.

Die Zusammenarbeit in der Weiterbildung müsse verstärkt werden. Kooperationen seien nötig um Problemlösungen aus einer Hand zu bieten. Die Prüfung der Weiterbildungszentren auf Kernkompetenzen und Schaffung von Kompetenzzentren seien Zukunftsnotwendigkeiten, so der GARP-Vorstandsvorsitzende.

In der Region Neckar-Alb gibt es einen engen Zusammenschluss der Weiterbildungssträger in der Weiterbildungsinitiative, die mit einer Abstimmung des Programms und Weiterbildungsmessen sowie Expertenaustausch zur Qualitätsverbesserung und Werbung beitragen, so IHK-Geschäftsführer Dr. Hermann.

Die HWK-Stuttgart unterstütze Betriebe dabei, einen Mehrwert zu bieten, und neue Wertschöpfungsketten zu entwickeln. Mit Telelearning führe man zum europäischen Computer-Führerschein. Das LEONARDO-Projekt vermittele jungen Handwerkern internationales Wissen über ein Praktikum in der Toskana.

Mit den Projekten „Dienstleistungen für das 21. Jahrhundert“, ICOM und ZOF will die Handwerkskammer die Problemlösungskompetenz der Betriebe stärken. Künftig seien innovative Dienstleistungen, Problemlösungen und Komplettleistungen gefragt – die Betriebe müssten dafür auch Kooperationen eingehen und neue Methoden des Projektmanagements lernen, z. B. im Bereich Facility Management oder Contracting von Wärmelieferungen.

9.2.1. Hohe Qualifikation und Ausbildungsbereitschaft als Standortfaktor für Regionen

Einen Standortvorteil haben die Experten z. B. für die „junge Region“ Bodensee-Oberschwaben/Donau-Iller (22 % der Bevölkerung unter 18 Jahren) durch eine positive Bevölkerungsentwicklung und hohe Ausbildungsbereitschaft und ein damit verbundenes hohes Arbeitskräftepotenzial ausgemacht. Mit 4,5 % Arbeitslosigkeit herrscht praktisch Vollbeschäftigung.

Die Region Stuttgart verfügt – nach Auskunft von Herrn Fuchs, Akademie für Technikfolgenabschätzung über bessere Entwicklungsperspektiven als vergleichbare Regionen. Dies sei vor allem auf die politische Akzeptanz der neuen Technologie in der Region, die Multimedia-Akademie als wichtige Institution, die regionale Nachfrage sowie die Verfügbarkeit ausreichenden Know-hows und Humankapitals.

Als besondere Schwäche der Region Heilbronn-Franken wurden von den Unternehmen neben den Verkehrsproblemen die Defizite im Bildungs- und Hochschulangebot gesehen.

Zur Selbsthilfe gegriffen hat die Firma Wittenstein und eine eigene Weiterbildungs-Akademie gegründet.

9.3. Stellungnahme des Ministeriums für Kultus, Jugend und Sport Baden-Württemberg, vom 5. Juli 2000 zum Regionalen Dialogforum 7. April 2000

Schulische Behandlung der Thematik Wirtschaft und Unternehmertum:

Wirtschaftskundliche Bildung sei in den Lehrplänen aller allgemeinbildenden Schulen in Baden-Württemberg vertreten und als verpflichtende Einheiten in den Lehrplänen verankert. Ein weiteres Feld zur Unterstützung ökonomischer Grundbildung an allgemeinbildenden Schulen seien die Programme zur Berufsorientierung, die in allen Schularten etabliert seien. Durch intensiven Kontakt mit Betrieben und Institutionen im Bereich der beruflichen Vermittlung und Arbeitgebern werde für Lehrer wie Schüler praktische Erfahrungen und Einsichten über konkretes wirtschaftliches Handeln vermittelt. Dabei komme auch dem Aspekt beruflicher Selbstständigkeit steigende Bedeutung zu. In Form von Praktika und Berufserkundungsprogrammen lernten Schülerinnen und Schüler auch die Realität von mittelständischen Betrieben, z. B. im Handwerk, kennen. An allen Schularten seien außer unterrichtliche Kontakte zum Wirtschaftsleben, Expertenbeteiligungen im Unterricht, Simulationsansätze wirtschaftlichen Handelns, sogen. Juniorfirmen oder fächerübergreifende Projekte eingerichtet.

Sensibilisierung von Lehrkräften für handwerkliches Geschick bei Schülern.

Beispielhaft sei auf die Stärkung der berufsorientierenden Maßnahmen in der Hauptschule hingewiesen. Im Rahmen des Reformkonzeptes IMPULSE Hauptschule werde aktuell die Berufswegeplanung neu konzipiert. Es gehe insbesondere darum, den Schülerinnen und Schülern in 3 Praktikumsphasen die betriebliche Realität näherzubringen. Unter anderem werde im Rahmen dieser Neukonzeption auch der Technikunterricht in die Betriebe verlegt. Für die Betriebe verbessere sich damit die Chance, Auszubildende bereits im Vorfeld ihrer Ausbil-

dung besser d. h. in ihrer Gesamtpersönlichkeit kennenzulernen. Die neue Konzeption werde zusammen mit dem Landesarbeitsamt in 7 Regionen des Landes erprobt.

Im Rahmen des Lehrerbetriebspraktikums lernten Lehrkräfte der Hauptschule die Anforderungen der Wirtschaft an Azubis in der Realität kennen. Diese Maßnahmen und die mit dem OiB (Orientierung in Berufsfeldern) neu verbundenen Besuche der Lehrkräfte im Rahmen der Betriebspraktika trügen dazu bei, sensibler für handwerkliches Geschick von Schülerinnen und Schülern zu werden.

Projekt „Wirtschaften, Verwalten und Recht“ (WVR)

Das themenorientierte Projekt „Wirtschaften, Verwalten und Recht“ (TOP WVR) wurde seit Frühjahr 1996 entwickelt. Es befindet sich seitdem an einer ständig steigenden Zahl von Realschulen in der Erprobung. Ab dem kommenden Schuljahr werden alle Realschulen beteiligt sein, das TOP WVR werde im darauf folgenden Schuljahr Pflichtangebot.

Im TOP WVR realisiere eine Realschulklasse ein selbstgewähltes Projekt und erwerbe dabei wirtschaftliches, rechtliches und verwaltungsbezogenes Wissen, Kenntnisse und Fertigkeiten durch eigene Anschauungen und Erfahrung.

TOP WVR steigere die Methoden und Sozialkompetenz sowie die personale Kompetenz der Realschülerinnen und Realschüler und erhöhe ihre Fachkompetenz. Typisch für alle Projekte sei eine intensive Kooperation mit Eltern, lokalem Umfeld, Wirtschaftspartner, Behörden und ehemaligen Schülerinnen und Schülern.

Fach „Wirtschaft am allgemein bildenden Gymnasium“

Zukünftig komme dem Fach „Gemeinschaftskunde“ die Ankerfunktion bei der Vermittlung wirtschaftlicher Bildung zu. Gleichzeitig soll das Fach „Erdkunde“ zukünftig verstärkt in diesen Bereich einbezogen werden. Insgesamt sei auf Grund der vorliegenden Entwürfe für die Lehrpläne der gymnasialen Oberstufe mit einer Ausweitung des Bereiches „Ökonomische Bildung“ zu rechnen.

Mäßige Leistungen in Mathematik sowie mangelhafte Vorbildung

Mit dem Reformkonzept IMPULSE Hauptschule werde u. a. das Ziel einer verbesserten Ausbildungsfähigkeit verfolgt. Es ziele auf alle Schülerinnen und Schüler der Hauptschule und solle insbesondere auch leistungsschwächere und benachteiligte Schülerinnen und Schüler fördern. Ziel sei die Steigerung der Lern- und Schulmotivation, die Erhöhung der persönlichen Leistungsfähigkeit, die Verbesserung der Ausbildungsfähigkeit unter Einbeziehung der Entwicklung der Gesamtpersönlichkeit des Kindes. Das Projekt gliedert sich in 4 Kernpunkte:

Guter Start in der Hauptschule, Erfolg in der Hauptschule, Leistungsmessung in der Hauptschule und modularer Ansatz des Bildungsplanes.

Steigende Ansprüche an Azubis beispielsweise bei der KFZ-Elektronik

Der Vorbereitung der Hauptschülerinnen und Hauptschüler auf technische Anforderungen im Beruf diene das Fach „Technik“. Dieses werde in Klasse 5 bis einschließlich Klasse 7 unterrichtet und enthalte auch Unterrichtsinhalte im Bereich Elektronik

Mangelnder Praxisbezug

Im Rahmen des Reformkonzeptes IMPULSE Hauptschule sei auch der Praxiszug integriert. Er bilde ein abgestimmtes Projekt zwischen Schule und Betrieben. In der Regel besuchen die Schülerinnen und Schüler der Klasse 8 der Hauptschule an einem ganzen oder einem halben Tag in der Woche, einen Betrieb. Je nach lokalen Bedingungen seien ein ganzjähriges Angebot mit quartalsweisem Wechsel des Betriebs oder modifizierte Formen vorgesehen.

Image des Handwerks

In den Programmen zur Berufsorientierung aller Schularten spiele auch das Handwerk eine große Rolle, es sei insbesondere bei der Hauptschule und bei der Real-

schule eine enge Zusammenarbeit vor Ort festzustellen. Nach Beobachtung des Baden-Württembergischen Handwerkstages interessieren sich Realschülerinnen und Realschüler zunehmend auch für handwerkliche Berufe. So stieg ihr Anteil bei den Berufsanfängern im Bezirk der Handwerkskammer von 21% im Jahr 1997 auf 29% im Jahr 1998. Dies wird vom Handwerk als sehr positiv bewertet, da Realschülerinnen und Realschüler in der Regel sehr günstige Voraussetzungen für eine handwerkliche Ausbildung mitbringen. Begünstigt wird diese Entwicklung nach Einschätzung des Baden-Württembergischen Handwerkstages durch eine verstärkte Einbeziehung der handwerklichen Ausbildung in die Berufsorientierung der Realschule (BORS)“ (Landtagsdrucksache 12/3588, Seite 10).

Abschließend verweist das Ministerium darauf, dass sich die Zusammenarbeit zwischen Schule und Wirtschaft auch im Bereich der allgemeinbildenden Schulen qualitativ wie quantitativ sehr gut entwickelt habe. Neben den differenzierten Projekten und Programmen der einzelnen Schularten unterstützt das Kultusministerium in Zusammenarbeit mit Trägern aus Verbänden, Arbeitsverwaltung und Wirtschaft auch durch zentrale Veranstaltungen die Kooperation auf örtlicher Ebene. So finde am 15. November 2000 der Kongress „Schule trifft Wirtschaft“ in Mannheim statt, bei dem innovative und vorbildliche Projekte in diesem Zusammenhang präsentiert und landesweit multipliziert werden können.

9.4. Stellungnahme des Ministeriums für Kultus, Jugend und Sport Baden-Württemberg vom 22. März 2000 zum Regionalen Dialogforum 12. November 1999

Soziale Qualifikation von Jugendlichen

Die Vermittlung sozialer Kompetenzen als wichtige Aufgabe der Schulen sei im Erziehungs- und Bildungsauftrag der Schulen im Schulgesetz Baden-Württembergs fest verankert. Dieser Bereich finde in den beruflichen Schulen besonders große Beachtung, was sich z. B. am Berufsvorbereitungsjahr und am Projekt Jugendberufshelfer aufzeigen lasse.

Ziel des BVJ sei es, die Chancen der Jugendlichen auf einen Ausbildungsplatz zu verbessern. Dazu gehöre u. a. die Verbesserung der sozialen Kompetenzen der Jugendlichen. Die flexible Stundentafel und vielfältige Möglichkeiten zur Durchführung schulbetreuter Betriebspraktika böten den Schulen umfassende Gestaltungsfreiräume.

Darüber hinaus sei die sozialpädagogische Betreuung der Jugendlichen an beruflichen Schulen weiter ausgebaut worden. Im Schuljahr 98/99 konnten die Jugendlichen an etwa der Hälfte aller beruflichen Schulen mit BVJ zusätzliche Unterstützungen in Form von Schulsozialarbeit, bzw. Jugendberufshilfe erhalten.

Das Projekt Jugendberufshelfer sei ausbildungs- und beschäftigungsorientiert und habe das Ziel für jeden jungen Menschen – insbesondere leistungsschwächere und sozial benachteiligte – die am besten geeignete Maßnahme zu finden und ihn zu motivieren, Verantwortung für seine Existenzsicherung und Lebensplanung zu übernehmen.

Für das Schuljahr 1999/2000 seien vom Kultusministerium in Absprache mit dem Landesarbeitsamt und dem Sozialministerium bereits 12 Projekte „Jugendberufshelfer in Baden-Württemberg“ bewilligt worden. Weitere 36 Projekte seien für das Schuljahr 2000/2001 geplant sowie 12 im Schuljahr 2001/2002.

9.5. Stellungnahme der IHK Heilbronn-Franken

Qualifikation von Bewerbern um Ausbildungsplätze und Interesse an technischen Berufen

Die abnehmende Ausbildungsfähigkeit eines Teils der Jugendlichen wurde von der IHK Heilbronn-Franken bereits Anfang der 90-er Jahre thematisiert. Deshalb wurde der Kontakt zu den allgemeinbildenden Schulen intensiviert und Vorschläge erarbeitet, wie die Ausbildungsreife verbessert werden kann. Mit der „Bildungsoffensive 2000“, die die IHK Heilbronn-Franken im Herbst 1998 gestartet hat, werden in Kooperation mit den staatlichen Schulämtern der Region 19 Schulen mit dem Ziel betreut, beschleunigt neue Formen des Lernens und Lehrens in den Schulen einzuführen. Mit der IHK Ferienakademie für Lehrer, an der über 300 Lehrkräfte teilgenommen haben, hat die IHK einen weiteren Beitrag

geleistet, um die EDV-Qualifikation der Lehrkräfte der regionalen Schulen zu verbessern.

Durch vielfältige Initiativen und Aktivitäten (z. B. regelmäßige Beteiligung bei der Tauber-Franken-Ausstellung in Bad Mergentheim und der Unterland-Ausstellung in Heilbronn sowie durch intensive Schulberatungen der IHK-Ausbildungsberater) habe die IHK wesentlich dazu beigetragen, dass das Interesse an technischen Ausbildungsberufen in der Region gesteigert werden konnte. Während insgesamt mit einer Zunahme um 45% das Ausbildungsstellenangebot seit 1994 gesteigert und somit ein Spitzenresultat im Vergleich zu den anderen Regionen erzielt werden konnte, konnte die Zahl der Auszubildenden im technischen Bereich sogar um 60% erhöht werden.

Mit einem auf Initiative der IHK Heilbronn-Franken in Kooperation mit der Fachhochschule Heilbronn und Ausbildungsbetrieben gestarteten kooperativen Ausbildungs- und Studiengang, in dem in einem Zeitraum von 4 ½ Jahren Abiturienten sowohl den Ausbildungsabschluss des Industrieelektronikers (Fachrichtung Elektrotechnik FH) erzielen können, werde versucht, Bewerber verstärkt für technische Ausbildungsberufe und anspruchsvolle technische Fähigkeiten zu gewinnen.

Trotz allem sei der Arbeitsmarkt im technischen Bereich sehr eng. Deshalb müsse auf die Chancen im technischen Bereich durch allgemeinbildende Schulen, die Berufsbildung des Arbeitsamtes sowie in der öffentlichen Berichterstattung verstärkt hingewiesen. Hier könne auch die Politik durch entsprechende Signale und Förderung der Technikfreundlichkeit dazu beitragen, dass junge Menschen ein stärkeres Interesse an technischen Tätigkeiten entwickelten.

Qualität des Berufschulunterrichts und ortsnahe Beschulung

Obwohl eine große Zahl an beruflichen Schulen in der Region zur Verfügung stehe, werde von Betrieben immer wieder beklagt, dass durch lange Reisewege vermeidbare Leerzeiten entstünden, die eine effektive Ausbildung gefährdeten. Deshalb bleibe es ein Bemühen der IHK dafür zu sorgen, dass die ortsnahe Beschulung in möglichst allen Berufen sichergestellt sei. Hier wirke sich oft die vom Land postulierte Mindestgröße von 16 Schülern je Klasse als hinderlich aus. Es sei deshalb ein Anliegen der IHK daraufhin zu wirken, dass die Mindestschülerzahl je Klasse künftig unterschiedlich festgelegt werden müsse, je nachdem, ob es sich um eine Klasse in einem Ballungsraum oder in einem dünnbesiedelten Raum handele. Die Richtlinien des Landes sollten deshalb die Bildung kleiner Berufsschulklassen v. a. Dingen dann zulassen, wenn diese dem örtlichen Bedarf der Wirtschaft entsprächen.

Die Ausstattung der Berufsschulen mit modernen Maschinen und Geräten sei in der Region als gut zu bezeichnen. Die Schulträger hätten hier erhebliche Leistungen erbracht. Auf Grund der enormen technischen Weiterentwicklung sollten jedoch auch künftig neue Formen der Zusammenarbeit geprüft und modellhaft weiter entwickelt werden. So sei durchaus vorstellbar, dass ein Teil des fachpraktischen Unterrichtes, der nur an teuren Maschinen erteilt werden könne, in Kooperation mit Ausbildungsbetrieben in deren Räumen durchgeführt würden. Eine Intensivierung überbetrieblicher Ausbildungsanteile werde seitens der IHK abgelehnt, da einerseits nahezu alle Ausbildungsbetriebe die entsprechenden Fertigkeiten vermitteln könnten, oder diese in Kooperation mit anderen Unternehmen vermittelten und andererseits die Betriebe zunehmend stärkeres Gewicht dem Erwerb von Berufserfahrungen beimessen würden, als dass sie es für richtig hielten, lehrgangsmäßig Kenntnisse zu vermitteln, die im Beruf nicht oder nur gelegentlich benötigt würden.

Qualifizierter Bewerber für neu geschaffene Berufe

Die IHK habe sich in den letzten Jahren sehr stark für die Ausweitung des Ausbildungsplatzangebotes in den neuen Berufen (z. B. Beruf der Informations- und Telekommunikationstechnik, Mechatroniker) eingesetzt und hier erreicht, dass über 350 Ausbildungsplätze in den neuen Berufen je Jahr geschaffen wurden. Parallel seien an örtlichen Berufsschulen Fachklassen eingerichtet worden, so dass auch dauerhaft davon auszugehen sei, dass den Betrieben qualifizierter Nachwuchs in diesen Bereichen zuwachsen. Es fehlen jedoch insbesondere im

IT-Bereich am Arbeitsmarkt qualifizierte Fachkräfte; dieses Problem sei jedoch kein regionspezifisches, sondern ein bundesweites. Durch die Schaffung von Stiftungsprofessuren an der Fachhochschule Heilbronn habe die regionale Wirtschaft die Steigerung der Zahl der Studienplätze von 35 auf 70 je Jahr ermöglicht. Hier sei jedoch das Land gefordert, weitere Studienkapazitäten und auch neue bedarfsgerechte Ausbildungsgänge zu schaffen. Insbesondere bedürfe es des örtlichen Angebots an internationalen Abschlüssen.

9.6. Stellungnahme der Stadt Freiburg vom 21. Februar 2000 zum Regionalen Dialogforum 29. Oktober 1999

Mehrsprachigkeit

Neben einem deutsch-französischen Kindergarten werde derzeit in Freiburg in der deutsch-französischen Grundschule mit École maternelle insgesamt 5 Klassen mit 100 Schülerinnen unterrichtet. Das deutsch-französische Gymnasium praktiziere einen echten bilingualen Unterricht.

Seit über 10 Jahren werde unter dem Projekt „Lerne die Sprache des Nachbarn“ in der 3. und 4. Grundschulklasse auf freiwilliger Basis Französisch angeboten. Hier gebe es Partnerschaftsbesuche von und zu elsässischen Schulen, welche von der Stadt Freiburg gefördert würden. Die beachtliche Zahl von 147 Gruppen mit fast 3000 Schülerinnen zeige, dass bereits viel für die Mehrsprachigkeit getan worden sei.

Wenn das Land künftig hierfür Lehrerinnen zur Verfügung stelle, könnte die Überlegung, bereits in den Grundschulen eine Fremdsprache einzuführen, tatsächlich in den nächsten Jahren realisiert werden. Die Mehrzahl der Freiburger Eltern hätten sich nach einer Umfrage des Gesamtelternbeirates mit 58 % für Englisch als 1. Fremdsprache ausgesprochen, während die Schulverwaltung in der Region die Tendenz habe, Französisch anzubieten.

Um auf dem Markt ausreichend qualifizierte Arbeitskräfte vorzufinden, müssten Unternehmen im eigenen Interesse ihren Beitrag leisten und genügend qualifizierte Ausbildungsplätze bereitstellen. Staatliche Stellen stellten die berufsbegleitende und allgemeine Schulausbildung sicher.

10. *Fachkräftebedarf*

Die Studie der Dresdner Bank, des ifm Bonn und des Magazins Impulse (Mainz, 1999) kommt zu folgendem Ergebnis:

Jedes 5. KMU sucht neue Mitarbeiter. Bei 40 % der Firmen bleiben Arbeitsplätze bis zu 3 Monate vakant. Als Ursachen haben die befragten Unternehmer mangelnde Qualifikation der Bewerber, aber auch deren fehlende Motivation und überzogene Gehaltsforderungen genannt. Insgesamt können über ½ Million offener Stellen nicht besetzt werden.

Rund 114000 Firmen benötigen in den kommenden zwei Jahren neue Kräfte an der Spitze, weil man expandiere oder ältere Manager ersetzen müsse. Zusätzlicher Bedarf an Führungsnachwuchs entsteht durch den Generationswechsel im Laufe der nächsten 5 Jahre.

Der Mittelstand tut sich nach Auskunft einer Studie des ifm Bonn bei der Stellenbesetzung deutlich schwerer als Großunternehmen: jede sechste offene qualifizierte Stelle im Mittelstand bleibt demnach unbesetzt, bei Großunternehmen nur jede zehnte.

Gründe liegen im Auseinanderfallen von Angebot und Nachfrage, Mobilitätshindernissen und unterschiedliche Vorstellungen z.B. bezüglich der Arbeitsbedingungen bei Arbeitgebern und Arbeitnehmern.

Die Hauptursache für die Stellenbesetzungsprobleme liegt durch Sicht der Unternehmen im Fehlen geeigneter Bewerber; für rd. 60 % der betroffenen Unternehmen entsprachen die Qualifikationen der Bewerber nicht den Anforderungen. Aber auch zu hohe Gehaltsforderungen der Bewerber oder ein aus Sicht der Bewerber unattraktiver Unternehmensstandort sind dafür verantwortlich, dass Stellen unbesetzt bleiben.

Insbesondere die wachstumsorientierten Unternehmen mit hohem Einstellungsbedarf haben Stellenbesetzungsprobleme. Viele dieser Unternehmen haben nicht nur längere Wochenarbeitszeiten als in der Branche üblich, sondern fordern von ihren Mitarbeitern auch unbezahlte Überstunden; dies schreckt Bewerber tendenziell ab.

Aber auch wenn unter sonst gleichen Bedingungen ein überdurchschnittliches Vergütungsniveau und freiwillige betriebliche Sozialleistungen angeboten werden, kommt es zu keiner systematischen Verringerung des Stellenbesetzungsproblems.

10.1. Fachkräfterekrutierung

Die befragten Unternehmen nutzten zwar viele Möglichkeiten der Personalbeschaffung, wandten aber nicht immer eine adäquate Suchstrategie an. Teils verengten sie ihre Suche zu sehr auf ihre eigene Region, teils verlassen sie sich ausschließlich oder zumindest v. a. auf das Arbeitsamt. Darüberhinaus widmen die Unternehmen der internen Suche nach geeigneten bzw. weiterbildungsfähigen Mitarbeitern zu wenig Aufmerksamkeit.

Unternehmen, die in den letzten Jahren ihren Personalbestand deutlich erhöhen konnten, zeichnen sich im Vergleich zu anderen Unternehmen v. a. durch folgende personennahe politische Strategien aus:

- Ihre Personalsuche ist langfristig ausgerichtet, was auch für ihre Aus- und Weiterbildung gilt.
Neben dem Arbeitsamt nutzen sie weitere Suchwege, z. B. durch die Empfehlung von Mitarbeitern, ferner Stellenanzeigen in Fachzeitschriften und im Internet.
- Sie machen nicht nur ihren gegenwärtigen, sondern auch ihren zukünftigen Personalbedarf frühzeitig publik.
- Im Rahmen ihrer Personalsuche berichten sie offen über das Entgeltniveau, weitere betriebliche Sozialleistung und Aufstiegsmöglichkeiten sowie ihre Unternehmenskultur.

Die Ursachen des Fachkräfteproblems sind vielfältig. Deshalb sind auch vielfältige Maßnahmen erforderlich. Hierbei sind nicht nur die Unternehmen angesprochen, sondern auch der Gesetzgeber. Es sind Maßnahmen gefordert, die zu einer Erhöhung der Mobilität der Arbeitskräfte beitragen.

Die Unternehmen ihrerseits müssen die Attraktivität ihrer Arbeitsplätze erhöhen, wobei nicht zuerst an die Gehaltshöhe zu denken ist, sondern vielmehr an materielle und immaterielle Beteiligungsmöglichkeiten, die Nutzung der Vorteile flexibler Arbeitszeit und Anwesenheitsregelung oder die Gewährung von Weiterbildungsmöglichkeiten.

Kleine Unternehmen verfügen in der Regel nicht in ausreichendem Maße über die Ressourcen, die für eine professionelle Personalarbeit erforderlich sind. Gemeinsame Personalimagekampagnen sowie brancheninterne oder regionale Verbundlösung in der Personalarbeit bieten hier eine gangbare Alternative.

Zur Situation in Baden-Württemberg vgl. Stellungnahme des Wirtschaftsministeriums.

In einer öffentlichen Anhörung wurde der Präsident des Landesarbeitsamtes, Otto-Werner Schade am 7. Juli 2000 zu Handlungsbedarfen und -möglichkeiten zum Abbau des akuten Fachkräftemangels in kleinen und mittleren Unternehmen befragt.

10.2. Ursachen für Fachkräftemangel

Ergebnisse der Anhörung vom 7. Juli 2000, vgl. auch Stellungnahme des Wirtschaftsministeriums)

Nach Auskunft des Präsidenten des Landesarbeitsamtes Baden-Württemberg, Otto-Werner Schade, trägt der Fachkräftemangel in Baden-Württemberg ein Janusgesicht: Einerseits kündigten sich im Fachkräftemangel bessere Zeiten auf dem baden-württembergischen Arbeitsmarkt an, andererseits bedrohe dieser den

Aufschwung und behindere einen noch nachhaltigeren Abbau der Arbeitslosigkeit.

Schade plädierte dafür, anstelle des eher resignativen Begriffs „Fachkräftemangels“ vom Fachkräftebedarf zu sprechen. Genau genommen gebe es in kaum einem Beruf Bewerbermangel. Nachfrage- und die Angebotsstrukturen differierten aber. Es bestehe Fachkräftebedarf, weil einerseits zu wenig ausgebildet und weitergebildet und schließlich zu viel entlassen worden sei. Deshalb habe zum Beispiel die Arbeitslosigkeit der über 50-jährigen zugenommen – zum Schaden der Unternehmen, denen viel Erfahrungswissen verloren gegangen sei.

10.3. Fachkräftebedarf nach Branchen und Ursachen

Fachkräftebedarf gebe es – bei regionalen Abweichungen – im Metall- und Elektrobereich (gewerblich-technische Berufe und Elektro-/Maschinenbauingenieure), im IT-Bereich, im HoGa-Bereich, vereinzelt im Baubereich und sogar im kaufmännischen Bereich. Die Ursachen des Fachkräftebedarfs seien, je nach Branche und Qualifikationsebene, unterschiedlich.

Der Bedarf in den HoGa-Berufen habe vor allem mit den Arbeitsbedingungen zu tun. Der Bedarf an Blue-Collar-Fachkräften habe zweifellos mit den Imageproblemen dieser Berufe zu tun. Der Bedarf an Gold-Collar-Fachkräften – so nennt man neuerdings die Berufe der New Economy – wiederum habe sehr viel mit den Schweine-Zyklen zu tun, die für den Arbeitsmarkt der Hochqualifizierten seit Kriegsende typisch seien. Der Teilarbeitsmarkt für Ingenieure bewege sich gleichsam zwischen den Polen „Akademikerschwemme“ und „dramatischer Ingenieurmangel“.

Verlässliche mittel- oder langfristige Prognosen zum Fachkräftebedarf seien nicht möglich; das habe u. a. mit der Stop-and-Go-Personalpolitik der Unternehmen zu tun, aber auch mit der Geschwindigkeit des Strukturwandels.

Dennoch sei die Kooperation und die Rückkoppelung mit den Betrieben bei der Entwicklung von Qualifizierungskonzepten notwendig. Damit aber seien die Firmen in der Pflicht, Informationen zu ihrem künftigen Bedarf zu geben.

10.4. Konzepte und Maßnahmen zur Bedarfsdeckung

Auf den akuten Bedarf könne man mit beruflicher Qualifizierung allein nicht sinnvoll reagieren – obwohl man in der Bundesanstalt der beruflichen Qualifizierung innerhalb der Arbeitsmarktpolitik den größten Stellenwert einräume. Neue Wege der Arbeitskräfte-Allokation müssten gefunden werden, insbesondere zur kurzfristigen Bedarfsdeckung und Vermittlung von Fachkräften an KMU.

In den Arbeitsämtern besteht der Eindruck, dass insbesondere die KMU trotz vieler und vielfältiger Information durch die Arbeitsämter nicht oder nur unzureichend über die Förderleistungen der Bundesanstalt informiert sind.

Die operative Vermittlung werde ständig verbessert, z. B. durch coArb, AIS, SIS, ASIS, durch überbezirkliche Vermittlung, durch Arbeitsmarktpartnerschaften mit den neuen Bundesländern, durch die neue IT-Plattform, durch gemeinnützigen Arbeitnehmergeverleih.

In diesen Kontext gehöre auch die Vermittlungsbörse, die Mitte Juni in Berlin statt gefunden habe. Dort haben fünf Arbeitsämter aus Baden-Württemberg 1 100 Stellen der heimischen Wirtschaft für Fachkräfte präsentiert. Rund 1 000 Fachkräfte aus Berlin-Brandenburg haben diese Börse besucht. Die Vermittler und Berater aus Baden-Württemberg haben an 1,5 Tagen fast 600 Beratungsgespräche mit dem Ziele geführt, Fachkräfte für Baden-Württemberg zu gewinnen. Noch sei es zu früh, konkrete Ergebnisse vorzustellen. Generell müsse die Mobilität der Arbeitskräfte erhöht werden.

Eine weitere Partnerschaft werde in den nächsten Wochen mit dem Landesarbeitsamt Sachsen-Anhalt-Thüringen vereinbart und realisiert werden. Aus diesen Aktionen heraus sei in Baden-Württemberg eine beim Landesarbeitsamt angesiedelte Koordinierungsstelle geschaffen worden, die alle Anfragen aus den neuen Bundesländern bündele und kanalisieren.

Allein in den beiden letzten Monaten hätten in den Arbeitsämtern Baden-Württembergs 106 Informationsveranstaltungen zum Fachkräftebedarf statt gefunden.

Adressaten der Veranstaltungen seien Unternehmen und Unternehmensverbände. Es ging unter anderem darum, neue Kooperationsformen zu diskutieren und zu entwickeln.

Schade kritisierte, dass zu viele Firmen den Einladungen zu diesen Gesprächen nicht gefolgt seien. Lebhafter schon seien die Reaktionen auf regionale Projekte, die in drei Arbeitsämtern im Rahmen des Bündnisses für Bildung und Beschäftigung zum Fachkräftebedarf entwickelt und durchgeführt würden. In jedem dieser drei Arbeitsämter werde ein Bündel von mindestens fünf verschiedenen Maßnahmen geschürt, mit denen der Fachkräftebedarf annähernd gedeckt werden solle.

Im Rahmen des Bündnisses für Bildung und Beschäftigung Baden-Württemberg werden modellhaft in drei Arbeitsamtsbezirken neue Strategien zur Deckung des Fachkräftebedarfs entwickelt. Diese Konzepte reichen von neuartigen Qualifizierungsmodellen, die betriebsnahe oder betriebsinterne Qualifizierungen ebenso einschließen wie eine modulare Qualifizierung, über bilaterale Partnerschaften mit Arbeitsämtern in den neuen Bundesländern, über Arbeitsmarktbörsen, über eine Plattform für Hochschulmarketing für KMU bis zu gezielten Arbeitsmarktgesprächen.

Ohne mehr Transparenz auf der Nachfrageseite, ohne mehr betriebliche Investitionen in die berufliche Aus- und Weiterbildung werde man den Fachkräftebedarf mittelfristig auch nicht im Ansatz decken können. Die Demographie lasse eine Entwicklung wahrscheinlich werden, in der qualifizierte Kräfte noch knapper werden. Die hohe Qualifikation der Arbeitskräfte werde der entscheidende comparative Vorteil der Zukunft sein.

10.5. Berufliche Qualifizierungskonzepte

Berufliche Qualifizierungskonzepte seien ihrem Wesen nach oft nur in einem Prozess von „Versuch und Irrtum“ zu entwickeln. Betriebsnahe, innerbetriebliche Qualifizierungen sei daher der Vorzug zu geben, da diese entlang des konkreten Bedarfs abliefern. Wesentlich sei die Abstimmung der Curricula der beruflichen Qualifizierungen mit den Unternehmen – wie unvollkommen auch immer. Dies sei in der Vergangenheit hie und da versäumt worden.

10.6. Handlungsbedarfe : Neue Formen der Kooperation und Qualifizierung

Allerdings verpflichte dies beide Seiten zu gemeinsamer Verantwortlichkeit. Notwendig sei es, viel mehr aufeinander zugehen und neue Formen der Kooperation zu entwickeln. Dazu könnte ein Modell gehören wie der Job-Manager, ein individuell auf den Arbeitsplatz bezogene Maßnahme, die in Göppingen schon erfolgreich praktiziert werde. Oder das Job-Rotation-Modell, das auch als Dänisches Modell bekannt sei. Derzeit stehe das Landesarbeitsamt im Dialog mit dem Wirtschaftsministerium. Ziel sei es, ESF-Mittel des Wirtschaftsministeriums für die Förderung des Qualifizierungsanteils im Job-Rotation-Modell zu gewinnen.

Das Job-Rotation-Modell besteht aus drei Elementen: Angelernte Betriebsangehörige werden extern qualifiziert. Für die Zeit, die sie dem Betrieb fehlen, stellt dieser einen Arbeitslosen ein. Dieser Arbeitslose wird für den konkreten Arbeitsplatz auf Kosten des Arbeitsamtes vorqualifiziert und dann für den zu qualifizierenden Betriebsangehörigen eingestellt.

Neben den Kosten der Qualifizierung übernimmt das Arbeitsamt auch die Kosten der Beschäftigung des Arbeitslosen – und zwar bis zu einer Dauer von insgesamt 12 Monaten. Der Vorstoß des Landesarbeitsamtes beim Wirtschaftsministerium zielt nun darauf, dass dieses die Kosten der Qualifizierung des Betriebsangehörigen teilweise oder vielleicht sogar ganz übernimmt.

Das LAA habe außerdem eine Imagekampagne für das Hoga-Gewerbe durchgeführt. Prüfgruppen würden die Bildungslandschaft ständig untersuchen. Angeregt wurden Imageaktionen für Berufsbilder mit erschwerten Arbeitsbedingungen.

Präventiven Konzepten zur Bedarfs- und Qualifikationsermittlung seien kaum möglich. Es stelle sich die Frage: Wie können wir erreichen, dass die Fachkräfte sich immer flexibler auf Anforderungsprofile einstellen, die sich immer schneller ändern. Das schließe die weitere Frage ein, wie es um das Verhältnis von Fach- und außerfachlicher Kompetenz in der beruflichen Qualifizierung bestellt sein müsse.

Präventiv wirksam seien allein (duale) Ausbildungen und kontinuierliche Weiterbildungen, deren Inhalte betriebsintern angepasst werden können. Das sei ein weiteres Argument dafür, dass sich der Fachkräftebedarf nachhaltig nur durch mehr und durch bessere betriebliche Aus- und Weiterbildung decken lasse. Unter dem Gesichtspunkt der Prävention müsse den betriebsnahen; besser noch: den innerbetrieblichen Qualifizierungen der Vorzug gegeben werden. Qualifizierungsangebote seien ausreichend vorhanden.

Ein Weg könne sein, zu modular strukturierten Ausbildungen und Ausbildungsformen wie im Satellitenmodell zu kommen. Wichtig seien die permanenten Rückkoppelungsprozesse zwischen Arbeitsämtern und Unternehmen. Nur in ständigem Dialog könne die Arbeitsmarktpolitik verbessert, effektiver und effizienter werden.

Zu diesem Rückkoppelungsprozess gehöre auch das Thema, wie die Arbeitsmotivation von Arbeitslosen einzuschätzen sei. Die Arbeitsverwaltung sei auf die konkrete Rückmeldung der Unternehmen angewiesen, wenn sie bei arbeitsunwilligen Arbeitslosen Konsequenzen ziehen solle. Die Realität aber sei, dass die Unternehmen – von Ausnahmen abgesehen – diese Rückkoppelung nicht gäben – sei es in Fällen von Arbeitsunlust, sei es bei festgestellten Qualifikationsdefiziten. Ohne die Mithilfe der Betriebe sei es nicht möglich, leistungsrechtliche Konsequenzen zu ziehen. Ein Großteil der Betriebe scheue die Konsequenz ggf. im Klageverfahren vor das Sozialgericht gehen zu müssen. Das Verfahren sei extrem aufwändig. Der Anteil der Sperrzeiten aus eigener Kenntnis des LAA liege bei 30 %, der Anteil auf Basis externer Hilfe bei 30 %. Widerspruchsbescheide würden im Klageverfahren nur in 5 % der Fälle aufgehoben. Empfohlen wurde: Einstellungs-/Personalgespräche unter Zeugen zu führen und schriftlich zu dokumentieren.

10.7. Maßnahmen zur Erhöhung der Mobilität

Schade forderte außerdem eine Erhöhung der Mobilität und Flexibilität von Arbeitskräften und die schnellere zeitgerechte Anpassung der gesetzlichen Bestimmungen bezüglich zumutbarer Entfernungen von Arbeitsstätten. So gelte laut BMAS derzeit eine Entfernung der Arbeitsstätte von mehr als 50 Km zur Aufnahme einer Beschäftigung für Arbeitslose als nicht zumutbar.

Zu Mobilitätshindernissen als Einstellungshemmnis gebe es in Baden-Württemberg keine Untersuchung und eine Differenzierung nach KMU sei nicht möglich. Kinder und Familie als Hindernisse für Frauen bestünden nach wie vor auf Grund der Kindergartenöffnungszeiten. Frauenspezifische Projekte der Arbeitsämter gebe es an verschiedenen Standorten, wie z. B. in Rottweil, die familiengerechte Bedingungen (Infrastruktur, Kinderbetreuungszeiten) realisierten. Die fachbezogene Arbeitslosenquote der Ingenieurinnen sei doppelt so hoch wie bei den Männern. Geschlechtsspezifische Rollenbilder stellten hier noch ein Haupthindernis dar.

Laut Schade sei die bei bestimmten Gruppen mangelnde Initiative und die Inflexibilität ein wachsendes Problem. Er plädiere daher für eine Begrenzung des Arbeitslosengeldes auf 1 Jahr.

10.8. Ausnahmegenehmigungen für Arbeitserlaubnisse

Bei Ausnahmegenehmigungen für Arbeitserlaubnisse seien Grenzen gesteckt durch die Arbeitserlaubnisverordnung. Es sei der politische Wille, dass deutsche und EU-Arbeitskräfte vorrangig in den Arbeitsmarkt integriert werden.

Jeder Ausländer benötige eine Arbeitserlaubnis zur Arbeitsaufnahme. Ausnahmen vom grundsätzlichen Erlaubnisrecht gelten für EU-Angehörige auf Grund der Freizügigkeit im Wirtschaftsraum der EU. Weitere Ausnahmen bestehen für bestimmte Staaten. Bevor eine Arbeitserlaubnis erteilt werde, werde eine interne Arbeitsmarktprüfung durchgeführt, ob nicht bevorrechtigt deutsche oder europäische Arbeitskräfte auf den Arbeitsplatz passen. Das Arbeitsamt erteile bis zu 17 Vermittlungsvorschläge. Die Prüfung müsse innerhalb von vier Wochen abgeschlossen werden. Die sog. besonderen Qualifikationsanforderungen der Betriebe erwiesen sich in der Praxis oftmals als aktuell im Betrieb erworbene. Dies sei nicht unproblematisch. Eine Arbeitserlaubnis werde dann nur erteilt, wenn gleichzeitig ein Arbeitsloser qualifiziert werde, der anschließend den Bedarf abdecke. Insgesamt könne eine Arbeitserlaubnis nur erteilt werden, wenn keine Möglichkeit bestehe, einen entsprechend Bevorrechtigten zu platzieren.

Die Aufenthaltserlaubnis sei zwingende Voraussetzung für die Arbeiterlaubnis. Die Wechselwirkung sei problematisch. Der Abstimmungsprozess zwischen IM bzw. RP und AA müsse verbessert werden. Im 1. Halbjahr 2000 seien mehr als 300 Ausnahmeregelungen erfolgt, mehr als im ganzen vorhergehenden Jahr, die sich fast alle auf Informations- und Kommunikationstechnologie bezögen. Dabei werde der Ermessensspielraum genutzt. Das sei gemäß § 9 immer dann der Fall, wenn eine besondere Härte vorliege. Eine Ausnahmegenehmigung sei im Bereich IT nicht in einem Fall verweigert worden.

10.9. Bedeutung der Zeitarbeit

Zeitarbeit spiele v. a. in den Bereichen Metall, Bau, Maschinenbau, Kfz-Gewerbe, weniger in der Dienstleistung und v. a. in Großunternehmen zum Abbau von Belastungsspitzen eine große Rolle – mit steigender Tendenz. Mittlerweile seien 12 % der Arbeitsplätze in Zeitarbeitsunternehmen. Das Beschäftigungsrisiko liege bei den Zeitarbeitsunternehmen. Zeitarbeit könne v. a. den weniger Qualifizierten und Arbeitslosen als Einstieg in den 1. Arbeitsmarkt und für einen Dauerarbeitsplatz dienen. Sie sei damit Chance zum Abbau der Arbeitslosigkeit und auch ein 1. Schritt, um mehr Fachkräften zu erreichen, auf Grund des damit verbundenen innerbetrieblichen „Qualifizierungsprozesses“. Einer Auflockerung der Befristung von Zeitarbeitskräften stand Schade skeptisch gegenüber.

Das Landesarbeitsamt sehe sowohl Vorteile als auch Nachteile bei den Vorschlägen des BDA. Natürlich kämen die Vorschläge den Interessen der Arbeitgeber entgegen. Bei der Verlängerung auf 36 Monate – so die Kritik – werde der Bereitschaft der Unternehmen entgegengewirkt, Arbeitsplätze dauerhaft selbst zu besetzen. Die Nachteile bei der vorgeschlagenen Auflockerung der Befristung lägen natürlich darin, dass der Leiharbeiter mit der Erledigung des Auftrags wieder arbeitslos werde – mit allen negativen Konsequenzen für die Bundesanstalt für Arbeit und die Volkswirtschaft.

10.10. Teilzeit und innovative Arbeitszeit- und Arbeitsmodelle

Zur Inanspruchnahme und Handlungsmöglichkeiten zur verbesserten Ausschöpfung von Teilzeit, innovativen Arbeitszeit- und Arbeitsmodellen bei KMU (Bsp. Jobrotation) sagte Schade: Hier liege ein gesellschaftliches Problem, das durch die Ausgestaltung der Sozialversicherungssysteme noch verstärkt werde. Nach den Erfahrungen der Arbeitsämter müssten eher die Unternehmen als die Arbeitnehmer resp. Arbeitnehmerinnen für solche Arbeitszeitmodelle gewonnen werden. Bei den Frauen, die nur Teilzeit arbeiten könnten, liege noch Potential an hoher beruflicher Qualifikation brach, was bei entsprechender Gestaltung des Arbeitsplatzes und des Arbeitsverhältnisses genutzt werden könne.

10.11. Qualifikationsniveau der Auszubildenden

Das Qualifikationsniveau der Azubis sei z.T. ungerechtfertigt in der Kritik. 80–90 % der Jugendlichen seien verhaltensmäßig in Ordnung. Soziale Defizite würden mit dem Modell Jugendberufshelfer angegangen. Die Anforderungen der Ausbildung nähmen allerdings drastisch zu: das Verhältnis von nachahmendem Lernen (früher 95 %) und Theorie/explorativem Lernen habe sich umgekehrt. Auch an die soziale Kompetenz würden eindeutig höhere Anforderungen gestellt.

Mittelständische Unternehmen sind auf multifunktional geschulte Fachkräfte angewiesen.

10.12. Ausbildungsmodell und neue Berufe

Der Mittelstand braucht qualifizierte Arbeitskräfte, um weiterhin Garant für Arbeitsplätze sein zu können, so Dr. Martin Frädrich Federführer für Qualifizierung beim BWIHT. Notwendig sind dafür neue Berufe. Dies alleine reiche aber nicht aus: mehr Differenzierung und Flexibilisierung in Aus- und Weiterbildung tut not und das Postulat des lebenslangen Lernens führt zu einer immer engeren Verzahnung von Aus- und Weiterbildung. Als neues Ausbildungsmodell fungiere das Satellitenmodell mit Kern- und Wahlbausteinen und modularer Ausbildung. Allerdings dauere die Anpassung und Neuschaffung von Ausbildungsberufen und bestimmten Ausbildungsgängen noch zu lange bis zur Anerkennung. Hier bestünde Verbesserungsbedarf und Notwendigkeit zu schnellerer Entscheidung.

10.13. Satellitenmodell als zukunftsgerichtete Ausbildungsform

Das Satellitenmodell als alternativer Strukturvorschlag sei die Antwort auf das englische System der modularen Qualifizierung, so Frädrich und solle mit einem Qualifikationskernbereich ergänzt um Wahlpflichtbereiche mehr Spielräume und Flexibilität für eine bedarfsgerechte Ausbildung schaffen. Ziel sei ein dynamischer Berufsbegriff ohne „Exzess der Modularisierung“ und die Orientierung an Qualifikationen. Immer größere Bedeutung erhalte auch die Verknüpfung von Aus- und Weiterbildungsphasen. Hierzu seien handlungsorientierte Module notwendig. Ziel sei ein Modulnetzplan als Grundlage für einen passgenauen Weiterbildungsfahrplan und individuellen Kompetenzpass für die 3 Systemzonen der Ausbildung und Weiterbildung.

11. IT-Fachkräfte

11.1. Angebot an IT-Ausbildungsplätzen (Vgl. auch Stellungnahme des BWIHT zu IT-Fachkräften)

Das Angebot an Ausbildungsplätzen in den neuen IT-Ausbildungsberufen in BW liege bei rund 2300 Plätzen, die Nachfrage bei rund 3500. Verschiedene Regionen haben Weiterbildungsinitiativen gegründet.

11.2. Situation und Handlungsbedarfe bei IT-Fachkräften in der Region Stuttgart

Nach Schätzungen fehlen 5000 IT-Fachleute in der Region Stuttgart. Die IHK Region Stuttgart hat mit einer IT-Offensive reagiert. Kernpunkte sind dabei: IT-Lehrstellenwerber, Verbundausbildung und Clearingstelle einschließlich elektronischem Marktplatz, Ferienakademie zur Qualifizierung von 1000 Lehrern, Unterstützung des Sponsorings-Projekts der Initiative D21, um neueste PC-Technologie und Internetnutzung in die Klassenzimmer zu bringen, Schulungen über den IT-Bildungsbaukasten sowie neue webbasierte Lernformen über eine Online-Akademie. Von 1998 auf 1999 sei bereits 40% Steigerung der Ausbildung im IT-Bereich erreicht worden. Derzeit gebe es rund 1000 Azubis in IT-Berufen in der Region Stuttgart, rund 3324 in BW insgesamt. Dieses Potenzial lasse sich durch die Offensive noch erheblich steigern. Bisher bestünden noch Informationsdefizite bei Betrieben. Für eine Übergangszeit müssten daher IT-Fachkräfte aus dem Ausland rekrutiert werden, daneben seien Studienangebot sowie Aus- und Weiterbildung konsequent auszubauen. Die Umschulungskapazitäten im Elektrotechnologiezentrum Stuttgart sind nach Angaben von Geschäftsführer Böhnert, nach anfänglicher Kontingentierung durch die Kammern verdoppelt worden.

Man erziele Traumvermittlungsquoten. Eine weitere Ausweitung sei möglich. Der Engpassfaktor liege derzeit in der Berufsschule. Diese hätten nicht die notwendigen Kapazitäten an Junglehrern.

Bundesweit fehlen etwa 75 000 ausgebildete IT-Spezialisten. Der Fachkräftemangel brems das Wachstum der IT-Firmen. Insbesondere werden Netzwerkspezialisten gesucht.

Der Verband der VDMA und der ZVEI haben mit dem BMBF ein Programm vereinbart, wonach bis zum Jahr 2005 etwa 250 000 zusätzliche Fachkräfte ausgebildet werden sollen. Hierzu wird die Industrie die Zahl der Ausbildungsplätze in den 4 neuen IT-Berufen bis Ende 2003 auf 60 000 erhöhen.

Nach Angaben des iw wurden 1999 über 17 300 neue Lehrstellen in IT- und Medienberufen abgeschlossen – binnen zwei Jahren hat sich ihre Zahl damit mehr als verdreifacht. In kürzester Zeit wurden damit insgesamt 34 800 Lehrstellen geschaffen. Nach seriösen Schätzungen können ungefähr 40% der benötigten Fachkräfte im IT-Bereich über das duale Ausbildungssystem gedeckt werden.

Ein neues Modell hat der BVB Bundesverband Informations- u. Kommunikationssysteme aus der Taufe gehoben: Ab Wintersemester 1999/2000 wurde ein kooperativer Studiengang Informatik an der Fachhochschule Dieburg bei Darmstadt eingerichtet. Ausgebildet wird in einem dualen System nach Vorbild der Berufsakademien. Am Ende des Pilotstudiengangs steht der Titel des IT-Bachelor.

Im Bündnis für Arbeit, Ausbildung und Wettbewerbsfähigkeit hat die Bundesregierung mit den Sozialpartnern vereinbart, dass auch auf dem Gebiet der

Umschulung und Fortbildung Maßnahmen ergriffen werden. So sollen ein IT- und medienspezifisches Weiterbildungssystem aufgebaut und das Weiterbildungsangebot der Bundesanstalt für Arbeit 35 000 Plätze für die Jahre 2000 bis 2003 erweitert werden. Die Bundesanstalt für Arbeit wendet für die Fortbildung in IT-Berufen jährlich rd. 1 Mrd. DM auf.

Neue Qualifizierungsbedarfe entstehen v. a. durch die Entwicklung integrierter betrieblicher und unternehmensübergreifender Informationssysteme (Netzwerkarchitektur). Gravierende Veränderungen sind die Abkehr vom Großrechner und der zunehmende Einsatz vernetzter PCs und Workstations, ein Generationswechsel bei den Programmiersprachen sowie neue Programmierphilosophien und Programmierverfahren. Weil die Informations- und Kommunikationstechnologien im Fluss sind, muss auch die Ausbildung flexibel (modular) aufgebaut werden und die Dozenten ständig nachgeschult werden.

Um Qualifikationen praxisnah und up to date zu halten, sind künftig Lehrgangskonzepte notwendig, die in Zusammenarbeit mit der Wirtschaft erarbeitet und aktualisiert werden. Dazu gehören auch Projekte in Firmen, die eine Qualifizierung der Dozenten unmittelbar in den Betrieben über die neuesten Entwicklungen und Anforderungen an die IT-Fachkräfte vermitteln. Da die Innovationszyklen immer kürzer werden und die IT-Trends ebenso, muss das Praxiswissen permanent erneuert werden und berufsbegleitend.

Baden-Württemberg verfügt in der Informatik und in verwandten Studiengängen über ein im Bundesvergleich einmaliges Angebot. An 37 Hochschulen und 8 Berufsakademien gibt es insgesamt 156 Studiengänge. Auch im dualen System wurden die Ausbildungsplätze erhöht. Im gesamten IuK-Bereich werden zurzeit 3 500 Schüler in ca. 150 Klassen unterrichtet.

17% der Informatikabsolventen an Universitäten, Fachhochschulen und Berufsakademien kommen aus BW.

11.3. Greencard

Greencard, Greencard-Plus und Bluecard-Konzepte sind ergänzende Instrumente zur kurzfristigen Überbrückung, die aber das Fachkräfteproblem an der Wurzel nicht lösen können. Der Fachkräftebedarf ist nachhaltig nur mit noch mehr ideellen und finanziellen Investitionen in die betriebliche Aus- und Weiterbildung zu decken. Dies zeigt auch die bisher schleppende Greencardvergabe. (In den ersten drei Wochen haben insgesamt 938 ausländische Computerexperten eine Arbeitserlaubnis für Deutschland erhalten. An der Spitze der Bundesländer stehen Bayern vor Baden-Württemberg und NRW. Nach dem Beschluss des Bundeskabinetts dürfen zunächst 10 000 Fachkräfte der Informationstechnologie nach Deutschland kommen. Diese Zahl kann auf max. 20 000 aufgestockt werden. Nach Auskunft der Verbände fehlen 75 000 Fachkräfte).

Nach Auskunft der Verbände und Kammern trifft die Verengung der aktuellen Greencard-Diskussion auf den IT-Bereich nicht das eigentliche Ausmaß des Facharbeitermangels. Akuter Mangel herrscht v. a. im verarbeitenden Gewerbe, im Ingenieurbereich, aber auch im Hotel- und Gaststättenbereich. Daher müsse eine zweigleisige Strategie realisiert werden: kurzfristig externe Kräfte einzustellen und parallel die gemeinsamen Aus- und Weiterbildungsanstrengungen zu intensivieren.

Nach einer Umfrage der IHK Region Stuttgart verfügen 42% der Unternehmen in der Region derzeit über unbesetzte Stellen für Fachkräfte. Betroffen sind alle Unternehmensgrößen, mit knapp 47% aber vor allem die Firmen mit 50 bis 99 Beschäftigten. Gesucht werden v. a. gut qualifizierte Fachkräfte. 52% der Befragten haben den größten Personalengpass bei Facharbeitern, 26% suchen Ingenieure und 20% wollen Informatiker einstellen. Bei 14% besteht Mangel an Führungskräften.

12. Angebot der beruflichen Weiterbildung in BW (vgl. auch Stellungnahmen des Wirtschaftsministeriums)

Die Flächendeckung des Angebots der beruflichen Weiterbildung in BW sei weitgehend gelungen mit rund 118 überbetrieblichen Bildungsstätten und 44 Arbeits-

gemeinschaften für berufliche Fortbildung mit mehr als 1200 Bildungsträgern, so MR Dr. Martin Willke. Die Qualität der Vermittlung neuer Wissensgebiete sei insgesamt sichergestellt und hänge von der Qualifikation der Dozenten und der Ausstattung ab. Die Förderung der Ausstattungsmodernisierung sowie von Pilot- und Qualifikationsmaßnahmen erfolge über Landes- und EU-Mittel.

Mit dem Landesarbeitskreis für berufliche Bildung und den regionalen Arbeitsgemeinschaften für berufliche Fortbildung stünden dem LGA zentrale Beratungs- und Koordinierungsgremien zur Verfügung. Vorrangige Aufgabe sei es daher auch künftig, als Moderator und Koordinator lokale und regionale Initiativen zu unterstützen und weiterzuentwickeln.

12.1. Förderinstrumente und Fördermittel

Das WM unterstützt auf der Grundlage des Mittelstandsförderungsgesetzes sowie weiterer Richtlinien, die Aktivitäten der KMU bei der beruflichen Bildung. Gefördert werden die überbetrieblichen Aus- und Weiterbildungszentren, die finanzielle Beteiligung an Modellvorhaben der beruflichen Bildung sowie Maßnahmen zur Verbesserung der Lehrstellensituation. Zur Unterstützung der 118 überbetrieblichen Aus- und Weiterbildungseinrichtungen sowie zur Förderung ergänzender Aktionen, wie Ausbildungsverbünde oder Modellmaßnahmen, bewilligte die Wirtschaftsverwaltung (einschließlich EU-Mittel) 1998 und 1999 rund 73 Mio. DM. Von Seiten der EU standen aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds im Zeitraum 1994–99 rund 30 Mio. DM zur Verfügung. Im Zeitraum 2000–2006 seien hier Zuwächse zu erwarten. So stünden 19 Mio. DM pro Jahr aus ESF-Mitteln vorwiegend zur Stärkung der mittelständischen Wirtschaft und zur Prävention vor Arbeitslosigkeit zur Verfügung. Wichtig sei die Sicherstellung von Cofinanzierungsmitteln aus Privatisierungserlösen aus dem Verkauf der EnBW-Anteile.

Zentrale Aufgabe sei dabei, gemeinsam mit den Wirtschaftsorganisationen neue Konzepte für Aus- und Weiterbildung sowie für die Fortentwicklung der Weiterbildungssysteme zu entwickeln. Ein Beispiel sei der Marktplatz für berufliche Fortbildung, der aus Mitteln des ESF unterstützt werde. Künftig wolle das LGA auch für das zentrale Berufsbildungsprogramm der Europäischen Union Leonardo da Vinci neue Projektträger gewinnen und begleiten, regionale Initiativen bündeln, den Erfahrungsaustausch länderübergreifend fördern.

Das Landesgewerbeamt unterstütze auch schwerpunktmäßig die grenzüberschreitende Zusammenarbeit im Bereich der beruflichen Bildung sowie spezieller Förderprogramme wie z. B. das Projekt „Euregio-Zertifikat“ zur Förderung von Praktika von Auszubildenden im grenznahen Ausland.

Überbetriebliche Ausbildungslehrgänge wurden 1998 mit 15,28 und 1999 mit 15,29 Mio. DM gefördert, Bau- und Ausstattungsinvestitionen mit 3 und 1999 mit 9,33 Mio. DM. Es bestehe Bedarf zur verstärkten Förderung überbetrieblicher Ausbildungsstätten bei Erneuerungsinvestitionen und Ausstattungsmodernisierung.

Besonders wichtig sind auch nach Auskunft von Dr. Mayerle, WM die Investitionen in Berufsbildungsstätten zur Erneuerung und Substanzerhaltung. Die Unternehmerförderung und Fachkursförderung sei in den letzten Jahren auf Grund der Haushaltslage stark zurückgefahren worden. Die Existenzgründungsförderung durch Information, Beratung und Qualifizierung aus Privatisierungserlösen habe dagegen ein gutes Niveau erreicht. Bei den Investitionen in Bildungszentren bestehe ein Defizit.

Herausforderungen der nächsten Jahre des LGA sind nach Angaben von Prof. Dr. Weiblen: Die Weiterentwicklung der Ausbildungsstätten zu Kompetenzzentren und der Ausbau der beruflichen Bildung im Bereich Auszubildende und Ausbilder sowie die Schließung von Qualifizierungsbedarfsflücken z. B. im Bereich Informationstechnik aber auch bei sozialen Qualifikationen (Kommunikations-, Team- und Kontaktfähigkeit) in Zusammenarbeit mit den Bildungsträgern.

12.2. Transparenz des Weiterbildungsangebots

Die Transparenz des Weiterbildungsangebots in BW sei vergleichsweise gut mit dem IHK Weiterbildungs-Informationssystem, der Datenbank KURS DIREKT

der Arbeitsverwaltung sowie dem LGA Marktplatz berufliche Weiterbildung mit rund 20 000 Angeboten. Die Qualitätssicherung in der Weiterbildung sei nicht mehrheitlich und flächendeckend, aber im Rahmen einer Zertifizierung nach DIN ISO 9000 möglich oder über eine freiwillige Selbstkontrolle durch die Qualitätskriterien der Arbeitsgemeinschaften für berufliche Fortbildung. Zielgruppenüberschneidung seien z. T. in verdichteten Gebieten bei verschiedenen Trägern möglich. So hätten die vhs ca. 20 % ihres Angebots im Bereich Arbeit und Beruf. Dies sei aber eine Frage der Marktberäumung und eine staatliche Intervention nicht angebracht. Das Angebot privater Anbieter liege bei 10 %.

12.3. Kooperation zwischen Bildungseinrichtungen

Längerfristig angelegte und umfassende Kooperationen zwischen verschiedenen Bildungseinrichtungen seien eher selten, häufiger dagegen bei der gemeinsamen Durchführung einzelner Bildungsmaßnahmen. Die regionale Koordination sei begrenzt durch das Konkurrenzverhältnis der Anbieter aber z. B. über die regionalen Arges und bei Berufsbildungstagen möglich.

Das IAW empfiehlt eine Stärkung der bereits vorhandenen dezentralen Weiterbildungsstrukturen in Baden-Württemberg

Die etablierten regionalen Arbeitsgemeinschaften für berufliche Fortbildung können zusammen mit den Regionalinitiativen in den Regionen Leitbilder der wirtschaftlichen Entwicklung erarbeiten und Qualifizierungsbedarfsanalysen vor dem Hintergrund einer regionalen Wirtschaftspolitik erstellen. Mit Hilfe dieser Analysen kann im nächsten Schritt für die Region zukünftig erforderliches Humankapital adäquater bereitgestellt werden.

„Hilfe zur Selbsthilfe“

Es sollte eine verstärkte Werbung und fachliche Beratung für regionale betriebliche Kooperation, insbesondere im Bereich der Weiterbildung, erfolgen. Positive Erfahrungen im Bereich der Verbundausbildung können hierbei aufgegriffen werden. Es wird empfohlen, eine zwischenbetriebliche Kooperationskultur zu fördern. Erste Erfahrungen können die Betriebe bei einem unverbindlichen Erfahrungsaustausch sammeln.

Regelmäßige Evaluierung der Förderung

12.4. Betriebswirtschaftliche Qualifizierung und Meisterausbildung

Betriebswirtschaftliche Kenntnisse und Managementwissen im Handwerk würden vom Tagesseminar bis zum Betriebswirt im Handwerk abgedeckt. Durch den technischen und organisatorischen Wandel spielen betriebswirtschaftliche Elemente in der Meisterausbildung eine zunehmend wichtigere Rolle. Dies führe zu Anpassungen im Rahmenstoffplan und z. B. bei der Meisterausbildung im Handwerk zu einer umfassenden Reform im betriebswirtschaftlichen.

12.5. Defizite bei sozialen Qualifikationen

Bei sozialen Qualifikationen bestehe Nachholbedarf z. B. bei den Fachdozenten, die oftmals mehr über das fachliche Wissen, nicht jedoch über das methodische und didaktische Wissen verfügten, um soziale Qualifikationen wie Teamfähigkeit, Verantwortungsbewusstsein und -bereitschaft und Kritikfähigkeit bei den Teilnehmern zu entwickeln.

12.6. Neue Angebote und regionale Qualifizierungsbedarfsanalysen

Neue Angebote entstünden durch das Bemühen der Anbieter zu mehr betriebs-spezifischen Inhouse-Seminarangeboten sowie webbasiertes Lernen und Lehren. Regionale Qualifizierungsbedarfsanalysen könnten eine wichtige Hilfestellung bei der Entwicklung hin zu „Lernenden Regionen“ spielen und stellen einen sinnvollen Weg zur Unterstützung der Kompetenzentwicklung von KMU dar, seien aber generell schwierig zu bewerten und aufwändig.

Ein Tag des Mittelstands an Schulen wurde nicht für erforderlich gehalten, stattdessen seien Ausbildungsmessen, Betriebsbesichtigungen, Praktika und Erkundungstage sowie ein geplanter Kongress „Schule trifft Wirtschaft“ in Kooperation mit der örtlichen Wirtschaft ausreichend.

12.7. Verbundausbildung (Vgl. Stellungnahme des WM)

Die Verbundausbildung dient nach Angaben der Experten zur Mobilisierung betrieblicher Ausbildungsplätze, da sie insbesondere Kleinbetriebe, neue Betriebe, ausländische und Betriebe, die benachteiligte Jugendliche ausbilden und dafür spezielle Schulungen, Betreuung und Beratung benötigen, Ausbildungsmöglichkeiten eröffnet. Von insgesamt 76 000 Ausbildungsverträgen in BW p.a. wurden 1998 und 1999 aber nur 527 über Verbände realisiert. Die Förderung des Landes betrug 1998 342 000 DM, 1999 521 000 DM und werde ausgeschöpft. In besonderen Fällen kann anstelle eines Unternehmens ein freier überbetrieblicher Träger Mitglied eines Verbandes sein. Voraussetzung dabei sei die betriebliche Nähe. Verbände ausländischer Betriebe wurden bisher nicht gefördert, seien aber generell förderfähig, so Willke.

Die Jugendenquete hat in ihren Handlungsempfehlungen die verstärkte Schaffung und Verbesserung von Verbänden als Ziel aufgenommen. Dabei soll die Entwicklung von Verbundsystemen der dualen Ausbildung zwischen Wirtschaft und sozialen Trägern als eine besondere Chance für benachteiligte junge Menschen genutzt, darauf wiesen die beiden Geschäftsführerinnen Barbara Stanger und Dr. Helga Reindl von Förderband e. V. sowie dem Interkulturellen Bildungszentrum Mannheim hin. Eine Unterstützung von Betrieben bei benachteiligten Jugendlichen sei erforderlich. Deutlich wurde insbesondere der hohe Anteil von ausländischen Mädchen an dieser Form der Ausbildung. Gefordert sei die Erweiterung der Richtlinien: Verbundförderung auch unter Einbeziehung freier Träger, Berücksichtigung verbundbedingter Mehrausgaben, Förderung der Verbundkoordination (Partnersuche, Vertragsgestaltung, Unterstützungsmöglichkeiten prüfen und verzahnen, Betreuung und Beratung von Betrieben, Krisenmanagement, Ausbilderseminare) unabhängig von der monatlichen Förderung. Angeregt wurde außerdem die zusätzliche Einrichtung und Förderung eines IT-Verbandes mit 15 Plätzen, eines Verbandes für kleine Handwerksbetriebe mit 15 Plätzen sowie eines Verbandes für den Hotel- und Gaststättenbereich (Restaurantfachfrau) in Mannheim.

13. Zukunftskonzepte der Qualifizierung

Die Kommission verschaffte sich u. a. am 24. März 2000 und am 5. Mai 2000 einen Überblick über zukunftsgerichtete Qualifizierungs- und Beratungskonzepte.

13.1. Innovationsqualifizierung für KMU

Bernhard Kölmel vom Forschungszentrum Informatik (FZI) der Universität Karlsruhe informierte über das Projekt „Innovationsqualifizierung für den baden-württembergischen Mittelstand“.

Ziel der Arbeit des FZI sei die Innovationsqualifizierung der KMU, die am Anfang des Technologieprozesses stehe.

Angesichts der immer schnelleren Innovationszyklen – mehr als 50 % des Umsatzes wird mit Produkten getätigt, die nicht älter als 5 Jahre sind – versucht das Projekt Innovationsqualifizierung kleinere und mittlere Unternehmen zu sensibilisieren, konkrete Innovationsprojekte zu initiieren und umzusetzen sowie deren Ergebnisse zu verbreiten. Methodisch bedient sich das Projekt dabei sog. Innovationszirkel. Ziel sind sowohl Markt- als auch Produkt- und Prozessinnovationen. Es sei wichtig, gemeinsam mit den Mitarbeitern der beteiligten Unternehmen eine Strategie zu entwickeln. Nicht jede Innovation sei von Erfolg gekrönt, weshalb jedes Projekt von Controlling begleitet werde. Wichtigster Erfolgsfaktor sei der Mensch: Die Einbindung von Management und Mitarbeitern sei für den Erfolg des Projekts entscheidend.

13.2. Innovationsmanagement in KMU

Das Internationale Institut für lernende Organisation und Innovation, München, hat eine Bestandsaufnahme mit Gestaltungsempfehlung unter besonderer Berücksichtigung mental-kultureller Faktoren zum Thema „Innovationsmanagement in bayerischen KMU“ vorgelegt. Daraus geht hervor, dass Hindernisse im Bereich der Unternehmenskultur eine entscheidende Barriere für die Innovationsfähigkeit von KMU sein können. Dazu gehören z. B. Probleme im Bereich sozialer Fertigkeit-

keiten, wie auch des Wissenserwerbs sowie eine weitverbreitete Zurückhaltung von KMU, wenn es darum geht, mit Lieferanten und Kunden, anderen KMU oder Universitäten und Forschungseinrichtungen zusammenzuarbeiten.

Dieser offensichtlichen Bedeutung der Unternehmenskultur für die Innovationsfähigkeit von KMU steht jedoch eine Vernachlässigung unternehmenskultureller Faktoren in Forschung und Praxis gegenüber. Bis heute fehlt eine speziell auf KMU ausgerichtete empirische Grundlage, auf der diese Faktoren näher analysiert, systematisiert und bewertet werden können. Ebenso fehlen Handlungsempfehlungen zur Überwindung von Innovationsbarrieren im Bereich der Unternehmenskultur. Schließlich gibt es auch keine praxisnahen Qualifizierungsangebote zur gezielten Förderung einer innovationsfreundlichen Unternehmenskultur in KMU.

Vorrangiges Ziel der Studie des ILOI und des Betriebswissenschaftlichen Forschungszentrums für Fragen der Mittelständischen Wirtschaft war es deshalb, die einzelnen Faktoren zu ermitteln, die das Innovationsverhalten von KMU beeinflussen und Vorschläge zu Maßnahmen formulieren, die eine Steigerung der Innovationsfähigkeit dieser Unternehmen ermöglichen. Die Ergebnisse der Studie bilden die Grundlage eines gezielten Qualifizierungsprogrammes, in dem neben Seminaren und Trainings auch multimediale Lernformen, wie Computer-basetraining, zur Anwendung kommen.

Gefördert vom Freistaat Bayern und der Europäischen Union veranstaltet das Internationale Institut für Lernende Organisation und Innovation, München, mehrere dreitägige Innovationsworkshops für Führungskräfte kleiner, mittlerer Unternehmen in Bayern. Das Qualifizierungsprogramm ist Teil des Gemeinschaftsprojekts „Mit Innovation ins 21. Jahrhundert. Führungskräften aus KMU werden in wichtigen Instrumenten des Innovationsmanagements (Problemlösungswerkzeuge, Kreativitätstechniken, Erfassung von Kundenerwartungen, Steuerungsinstrumente etc.) geschult.

13.3. Qualifizierungskonzepte für Unternehmensnachfolger

Stefan Heidbreder, Mitglied der Geschäftsführung der Deutschen Gesellschaft für Mittelstandsberatung, präsentierte das Qualifizierungskonzept der Juniorenakademie der DGM zur Unterstützung und zur Vorbereitung von Unternehmensnachfolgern in Familienunternehmen, das aus vier Bausteinen besteht:

In der ersten Stufe ein Karriereworkshop mit Potenzialgutachten, in der zweiten Stufe eine Juniorenkonferenz, zweitägig mit 70 Teilnehmern mit der Zielsetzung Erfahrungsaustausch und Netzwerkaufbau. Es folgt ein Intensivtraining fünf Wochen mit max. 12 Teilnehmern und 5 Trainingsmodulen für Persönlichkeitstraining und funktionsbezogenes Training, anschließend Lernen in der Praxis, 1 bis 2 Jahre Know-how-Vermittlung und Expertennetzwerk sowie Coaching zur Begleitung.

Nach Ansicht von Heidbreder findet bisher zu wenig offene Diskussion über Probleme bei Nachfolge und Verkauf von Unternehmen statt. Die Nachfolger würden quasi „in Watte gepackt“. Es gelte daher, „die Säge zu schärfen“ für das eigene Verhalten. Die Würze liege in jedem Fall im Lernen in der Praxis.

Als weiteres Qualifizierungsprogramm stellte Dr. Werner Faix von der Steinbeis-Akademie Herrenberg ein 1994 gestartetes MBA-Programm vor, das sich zu einem Ausbildungsprogramm für Unternehmer und Übernehmer entwickelt hat. 60 % der Teilnehmer sind Nachfolger oder Jungunternehmer, so Faix. Entscheidend sei hierbei die Persönlichkeitsbildung sowie die Vermittlung von Handlungskompetenz, d. h. fachlicher sozialer und methodischer Kompetenz. Darüber hinaus informierte Faix über ein Projekt zur Sanierung von Unternehmen mittels Übernahme durch Mitarbeiter, das durch das Wirtschaftsministerium Baden-Württemberg gefördert wurde. So wurden z. B. durch eine Ausgliederung beim TÜV Südwest sechs neue Unternehmen im Bereich Umwelt über eine Auffanggesellschaft ins Leben gerufen. Faix forderte ein neues Bild vom Unternehmertum in Schulen und Öffentlichkeit.

13.4. Qualifizierungskonzepte im Handwerk (Prof. Nagel)

Im Bereich der Qualifizierung seien Wissensdatenbanken notwendig. Den Mitarbeitern müsse unternehmerische Kompetenz vermittelt werden und durch flexible Entgeltsysteme abgestützt werden. Nagel forderte Persönlichkeits- und

Teamanalysen und einen Qualifizierungspass für Mitarbeiter angesichts von Wissenshalbwertszeiten von 3–5 Jahren sowie Kooperationen und Partnerschaften stärker zu fördern.

13.5. Modellversuche

Neue Produktions-, Organisations- und Dienstleistungskonzepte sowie zunehmend heterogene Lernvoraussetzungen von Auszubildenden erforderten ein höheres Maß an Dynamik, Praxisnähe und Differenzierung der beruflichen Bildung, prozessnahe Lernkonzepte und innovative, erweiterte Kompetenzprofile, die bedarfsgerecht und flexibel einsetzbar sind. Im Rahmen von Wirtschaftsmodellversuchen werden beispielhaft praktische Schritte zur qualitativen Verbesserung der Berufsbildungspraxis demonstriert. Neben der Entwicklung und Erprobung von Innovationen ist der Transfer entscheidend für den Erfolg von Modellversuchen. In 12 Modellversuchen erprobt das Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB) derzeit unterschiedliche Ansätze für Zusatzqualifikationen in Industrie, Handwerk und Dienstleistungsbetrieben. Beispiele sind: Controlling-Wissen bei der DEKRA oder Selbstlernen im Kundenauftrag in den gebäudetechnischen Branchen im etz Stuttgart sowie Zusatzqualifikationen im Einzelhandel. Dabei sind variable Qualifizierungsbausteine unerlässlich auf Grund der Heterogenität der Lernvoraussetzungen, um individuelles Lernen zu ermöglichen und Leistungspotenziale Begabter und Benachteiligter zu erschließen. Erprobt werden auch Lernortkooperation, Assessmentverfahren und innovative Verbundmodelle.

13.6. Zusatzqualifikationen

Zusatzqualifikationen tragen dazu bei Aus- und Weiterbildung zu verzahnen und dienen zur Abrundung oder Erweiterung des Qualifikationsprofils einschließlich gewerke- und berufsfeldübergreifender Kompetenzen, erweiterter und vertiefter Schlüsselkompetenzen in den Bereichen Organisation, Kommunikation und Kooperation sowie vertikal ausgerichteter spezieller Befähigungen wie z.B. Fremdsprachen. Sie ermöglichen damit eine individuelle Karrieregestaltung für unterschiedliche Zielgruppen. Investitionen in Zusatzqualifikationen und -prozesse der Kompetenzentwicklung zeigen nach Angaben von Dr. Dorothea Schemme allerdings nur Wirkung, wenn sie eingebunden sind in eine Unternehmensstrategie und Maßnahmen der Personalentwicklung, die eine adäquate Perspektive bieten.

Laut infas boten 1995 $\frac{3}{4}$ aller großen Unternehmen in BW Zusatzqualifikationen an. KMU sind auf variabel einsetzbare, multifunktional geschulte Fachkräfte angewiesen, verfügen aber häufig nicht über die erforderlichen Ressourcen, um Zusatzqualifikationen selbst zu vermitteln.

13.7. Initiativpreis Aus- und Weiterbildung als Monitoringinstrument für best practise

Der Initiativpreis Aus- und Weiterbildung der Otto-Wolff-Stiftung und des DIHT verfolgt seit 1993 das Ziel, Innovationen in der beruflichen Bildung zu identifizieren und Musterlösungen bekannter zu machen, um eine Übertragung beispielgebender Neuerungen in bestehende Berufsausbildungskonzepte zu erleichtern. Die jährliche Preisvergabe erfolgt gezielt an betriebliche Konzepte, um die Praxistauglichkeit zu steigern, enge Zusammenarbeitskonzepte sollen ebenfalls gefördert werden. Den Herausforderungen durch moderne Technologien, der zunehmenden Verflechtung von Produktions- und Dienstleistungsprozessen, der Veränderung betrieblicher Abläufe und der Herausforderungen an das Servicebewusstsein müsse Rechnung getragen werden, so Dr. Danylow. Die gesamte Breite der Qualifikationssektoren werde daher berücksichtigt. Prämiert werden drei bis vier besonders innovative Aus- und Weiterbildungsprojekte, zusätzlich werden mindestens zehn Unternehmen der Endauswahl in einer Initiativpreis-Broschüre vorgestellt.

Beispiele sind der Ausbildungsverbund Mach 1/Mach 2 des Arbeitgeberverbands Herford und des Bildungswerks der Wirtschaft als typisches Beispiel für Outsourcing und Realisierung der Personalentwicklung und Weiterbildung mittelständischer Unternehmen im Firmenverbund. Der Ausbildungsverbund „Ostprignitz-Ruppin“ Rohde-Krysnowski GbR im Hotel- und Gaststättenbereich verbessert das Lehrstellenangebot in einer strukturschwächeren Region mit

Saisonbetrieben. Das F.O.R.U.M. Haustechnik Merseburg knüpft an einen Modellversuch an und bietet Handwerksbetrieben im Bereich Heizung-Sanitär-Klima technologische Schulung, Training on the job, Ausbildung in zeitgemäßer Heizungs- und Klimatechnik. Die Endress+Hauser GmbH+Co. will Globalisierung in der Praxis erfahrbar machen und interkulturelles Lernen in der Berufserstausbildung durch grenzüberschreitende trinationale Berufserstausbildung im Dreiländereck D-F-CH ermöglichen. Die Tds teledaten service GmbH, Heilbronn vermittelt Schlüsselqualifikationen im Training on the job. Das SOS Beraufsbildungszentrum Berlin bemüht sich um die Verbesserung der Berufschancen benachteiligter Jugendlicher.

Entscheidungskriterien für die Preisvergabe sind zeitgemäße Personalentwicklung in mittelständischen Unternehmen, berufsfeldübergreifende Ausbildung, praxisnahe Ausbildungskonzepte durch Partnerschaft von Schule, Betrieb und Verband, um die Ausbildungskosten zu reduzieren und die Effizienz der Ausbildung zu erhöhen, Einsatz von neuen Instrumenten und Methoden, vor allem zeitgemäßer Medien, um Ausbildungsprozesse zu optimieren, Erweiterung des Lehrstellenangebots und Übernahme individueller betrieblicher Verantwortung im Ausbildungsprozess.

13.8. Methodische Ansätze in Bayern und Rheinland-Pfalz

Das betriebswirtschaftliche Forschungszentrum für Fragen der mittelständischen Wirtschaft e. V. an der Uni Bayreuth bietet Dienstleistungen für KMU zum Forschungstransfer, Vortragsreihen und Führungsseminare, Arbeitskreise und Beratung. Im Rahmen von Forschungsprojekten wird die Verbesserung des Innovationsmanagements in KMU erprobt, die Implementierung von PE-Konzepten in KMU, Entscheidungsunterstützungssysteme, Innovationsverhalten, benchmarking und soziale Kompetenz im Mittelstand getestet. Weiter werden Modellvorhaben zur Förderung von Erfolgspotenzialen im Handwerk durchgeführt, neue Weiterbildungskonzepte wie Teamentwicklung, strategische Unternehmensanalyse und Projektmanagement entwickelt und erprobt. Produkte würden immer ähnlicher, die technologische Kernleistung lasse sich immer schwieriger differenzieren. Damit werde die Dienstleistungs- und Sozialkompetenz für die Wettbewerbsvorteile entscheidend, so Prof. Dr. Jörg Schlüchtermann. Wichtig sei das Lernen der Unternehmer untereinander, die Selbstbestimmung der Seminarinhalte durch die Teilnehmer, abwechselnde Lern- und Transferphase, Gelerntes werde sofort umgesetzt. Schlüchtermann empfahl: IuK-Nutzung, Allianzbildung und Vernetzung zwischen KMU sowie speziell zugeschnittene Weiterbildungskonzepte zur Stärkung der Dienstleistungsorientierung, Unternehmensfinanzierung, Nachfolgeplanung und sozialen Kompetenz zu fördern.

In Rheinland-Pfalz existiert mit dem Lehrstuhl für Mittelstandsökonomie ebenfalls ein methodisch-konzeptioneller Lehrstuhl, der praxisorientierte Forschung, Unternehmerberatung, Aus- und Weiterbildungskonzepte orientiert am Lebenszyklus der KMU, wie z. B. Existenzgründer- und Nachfolgerqualifizierung und Früherkennungssysteme entwickelt. Die Ansprüche an Qualität und Form von Weiterbildung durch KMU seien hoch, der Bedarf sehr unterschiedlich, das Zeitbudget und die Bereitschaft in Weiterbildung zu investieren gering, so Geschäftsführerin Petra Garnjost. Zentrales Weiterbildungshemmnis sei die Qualitätsunsicherheit. Handlungsempfehlungen von Garnjost: modulare Seminarveranstaltungen, Qualitätsunsicherheit offensiv reduzieren, traditionelle und innovative Inhalte kombinieren, Kombination von Weiterbildung und Beratung und neben traditionellen Seminarkonzepten auch die Internetinformation auszubauen. So habe man unter www.unternehmertips.de ein Portal für junge Unternehmen mit geprüften links eingerichtet.

13.9. Weiterentwicklung der Berufsbildungszentren zu Kompetenzzentren

Bundesweit gibt es etwa 450 überbetriebliche Bildungszentren des Handwerks, diese werden multifunktional genutzt und haben sich teilweise bereits spezialisiert. Neben der reinen Schulung können die Bildungszentren bisher nur in sehr begrenztem Umfang ergänzende Dienstleistungen direkt anbieten, da sie i. R. gemeinnützig organisiert sind, sich nicht wirtschaftlich betätigen dürfen und die bezuschusste Ausstattung nur zur Ausbildung verwenden dürfen. Der Forderung der Handwerksbetriebe, sie bei der Realisierung neuer Ideen und Entwicklung

neuer Produkte zu unterstützen, können diese daher bisher nur unzureichend nachkommen, obgleich die Fachkompetenz und Ausstattung in hohem Maße vorhanden sind.

Vor diesem Hintergrund hat das BIBB 1998 im Auftrag des BMBF und BMWI gemeinsam mit dem ZdH einen Ideenwettbewerb zur Weiterentwicklung überbetrieblicher Berufsbildungsstätten und Technologietransferzentren zu Kompetenzzentren ausgeschrieben und durchgeführt. Dabei soll sich ein Kompetenzzentrum durch moderne, anforderungsgerechte und nachhaltige Aus-, Fort- und Weiterbildung sowie Information und Beratung auszeichnen, und beide Bereiche enger als bisher durch entsprechende Organisationsentwicklung miteinander verbinden. Es soll darüber hinaus eine besondere Kompetenz in einem speziellen Bereich haben und sich zu diesem Zweck in regionalen und überregionalen Verbundsystemen mit der Bildungs- und Forschungsinfrastruktur vernetzen.

Die Projektskizze „ELKONET“ ging als einer der Gewinner hervor. In einer Projektgemeinschaft wollen das Elektrotechnologie Zentrum (etz) Stuttgart, die Bundesfachlehranstalt für Elektrotechnik e.V. (bfe) in Oldenburg, und dem Bildungszentrum für Elektrotechnik im ZWEH e.V. (BLZ) in Lauterbach in einer 2–3-jährigen Projektlaufzeit unter der Hauptzielsetzung der Verknüpfung von Bildungs- und Wissenstransfer, Schulung, Information, Beratung sowie Dienstleistung ein elektrotechnisches Kompetenznetzwerk aufbauen. Das Netzwerk soll im Anschluss um weitere Partner erweitert werden und damit Kompetenzen bündeln und Synergien herstellen. Ziele sind: Verbesserung des Aus- und Weiterbildungsangebots, schnellerer Transfer von Innovationen in die Betriebe, Verkürzung des Informationsflusses zwischen Bildungszentren untereinander und gegenüber KMU, Erhöhung der Wirtschaftlichkeit der Bildungszentren und bessere Auslastung der personellen und apparativen Ressourcen, Unterstützung des Selbstlernens am Arbeitsplatz und zuhause, Optimierung der Lernortkooperation und Schaffung eines kompetenten Beratungs- und Dienstleistungsangebots. Bausteine sind dabei: eine Internetplattform als zentrale Anlaufstelle für alle Fragen der Elektrobranche, ein Tele-Service-Center zur Generierung von Bildungs-, Beratungs- und unterstützender Dienstleistungen. Die Gesamtkosten belaufen sich auf 19 Mio. DM, davon entfallen 10 Mio. DM auf das Stuttgarter etz. Böhnert bat darum, die Cofinanzierung des Landes in Höhe von 25 % sicherzustellen.

13.10. Virtuelles Trainingcenter

Bereits heute wird beim etz ein virtuelles Trainingcenter aufgebaut, das eine online-Plattform bietet, die während der gesamten Ausbildung zur Vor- und Nacharbeit im Betrieb oder zuhause genutzt werden kann, um dem individuellen Lerntempo gerecht zu werden. Ein Teachertool wird eingesetzt um Prüfungsgebühren zu senken und künftig Prüfungen über das Internet zu realisieren. Die neugegründete Handwerker Innovations Transfer GmbH erbringt zusätzliche Dienstleistungen für Handwerksbetriebe im Bereich Elektrotechnik. So wird gemeinsam ein Internetangebot für 30 Verbände verschiedener Gewerke realisiert und gegen geringe Gebühr ein Internetauftritt ermöglicht.

13.11. Ausbildung von Führungskräften für KMU

Eine neue Ausbildungsmöglichkeit für Führungskräfte in KMU existiert seit kurzem im Rahmen von zwei speziellen Studiengängen an der FH Aalen sowie der BA Villingen-Schwenningen.

Um dem zunehmenden Qualifizierungsbedarf und der Nachfrage des Mittelstandes nach Führungskräften entgegenzukommen, hat die Landesregierung im Rahmen des Ausbauprogramms der Berufsakademien die Fachrichtung „Mittelständische Wirtschaft“ an der Berufsakademie in Villingen-Schwenningen als Pilotprojekt 1999 eingerichtet. Der in BW bisher einmalige Ausbildungsgang soll möglichst optimal für verantwortliche Tätigkeiten in KMU der Industrie- und Dienstleistungsbranche qualifizieren und schließt mit dem Diplom Betriebswirt (BA) ab. Die Vorbereitung des Studienplans und der Inhalte der praktischen Ausbildung erfolgte im Rahmen des AK Mittelständische Wirtschaft der Fachkommission Wirtschaft der Berufsakademien.

Eine eigenständige Fachrichtung „Mittelständische Wirtschaft“ sei sinnvoll auf Grund der anderen Firmenstruktur und -philosophie von KMU und ganzheitliche-

ren Organisation, die eine generalistische Ausbildung sowie unternehmerisches Denken und Handeln verlange, so Prof. Dr. Wildmann. Die Ausbildung sei insbesondere auch auf Nachfolger in Familienunternehmen zugeschnitten. Geboten werde anspruchsvolle Qualifizierung in kurzer Zeit. Der Teilnehmer könne ins betriebliche Geschehen eingebunden bleiben und gleichzeitig außerhalb Erfahrungen erwerben, was für die persönliche Reifung wichtig sei. Das spezifische Profil des Studiengangs beinhalte anwendungsorientierte Betriebswirtschaftslehre mit Dozenten aus der Praxis, Management und interdisziplinäres Wissen (einschließlich Qualitäts-, Umwelt-, Projekt- und Technologiemanagement), generalistische Bildung durch Zusatzqualifikationen (Informationstechnologien, Sozial- und Situationskompetenz, internationale Sprachkompetenz, methodische und persönliche Kompetenz) und die Einbeziehung des Unternehmensumfeldes durch Exkursionen und Gespräche bei Verbänden, Kammern, Arbeitsamt, Politik, Verwaltung, Banken etc. Die Praxisphase sei gekennzeichnet durch rasche Integration in Entscheidungs- und Verantwortungsaufgaben, Übernahme von Projektaufgaben, Assistenzfunktionen, Geschäftsführerfunktionen, Kooperationsaufenthalte in anderen Firmen.

Die FH Aalen bietet seit kurzem ebenfalls einen speziellen Studiengang „Betriebswirtschaft für KMU“ zur Qualifizierung kaufmännischer Führungskräfte für den Mittelstand. Ziele sind: eine praxisorientierte, ganzheitliche Ausbildung zum Diplom Betriebswirt (FH). Die Teilnehmer sollen als Generalisten in kaufmännischen Funktionen für typische Managementaufgaben in KMU tätig werden. Vermittelt werden sollen insbesondere auch Fähigkeiten zur Existenzgründung und Übernahme von Unternehmen. Weitere Qualifikationsangebote des Studiengangs für den Mittelstand bilden ein KMU-Forum als Kontaktforum mit Vortragsreihe zu KMU-relevanten Themen, ein Existenzgründerseminar, Gutachter und Beraterfunktion beim Marketingpreis Primus 2000, ein Internet-Forum Finanzwesen, Marketingstudien und Marktstudien durch Diplomarbeiten z. B. zur Vermarktung von landwirtschaftlichen Produkten im Ostalbkreis, empirische Studien und Befragungen von KMU sowie Projekte zur Unternehmensnachfolge (Strategien, Seminare, Vorlesungen).

Als Grundlage für die Entwicklung des Studienprofils diene eine Befragung von KMU im Ostalbkreis. Dabei wurden insbesondere Controlling und Personalführung sowie Soziale Kompetenz und Führungsqualitäten als zentrale Anforderungen definiert. Die Nachfrage übersteigt derzeit das Studienplatzangebot. Auch künftig bestehe ein hoher Bedarf an Betriebswirten in KMU, so Prof. Dr. Eugen May. Nach einer Umfrage in der Region beschäftigten zurzeit 21 % der KMU Betriebswirte; 65 % planen in der Zukunft Betriebswirte zu beschäftigen. May empfahl daher die Mittelzuteilung an die Studentenzahl zu koppeln sowie Sondermittel für begleitende Qualifizierungsangebote an den Mittelstand vorzusehen und Motivation der Projektverantwortlichen durch Deputatserlass.

Die beiden Fachrichtungen sind erstmalig und einmalig bisher. Vergleichbare Studiengänge aus anderen Bundesländern sind bisher nicht bekannt, z. T. erfolgen dort Schwerpunktsetzungen (Bsp. Köln), einzig die Universität St. Gallen bietet einen ähnlichen Studiengang.

13.12. Qualifizierung zur Patentverwertung

Der typische Handwerksbetrieb plant nicht strategisch und ist mit Patentrechtsfragen überfordert, so Joachim Walter, Projektleiter bei der HWK Karlsruhe. Auch die Umsetzung von Ideen in marktreife Produkte bildet für ihn ein Problem. Das EU-Modellprojekt PISA setzt hier an und steht für Patentrecherche und -verwertung als Innovationsfaktor. Die Wissensvermittlung wird mit Gruppen und individuellem Coaching kombiniert. Die Teilnehmer lernen in eigener Regie die Möglichkeiten von Patentdatenbanken unter Einbindung externen Sachverständigen zu nutzen. Ziel ist es, die so gefundenen Recherche-Ergebnisse in ein konkretes Produkt-Verfahren oder eine Dienstleistung umzumünzen. Das ursprüngliche Ziel der „Patenthebung“ wurde nach Angaben von Walter zwar nicht erreicht, stattdessen aber Klarheit über weiterzuerfolgende Produktideen hergestellt, und konsequente Entscheidungsfindung für Produkte erreicht. Außerdem entstanden Kooperationen unter den Teilnehmern.

13.13 Benchmarking als Qualifizierungsmethode

Benchmarking ist eine Methode, den Wandel von Unternehmen mit dem Ziel der Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit durch Vergleich der Geschäftsprozesse mit exzellenten Unternehmen anderer Branchen zur Identifizierung und Implementierung von „Best practise“ zu unterstützen. Sie ist ergänzend zum klassischen Unternehmensvergleich, durch das systematische Suchen nach rationellen Vorgehensweisen und besseren Lösungen außerhalb der eigenen Branche gekennzeichnet. Das gegenseitige Lernen steht dabei im Vordergrund, der Vergleich von Kennzahlen ist nur Mittel zum Zweck. Daraus lassen sich Leistungsdefizite und Verbesserungspotenziale ableiten. Wichtig sei dabei, dass es sich um einen kontinuierlichen Prozess handle, so Projektleiter Peter Heisig. Das Fraunhofer Institut IPK, Berlin arbeitet dabei mit einem 5-Phasen-Konzept (Zielsetzung, interne Analyse, Vergleich, Maßnahmen, Umsetzung).

Mit der Verbreitung von Benchmarking wurden Anfang der 90-er Jahre verstärkt Dienstleistungen benötigt, welche die Gründung von Benchmarking-Zentren anregte. Das im IPK-Berlin im Bereich Unternehmensmanagement angesiedelte Informationszentrum Benchmarking wurde 1994 ins Leben gerufen. Ziel ist die Unterstützung deutscher Unternehmen in ihren Benchmarking Aktivitäten. Die Vorgehensweise orientiert sich an einem 5-Phasen-Modell. Die schwierige Suche nach den richtigen Partnern, die bereit sind, sich offen auszutauschen und damit in den gegenseitigen Lernprozess einzusteigen, unterstützt das IZB. Darüber hinaus steht es mit internationalen Benchmarking-Zentren und Experten in Verbindung ist Gründungsmitglied des Global Benchmarking Networks, in dem 21 Nationen vertreten sind und bei der internationalen Partnersuche unterstützt.

Bisher wurde erfolgreiches Benchmarking hauptsächlich in Großunternehmen durchgeführt. Finanzieller Aufwand, Bindung von Mitarbeiterkapazitäten und aufwändige Partnersuche schrecken KMU ab. In Finnland und Frankreich und Großbritannien sowie im Rahmen des europäischen Projekts REACTE liegen Erfahrungen vor. Das IPK hat eine methodische Anpassung für KMU Benchmarking Zirkel entwickelt. Ziele sind: Erlernen der Benchmarking Methode an konkreten Aufgabenstellungen, Positionierung der eigenen Leistungen, Lernen von den Besseren und Umsetzung im eigenen Unternehmen. Heisigs Empfehlung: Sensibilisierung der Entscheidungsträger in KMU für die Potenziale des Vergleichs durch erfolgreiche Fallbeispiele z.B. im Bereich Unternehmensnachfolge und lokale und regionale Benchmarking-Zirkel initiieren. Dabei dürfe nicht beim Erfahrungsaustausch stehen geblieben werden, außerdem sollten regionale Multiplikatoren und Moderatoren ausgebildet werden.

In BW existiert seit 5 Jahren ein Arbeitskreis Qualitätsmanagement der QM Beauftragten, ein TOP Unternehmensbesuchs-Programm, ein Innovationsmanagementarbeitskreis, eine Initiative Arbeitskreis Benchmarking und ein Chefarbeitskreis von 15 KMU.

Die Export-Akademie BW vergibt seit 1996 Best Factory Awards; seit 1999 den Internationalen Best Factory Award und den International Best Service Award. Partner sind ASU/BJU, Markt und Mittelstand und SAP. Leistungen sind neben der kostenlosen Teilnahme am Wettbewerb, internationale Vergleichsmöglichkeit, Kommunikationsplattform, Benchmarking-Partner-Börse und Benchmarking-Projekte. Nutzen für mittelständische Betriebe sind: branchenübergreifender Vergleich, Sensibilisierung für Unternehmensprozesse, Aufzeigen von Stärken und Schwächen mittels Benchmarking-Report mit den 30 wichtigsten Prozessen, Identifikation von Leistungslücken an Hand von Auswertungsgraphiken und Empfehlungen für Verbesserungen. Die Auswahl erfolgt in einem mehrstufigen Auswahlverfahren. Im Jahr 2000 ist außerdem ein Internationaler Benchmarking Tag geplant.

13.14. Veränderungsmanagement, lernende Organisation und Netzwerke

Nach Angaben von Herrn Dr. Stahl fördert der Strukturwandel eine beständige Anpassung der Strukturen von Unternehmen. Bildungsdienstleister müssen daher Betriebe als Partner beraten und neue maßgeschneiderte Konzepte entwickeln. Dies geschähe bisher nur in Ausnahmefällen. Notwendig seien Kooperationen, Partnerschaften, Netzwerke, um unterschiedliche Kompetenzen zusammenzubringen, sowie die Vernetzung der Betriebe. Durch Lernen zwischen den Betrieben

entstehe Veränderungsmanagement und neue Schnittstellen zwischen den Betrieben, die zu Neuerungen führten. Es bestehe ein Qualitäts- und Kostenproblem. Auch das Bild der Dienstleister ändere sich und entwickle sich zu regional und lokal moderierten Netzen. Netze von Dienstleistern seien notwendig, um Veränderungsmanagement zu realisieren und Unternehmen müssten lernen, in Netzwerken zu denken. Zielsetzung sei dabei, Institutionen zusammenzuführen, wie z. B. Banken, Beratungs-, Bildungs- und Technologieeinrichtungen etc. Neu sei daran nur die Kooperation und das Netzwerk, um integrierte Lösungen möglich zu machen. Ziel sei ein one-stop-shop mit Schnittstelle entweder bei Organisationen oder bei einer anderen Koordinierungsstelle. Bottom-up-Netzwerke basierten auf Know-how und Mitteln der Beteiligten. Die Unterstützung des Landes solle weniger an Geld, denn in Moderation, bestehen.

14. Beratung:

14.1. Bedeutung der externen Unternehmensberatung – Hilfe zur Selbsthilfe (RKW, Herr Dr. Fridrich)

Der externen Beratung als Hilfe zur Selbsthilfe komme ein ganz besonders hoher Stellenwert zu. Mit externer Unternehmensberatung könnten und sollten Leistungen, die das Unternehmen selbst nicht erbringen könne oder aus verschiedenen Gründen nicht erbringen wolle, wie beispielsweise fehlendes Wissen und Erfahrung, fehlende Zeit für eine zu lösende Aufgabe, Zweifel an der Objektivität von im Unternehmen durchgeführten Aufgaben oder auch das Gewinnen neuer Einsichten mit anderen Fachleuten, erbracht werden.

Die Unternehmensberatung habe bei der Bewältigung des Strukturwandels für kleine und mittlere Betriebe eine zentrale Bedeutung – somit auch die Beratungsförderung.

Als Dienstleistung entziehe sich die Beratung im voraus einer exakten Kosten-Nutzen-Bewertung. Staatliche Beratungsförderung könne zumindest bei KMU's durch Verbilligung über finanzielle Hemmschwellen hinweghelfen und die Skepsis gegenüber Beratern reduzieren. Außerdem wären staatliche Investitionen in die Reputation und Ausbildung von Unternehmensberatern eine Hilfe für den Mittelstand und gleichzeitig eine große Möglichkeit den Standort Baden-Württemberg in diesem Bereich zu profilieren.

14.2. Beratungsförderung – wirksamstes Instrument der Mittelstandsförderung

Beratung ist nach Auskunft des RKW eines der wirksamsten Instrumente der überbetrieblichen Mittelstandsförderung. Ziel der geförderten Beratungen sei es, Leistungsreserven zu mobilisieren, die Ertragskraft zu steigern und die Anfälligkeit der Unternehmen gegen äußere und innere Störungen zu vermindern oder ganz zu beseitigen.

Ständige Marktveränderungen, rasche technische Entwicklungen und die Internationalisierung und Globalisierung der Märkte setze KMU's unter einen hohen Anpassungs- und Zeitdruck, die externe Unterstützung geradezu herausfordere. Für diese Herausforderungen sei die Hilfe von externen Beratern speziell auch mit staatlicher Unterstützung nicht nur über die Kurzberatung, sondern auch im Rahmen von Intensiv- und Spezialberatungen notwendig.

14.3. Stärkere Ausrichtung auf Kleinst- und Kleinunternehmen

Speziell den kleinen Betrieben mit bis zu 50 Mitarbeitern sollte mehr Aufmerksamkeit entgegengebracht werden. Der größte Teil dieser Firmen sei derzeit in seiner Existenz hochgradig gefährdet. Sie seien heute mehr in Verhandlungen mit Banken befasst, als mit ihren ureigensten Aufgaben. Hinzu kommt, dass die Generation der Firmengründer abtrete und häufig eine unregelmäßige Nachfolge hinterlasse. Das Potenzial dieser Firmen mit seiner Innovationskraft und seinen Arbeitsplätzen dürfe in der heutigen Wirtschaftslage auf gar keinen Fall verloren gehen.

In ihrer angespannten Situation seien die wenigsten dieser Firmen in der Lage, die am Markt vorhandenen externe Beratungshilfe zu Marktpreisen einzukaufen. Daher sei für sie eine Beratungsförderung unumgänglich. Aber gerade für diese

Firmen sei in den letzten Jahren die Förderung erheblich reduziert worden – es bestehe nur noch die Möglichkeit einer 2-tägigen bezuschussten Kurzberatung für alle Branchen, in denen keine Verbandsberater (Handwerk, Einzelhandel, Hotel- und Gaststätten, Verlage) vom Land gefördert würden.

Zusätzlich gebe es derzeit das Intensivberatungsprogramm zur Existenzgründung bzw. -sicherung, über das Gründern und jungen Unternehmen in den ersten fünf Jahren ihrer Selbständigkeit mit externer Beratung und Coaching geholfen werden könne, ihre Fragen, Probleme und Unerfahrenheit in bestimmten Bereichen der wirtschaftlichen Erfordernisse besser zu bewältigen. Außerdem gebe es vom Land unterstützte Projekte und Maßnahmen zur Erschließung ausländischer Märkte, die in den letzten Jahren aus Haushaltszwängen ebenfalls beschnitten worden sei. Im Rahmen der EU-Förderung in strukturschwachen Ziel 5b-Gebieten existiere für das Jahr 1999 noch ein Programm zur Einführung von Qualitätsmanagement in KMU's.

Im Vergleich zu anderen Bundesländern sei die Beratungsförderung für KMU in Baden-Württemberg in den letzten Jahren vergleichsweise stärker reduziert worden.

14.4. Themen und Branchen der Zukunft

In Baden-Württemberg seien mittelständische Unternehmen mit ihren innovativen Produkten und Verfahren der Motor des Fortschritts. Es gebe zwar viele Ideen; es fehle aber oft am Wissen und an den organisatorischen Möglichkeiten, diese Ideen in ein Produkt zu übersetzen und auf den Markt zu bringen. D. h.: Es existiere kein professionelles Innovationsmanagement.

Innovationsmanagement solle ein Unternehmen in allen Funktionen und Bereichen durchdringen. Es fordere neue Qualitäten bei Führungskräften sowie Mitarbeitern. Es müsse ein ständiger Prozess initiiert werden, der einer langfristigen Begleitung und Betreuung durch Externe bedürfe. Hier gebe es Ansatzpunkte für eine verstärkte Förderung bei KMU. In diesem Zusammenhang seien auch die Einführung von neuen Techniken speziell beim E-Commerce und E-Business zu sehen.

Die industrielle Produktion in Baden-Württemberg spiele auch heute noch eine entscheidende Rolle. Neue Produktionssysteme und deren Prinzipien, die in den letzten Jahren zu erheblichen Produktivitätssteigerungen in verschiedenen Unternehmen geführt hätten, reduzierten sich im Mittelstand jedoch stark auf das Gebiet der teilautonomen Gruppenarbeit, was dem „Wettbewerbsfaktor Produktion“ nicht gerecht werde. Zur Neugestaltung und Effizienzverbesserung seien KMU'S gerade bei der Neugestaltung ihrer Organisation zu unterstützen.

Wenn der Weg in fremde Märkte aus organisatorischen, personellen oder Kostengründen für ein einzelnes Unternehmen versperrt sei, könne eine Kooperation Gleichgesinnter eine erfolgreiche Lösung sein. Auf diese Überzeugung stütze sich das „Kontaktstellen- oder Firmenpool-Programm“ des Landes Baden-Württemberg, das vom RKW seit Mitte 1996 betreut werde. Dieses Programm fördere Kooperationsgruppen, die sich Märkte über einen eigenen Auslandsstützpunkt erschließen wollten. Auch eine externe Einzelberatung zum Einstieg in Märkte wie Amerika oder Ostasien helfe dem Mittelstand und sichere Arbeitsplätze in Baden-Württemberg. Stetig steigende Nachfragen nach diesen Unterstützungen könnten jedoch auf Grund gekürzter Mittel nicht immer bedient werden – teilweise mussten Programme wie zum Beispiel die Ostasienberatung wegfallen, weil keine Mittel mehr vorhanden seien.

Der Beitrag der Automobil- und -zulieferindustrie werde für Baden-Württemberg auch künftig entscheidend sein. Weltweite Branchentrends würden jedoch zu einschneidenden Veränderungen führen – es werde ab dem Jahr 2000 mehr als 25 % Überkapazitäten geben. Entsprechendes Prozess- und Produkt-Know-how, branchenspezifische Managementsysteme, effektive Zulieferkooperationen und eine konsequente Kostenbeherrschung würden für den Automobilstandort Baden-Württemberg wettbewerbsentscheidend. Hinzu kommt schon heute, dass die KMU's eine hohe Zusatzbelastung auf Grund eines von den Lieferanten geforderten verschärften Qualitätsmanagements (QS 9000 und die VDA-Bestimmungen) hätten, die gerade für kleinere Zulieferunternehmen zu einer existentiellen Bedrohung würden. Hier sei externe Hilfe unabdingbar.

14.5. Verstärkung der Unternehmenssicherung

Beratungen, die der Existenzgründung und -sicherung dienen seien wichtig. Aber auch die Beratung zur Unternehmenssicherung und -entwicklung der kleinen Unternehmen, sowohl im Dienstleistungs- und verarbeitenden Bereich, dürfe unter keinen Umständen vergessen werden. Sie seien angesichts der dort angesiedelten Arbeitsplätze und vorhandenen Innovationskraft unverzichtbar. Sie müssen verstärkt unterstützt werden.

Innovationsmanagement sei absolut notwendig und für den Mittelstand der eigentliche Schlüssel, um die erforderlichen Durchbrüche zu erzielen. Für alle mittelständischen Unternehmen gilt, dass die dazu notwendige Beratung langfristig angelegt sein müsse, so wie auch der Weg von der Idee zum vermarktbareren Produkt einen längeren Zeitraum umfasse. Hier sei eine mit einer Erfolgskontrolle versehene Managementbegleitung, vergleichbar dem Existenzgründer-Coaching notwendig.

Beratungen, die mittelständischen Unternehmern helfen würden, auf ferne Märkte vorzustoßen, sollten, bzw. müssten, ein fester Bestandteil zukünftiger Fördermaßnahmen bleiben. Die Schwierigkeiten, die sich für ein mittelständisches Unternehmen aus Entfernungs-, Kosten- und Sprachproblemen ergeben, können ohne zusätzliche Hilfe nicht bewältigt werden.

Ständig wechselnde Anforderungen an KMU (siehe die künftigen Notwendigkeiten an die Automobilzulieferer) erforderten einen flexiblen Einsatz der Förderprogramme. Hier sollten situativ der Wirtschaftsverwaltung zusätzlich Mittel zur Verfügung gestellt werden, um über Spezial- und Intensivberatungen branchen- oder themenbezogen die Wettbewerbssituation der KMU zu erhalten oder zu verbessern.

Die Vergangenheit hat gezeigt, dass in den letzten Jahren Gelder für die Beratungsförderung wegen schwieriger Haushaltslage kurzfristig gekürzt wurden. Künftig sollten Mittel für die Unternehmensberatungsförderung bedarfsgerecht zur Verfügung gestellt werden.

Beratungshilfen sind besonders effizient: Mit relativ geringen finanziellen Mitteln des Staates könne mit externer Beratung viel bewirkt werden, und so manches Unternehmen seine Wettbewerbsposition gerade im globalen Markt behaupten oder sogar verbessern.

Das RKW plädierte daher für die bestehende Beratungsförderung sowie für die Wiederherstellung der Programme der achtziger und frühen neunziger Jahre.

14.6. Bedeutung der Beratung für KMU aus Sicht der Verbände

Auch die Verbände betonten insgesamt übereinstimmend die besondere Bedeutung der Beratung für KMU. Von zahlreichen Verbänden wurde die Beratungsförderung ebenfalls als das wichtigste Förderinstrument benannt.

14.7. Beratung aus Sicht der Unternehmen

Mehrere Mittelständler lobten die Betreuung durch Wirtschaftsfördergesellschaften und Kammern während der Unternehmensgründung, vermissen aber Beratungsunterstützung in der Wachstumsphase.

Die öffentliche Hand solle zudem kompetente Beratungsstellen in Rechtsangelegenheiten zur Verfügung stellen, da kleine Betriebe einen Rechtsanwalt in Anspruch nehmen müssten, während Großbetriebe sich einen eigenen Juristen leisten könnten. Außerdem könnten öffentliche Rechtsauskunftsstellen eine schnelle, offensive Information über Gesetzesänderungen durchführen, die ansonsten an den Unternehmen unbeachtet vorbeizögen.

Die Dienstleistungsorientierung der Verwaltung muss nach Ansicht vieler Unternehmer verbessert werden. Allerdings werden auch vereinzelt kommunale Verwaltungen gelobt. Es ist aber allgemeine Ansicht, dass die Verwaltung in wirtschaftlichem Denken geschult werden muss und sich stärker mit den Anforderungen der Wirtschaft auseinandersetzen soll.

Viele Unternehmer sprachen sich allerdings gegen Service- oder Beratungsangebote der Verwaltung aus. Diese seien meistens nicht notwendig oder besser privatwirtschaftlich abzudecken; „man soll uns einfach unsere Arbeit tun lassen“.

14.8. Beratungsbedarfe:

14.8.1. Handwerk (Handwerkskammer Reutlingen)

Der hohe Beratungsbedarf werde trotz der finanziellen Förderung durch Land und Bund derzeit nicht zufriedenstellend abgedeckt.

Es zeigten sich zunehmend mehr qualifizierte und gut vorbereitete Existenzgründer aus dem handwerklichen Bereich; aber auch mehr aus handwerksähnlichen Bereichen mit unzureichender fachlicher und kaufmännischer Qualifikation und mangelhafter Vorbereitung auf die Existenzgründung; mehr bestehende Betriebe, die rechtzeitig die Beratung nachfragten und ihre wirtschaftliche Situation überprüfen ließen (Bilanzanalyse, Marketing, etc.), um den Betrieb frühzeitig auf neue Anforderungen auszurichten; gleichzeitig aber auch eine starke Zunahme der Nachfrage nach Sanierungsberatung bis hin zum Versuch einer halbwegs geordneten Abwicklung.

Die Kooperationsberatung müsse intensiviert werden, denn eine große Überlebenschance für Kleinbetriebe bestünde darin, dass sie durch die richtige Kooperationsform die Vorteile größerer Einheiten nutzen könnten ohne die Vorteile kleinerer Einheiten aufzugeben.

Empfehlenswert wäre – aus Sicht des itb – zudem der Aufbau eines Kreises organisationseigener Spezialberater im Bereich „Marketing“, die überregional die Betriebe des Handwerks bei der Entwicklung eigener Marketing-Konzeptionen im Sinne des „Coaching“ unterstützen und die die Erkenntnisse aus ihrer Beratungstätigkeit als eine Sammlung von „Best-Practice“-Beispielen dem Handwerk über eine Leitstelle allgemein zugänglich zu machen.

Diese Aufgabe könne der bislang eingesetzte und mit Landes- und Bundesmitteln bezuschusste Kreis organisationseigener Berater nicht zusätzlich erbringen. Derzeit werde unter den Beratungsthemen der Betriebsberater im Lande das Thema Marketing lediglich in rund 9% aller Beratungsfälle – meist als Kurzberatung unter 5 Stunden Dauer – angesprochen. Der Umfang und die Dauer dieser Beratungsaktivitäten reiche nicht aus, um eine größere Anzahl von Betrieben in ihrer entscheidenden Schwachstelle „Marketing“ zu unterstützen.

Nach Untersuchungen des ZDH hätten rund 7% der Betriebsberatungen als Hauptthema die Nachfolgeberatung.

14.8.2. Stellungnahme der Handwerkskammer Konstanz zum Regionalen Dialogforum 1. Oktober 1999

Gerade in der Region entlang des Hochrheins hat sich der Beratungsbedarf, nicht zuletzt bedingt durch die gravierende strukturelle Problematik, erheblich erhöht. Darüber hinaus erweist sich der Generationswechsel immer mehr als existentielles Problem, insbesondere für die kleineren Familienbetriebe. Rund 2000 Betriebe werden in den nächsten 5 Jahren einen Nachfolger suchen. Neben der Nachfolgeregelung bildet die Existenzsicherung der bestehenden Betriebe einen weiteren Schwerpunkt der Beratungsleistungen. Dabei werden zunehmend Themen wie die Umsetzung neuer Strategien im Handwerk und die Bildung von Kooperationen zu wesentlichen Beratungsinhalten. Immer häufiger wird jedoch auch der Berater auf Grund von akuten Liquiditätsschwierigkeiten zum Krisenmanager. Die wachsenden Anforderungen bedürfen deshalb einer ständigen Weiterbildung der Berater, so dass die rückläufige Tendenz bei der öffentlichen Förderung der Beraterstellen bei den Kammern insbesondere im Interesse der Betriebe entgegengetreten wird. Unverändert bildet die klassische Existenzgründungsberatung einen wesentlichen Beratungsbestandteil bei der Beratung.

14.8.3. Baden-Württembergischer Industrie- u. Handelstag (BWIHT)

Verstärkung der turn-around-Beratung

Der BWIHT betonte, Beratungsleistungen seien wichtige Bausteine für eine zielgerichtete Unterstützung und Hilfestellung von Unternehmen bei der Anpassung an ein sich veränderndes Umfeld. Unternehmen benötigten aber vor allem Unterstützung, wenn sie in Schwierigkeiten gerieten, so z. B. Liquiditätsschwierigkeiten. Gerade hier fehlten jedoch meistens bedarfsgerechte Beratungsangebote. Ein erprobtes Angebot seien die sogenannten „Runden Tische“ der Deutschen

Ausgleichsbank zusammen mit den IHKn. Der „Runde Tisch“ setze auf Synergieeffekte und binde alle Institutionen ein, die zu einer Stabilisierung des Unternehmens beitragen könnten, vor allem auch die Banken. Im Rahmen dieses Projekts werde zunächst durch einen kompetenten Berater eine gründliche Unternehmensdiagnose durchgeführt, die die Schwachstellen im Betrieb aufzeige. Diese Unternehmensanalyse bildet die Grundlage für die weiteren Gespräche am sogenannten „Runden Tisch“. Die Beteiligten entwickelten gemeinsam eine sachgerechte und praktikable Lösung zur Beseitigung der betrieblichen Fehlerquellen und zur Finanzierung und Sicherung des Unternehmens. Die Betreuung des „Runden Tisches“ erfolge durch die entsprechende Industrie- und Handelskammer bzw. die Handwerkskammer. Momentan bestehe dieses Angebot in Baden-Württemberg in den IHK-Bezirken Heilbronn und Ulm.

14.8.4. Bund der Selbstständigen (BDS)

Angesichts des bevorstehenden Generationenwechsels hält der BDS insbesondere Hilfe für die erfolgreiche Betriebsübergabe geboten. Übergabe ohne Beratung werde jedoch in den wenigsten Fällen erfolgreich sein. Der BDS empfiehlt daher eine staatlich geförderte Kampagne zur Inanspruchnahme von Beratung und zur Unterstützung von Beratung.

14.9. Beratungsstrukturen:

14.10. Struktur der Beratung öffnen – Angebot oft nicht KMU-gerecht (UVIS, Herr Arnold)

Kleinere KMU seien durch ein beschränktes Selbst- und Zeitmanagement zugunsten des notwendigen operativen Tagesgeschäftes kaum in der Lage Angebote zu nutzen und wenn, mit dem verfügbaren regionalen Angebot nicht immer zufrieden. Arnold kritisierte dabei Wettbewerbsverzerrungen und -beschränkungen durch die Struktur der Beratungsförderung über organisationseigene Kammerberatung.

Handlungsbedarf bestehe darin,

- a.) Institutionen, die als Zielgruppe „Existenzgründer“ ansprechen, zu evaluieren
- b.) und Praktiker der Materie – die Unternehmensberater – besser in Konzepte einzubinden

Er plädierte stattdessen für eine freie Beraterwahl: Positiv seien alle Fördermodelle, bei denen das Unternehmen (Nutzungswillige) die Möglichkeit habe, frei seinen Berater zu wählen. Dies geschehe auf Bundesebene im Beratungs- und Seminargeschäft durch die Richtlinie zur „Förderung von Unternehmensberatungen für kleine und mittlere Unternehmen vom 26. Juni 1997“. Auf Landesebene griffen in Baden-Württemberg andere Denkansätze, z. B. über RKW, Fraunhofer oder Steinbeis-Institute Raum. Eine freie Wahl im Markt, die Nutzung anderer kompetenter Berater sei nicht möglich, soweit diese, nicht Mitglieder der Organisation oder eines der Organisation zugehörigen Pools seien. Die breite Angebotsvielfalt und das besondere Know how von vorhandenen Experten im Land könne auf diese Weise nicht genutzt werden.

Abhilfe könne geschaffen werden durch Öffnen der Beratungsprogramme für alle Unternehmer dahingehend, sich die Berater ihrer Wahl bei frei zu vereinbarenden Konditionen aussuchen und nehmen zu können und eine Zuschussgewährung in Form eines Festsatzes je Stunde, Tagewerk oder Projekt zu beschränken (vgl. Bundesprogramm).

14.11. Handwerkskammer Reutlingen

Freiberufliche Beratung und Beratung durch Kammern/Verbände könne durch die Trennung zwischen Kurzberatung und Langzeitberatung/Coaching sehr gut gemeinsam existieren. Die Zusammenarbeit zwischen freiberuflicher und organisationseigener Beratung werde oft durch unnötiges Konkurrenzdenken erschwert. Im Interesse der Unternehmen solle auf verstärkte Zusammenarbeit zwischen den Beratungseinrichtungen geachtet werden.

14.12. Einzelhandelsverband (EHV)

Es sei immer wieder von unterschiedlicher Seite der Vorwurf zu hören, die gebührenfreie Kurzberatung stünde in unmittelbarer Konkurrenz zur kostenpflichtigen Langzeitberatung. Im Hinblick auf die KMU stünden beide Beratungsarten nicht im Gegensatz zueinander. Sie stellten vielmehr eine Ergänzung des gesamten Beratungsangebots dar.

14.13. Qualifikation der Unternehmensberater und Vermittlungsprozess verbessern (RKW)

Der Beruf des Unternehmensberaters stehe für jeden offen, es gebe keinerlei Zugangsvoraussetzungen und keine wirklich zuverlässigen Qualifikationsmerkmale. Daher bestehe gerade in kleinen und mittleren Unternehmen eine erhebliche Unsicherheit im Umgang mit Beratern. Dies habe auch eine europaweite Untersuchung bestätigt, in der herausgefunden worden sei, dass 45 % aller KMU mit Unternehmensberatern nichts zu tun hätten. Außerdem seien Unternehmer und Führungskräfte vielfach überfordert, den richtigen und passenden Berater zu verpflichten, denn neben Erfahrungen und fachlichem Wissen eines externen Beraters muss insbesondere auch die „Chemie“ passen.

Der Versuch, Allgemeinstandards und Rahmenbedingungen für einen Unternehmensberater zu bestimmen, war in den letzten Jahren wenig erfolgreich. Spezielle Qualifizierungsangebote zum Beispiel an staatlichen Einrichtungen sind europaweit nicht vorhanden – ein bundesweit seltenes Angebot bietet u. a. die Beraterakademie des RKW Baden-Württemberg. Im Sinne einer Verstärkung des Dienstleistungsstandortes Baden-Württemberg bestünden für BW sehr gute Möglichkeiten, sich im Bereich der Qualifizierung von Unternehmensberatern zu positionieren.

14.14. Qualifikation der Berater, Qualitätskriterien der Beratung

Ein großes Problem stelle für die Betriebe die bei Auftragsvergabe oft nur schwer erkennbare Qualifikation des Beraters dar. Es gebe nicht zuwenig Berater, es gebe aber zu viele nicht ausreichend qualifizierte Berater.

Notwendig sei es, dem Berater und Coach in der (unternehmerischen) Gesellschaft einen höheren Stellenwert zu geben. Berufsrecht und CMC-Qualifikation seien durch Institute und Körperschaften entsprechend zu portieren (Arnold).

Etwa zwei Drittel aller Unternehmen haben entweder schlechte Erfahrungen mit Unternehmensberatungen gemacht oder eine schlechte Meinung über sie. Gründe dafür sind: zu große und wechselnde Beraterteams, zu wenig spezielle Branchenkenntnisse, zu aufwändige Ist-Aufnahme, zu wenig verwertbare Erkenntnisse. Eine Umfrage unter besonders erfolgreichen Mittelstandsunternehmen habe ergeben, dass mittelstandsgerechte Beratung nicht in ausreichender Qualität und Spezialisierung angeboten werde, so Peter von Windau, Geschäftsführer der Deutschen Gesellschaft für Mittelstandsberatung (DGM). Dies betreffe die Beratung bei der Unternehmensnachfolge, die bei Junior, Senior und Unternehmen ansetzen müsse sowie die Hilfe zur Selbsthilfe, d. h. Unterstützung bei Marktinformationen und Wettbewerbspositionierung, Entwicklung von Unternehmensstrategie, Erstellung professioneller business-Pläne, Investitionspläne und Schaffung der Voraussetzungen für ein gutes Kreditrating durch potenzielle Finanziers.

14.15. Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA)

Der VDMA stehe den Programmen zur Förderung von Unternehmensberatungen dagegen insgesamt kritisch gegenüber. Diese nutzten oft den Beratern mehr als den beratenen Unternehmen. Es mangle oftmals an einer gewissenhaften Auswahl und Bewertung der Berater.

14.16. Erfolgsfaktoren der Beratung

Zur Verbesserung der Tätigkeit der organisationseigenen Betriebsberater hat das itb in einer empirischen Studie die Erfolgsfaktoren der Tätigkeit von Betriebsberatern am Beispiel der Betriebsübergabe-Beratungen analysiert. Die Studie kommt zu dem Ergebnis, dass neben den fachlichen Kompetenzen eines Beraters vor allem seine soziale Kompetenz entscheidend zum Erfolg einer Übergabe-

beratung beitrage – ein Kompetenzfeld, das in den Berater-Weiterbildungsprogrammen bislang zugunsten einer weiteren fachlichen Qualifizierung weitgehend vernachlässigt werde.

In Zukunft sei der Moderationsfähigkeit und dem Ausbau der sozialen Kompetenzen der Berater besondere Beachtung – etwa im Bereich ihrer laufenden Qualifizierung – zu schenken.

Bei der Betriebsübergabe spielten oftmals psychologische Probleme mit. Ursache seien unterschiedliche Wertorientierungen bei den Generationen, diese würden in der Beratung nicht immer ausreichend berücksichtigt.

Eine weitere Verbesserung der Leistungsfähigkeit der organisationseigenen Betriebsberater werde sich durch den Aufbau eines „Beratungs-Informationssystems“ über ein spezielles Intranet ergeben. Grundgedanke sei dabei, dass einzelne Betriebsberater jeweils ihre Spezialkenntnisse über Datenbanken dieses Informationssystems allen Beratern zur Verfügung stellen.

Bei den Betriebsberatern im Lande selbst würden dazu Investitionen in die entsprechende Hardware zur Nutzung dieses Informationssystems notwendig sein (vgl. tools bei größeren Unternehmensberatungen!).

14.17. Empfehlungen zur Gestaltung der Beratungsförderung Hotel- und Gaststättenverband (Hoga)

Die Beratungsförderung habe sich über viele Jahre hinweg bewährt. Die Nachfrage sei unverändert hoch. Es seien lediglich geringe Optimierungen notwendig:

- So solle die Umsatzgrenze von 2,5 Mio DM auf 5,0 Mio. DM erhöht werden, um so gerade den wachsenden Hotelbetrieben (nach der Nachfolgeregelung etc.) eine entsprechende Dienstleistung anbieten zu können. Durch die Branchenstruktur werde kein deutlicher Nachfragezuwachs zu erwarten sein.
- Der Beratungsanspruch bei verbandsbezogenen Beratungen solle von mehreren Jahren flexibel zusammengefasst werden können.
- Für TQM-Einführungsunterstützung solle ein neues Beratungsprogramm aufgelegt werden. So könne die Leistungspolitik des Gastgewerbes flächendeckend optimiert werden. (Mind. 5 Tage pro Betrieb.)

14.18. Empfehlungen des Landesverbands der freien Berufe (LfB)

- Verbesserung der Niederlassungsberatung
- Angebote der laufenden Beratung, möglichst vor Ort
- Pflichtkurse und -beratungen
- Intensivierung der kollegialen Beratung; regionale Beratungsgruppen mit erfahrenen Kollegen
- verstärkte Kooperation der Beratungsinstitutionen
- Durchführung von Komplettberatungen
- Erstellung von regionalen Marktanalysen

14.19. Landesinnungsverband elektrotechnische Handwerke

Kritisiert wurde vom Landesinnungsverband die Rückführung der Fördermittel durch Bund und Land für verbandliche Beratungsleistungen – in den letzten 5 Jahren hätten sich die Fördermittel nahezu halbiert. Er forderte eine Aufstockung dieser Mittel, um die Betriebsberatung angesichts der konjunkturell angespannten Lage intensivieren zu können.

Erfolgversprechende Maßnahmen für die Bestandssicherung der Betriebe seien intensive langfristig angelegte und gewerkspezifische Beratungen, die nur durch den Fachverband sichergestellt werden könnten. Dies gelte sowohl für die Beratung der potentiellen Betriebsübernehmer, als auch für die (rechtzeitige) Beratung der Unternehmer, die den Betrieb übergeben wollen.

14.20. Fachverband Sanitär-Heizung-Klima (SHK)

Bedingt durch Betriebsgröße und Ausübung der Unternehmerfunktion durch i. d. R. technisch ausgebildete Unternehmensleiter (Meister bzw. Ingenieure) würden die betriebswirtschaftlichen und Unternehmensführungsfunktionen häufig nicht oder nur indirekt erfüllt. Da deren Sicherstellung wesentlich für den Unternehmenserfolg verantwortlich sei, sei eine deutlich verstärkte Beratungsleistung und Bereitstellung von organisatorischen Arbeitshilfsmitteln durch die Fachorganisation notwendig, um die Betriebe konkurrenzfähig zu halten bzw. zu machen.

Gerade kleineren, und neugegründeten SHK-Handwerksunternehmen falle es besonders schwer, für die Lösung von betrieblichen Problemstellungen geeignete Beratungskapazität einzukaufen, da die erforderliche Marktübersicht fehle sowie die Prüfung des Kosten-/Leistungsverhältnisses nicht ausreichend wahrgenommen werden könne.

Umso wichtiger sei die betriebliche Beratung durch die branchenspezifisch orientierten Berater der Handwerksorganisation, die im technischen, betriebswirtschaftlichen und umweltschutzrelevanten Bereich die notwendigen spezifischen Kenntnisse besäßen.

Neben der organisationseigenen Beratung, die eher kurzfristig ausgelegt sei, pflege die SHK-Berufsorganisation zudem Kontakte zu „freien“ Betriebsberatern mit Branchenkompetenz, die gegebenenfalls in einen länger anstehenden Beratungsprozess integriert würden.

Der SHK empfahl:

- Stärkere Förderung der organisationseigenen Beratungsstellen im Handwerk
- Erhöhung der finanziellen Ausstattung
- weniger Verwaltungsaufwand bei Antragsstellung und Verwendungsnachweisen
- Unterstützung bei der Errichtung von internetgestützten Beratungs- und Informationsangeboten
- Unterstützung bei Erstellung von Marktanalysen (insb. zu Trenderkennung)
- Förderung von Kurzberatungen, die marktbedingt der Anzahl nach zunehmen würden
- Ausbau der geförderten „freien“ Tagesberatungen:

Oftmals seien mittel- und langfristige Betreuungskonzepte notwendig, um Abweichungen vom festgelegten Beratungsziel zu analysieren und dem Unternehmer Methoden zur Handlungskorrektur nahezubringen. Viele kleinere und mittlere SHK-Handwerksbetriebe könnten ohne Fördermaßnahmen die existenzsichernden Beratungsmaßnahmen nicht finanzieren.

- Fördermaßnahmen zur fachspezifischen Qualifizierung und Katalogisierung (Beraterpool) für „freie“ Handwerksberater.
- Durch branchenspezifische freie Berater, die an die jeweilige Fachorganisation im Sinne einer Leitstelle für freie Unternehmensberater angebunden werden könnten, würden die Betriebe vor „Scharlatanen im Beratungsbereich“ geschützt und es wären damit qualitativ hochwertige Beratungsstandards gewährleistet, die in zahlreichen Fällen die Existenz von mittelständischen Betrieben durch kostensenkende und marketingfördernde Maßnahmen sichern und Arbeitsplätze erhalten könnten.

Bei KMU müsse geworben werden für die Unverzichtbarkeit von Fremdberatung, denn „Selbstbefruchtung“ sei kaum möglich. Handwerksbetriebe müssten externe Beratung als Chance sehen, nicht als Rettungsanker für Problemfälle.

- Für die Notwendigkeit einer regelmäßigen Beratung sollte verstärkt damit geworben werden, dass diese im Sinne einer Vorsorgecheck-Maßnahme gesehen werde.
- Checklisten zur Selbstdiagnose als Vorstufe und ggf. „Ersatz“ für Beratungen durch die Fachorganisation erstellen.
- Gemeinschaftsprojekte und Erfa-Gruppen als wichtige Instrumentarien betriebsübergreifender Beratung fördern

Herr Dr. Steinle, BWHM empfahl ein Beratungsprogramm zur Existenzsicherung, Wachstum, Neuausrichtung und Turn-around-management. Die BWHM führe seit April 1999 eine 2-Tagesanalyse durch, die identisch mit dem RKW-Beratungsprogramm sei, diese greife allerdings bei Unternehmen, die nicht älter als 5 Jahre seien. Anschließend sei nur eine Bundesförderung möglich. Die Nachteile der Bundesförderung: Eine Antragsstellung sei erst nach der Beratung möglich, die Förderung generell nur möglich, sofern Mittel vorhanden seien, der Höchstbetrag liege bei 3 600 DM. Angesichts der wachsenden Zahl an Sanierungsfällen, des Eigenkapitalmangels, sowie verschiedener Krisenbranchen im Handwerk, z. B. Automobilhandel, wurde daher angeregt, einen Schwerpunkt im Bereich der Beratungsförderung zur Neuausrichtung und Turn-around zu setzen.

14.21. Beratungsförderung des Bundes und des Landes Baden-Württemberg

Einzelne Unternehmer forderten beim Regionalen Dialogforum am 7. April 2000, die Bundeszuschüsse für die Beratung nicht zu streichen und die Richtlinien für Unternehmensberatung zu durchleuchten und zu ändern. Auch sei eine stärkere Förderung von bestehenden Betrieben notwendig und gleichzeitig eine stärkere Differenzierung bei der Förderung von Existenzgründungen. Es erfolge zu viel an Förderung von Existenzgründern auch in reifen Märkten.

14.22. Stellungnahme des Wirtschaftsministeriums vom 7. Juni 2000 zur geplanten Kürzung der Beratungsförderung für das Handwerk durch die Bundesregierung:

Struktur und Entwicklung der Finanzierung der Handwerksberatung

Die Beratungsförderung im Handwerk wird gewährt für die Unterstützung ständiger Beraterstellen (fest angestellte Beraterinnen und Berater) bei den Handwerkskammern und bei Fachverbänden des Handwerks. Von derzeit insgesamt 85 Beraterstellen im Handwerk in Baden-Württemberg werden 48 von Bund und Land gemeinsam und 37 ausschließlich vom Land gefördert.

In Baden-Württemberg kann die Leistung dieser Berater von einem Betrieb für max. 2 Beratungstage im Jahr in Anspruch genommen werden. Die Beratungsleistung der ständigen Berater von Kammern und Verbänden, die gemeinsam vom Bund und Land gefördert werden, ist auf Grund der Bundesrichtlinien für die Unternehmen kostenlos zu erbringen. Für ausschließlich vom Land geförderte Beraterstellen kann eine Kostenpauschale erhoben werden (von Einzelorganisationen derzeit in Höhe von ca. 160 DM bis 500 DM pro Beratungstag).

Das Land hat sich 1996 die Pauschalförderung der ausschließlich von ihr geförderten Beraterstellen auf eine Tagesförderung umgestellt. Der Vorteil der Neuregelung ist ein Zugewinn an Flexibilität, da im Bedarfsfall auch extra Beratungsleistungen zugekauft werden können.

Die Konsolidierung des Landes- und Bundeshaushaltes führte zu einer Reduzierung der Beratungsförderung: von einer Regelförderung pro Stelle und Jahr in Höhe von 64 500 DM (1990 – 1994) auf aktuell 53 000 DM (2000), davon wurde ursprünglich $\frac{2}{3}$ vom Bund und $\frac{1}{3}$ vom Land gefördert, zwischenzeitlich ist der Anteil des Landes überproportional zurückgegangen auf mittlerweile knapp über 25 %.

Bedeutung und Besonderheiten der Handwerksberatung, insbesondere der organisationseigenen Beratung

Angesichts der aktuellen Herausforderungen, denen auch das Handwerk gegenüber steht, ist die Beratung ein zentrales Instrument zur Bewältigung des Strukturwandels, zur Sicherung der Unternehmensnachfolge und für die Existenzgründung im Handwerk.

Handwerksunternehmen sind mit einer durchschnittlichen Betriebsgröße von ca. 10 Mitarbeitern (fast die Hälfte haben 1 bis 4 Mitarbeiter) kleine Betriebe. Die Betriebsinhaber verfügen nicht über Expertenstäbe und sind daher auf kurzfristig verfügbare, auch relativ geringfügige branchenspezifische Beratungsleistungen angewiesen. Dementsprechend liegt nach Darstellung des BWHT der durchschnittliche Zeitaufwand bei der organisationseigenen Beratung im Hauptfeld der betriebswirtschaftlichen Beratung bei 4 Stunden.

Diese in der Mehrzahl kurzen Beratungsfälle könnten aus Rentabilitätsgründen von freiberuflichen Unternehmensberatern, die tendenziell eher größerbetrieblich strukturierte Wirtschaftsbereiche betreuen, nicht in erforderlichem Umfang übernommen werden, da Aufwand und Ertrag in keinem Verhältnis stehen. Die Kurzberatung dient allerdings als Einstieg in eine längerfristige Beratung durch einen freiberuflichen Berater, da sie in vielen Fällen einen intensiveren Beratungsbedarf offenlegt.

Kürzungspläne der Bundesregierung und zu erwartende Konsequenzen

In einer Sitzung des Bund-Länder-Ausschusses Handwerk-, Wirtschaft- u. Gewerbeförderung am 21. März 2000 hat der Vertreter des BMWI mitgeteilt, dass das BMWI beabsichtige, die Bundesförderung der organisationseigenen Beratung ab 2001 zu streichen.

Einer Äußerung des Bundes ist zu entnehmen, dass beabsichtigt ist, „die bisherigen Zuwendungen für organisationseigene Berater in die Beratungsförderung des Bundes zu integrieren und somit gleiche Chancen für alle Bereiche des Mittelstands bei der Inanspruchnahme der Hilfen sicherzustellen sowie auch freiberufliche Berater nicht zu benachteiligen“. (Bericht BMWI 4. Sitzung des Wirtschaftsausschusses des Bundestags vom 10. Mai 2000).

Weitere Zielsetzungen sind Haushaltskonsolidierung und Prüfung der Umstrukturierung der Förderung zu Gunsten freiberuflicher Beratungen. Ein mit dem ZDH abgestimmtes Konzept liegt inzwischen vor. Die Neuregelung beinhaltet im Kern eine Umstellung der Förderung von der Pauschal- zur Einzelfallbezuschung bzw. Tagewerksförderung und lehnt sich damit an das in Niedersachsen und Baden-Württemberg praktizierte Förderverfahren an.

Nachdem sich die Bundesländer für den Erhalt und die konzeptionelle Weiterentwicklung der Förderung der organisationseigenen Beratung ausgesprochen haben, fiel im Juli der Beschluss, die Förderung aufrechtzuerhalten. Dies hat im Haushaltsplanentwurf des Bundes für das Jahr 2001 seinen Niederschlag gefunden. Damit ist der Erhalt der organisationseigenen Beratungsinfrastruktur gewährleistet.

Das Land hat sich für eine Beibehaltung der organisationseigenen Beratung im Handwerk ausgesprochen. Über die Einzelheiten der zukünftigen Regelung werden derzeit Gespräche des BMWI mit dem ZDH geführt.

Die Förderung der organisationseigenen Beratung im Handwerk durch den Bund beträgt für Baden-Württemberg rund 2 Mio. DM im Jahr. Eine Streichung könnte weder von einer Handwerksorganisation noch vom Land aufgefangen werden, mit der Folge, dass die organisationseigene Beratung entweder zurückgefahren werden müsste, oder die beratenden Unternehmen einen Eigenanteil leisten müssten. Die Umstrukturierung zu Gunsten einer Förderung freiberuflicher Beratungen, dürfte einen relativ hohen Eigenanteil der beratenden Betriebe erforderlich machen. Dies würde zu einer Abnahme der Nachfrage von kleineren Unternehmen nach Beratungsleistung führen.

Handlungsmöglichkeiten und Absichten der Landesregierung

In ihrer Sitzung am 18./19. Mai 2000 hat sich die Wirtschaftsministerkonferenz einstimmig für eine Beibehaltung der organisationseigenen Beratungsförderung im Handwerk ausgesprochen und vom Bund verlangt, für den Fall einer grundlegenden Änderung der organisationseigenen Beratung, unter Beteiligung der mitfinanzierenden Länder sicherzustellen, dass die Effizienz und Zielorientierung dieser Förderung auch weiterhin gewährleistet ist. Ministerpräsident Teufel und Wirtschaftsminister Dr. Döring haben sich in Schreiben an Bundeswirtschaftsminister Müller für eine Beibehaltung der organisationseigenen Beratung im Handwerk ausgesprochen. Strukturelle Überlegungen zur künftigen Finanzierung mit Blick auf mögliche Empfehlungen der Enquete unter Berücksichtigung der Ergebnisse der Bund-Länder-Arbeitsgruppe sowie des RWI-Gutachtens von 1996.

Das RWI hat vorgeschlagen, dass sich der Bund bei der Beratungsförderung auf ein Basisprogramm beschränken und die längerfristige Beratung Angelegenheit der Länder sein solle. Im Wesentlichen sollte das bisherige Beratungsangebot auf-

recht erhalten bleiben. Bund und Länder sollten im Rahmen einer gemeinsamen Vereinbarung die Kombinierbarkeit der Bundes- und Landesförderung regeln.

Die Bund-Länder-Arbeitsgruppe hat diesem Vorschlag im Wesentlichen zugestimmt. Eine Unterarbeitsgruppe hat als Voraussetzung für mehr Transparenz und Kombinierbarkeit die Beseitigung der unterschiedlichen Förderwege bei der Beratung durch freiberufliche Berater ausgemacht: Das Programm des Bundes sieht vor, dass beratungssuchende Unternehmen sich selbst einen freiberuflichen Unternehmensberater auf dem Markt sucht. Die Förderung der Beratung entscheidet die Qualität des Beratungsberichts, der vom Bundesamt für Wirtschaft, Eschborn, geprüft wird. Das Förderverfahren der Länder sieht vor, dass das RKW aus einem Pool freiberuflicher Berater den „passenden Partner“ vermittelt. Aus Sicht der Länder hat dieses Verfahren den Vorteil, dass das beratungssuchende Unternehmen sicher sein kann, für die vermittelnden Berater die Fördermittel zu erhalten. Außerdem setzt die Aufnahme in den Beraterpool des RKW die Erfüllung bestimmter Kriterien hinsichtlich Ausbildung und Berufserfahrung voraus, was auf dem unübersichtlichen Beratermarkt qualitätssichernd wirkt.

Die beiden grundsätzlich verschiedenen Verfahren sind Beratungssuchenden kaum vermittelbar und stehen auch einer Kombinierbarkeit von Bundes- und Landesförderung im Wege. Die Arbeitsgruppe schlug daher vor, die Bundesförderung ebenfalls, wie in den Ländern bewährt, über das RKW abzuwickeln. Bei einem einheitlichen Förderweg wäre eine gemeinsame Förderung aus Bundes- und Landesmitteln möglich. Der Bund hat allerdings eine Umstellung seiner Beratungsförderung abgelehnt.

Wichtig ist aus Sicht des Landes, dass die Instrumente der Beratungsförderung flexibel angelegt sind, um aktuelle Beratungsthemen aufgreifen zu können (Beispiel: Qualitätssicherung, Existenzgründung). Ferner sollte eine Förderung nach der Zahl der geleisteten Tagewerke bei den organisationseigenen Beratungsdiensten erfolgen, um im Bedarfsfall auch freiberufliche Experten hinzuziehen zu können. Eine Umstellung der gemeinsam von Bund und Land geförderten organisationseigenen Beratungsstellen hat der Bund bisher nur bei den Beratern des Fachverbands „Sanitär, Heizung, Klima“ als Modellprojekt zugestimmt. Im Zuge einer Umstellung auf eine Tagewerksförderung wäre es aus Sicht des Landes vertretbar, von den beratenden Unternehmen einen (relativ geringen) Eigenanteil zu verlangen.

Im Übrigen wird sich das Land für eine Beibehaltung der gemeinsam von Bund und Land geförderten organisationseigenen Beratung im Handwerk einsetzen. Darüberhinaus sollten für die Beratungsförderung ihre Bedeutung für KMU entsprechend auch in Zukunft im Landeshaushalt ausreichend Mittel zur Verfügung gestellt werden.

Die vom Land geförderten 37 Beraterstellen der Handwerksorganisationen erhalten eine Förderung von 2,7 Mio. DM.

Von Seiten des BMWI wird betont, dass 80 % der Mittelstandsfördermaßnahmen auf das Handwerk entfielen (von 260 Mio. DM im Jahr 1999 über 203 Mio. DM). Die überbetriebliche Ausbildungsförderung sei zu Gunsten des Handwerks um rd. 30 % aufgestockt worden. Die 22 Mio. DM Beratungsförderung sollten nicht gestrichen werden. Es gehe darum, die Gewerbeförderung übersichtlicher zu gestalten. Daher solle es künftig nur noch einen Titel für Existenzgründungsberatungen und allgemeine Beratung für den gesamten Mittelstand geben. Die Veränderung des Fördersystems resultiere aus ordnungs- und wettbewerbspolitischen Bedenken: Mittel würden bislang den Kammern vor eingesetzten Beraterpauschalen ohne konkreten Leistungsnachweis zugewiesen. Letztlich sei dies nicht anders als eine direkte Subventionierung der Kammern. Vor dem Hintergrund der anhaltenden Diskussion über Pflichtmitgliedschaften sei eine solche Subventionierung mehr als problematisch. Außerdem lägen zahlreiche Klagen von freien Beratern vor, die in der Subventionierung eine Wettbewerbsverzerrung sehen. Daher solle die Zuschussgewährung künftig wettbewerbsneutral erfolgen.

14.23. Handel

14.23.1. Bedeutung der Beratung (Betriebsberatung Verband des Einzelhandelsverbandes Baden-Württemberg und Einzelhandelsverband (EHV und EHV))

Der Beratungsdienst sei gefordert, dem mittelständischen Handel bei der Bewältigung der neuen Herausforderungen und Technologien helfend zur Seite zu stehen.

Gerade mittelständische Unternehmen und KMU's müssten auf Spezialisten und externes Wissen zurückgreifen. Großunternehmen hätten Stabsabteilungen, die Grundsatzfragen bearbeiten, Ideen kreieren und Entwicklungen planen. Einen Ausgleich für das in Stabsabteilungen vorhandene Wissen könnten KMU nur durch externe Beratung und die Einschaltung von Spezialisten ausgleichen.

14.23.2. Beratungsschwerpunkte

Neben der Untersuchung von Umstrukturierungs- oder Expansionsvorhaben betrifft das Themenspektrum insbesondere mögliche Reaktionen auf Veränderungen des Marktes und des Standortes bis hin zur Standortprofilierung sowie Unterstützung von Mietverhandlungen.

14.23.3. Nachfolge

Auch im Einzelhandel steht in den nächsten Jahren der Übergang einer großen Zahl von Unternehmen im Zuge des anstehenden Generationswechsels entweder innerhalb der Familie oder an Betriebsfremde bevor.

Für diese Jungunternehmer sei neben finanziellen Hilfen sachkundige Beratung, die Entwicklung umfassender und schlüssiger Nachfolgekonzepte durch die verschiedenen Beratungsdienste unverzichtbar. Dies sei bei über 70% der Unternehmen weder vorhanden, noch vorgesehen.

14.23.4. Existenzgründung

Bei Existenzgründungen betreffe die Intensivberatung vielfach eine Standortanalyse, die Feststellung des Marktvolumens und der zeitaufwändigen Konkurrenzenerhebung bis hin zur Überprüfung des geplanten Konzeptes. Nach der Existenzgründung folge die Existenzfestigung, die ebenfalls durch Beratung unterstützt werden müsse.

14.23.5. Existenzsicherung

KMU und mittelständische Unternehmen müssten sich am Markt zwischen größeren Betrieben positionieren ohne die finanziellen Möglichkeiten zu haben, sich als eigene „Marke“ zu etablieren. Die Ausnutzung von Marktnischen, die besondere Kundennähe und die Kompetenz im Sortiment seien vielfach die Erfolgsgaranten. Hierzu gelte es, die Position des Unternehmens im Zeitablauf immer wieder zu überprüfen. Imageanalyse, Feststellung der Kundenzufriedenheit, Untersuchung der Veränderungen der Standortlage und der Marktstrukturen seien hier beispielhaft zu nennen. Testkäufe, Analyse der Freundlichkeit und Beratungsqualität sowie die Überprüfung des Outfits (Ladenlayout, Ladengestaltung, Warenpräsentation und Schaufenstergestaltung) gehörten dazu.

14.23.6. Stadtmarketing

Es gelte nicht nur das Unternehmen am Markt zu positionieren, sondern – im Zuge der verstärkten Mobilität – sei es im immer größer gewordenen Wettbewerb der Standorte (Städte und Gemeinden) eine Notwendigkeit auch die Stadt, in der das Geschäft betrieben werde, aufzuwerten, qualitativ zu verbessern und am Markt besser zu positionieren. Hier seien alle von der Stadt Betroffenen zu Beteiligten zu machen und im Zuge eines Public Private Partnership-Modells Stadtmarketing Maßnahmen nach einem festgestellten Stärken- und Schwächenprofil sowie einem erarbeiteten Leitbild durchzuführen.

Hier sei gerade für den mittelständischen Handel, für die KMU's ein Betätigungsfeld und eine Möglichkeit, sich gemeinsam mit anderen mittelständischen Unternehmen zu profilieren und zu positionieren. Durch die Bündelung der Kräfte

könne ein Potenzial geschaffen werden, das auch trotz Großbetrieben nach außen wirksam eingesetzt werden könne und einen Beitrag zur Behauptung leiste.

14.23.7. Standortaufwertung

Gerade mittelständische Unternehmen seien oftmals an den Standort gebunden. Deshalb seien Konzepte für die Standortsicherung und Standortaufwertung dringend erforderlich. Ansiedlungen auf der Grünen Wiese wirkten – wenn übermächtig – oft zersiedelnd und die Innenstadt schwächend. Hier gelte es, örtliche und regionale Märkte- und Zentrenkonzepte zu schaffen. Grundlage hierfür seien entsprechende Gutachten, die auch erforderlich seien, um die Bestandskraft entsprechender Bebauungspläne zu sichern. Hinzu träten Verkehrskonzepte, die die Erreichbarkeit und das Parken sicherten. Kommunale Konzepte, Schaffung von Entertainment, Belebung und Events seien für den mittelständischen Handel existenzfördernd. Vielfach würden in den Kommunen Bauernmärkte eingerichtet zur Attraktivitätserhöhung von innerstädtischen Standortlagen oder Stadtquartieren.

14.23.8. Beratungsinstrumente

Zielsetzung sei es im Sinne der „Hilfe zur Selbsthilfe“, überall dort unternehmensbedingte Größennachteile durch Einbringen professioneller Kenntnisse und Fertigkeiten auszugleichen, wo sie entweder dauerhaft oder temporär aufträten. Bewährte Instrumente hierfür seien die aufschließende Kurzberatung und die vertiefende Intensivberatung.

Die Nutzung der Hilfsangebote sei – jedenfalls im Bereich der Unternehmensberatung – spürbar gestiegen. Dies stehe auch in Zusammenhang mit der Existenzgründungsoffensive.

KMU scheuten sich i. d. R. aus mehreren Gründen für eine allgemeine betriebswirtschaftliche Beratung in die kostenpflichtige Beratung einzusteigen. Sie bevorzugten stattdessen – sofern sie ihnen bekannt sei – zunächst die gebührenfreie Kurzberatung.

KMU seien meist zu klein und daher in ihren finanziellen Möglichkeiten zu beschränkt, um sich Beratungsleistungen kaufen zu können. Tageshonorare von um die 2 TDM seien gerade für KMU erhebliche Kosten, selbst wenn ein nennenswerter Teil davon im Wege der staatlichen Förderung wieder zurückfließe.

Häufig bringe der KMU-Inhaber der kostenpflichtigen Beratung ein mehr oder minder großes Misstrauen entgegen. Die mangelnde Markttransparenz und die damit verbundene Schwierigkeit, in diesem Bereich den richtigen Partner zu finden, nähre oft die Zweifel an einem angemessenen Preis-Leistungs-Verhältnis (nicht zuletzt mentalitätsbedingt).

Die Akzeptanz gegenüber dem Beratungsdienst des EHV sei bei KMU sehr viel größer.

Es bestünden keinerlei direkte finanzielle Beziehungen zwischen Berater und Beratenem. Dies sei eine wichtige Voraussetzung für die Neutralität der Beratung. Vor diesem Hintergrund sei auch eine Kostenbeteiligung der Beratenen kritisch zu sehen.

Die Tatsache, dass das Land Baden-Württemberg diese Art der Beratung fördere, sei ein gewichtiges, vertrauensbildendes Element. Dass durch diese Art der Förderung (Bezuschussung des Beratungsdienstes) eine Inanspruchnahme dieser Kurzberatung frei von bürokratischen Hemmnissen möglich sei, erleichtere den Einstieg in die Kurzberatung ganz wesentlich.

Die Stärken der organisationseigenen Beratung werden u. a. in folgenden Punkten gesehen:

- fachliche Kompetenz. wer sich als Einzelhändler an seine berufsständige Organisation wende, könne davon ausgehen, dass die Berater mit den einzelhandelspezifischen Problemen und Fragestellungen vertraut seien.
- Durch die Beschränkung des Einsatzgebietes auf Baden-Württemberg bestünden überdurchschnittlich gute regionale Kenntnisse. Dies stärke u. a. die Effizienz der Beratung, da die Verhältnisse am Standort (von der Wettbewerbs-

situation bis hin zu Parkplatzproblemen) dem Berater bekannt seien. Der Berater müsse sich nicht durch zeitraubende Aktivitäten einen Überblick über die Gegebenheiten eines Standortes verschaffen. (Akzeptanz beim Beraten)

Ein ganz wesentlicher Grund für die Inanspruchnahme der Kurzberatung durch KMU sei

- schnelle Reaktionszeit der Berater (d.h. schnelle Reaktionsmöglichkeit der Berater bei der Terminvergabe).
- Durch den begleitenden Charakter der Kurzberatung (Stichwort: kürzer aber öfter) sei der Berater nicht über mehrere Tage ununterbrochen mit der Beratung eines einzigen Unternehmens befasst. Er könne in diesem Zeitraum zu mehreren Betrieben Kontakt aufnehmen.

Es sei von größter Bedeutung, dass der Bekanntheitsgrad der Beratungsinstitutionen noch weiter gesteigert wird. Die schon seit Jahren andauernde Existenzgründungsoffensive des Landes trage dazu in positiver Weise bei.

Empfehlung: Tagewerksregelung ändern – künftig Anreisezeiten berücksichtigen

Die seit einigen Jahren bei der Beratungsförderung zur Anwendung kommende Tagewerksregelung bereite in der Praxis bisweilen Probleme und Sorge immer wieder für eine Ungleichbehandlung der zu fördernden Unternehmen. (Dies gelte nicht für Betriebe in der Gründungs- und Festigungsphase. Hier sei das zur Verfügung stehende Zeitkontingent ausreichend.)

Die für länger als 5 Jahre bestehenden Betriebe vorgesehenen 2 Tagewerke pro Jahr seien ohnehin schon knapp bemessen. In diesem Zeitraum seien aber auch die Anreisezeiten für den Berater enthalten. Dies führe zu einer erheblichen Benachteiligung etwa in Bad Mergentheim oder Friedrichshafen ansässiger Unternehmen gegenüber solchen im Großraum Stuttgart.

Die verbleibende reine Beratungszeit reiche oft kaum zur Diagnose aus, geschweige denn zur Therapie.

14.24. Beratungssituation in der Landwirtschaft, Landesanstalt für Entwicklung der Landwirtschaft und ländlicher Räume mit Landesstelle für landwirtschaftliche Marktkunde (LEL)

Die Beratung werde als kommunikativer Prozess verstanden, der es dem Rat-suchenden ermöglichen solle, in einer für ihn unklaren Entscheidungssituation eine konkrete Hilfestellung zu erhalten. Diese Hilfestellung sei situationsbedingt und könne in unterschiedlichen Formen und Inhalten erfolgen. Wichtig sei, dass eine der Entscheidungssituation angepasste konkrete Hilfestellung erfolge.

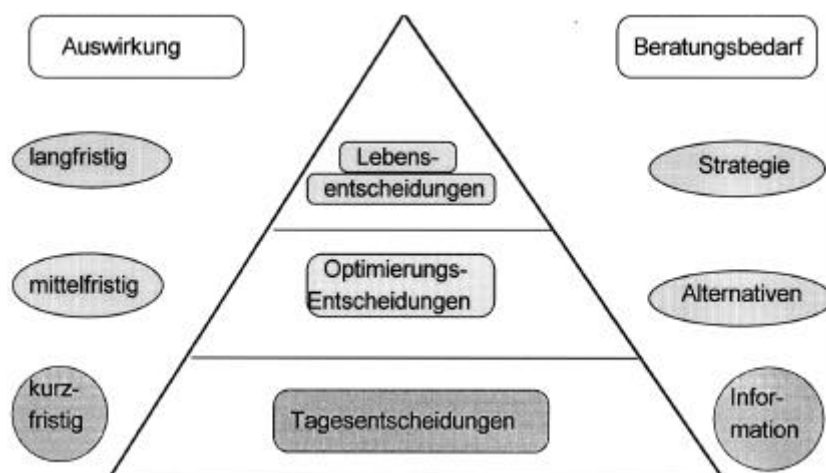
14.24.1. Beratungsinstrumente

Methodisch lasse sich der Beratungsprozess in 3 Bereiche teilen:

Einzelberatung, Gruppenberatung, Methoden der berufsbezogenen Erwachsenenbildung.

Letzteres sei bereits nicht mehr dem Kernbereich der Beratung zuzuordnen. Die Transparenz von Entscheidungsalternativen erfordere jedoch regelmäßig auch die Bereitstellung und Aufbereitung von Informationen. Unter diesem Gesichtspunkt beginne der Beratungsprozess immer mit der Informationsverarbeitung. Diese Informationsbereitstellung erfolgt einerseits in entsprechenden Fachzeitschriften, andererseits habe die Entwicklung der Kommunikationstechniken die digitale Bereitstellung von Fachinformationen über Internet und/oder geschlossene Benutzergruppen (Intranet) zur zeitunabhängigen, gezielten und weltweit abrufbaren Informationsbereitstellung geführt. Die Nutzung des Internets begrenze sich in der Landwirtschaft zwar derzeit noch auf ca. 5%. Die Wachstumsraten ließen ein sehr schnelles Wachstum erwarten. Die digitale Informationsbereitstellung und -verarbeitung werde deshalb in erheblichem Umfang an Bedeutung gewinnen.

Auswirkungen von Entscheidungen auf den Beratungsbedarf:



Die Landwirtschaftsverwaltung betreibe seit Oktober 1998 einen Infodienst im Internet: www.landwirtschaft-mlr.baden-wuerttemberg.de. Er sei sowohl auf den Verbraucher als auch auf den landwirtschaftlichen Unternehmer ausgerichtet. Hier veröffentliche das Ministerium Ländlicher Raum, 35 Ämter für Landwirtschaft, die Fachabteilungen Landwirtschaft der 4 Regierungspräsidien und 12 Landesanstalten ihre jeweils spezifischen Fachinformationen. Die Abrufstatistik dieses Angebots zeige eine sehr gute, steigende Resonanz. Täglich riefen rund 300 Nutzer Informationen ab. Die durchschnittliche Verweilzeit von 12,5 Minuten zeigt ein vertieftes fachliches Interesse.

14.24.2. Organisation /Struktur der Beratung

Organisatorisch werde die Beratung landwirtschaftlicher Betriebe in Baden-Württemberg von mehreren Institutionen geleistet:

- Staatliche Landwirtschaftsberatung
- Beratungsdienste
- Steuer- und Sozialberatung des Berufsstandes
- Kirchliche Familienberatung
- Firmengebundene Beratung
- Produktorientierte Beratung
- Selbstständige Privatberatung

Die auf dem LLG basierende kostenlose Beratung der Landwirtschaftsverwaltung Baden-Württemberg könne in dem von den Betrieben geforderten, notwendigen Umfang und Intensität nicht mehr geleistet werden. Seit 1988 würden deshalb privatwirtschaftlich organisierte Beratungsdienste gefördert. Diese hätten das Ziel, den Mitgliedern eine produktionsnahe, den Markt und die gesamtbetrieblichen Zusammenhänge berücksichtigende

- Einzel- und Gruppenberatung zu gewährleisten
- Praxisversuche und Untersuchungen zur Produktion durchzuführen
- Ergebnisse aus Wissenschaft und Praxis zu vermitteln.

1998 bestanden in BW 46 Beratungsdienste mit 63,5 Beratungskräften. Die steigende Nachfrage bestätige die zwischenzeitlich hohe Akzeptanz dieser auf die Bedürfnisse des Einzelbetriebs ausgerichteten Dienste. Im Durchschnitt würden in diesen Diensten von 1 Beratungskraft 51 Betriebe betreut.

14.24.3. Beratungsschwerpunkte

Schwerpunkt	Anzahl Beratungskräfte
Rindviehhaltung	20
Schweinehaltung	6
Ackerbau	6
Gartenbau	18,5
Ökologischer Bereich	10
Obstbau	1

In der kirchlichen Familienberatung arbeiten 4,6 hauptamtliche Beratungskräfte. Ihre Aufgabenstellung sei auf die Hilfestellung in finanziellen Notlagen konzentriert.

Zwischen Officialberatung und der berufsständischen Steuer- und Sozialberatung sind die Aufgabenfelder klar abgegrenzt. Die Sozialberatung wird in entsprechendem Umfang gefördert.

Zu den sonstigen Beratungsträgern stehen keine statistischen Daten zur Verfügung. Der Rückzug der Officialberatung einerseits, aber auch die Bedürfnisse des Einzelbetriebs wie die zunehmende vertikale Kooperation von Produktion und verarbeitendem Gewerbe andererseits führten seit Beginn der 90-er Jahre zu einer steigenden Tendenz bei der produktorientierten Einzelberatung und öffnete die Tür für eine gezielte Inanspruchnahme hochspezialisierte Privatberater.

14.24.4. Empfehlungen zur Verbesserung

- Verstärkte, flächendeckende Begleitung des Strukturwandels durch spezialisierte Beratungskräfte der Officialberatung in räumlicher Nähe zum Klienten
- Ausbau der privaten Beratungsdienste für zukunftsorientierte Betriebe entsprechend der Nachfrage
- Digitale Bereitstellung und Bearbeitung von Informationen, Anfragen und Vorgängen in nutzergerechter Form (Internet, Online-Beratung)
- Verstärkte Unterstützung der Nischenproduktion und Erwerbskombination

14.24.5. Empfehlungen des Verbandes der Agrargewerblichen Wirtschaft (VdAW)

Die mittelständischen Unternehmen bräuchten eine zunehmend stärkere Beratung in Technik, Umwelt und Betriebswirtschaft.

- Fortsetzung der Förderung der Beratungsstellen der Fachverbände
- Bereitstellung von Fördermitteln für den notwendigen Ausbau bestehender und den Aufbau weiterer Beratungsstellen
- Förderung der Universalberatung
- Förderung der Gruppenberatung/Seminare

14.24.6. Ökolandbau (FH Nürtingen, Prof. Ehlers)

Die Anforderungen an die Erzeuger, Verarbeiter und Vermarkter im Biobereich wachsen mit zunehmender Regelungsdichte durch den Gesetzgeber und zunehmenden Konzentrationsprozessen. Einerseits sei eine erhöhte fachliche Kompetenz erforderlich, weil der Spezialisierungsgrad im Biolandbau aus dem Konzept des Biolandbaus heraus naturgemäß gering sei, andererseits werden aber immer höhere Anforderungen an die äußere Qualität der Produkte von der abnehmenden Hand gestellt. Außerdem wachsen die Anforderung im Bereich Management und Vermarktung.

Die Beratung könne in hohem Maß dazu beitragen, dass die Entwicklung des Ökologischen Landbaus für die Betriebe erleichtert werde. Hierzu sei es erforderlich, dass einmal das Instrument der Beratungsdienste in seinem Bestand gesichert und ausgebaut werde. Außerdem sei eine regelmäßige fachliche Weiterbildung der Berater des Ökologischen Landbaus zu ermöglichen ebenso wie ein Austausch mit der Wissenschaft, wie dieses zurzeit schon auf freiwilliger Basis in BW erfolge, durch jährliche Treffen der Berater mit dem Fachgebiet Agrar-

ökologie und Ökologischer Landbau in Nürtingen. An diesen Treffen könnten aber z. B. aus Kostengründen nicht alle Berater teilnehmen.

Die Beratungsdienste werden z. T. durch die Mitgliedsbeiträge der Betriebe finanziert. Die staatlichen Zuwendungen an Personal- und Sachmitteln seien in den letzten Jahren sukzessive zurückgefahren worden. Dies sei ein wesentliches Hindernis für eine qualifizierte Unterstützung der Betriebe. Hier wäre ein personeller Ausbau und eine Sicherstellung im Bereich der Sachmittel dringend geboten.

14.25. Institut für Freie Berufe

Im Rahmen einer repräsentativen Befragung von Freiberuflern wurde eine Beratungslücke in den Freien Berufen im Bereich der betriebswirtschaftlichen Beratung deutlich. Abgesehen von der Beratung durch die Berufsorganisation fehle eine spezifische Beratung für Existenzgründer in Freien Berufen weitgehend. Empfohlen wird eine lokal und regional zentrierte Beratung und Begleitung im Rahmen eines Beratungszentrums bzw. -Netzwerks unter Einbindung der Kammern, Arbeitsverwaltung, Banken etc.

14.26. Unterstützungsangebote für Selbstständige im Netz (IZT)

Mehr als andere Existenzgründer/innen seien neue Selbstständige im Netz auf adäquate Beratung und Information in Bezug auf den Einsatz und die Entwicklung der IuK-Technologien angewiesen. Auch wenn bei dieser Gruppe eine Kernkompetenz im Umgang mit PC und Internet vorausgesetzt werden könne, so fehle derzeit eine zentrale Plattform, auf der praxisnahe Informationen und Bewertungen neuer technologischer Entwicklungen mit wirtschaftlicher Relevanz angeboten würden.

Nach Angaben des IZT (Frau Dr. Oertel) fehlen Dienstleistungs- und Unterstützungsangebote für neue Selbstständige im Netz. Neue Selbstständige im Netz seien in hohem Maße auf Kooperationsbeziehungen zu anderen Unternehmen sowie auf Unterstützungsleistungen angewiesen.

Zu den Unterstützungsleistungen zählten insbesondere Vermittlungsbörsen für selbständige Telearbeit im regionalen, nationalen und internationalen Umfeld, Weiterbildungs-, Qualifizierungs- und Beratungsangebote im Netz sowie zielgerichtete Online-Beratungsangebote – einschließlich des Hard- und Software-supports – für Existenzgründer/innen im Netz.

Die wenigen bislang realisierten Unterstützungsdienstleistungen im Netz verfügten sowohl unter den neuen Selbstständigen und potenziellen neuen Selbstständigen im Netz, als auch unter den Unternehmen (als tatsächliche oder mögliche Auftraggeber) über einen geringen Bekanntheitsgrad.

Das Dienstleistungsangebot für Entrepreneure insgesamt, insbesondere aber für neue Selbstständige im Netz entspreche nicht den konkreten Bedarfen dieser Zielgruppe, vernachlässige Synergieeffekte und führe zu einer unzureichenden Ausschöpfung des Arbeitsmarktpotenzials.

Neben den o. a. Themenfeldern zählten hierzu die folgenden Defizite:

Informations- und Kooperationsangebote im Netz für neue Selbstständige bzw. von neuen Selbstständigen seien nur schwer zu lokalisieren. Es gebe bislang in Deutschland kein Schlüsselwort – vergleichbar den US-amerikanischen Begriffen ‚webpreneur‘ oder ‚netpreneur‘ für neue Selbstständige im Netz – mit dem Angebote von oder für neue Selbstständige im Netz gezielt recherchiert werden könnten.

Insbesondere fehle eine zentrale Plattform, über die interessierte Existenzgründer/innen sowie bereits etablierte neue Selbstständige im Netz zentral, umfassend und zeitsparend auf relevante Informationen und Wissensbestände zugreifen könnten und die den Informationsfluss innerhalb dieser Gruppe sowie mit möglichen Auftraggebern und Dienstleistungsanbietern für neue Selbstständigkeit zielgerichtet unterstützen.

14.27. Akademie für Technikfolgenabschätzung (Herr Fuchs)

Im Gegensatz zu den etablierten Branchen der baden-württembergischen Wirtschaft sei die Inanspruchnahme von Technologietransfereinrichtungen, Be-

ratungseinrichtungen von Multimedia-Unternehmen etc. weit unterdurchschnittlich. Die Organisation von Beratungsleistungen müsse in Netzwerken erfolgen.

14.28. Künftige Struktur der Beratungsförderung aus Sicht des Landesgewerbeamtes (LGA)

Das LGA fördert bei Kammern und Verbänden die Unterhaltung ständiger Beraterstellen oder Beratungsdienste. Hier sei eine Konzentration angestrebt. Um Qualitätsberatung anbieten zu können, sollen zukünftig Beratungen nur noch über drei Beratungsdienste gefördert werden. (RKW, für Industrie und Dienstleister, BWHM für das Handwerk, für die Bereiche Handel, Gastronomie, Freie Berufe eine neue gemeinsame Beratungsinstitution der bisherigen Träger). Zielsetzung seien einheitliche Qualifikationsanforderungen einschließlich einer ständigen Weiterbildung für Berater, die Installierung eines Beraternetzes sowie der Einsatz neuer Beratungsformen z. B. durch online-Dienste über das Internet (Musterfälle) und Gruppenberatungen sowie die Bündelung der Beratungsprogramme.

14.29. Künftige Ausrichtung der Beratungsförderung

Im Hinblick auf die Mittelstandsförderung wurde insgesamt von den Verbänden empfohlen, die Fördermittel stärker auf Bestandssicherung auszurichten und die Beratungsförderung wieder aufzustocken.

Die Kooperation sei auch bei Beratungseinrichtungen im Sinne des Kundennutzen zu verstärken und ein besserer Austausch des Beratungswissens notwendig, so Walter Schanz von der Handwerkskammer Reutlingen.

Der öffentliche Sektor könne – nach Ansicht von Dr. Hantsch – durch personelles und beratendes know how oder Finanzierung von Verbundprojekten zur Entwicklung innovativer Dienstleistungen Anschlag leisten. Wichtig sei hierbei insbesondere die Entwicklung von branchenspezifischen Best Practise-Lösungen.

Hantsch empfahl außerdem die Durchführung von branchenspezifischen Struktur- und Entwicklungsprognosen und ein konsequentes Benchmarking durch einheitliche Betriebsvergleiche. Er verwies dabei auf ein entsprechendes, in Nordrhein-Westfalen exzellent ausgebautes System. Ebenso empfahl er die Weckung des Marketingbewusstseins, praktische Unterstützung durch Coaching-Angebote.

Um Unternehmer vor Missgriffen bei Unternehmensberatern zu schützen, empfahl von Windau: mehr Transparenz über geeignete Unternehmensberatungen für Familienunternehmen, Aufklärung zur bedarfsgerechten Rekrutierung von Beratern, Transparenz über Preise mit dem Ziel, Beratungsleistungen vergleichbar zu machen, Schutz vor Lockangeboten, Schaffung einer Schiedsstelle, die bei Beraterauswahl, Vertragsabschluss und Projektmanagement unterstützend tätig werde. Alle Versuche zur Einführung eines Berufsbildes und von Qualitätskriterien seien bisher erfolglos geblieben. Von Windau schlug stattdessen eine lebendige qualitätssichernde Kommission sowie die Einrichtung einer Hotline vor, die Hilfe bei der Angebotseinschätzung, Unterstützung beim Projektmanagement sowie bei der Beurteilung des Kosten-Nutzen-Verhältnisses gebe.

Weiter empfahl Herr von Windau Maßnahmen zur Entwicklung einer mittelstandsfreundlichen Beratungskultur: einen Arbeitskreis für Unternehmensberater einzurichten, Erfahrungsaustausch zur Bildung von Branchen- und Themen Kompetenzzentren zu betreiben, Beratungserfahrungen zu bündeln und z. B. Beratungsmodule als Almanach zu organisieren, die Nutzung neuer Technologien zu fördern, gegenseitige Unterstützung von Unternehmensberatern bei der Bearbeitung von Mikrobranchen und Erfassung sowie Aufbereitung von Mikrobrancheninformationen, Förderung der Zusammenarbeit mit Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern und verstärkte Verwendung systemgestützten Projektmanagements bei der Umsetzung von Beratungsergebnissen.

Prof. Dr. Kurt Nagel empfahl ergänzend: Beratungsleistungen auf Kernaktivitäten zu begrenzen und durch Betroffene zu leisten, die Anwendung methodischer Instrumente wie ganzheitliche Stärken- und Schwächenanalysen und 8 Std. Unternehmensanalyse als Tool, computergestützte Quick Tests, d. h. mit wenigen Zahlen den Zustand eines Unternehmens zu ermitteln sowie kostengünstige Kurz-Gutachten zur Verfügung zu stellen, branchenspezifische Kurzinformationen und Expertensysteme für Gewerke sowie online-Beratung.

In seiner schriftlichen Stellungnahme verwies Hilmar Juckel, Geschäftsführer der BBE Unternehmensberatung auf die Anforderungen an Beratung von mittelständischen Handelsunternehmen: richtige strategische Positionierung im Markt, Steigerung und Sicherung von Rentabilität und Liquidität, Umsetzungsbegleitung und dauerhafte Erfolgskontrolle. Lösungsansätze böten branchenorientierte Konzepte (Konzentration auf Kernkompetenzen und Kooperationen) und Power-Erfa-Gruppen (Workshops zum Betriebsvergleich Benchmarking mit 10–12 Unternehmen und Controlling).

Als Handlungsempfehlungen gab Juckel an: weitere Förderung der zielgerichteten Erfa-Arbeit, Initiierung und Förderung von modernen und aktuellen Betriebsvergleichen, Intensivierung der Konzeptentwicklung in den jeweiligen Branchen unter Berücksichtigung der technischen Möglichkeiten, Stabilisierung der bestehenden Zuschüsse zur Beratung von Handelsunternehmen, stärkere Erfolgskontrolle der Fördermaßnahmen, stärkere Ausrichtung auf Umsetzungsbegleitung/Coaching und die Förderung eines Permanent-Controlling über 2 Jahre.

14.30. Qualifizierung von kommunalen und regionalen Wirtschaftsförderern:

Die WRS hat 1999 eine Seminarreihe zur kommunalen Wirtschaftsförderung gestartet, als gezieltes Weiterbildungsangebot an die Kommunen. Die WRS will damit die Wirtschaftsförderung in der Region professionalisieren und im Wettbewerb um Investoren fit machen. Die Seminare finden in Zusammenarbeit mit dem kommunalen Pool Region Stuttgart e. V. und der Württembergischen Verwaltungs- u. Wirtschaftsakademie statt. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Kommunen sollen umfassend über das zur Verfügung stehende Instrumentarium kommunaler Wirtschaftsförderung informiert werden und dabei v. a. auch neue Ansätze der Wirtschaftsförderung kennen lernen. Themen sind u. a. „Grundlagen der Wirtschaftsförderung und Ansiedlungsmanagement“, „Bestandspflege“, „Wiedernutzung von Gewerbebrachen“, „Betreuung von Existenzgründern“ und „Standortmarketing“.

Eine Übertragung des Konzepts auf ganz Baden-Württemberg sollte geprüft werden.

IX. Markterschließung – Kooperationen – Netzwerke

1. Zukunftstrends

Nach Auffassung des ifm Bonn sind folgende Trends für die wirtschaftliche Entwicklung charakteristisch, die allesamt Auswirkungen auf die Wirtschaftsstruktur und Marktchancen des Mittelstands haben.

1. Strukturwandel durch Globalisierung: Internationalisierung bzw. Globalisierung wird begünstigt durch sinkende Transport-, Informations- und Materialkosten, den technischen Fortschritt, vor allem in der IuK-Technologie; sie schafft große strategische Unternehmenseinheiten, die allerdings organisatorisch auch häufig als kleinere, zentral koordinierte Einheiten auf den Märkten agieren können (konzerngebundene Unternehmen).

Vor allem der Trend zur innovativen Differenzierung bietet Wachstums- und Marktchancen für mittelständische Unternehmen. Hierzu gehört allerdings Innovationsbereitschaft und -fähigkeit sowie Präsenz auf den relevanten Märkten. Vielfach ist der Einzelne mit der Beantwortung der strategischen Herausforderung überfordert. Die Bereitschaft zur Partizipation an Netzwerken (Wissenshaft, Technologietransfer) gewinnt an Bedeutung. Netzwerke ersetzen zwar nicht den innovativen Pionierunternehmer, sie können aber Hilfe in der Anfangsphase der Globalisierung mittelständischer Unternehmen sein. Zulieferer müssen sich an den neuen Dimensionen orientieren, stehen dabei im Wettbewerb mit Großunternehmen, die als Systemanbieter auftreten.

2. Strukturwandel durch Tertiärisierung: Er führt zu einer Veränderung von Wertschöpfungsketten mit dem Ergebnis, dass der Anteil der Dienstleistungen an der Wertschöpfung zunimmt. Das Wachstum findet zum großen Teil in KMU statt, die in hohem Maße kundenorientiert sind und individualisierte Leistungen anbieten. Dies gilt besonders für die unternehmensnahen Dienstleistungen, die durch Outsourcing an Bedeutung gewinnen.

3. Strukturwandel im Unternehmenssektor: Unternehmen, die in der Vergangenheit ihr Leistungsangebot diversifiziert haben, nehmen diese Entwicklung z. T. zurück und besinnen sich wieder mehr auf ihr Kerngeschäft. Ehemals selbst erstellte Leistungen werden über den Markt bezogen (Outsourcing), Industrieprodukte enthalten immer mehr Dienstleistungsanteile. Neue Vertriebswege und -formen ergänzen klassische Handelsformen. Die entstehende Nachfrage nach neuen, hochspezialisierten Leistungen bietet Markteintritts- und hohe Wachstumschancen für Newcomer, etwa in Feldern wie der Informations- und Kommunikationstechnologie und der Mikrosystemtechnik. Die neuen Wettbewerber drängen in angestammte Tätigkeitsfelder des Mittelstands oder besetzte Nischen und zwingen zur Suche nach neuen Marktsegmenten, zur Spezialisierung und Neuausrichtung bzw. Individualisierung der Leistungsschwerpunkte. Spezialisierung geht deshalb mit steigender Kooperationserfordernis und Kooperationsbereitschaft einher, um Komplettlösungen, welche die Wertschöpfungskette umfassen, kundengerecht anbieten zu können. Die steigende Nachfrage nach Systemleistungen verwischt Branchengrenzen und erfordert branchenübergreifende strategische Lösungen.

4. Strukturwandel durch Virtualisierung: Die Möglichkeiten des Informationszeitalters verändern die Organisationsstrukturen der Unternehmen, Transaktionskostenvorteile begünstigen lockere Unternehmensverbände (Auslagerungen, Gründung konzernabhängiger Unternehmen). Diesem Wandel wird die traditionelle, auf Hierarchie und Markt fixierte Betrachtungsweise großer und kleiner Unternehmen nicht mehr gerecht, kooperative (nichtunternehmenshierarchische, nichtwettbewerbliche) Koordinationsformen gewinnen an Bedeutung (RWI). Die Formierung regionaler Netzwerke zwischen Unternehmen, aber auch unter Einbeziehung anderer wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Akteure, ist Ausdruck sich entwickelnder Kooperationsbereitschaft. Die rasante Entwicklung der IuK-Technologie bringt eine Virtualisierung in zahlreiche Bereiche des ökonomischen und gesellschaftlichen Alltags, mit Auswirkungen auf die Standorte, Arbeitsplätze, Vertriebswege, (virtuelle) Internet-Unternehmen treten neben die klassischen Unternehmensformen. Für viele mittelständische Unternehmen wird Erfolg und Überleben davon abhängen, ob sie den „Herr im Haus“-Standpunkt überwinden und sich

vom Einzelkämpfer zum Kooperationspartner entwickeln können. Es gilt, sich mit den Möglichkeiten der virtuellen Welt frühzeitig auseinanderzusetzen, da sie insbesondere für flexible Unternehmer ein vielfältiges Betätigungsfeld bietet und die Entwicklung erst am Anfang steht.

2. Auslandskooperationen und -beteiligungen erhalten neuen Stellenwert

Internationales Engagement gehört zu den wichtigsten Zukunftsanforderungen an mittelständische Unternehmen aus der Industrie. Die Globalisierung hat den industriellen Mittelstand erfasst.

Deutsche Unternehmen investieren verstärkt im Ausland. Nach Angaben des VDA stiegen allein die Direktinvestitionen im Kraftfahrzeugbereich 1998 um nahezu 30 % auf 12 Mrd. DM. Außer spektakulären Fusionen und Übernahmen laufen viele „grenzüberschreitende Investitionströme“ eher im Stillen ab. Vor allem Zulieferbetriebe müssen die Herausforderung annehmen und ihren Abnehmern in neue Märkte folgen.

Im Spannungsfeld der „High-Tech-Konkurrenten“ aus USA und Japan und dem Vordringen neuer Wettbewerber vor allem aus Mittel- und Osteuropa sowie Südostasien sind die Anforderungen an mittelständische Unternehmen stark gewachsen. Diese Entwicklung nimmt durch die zunehmende Globalisierung der Märkte weiter zu. Für die Unternehmen bedeutet dies, dass verstärkt Internationalisierungsstrategien erfolgen müssen, um Beschaffungs-, Logistik- und Vertriebsgröße den neuen Anforderungen anzupassen und Standorte zu optimieren. Von besonderer Bedeutung ist dabei auch das Nutzen von Kooperationschancen mit in- und ausländischen Partnern.

Im Gegensatz zu Großunternehmen und internationalen Konzernen können mittelständische Unternehmen in der Regel nicht die Strategie eines global-player verfolgen. Klein- und Mittelbetriebe, wie zum Beispiel im Handwerk, sind dagegen im Wesentlichen ortsgebunden. Sie müssen ihren Wettbewerb in aller Regel von ihrem heimischen Standort aus führen. Der Wettbewerbsdruck, der die kleinen Unternehmen trifft, erfolgt zunehmend von der Preisseite her.

Andererseits eröffnen sich einigen mittelständischen Unternehmen auch Chancen, durch ein entsprechendes Engagement gute Marktpositionen auf Auslandsmärkten, insbesondere in Nischen, zu besetzen (sog. „Hidden Champions“). Insgesamt betrachtet sollten jedoch mit Blick auf die Exporttätigkeit von KMU sowohl die Voraussetzungen als auch die Möglichkeiten nicht überbewertet werden, da viele kleine bzw. Familienunternehmen lokale und kleinräumige Märkte bedienen. Dies macht sich nicht nur in der positiven Korrelation zwischen Unternehmensgröße und Exportaktivität bemerkbar, sondern auch in der geringen Zahl global players.

Im Zuge der weiter voranschreitenden Internationalisierung der Wirtschaft und der sich ergebenden neuen Strukturen der Arbeitsteilung werden sich auf Dauer nur wertschöpfungsintensive Branchen am deutschen Markt halten. KMU müssen ihre Präsenz in ausländischen Märkten verstärken, um sich den Veränderungen auf den Weltmärkten zu stellen.

Eine effektive Strategie zur Erhaltung der Stärken und Erfolgspotenziale des Mittelstands ist das Eingehen von Partnerschaften. Für viele mittelständische Unternehmen ist es beispielsweise keine einfache Aufgabe, sich mit neuen, hochwertigen Produkten und Dienstleistungen in internationale Märkte zu begeben. Häufig mangelt es an speziellem Know-how oder den entsprechenden Finanzierungsmitteln. Auch fehlende Managementkapazitäten können sich als Problem erweisen. Einen Ausweg aus dieser Situation können Partnerschaften bieten: Eine Zusammenarbeit mit anderen Unternehmen kann die Inangriffnahme von Projekten ermöglichen, die alleine nicht zu bewältigen sind. Vor allem wenn es gilt, in unbekannte Märkte vorzustoßen, kann eine Zusammenarbeit mit deutschen oder ausländischen Partnern sinnvoll sein. Die modernen Informations- und Kommunikationstechniken erleichtern es erheblich, Aktivitäten gemeinsam in Angriff zu nehmen. Viele mittelständische Unternehmen, insbesondere der jüngeren Generation, sind heute aufgeschlossener gegenüber Kooperationen, als dies früher der Fall war. Sie erkennen zunehmend die Vorteile, die eine Zusammenarbeit bietet. Auch große Unternehmen zeigen verstärkt Interesse, mit mittelständischen

Firmen zusammenzuarbeiten, da sie deren Kreativität und Innovationskraft schätzen.

Das Eingehen von Partnerschaften setzt Kooperationsbereitschaft voraus. Mittelständische Unternehmen bewegen sich dabei häufig in einem Spannungsfeld zwischen der Nutzung von Kostensenkungseffekten und der Preisgabe betrieblicher Interna. Einerseits bewirkt der gemeinsame Vertrieb zur Erschließung neuer Märkte oder die koordinierte Nutzung betrieblicher Einrichtungen Einspareffekte. Andererseits muss das Unternehmen prüfen, inwieweit mit einer Zusammenarbeit Abhängigkeiten entstehen bzw. betriebliche Besonderheiten offengelegt werden müssen, die eigentlich einen Wettbewerbsvorteil gegenüber dem bisherigen Konkurrenten darstellen. Darüber hinaus kann der unternehmerische Spielraum durch Unternehmenskooperationen eingeengt werden. Entscheidungen können häufig nur auf der Basis des kleinsten gemeinsamen Nenners der Kooperationsbeteiligten getroffen werden. Mittelständische Unternehmen stehen deshalb häufig vor der Entscheidung, der Erhaltung der eigenen unternehmerischen Flexibilität den Vorrang zu geben, oder eine Kooperation bzw. Partnerschaft mit den daraus resultierende Abhängigkeitsrisiken, aber auch positiven Entwicklungspotenzialen, einzugehen.

Von besonderer Bedeutung ist für mittelständische Unternehmen eine Zusammenarbeit mit Forschungseinrichtungen und Universitäten. Dort gibt es ein großes Reservoir an wissenschaftlichen Erkenntnissen, die von Unternehmen genutzt werden können, um neue Produkte zu entwickeln und traditionelle Produktionsverfahren zu modernisieren.

Häufig anzutreffen ist die Zusammenarbeit zwischen Hersteller und Zulieferer. In dieser Form der Partnerschaft wachsen mittelständische Zulieferer im Idealfall mehr und mehr in die Rolle eines anerkannten Partners hinein. Dieser Entwicklungstrend ist als Chance für viele mittelständische Unternehmen zu sehen; Voraussetzung ist allerdings eine ständige Bereitschaft zur Innovation und auch zur Internationalisierung, um den ins Ausland strebenden Partnern überall mit dem gleichen Angebot zur Verfügung stehen zu können.

Beim Schritt ins Ausland werden vor allem zwei strategische Ziele verfolgt: Auf neuen Märkten soll ein enger Kontakt zu Kunden hergestellt werden „close to the Customer“ und „Just-in-Time-Produktion“. Das andere Ziel ist auf die Beschaffungsseite ausgerichtet. Es ist das Bestreben, dort, wo die Kernkompetenzen liegen, die Wertschöpfungskette vom Kauf des Rohstoffs bis zum Vertrieb der fertigen Teile zu schließen.

Auslandsniederlassungen werden bei mittelständischen Unternehmen eher die Ausnahme bleiben. Für eine Kooperation oder ein Joint Adventure sprechen nicht nur die geringeren finanziellen Belastungen für das einzelne Unternehmen. Vor allem lassen sich das Know-how und die Marktkenntnisse des Partners nutzen. Gerade im asiatischen, osteuropäischen oder auch im südamerikanischen Raum haben andere Gesetze Mentalitäten für manches Projekt zum Scheitern gebracht.

Die Chancen der Kooperationen werden nach einer Studie der Stuttgarter Unternehmensberatung Managementpartner bisher nicht genügend ausgeschöpft, weil die Unternehmen einen Know-how-Abfluss zu den Kooperationspartnern befürchten.

Es besteht eine große Angst, die unternehmerische Selbstständigkeit zu verlieren. Kommen Kooperationen dennoch zu Stande, beschränken sie sich in der Mehrzahl auf Teilbereiche wie Marketing, Vertrieb und Service. Kooperationsmöglichkeiten auf den Feldern Forschung, Entwicklung und Beschaffung werden in neun von zehn Fällen nicht genutzt. Mangelnde Professionalität beklagen die Unternehmensberater auch bei der Partnersuche, die häufig eher zufällig und weniger systematisch ablaufen. In 67% der Fälle waren sie auf persönliche Kontakte zurückzuführen, 21% der Kooperationswilligen wurden auf Messen fündig. Ein professionelles Vorgehen bei der Partnersuche, etwa mithilfe internationaler Datenbanken, sei dagegen eher die Ausnahme. Der zügige Aufbau leistungsfähiger Partnerschaften erfordert erhebliche Kapital- und vor allem Managementkapazitäten. Oftmals entscheiden der Wille und die Fähigkeit zur Zusammenarbeit über Erfolg oder Misserfolg.

Kleine und mittlere Firmen der Investitionsgüterindustrie nutzen nach Ansicht des Fraunhofer-Instituts für Systemtechnik und Innovationsforschung (ISI) noch zu wenig globale Chancen. Im Vertrieb und Service seien sie international zu gering präsent.

Nach der Untersuchung ist zwar die Investitionsgüterbranche in hohem Maße an globalen Märkten orientiert. Rund 85 % der Firmen setzen ihre Produkte auch im Ausland ab. Kleine Betriebe mit weniger als 100 Beschäftigten haben jedoch nur eine Exportquote von 26 %. Vor allem für diese gibt es nach Ansicht der Forscher Kooperationsmöglichkeiten mit inländischen Partnern, um gemeinsam Auslandsmärkte zu erschließen. Dies werde aber nur von 11 % genutzt.

Auch bei Forschung und Entwicklung sehen die Fraunhofer-Experten Nachholbedarf. 9 von 10 Betrieben hielten ihre Forschungs- und Entwicklungskapazitäten am heimischen Standort. Kooperationen mit ausländischen Partnern versprochen aber mehr Produktinnovation. Die Daten der repräsentativen Umfrage beziehen sich auf Maschinenbauunternehmen, Hersteller von Metallerteugnissen sowie Produzenten der Mess-, Steuer- und Regelungstechnik im Jahr 1999.

2.1. KMU sind auf die Globalisierung bisher zu wenig vorbereitet

Nach Untersuchungen der Hamburger Unternehmensberatung Siegle, Ruhe und Partner erkennt und nutzt nur jeder zehnte deutsche „Mittelständler“ die Möglichkeiten, auch außerhalb Europas Geld zu verdienen. Mehr als 80 % der Auslandsumsätze werden in Europa erzielt, in den Wachstumsmärkten USA, China, Japan oder Lateinamerika sind bisher zu wenig mittlere Unternehmen präsent. Gängigster Grund: Die Marktstrukturen außerhalb Europas sind zu unterschiedlich und zu schwierig.

2.2. Mittelstand sieht Globalisierung eher als Gefahr denn als Chance

Die Globalisierung wird von vielen mittelständischen Unternehmen eher als Risiko denn als Chance gesehen. Das geht aus einer Umfrage der Dresdner Bank, des Instituts für Mittelstandsforschung und des Verlags Gruner und Jahr hervor. Nur jedes dritte mittelständische Unternehmen sehe in der Globalisierung eine Chance, während deutlich mehr als die Hälfte der Unternehmen die Globalisierung als Risiko empfinde. Das gelte für alle Branchen gleichermaßen.

2.3. Anforderungen aus der Globalisierung an KMU

KMU stoßen mit einer Strategie, ausländische Marktpräsenz durch Direktinvestitionen in größerem Umfang anzustreben, rasch an die Barriere zu geringen Eigenkapitals und fehlender Managementkapazität. Nicht zuletzt deshalb betreibt der deutsche Mittelstand den Export, wenn auch stark eurozentriert, als dominante Form der Internationalisierung.

Im „Internationalisierungsmix“ können mittelständische Unternehmen neben dem Export aber auch vielfältige Formen von Kooperationen nutzen: Über Liefer-, Produktions-, Vertriebs-, Know-how-, Lizenz- und Gegengeschäftssystemverträge, ohne Kapitalbeteiligung oder als eigenständiges Joint Adventure, mit einem einzigen Partner oder als Netzwerk.

Kleine und mittlere Unternehmen müssen auf den Beschaffungsmärkten gegenüber größeren drei Nachteile hinnehmen: geringes Einkaufsvolumen, fehlende Nachfragemacht und die notgedrungene Beschränkung auf „operatives Beschaffen“. Die strategischen Vorteile eines Single Sourcing (Lieferantenauswahl), Multiple Sourcing (Lieferantenstreuung) oder Modular Sourcing (Beschaffungsbündelung) können von ihnen nur begrenzt ausgeschöpft werden.

Wie eine Untersuchung des Instituts für Mittelstandsforschung Bonn von 1997 zeigt, besteht bei KMU mittlerweile die Tendenz, sich verstärkt in Einkaufskooperationen zu engagieren. Ermutigend wirken dabei die überwiegend positiven Erfahrungen, abschreckend Kosten der Anbahnung und Pflege. Neben dem Ausgleich größenbedingter Nachteile ist der Zugang zu Marktinformationen ein weiteres Motiv für Beschaffungsk Kooperationen.

Während KMU tendenziell durch Kooperationen und Holdings wachsen müssen, suchen die großen Konzerne nach Wegen, ihre bürokratische Riesenhaftigkeit zu zerschlagen. Bereits Outsourcing, Dezentralisierung und virtuelles Unternehmen

beschreiben die Lockerung der traditionellen Organisationsformen. Wenn die Konzerne kleiner und die „Mittelständler“ größer werden müssen, um wettbewerbsfähig zu bleiben, werden die Strukturen immer ähnlicher. In dieser Welt agiler Verbünde wird die Qualität der Führung zum entscheidenden Erfolgsfaktor.

3. Globalisierung und Exporttätigkeit mittelständischer Unternehmen

(ifm Mannheim, Herr Leicht, Uni Göttingen, Prof. Kucera, LVI)

Zunehmend sind auch KMU der klassischen Branchen in BW von den direkten und indirekten Wirkungen der Globalisierung betroffen. Wohl sind nur wenige kleine Unternehmen in unmittelbarer Form auf den internationalen Märkten engagiert, doch sind auch die indirekten Wirkungen der globalen Konkurrenz, insbesondere durch die Infragestellung angestammter Marktpositionen spürbar: v. a. die mittelständische Zulieferwirtschaft ist von den Auswirkungen der globalen Beschaffung der transnationalen Unternehmen betroffen.

Insgesamt partizipiert der Mittelstand an exportorientierten Wachstumsprozessen bisher wenig und nur indirekt, d. h. vermittelt über die Auslandsnachfrage, die inländische Nachfrage, bspw. bei Zulieferern exportorientierter Unternehmen, induziere. Die Exportquoten in kleineren Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes sind – auch in Baden-Württemberg – gering. Der Anteil des im Ausland erzielten Umsatzes beträgt bei Unternehmen mit weniger als 20 Beschäftigten durchschnittlich weniger als ein Zehntel und bei kleineren Unternehmen mit weniger als 50 Beschäftigten etwas mehr als ein Zehntel. Dagegen steigt dieser Anteil in Industrieunternehmen mit mehr als 200 Beschäftigten auf durchschnittlich rund ein Viertel, während er in Großbetrieben mit mehr als 500 Beschäftigten sogar die 40%-Marke überschreitet. Der Anteil des Betriebsgrößenaggregats unter 50 Beschäftigten am Gesamtexport (jeweils der Industrie) blieb sowohl 1996 als auch 1997 unter 3%. Ungefähr zwei Drittel des Exports entfällt auf Großbetriebe mit mehr als 500 Beschäftigten.

Größenklassenspezifische Untersuchungen zur Exportorientierung des deutschen und baden-württembergischen Mittelstandes zeigen, dass Branchenzugehörigkeit und Unternehmensgröße die dominanten Faktoren für die Bestimmung des relativen Internationalisierungsgrades, gemessen am Exportumsatzanteil eines Unternehmens, darstellen. Dies gilt ebenso für das Handwerk, welches zu einem großen Teil dem Verarbeitenden Gewerbe zuzuordnen ist. Wird auch im Handwerk nach einzelnen Zweigen unterschieden, liegen die jeweiligen Exportquoten weit unter den entsprechenden Werten der adäquaten Branchen des Verarbeitenden Gewerbes insgesamt, was angesichts der eher kleinbetrieblichen Strukturen im Handwerk nicht überrascht. Allerdings zeigt sich ein ähnliches Muster in dem Sinne, dass die Exportintensität der jeweiligen Branchen des Verarbeitenden Gewerbes mit derjenigen in den adäquaten Handwerkszweigen korrespondiert. Das baden-württembergische Handwerk verbucht in fast allen Branchen des Verarbeitenden Gewerbes Exportanteile, die weit über den entsprechenden Vergleichszahlen der Bundesrepublik liegen.

Die mittelständischen Unternehmen in Baden-Württemberg sind in allen Größenbereichen stärker auslandsorientiert als im Bundesdurchschnitt. Dabei bestehen starke Unterschiede nach Branchen (ifm Bonn).

3.1. Auslandsaktivitäten mittelständischer Unternehmen aus Baden-Württemberg

Nahezu jeder 5. im Export tätige Betrieb hat in den vergangenen drei Jahren auch außerhalb der Grenzen investiert. Rund 250 Betriebe oder 17,4% aller im Außenhandel tätigen mittelständischen Unternehmen haben in den vergangenen 3 Jahren ihre Produktion teilweise oder sogar ganz ins Ausland verlagert, bilanzierte Ende 1999 der BWIHT.

Dabei dominiert eindeutig das Motiv der Markterschließung: $\frac{3}{4}$ aller Befragten Betriebe gaben an, sie könnten durch ausgelagerte Produktion, Vertrieb und Kundendienst besser auf spezifische Eigenheiten der Auslandsmärkte eingehen.

Nur $\frac{1}{4}$ nannte Kostengründe für das Auslandsengagement, v. a. die zu hohen Arbeitskosten sowie die Steuer und Abgabenbelastungen in Deutschland. Wechselkursrisiken hätten nach der Einführung des Euro kaum noch Bedeutung. Als vorrangiges Ziel von Produktionsverlagerung nennt die Studie Länder in Mittel-

und Osteuropa sowie den Nafta-Raum, mit Abstand folgten dann die asiatischen und die anderen europäischen Staaten. Dieser Trend, so rechnet die IHK, werde angesichts des steigenden Wettbewerbsdrucks anhalten. Nahezu jeder 5. im Außenhandel tätige Betrieb habe konkrete Pläne, innerhalb der kommenden 3 Jahre Produktionsstandorte im Ausland einzurichten.

In Baden-Württemberg scheint die allgemein gute internationale Konkurrenzfähigkeit also auch im Mittelstand bzw. im Handwerk gegeben zu sein.

Insgesamt ist die wirtschaftliche Entwicklung Baden-Württembergs maßgeblich von der internationalen Konkurrenzfähigkeit und Exportstärke der Unternehmen, vor allem im Verarbeitenden Gewerbe, abhängig. Die zunehmende Bedeutung der Ausfuhrleistungen kommt teilweise in der deutlichen Zunahme des Exportanteils im Verarbeitenden Gewerbe zum Ausdruck – von rund 31 % Anfang des Jahrzehnts auf nahezu 37 % im Jahre 1998. Dabei unterliegt die Exportorientierung allerdings starken branchenspezifischen Schwankungen. Die Unternehmen des Investitionsgüterbereichs, insbesondere der Maschinenbau, die Herstellung von ADV-Geräten, der Kraftfahrzeugbau sowie die Elektrotechnik, Feinmechanik und Optik, haben im Verlauf der 90-er Jahre am deutlichsten zum Export Baden-Württembergs beigetragen.

3.2. Resultierende Handlungsbedarfe

Anforderungen, Anpassungs- und Handlungsbedarfe bei Verbänden, Verwaltungen und der Wirtschaftsförderung bestehen – aus Sicht des BWIHT – darin, den Prozess und die Vorbereitung von Partnerschaften und Kooperationen aktiv zu unterstützen und zu fördern. Dabei gilt es, an der Definition von Problemen und Problemstellungen mitzuwirken und Hilfe bei der Suche nach Problemlösern bzw. -lösungen zu leisten. Weitere Handlungsbedarfe bestehen in der Unterstützung von Unternehmen hinsichtlich der Vermittlung von Kontakten zu Schlüsselpersonen und Multiplikatoren, bei der Bildung von Netzwerken mit den Know-how-Anbietern und bei der Aufbereitung und Bereitstellung spezifizierter Informationen, bspw. über ausländische Märkte. Zunehmende Bedeutung komme der Kontaktvermittlung von Unternehmen zu Hochschulen, Forschungs- und Wissenschaftseinrichtungen sowie der Hilfestellung beim Technologie- und Wissenstransfer und bei der Suche nach Lieferanten oder spezialisierten Dienstleistern zu.

Als dringend erforderlich sieht der LVI eine stärkere Vernetzung von technologischen und betriebswirtschaftlichen Ablaufprozessen.

Baden-Württemberg verfüge über leistungsfähige Anbieter von Umwelttechnologien und Umweltdienstleistungen. Dabei handele es sich weitgehend um mittelständische Unternehmen des produzierenden Gewerbes sowie aus den Dienstleistungsbranchen. Mit finanzieller Unterstützung des Wirtschaftsministeriums Baden-Württemberg hat der LVI deshalb die Projektstelle Umwelt mit dem Ziel aufgebaut, die Umweltbranche in Baden-Württemberg zu profilieren und an Auslandsmärkte heranzuführen. Mit dem Überschreiten traditioneller Grenzen, wie sie beispielsweise der Elektrotechnik und dem Anlagenbau als produktorientierter Branchenvertretung gezogen seien, werde der Weg hin zu systemorientierten Lösungen geebnet. Die Projektstelle Umwelt sieht ihre Aufgabe in einem interdisziplinären globalen Ansatz, der auch einen „Brückenschlag“ zwischen Wissenschaft, Industrie und Politik ermöglicht.

Des Weiteren kommt den Verbänden im Zusammenspiel von kleinen und mittleren sowie großen Unternehmen eine wichtige Rolle zu. So hat beispielsweise der Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) ein Projekt „Großindustrie und industrieller Mittelstand – Gemeinsam erfolgreich im Wettbewerb“ gestartet. Die Interessen von Mittelstand und Großunternehmen sind vielfach gleichgerichtet und ihr Verhältnis ist überwiegend durch Arbeitsteilung, enge Kooperation und gegenseitige Abhängigkeit charakterisiert. Dennoch gibt es natürlich sehr wohl auch Felder, auf denen es zu Konfliktsituationen kommt. Der BDI hat den Versuch unternommen, diese Situation zu analysieren und daraus die für die wirtschaftspolitische Diskussion entsprechenden Schlussfolgerungen zu ziehen. Aus diesem Grund hat der BDI das erwähnte Projekt gestartet.

Im Zusammenhang mit der Europäisierung der Wirtschaft ist zu beachten, dass einerseits wichtige nationale Kompetenzen auf die EU-Ebene verlagert werden,

dass aber andererseits Regionen, die über Staats- und Landesgrenzen hinausgehen können, und die durch sogenannte Cluster-Bildungen in der regionalen Wirtschaftsstruktur charakterisiert sind, eine immer größere Bedeutung erhalten werden. Deshalb müssen die Träger der Wirtschaftspolitik und insbesondere die Interessenorganisationen, die auf die Träger der Wirtschaftspolitik einzuwirken versuchen, ihre Aktivitäten zunehmend in Richtung EU und Regionen ausbauen müssen.

4. Förderung und Maßnahmen zur Erschließung ausländischer Märkte (vgl. auch Stellungnahme des Wirtschaftsministeriums zum Untersuchungsauftrag)

Die Erschließung ausländischer Märkte besteht aus der Förderung der Beteiligung von Firmengruppen an Auslandsmessen (seit 1992 stark zurückgefahren, 1992: 4,2 Mio. DM, 1999: 1,42 Mio. DM), der Durchführung von Landesmaßnahmen (Firmengemeinschaftsausstellungen, Katalogausstellungen, Technische Symposien und Wirtschaftsdelegationsreisen). Seit 1992 sei hier stark zurückgefahren worden (von 4,4 Mio. DM auf 1,5 Mio. DM, 1999) sowie Beratungs- und Kooperationsförderung (ca. 1 Mio. DM). Die Außenwirtschaftsförderung sei in BW vergleichsweise gut strukturiert.

Instrumente der GWZ sind Messebeteiligungen, Katalogausstellungen, technische Symposien, Kooperationsbörsen sowie die Abwicklung von Aufträgen Beauftragungen durch WM und LVI. Die GWZ nutze Mailings und Einzelgespräche um die Instrumente auf Bedarf zu prüfen. Neu seien virtuelle Maßnahmen und e-commerce-Dienstleistungen sowie Marktplätze im Internet wie Germany Southwest.

Die GWZ arbeitet mit einem Geschäftsvolumen 35 Mio. DM p.a. Sie erhalte eine Grundfinanzierung aus Bankbeitrag in Höhe von 1,5 Mio. DM sowie Projektförderung für Messen in Höhe von 2 Mio. DM. In Zukunft müsse verstärkt das Augenmerk auf die Nutzung moderner Kommunikationstechnologien bei Unternehmen und virtuelle Standort- und Unternehmenspräsentation gerichtet werden. Der Erfahrungsaustausch und der weitere Ausbau der Netzwerke müsse gezielt gefördert werden und die Unterstützung von Ausbildungs- und Weiterbildungsmaßnahmen im Außenwirtschaftsbereich zum Zweck der Stärkung des Faktors Personal weiter fortgeführt werden. Eine finanzielle Beteiligung der Unternehmen an Fördermaßnahmen sei generell sinnvoll.

Ergänzend zu den Veranstaltungen der Wirtschaftsorganisationen und Banken liefern das Wirtschaftsministerium und die Gesellschaft für internationale wirtschaftliche Zusammenarbeit Baden-Württemberg mbH (GWZ) im Rahmen von Informationsveranstaltungen das Know-how, das insbesondere für mittelständische Unternehmen oft Voraussetzung für ein Engagement auf fremden Märkten ist. Die Beschaffung außenwirtschaftsspezifischer Informationen soll insbesondere auch das „Landesinformationssystem Außenwirtschaft“ (ISA) erleichtern, das unter Beteiligung der GWZ und der Wirtschaftsorganisationen eingerichtet wurde.

Nach dem Exportförderungsprogramm der Landeskreditbank können mittelständische gewerbliche Unternehmen und Angehörige der in der Wirtschaft tätigen freien Berufe durch Übernahme von Rückhaftungen für Exportgarantien, durch Bürgschaften für Kredite zur Exportfinanzierung und durch die Beteiligung an Auslandsrisiken gefördert werden.

Ein neues Element der Außenwirtschaftsförderung des Landes ist die Förderung von Firmenpools im Ausland. Gefördert werden sogenannte Kontaktstellen mehrerer mittelständischer Firmen, die zur besseren Präsenz vor Ort und zur Entwicklung und Durchführung gemeinsamer Markterschließungsaktivitäten eingerichtet werden (Durchführung RKW). Die Förderung kann auch von Dienstleistern in Anspruch genommen werden.

Zur Erleichterung des Einstiegs in wichtige, aber schwierige ausländische Zukunftsmärkte dienen die vom Land mitinitiierten Deutschen Industrie- und Handelszentren (DIHZ), in denen insbesondere mittelständischen deutschen Unternehmen Büroräume, Ausstellungsflächen, Konferenz-, Schulungs- und Lagerräume und ein umfangreiches Angebot an Beratungs- und Service-Dienstleistungen zur Verfügung gestellt werden. DIHZ bestehen zur Zeit in Singapur, Moskau/Russische Förderation, Yokohama (Japan, Shanghai und Beijing/-

VR China sowie in Jakarta/Indonesien. Ein weiteres Zentrum ist in Mexico-City/Mexiko im Aufbau.

Weiter hat das Land Baden-Württemberg im Rahmen von Wirtschaftsprojekten gemeinsam mit ausländischen Partnern Anlaufstellen vor Ort geschaffen, die einerseits die marktwirtschaftliche und mittelständische Entwicklung im Zielland unterstützen sollen, und andererseits baden-württembergische Unternehmen Hilfestellung bei der Anbahnung von Geschäftskontakten leisten können. Beispiele sind das Zentrum für Management und Marketing in St. Petersburg und das Mittelstandsförderungszentrum in Jekaterinenburg/Russland.

Exportförderung

Förderbereich	1998 in Mio DM	1999
Firmengruppenbeteiligungen an Auslandsmessen	1,35	1,42
Exportberatung	0,54	0,41
Kontaktstellen von Firmenpools	0,68	0,22
Landesmaßnahmen	0,92	1,54
Gesamtausgaben zur Erschließung ausländischer Märkte	3,49	3,59

4.1. Markterschließungsprogramme

Dr. Faix stellte ein Markterschließungsprogramm für kleine und mittlere Unternehmen der Steinbeis-Akademie für Unternehmensführung, Herrenberg, vor. Das Programm wurde im Oktober 1998 gemeinsam mit der China Europe Management and Business Academy, der Donau-Universität Krems und der Zentralstelle für Arbeitsvermittlung gestartet. Das Programm soll den teilnehmenden Unternehmen eine fundierte und kostengünstige Entscheidungsgrundlage beim systematischen Aufbau und der Intensivierung von Geschäftsbeziehungen in China geben, indem es Nachwuchsakademiker aus dem Zielland sowie einen Geschäftsplan zur Markterschließung vermittelt und damit einen Einstieg in den Markt ermöglicht.

Im Rahmen des Projektes arbeiten chinesische Akademiker mit mehrjähriger Berufserfahrung als verantwortliche Mitarbeiter (Assistenten der Geschäftsführung im Praktikantenstatus) zwei Jahre lang für ein Unternehmen in Deutschland und vor Ort in China. Ihre Aufgabe ist es, die Markt- und Geschäftspotenziale des Unternehmens zu analysieren und entsprechende Konzepte für Vertrieb, Fertigung, Bezug oder auch Produktion in China zu entwickeln und Türöffnerfunktion zu übernehmen. Damit verbunden ist eine Qualifizierung der Teilnehmer im MBA-Programm der Donau-Universität Krems, in Deutschland durchgeführt in Kooperation mit der Steinbeis-Akademie. Vermittelt werden neben allgemeinen Managementthemen (Führung, Recht, Politik) v. a. die Systematik und Methodik moderner Marktanalysen, Strategien mittelständischer Markterschließung, aktuelles Finanz- und Marketing Know how. Während der Mitarbeit im Unternehmen wird das erlernte Managementwissen auf die besonderen Anforderungen der Praxisfirma angewandt und so ein systematischer Markteintritt vorbereitet.

Die Mittelständler erhalten damit innerhalb von zwei Jahren einen fundierten Geschäftsplan von einem kultur- und sprachkundigen Chinakenner sowie entscheidende Geschäftsbeziehungen. Derzeit sind 135 Teilnehmer im Programm. Zielland ist bisher ausschließlich China. 60 der beteiligten Unternehmen planen mittlerweile eine Markterschließung in China. Die Gesamtkosten betragen 60 000 DM in 2 Jahren. Darin enthalten sind Studienkosten, Reisekosten, Unterbringungskosten etc. Im Herbst 2000 ist der Start mit einem Programm Brasilien geplant.

Ab 2001 soll ein globales Programm über das Netzwerk der GTZ und GWZ erfolgen. Als Haupterfolgsfaktoren bei der Markterschließung nannte Herr Dr. Faix auf Basis einer Studie der DG Bank AG: gründliche Marktkenntnis, Wahl des richtigen Partners in China und ein tragfähiges Geschäftskonzept. Als Empfehlung trug Herr Dr. Faix vor: Die Unterstützung von kleinen und mittleren Unternehmen bei Globalisierungsaktivitäten weiter zu intensivieren inkl. Marketingaktionen zur Aufschließung von KMUs.

4.2. EU-Beratungszentren bahnen dem Mittelstand Geschäftskontakte

Das Netz der Innovationszentren soll grenzüberschreitende Zusammenarbeit erleichtern.

KMU tun sich auch im Zeitalter nahezu unbeschränkter Kommunikation oft schwer damit, sich grenzüberschreitend Wissen anzueignen oder auch Know-how zu vermarkten. In diese Lücke soll das von der Europäischen Kommission einggerichtete Netz der Innovationszentren (Innovation Relay Centers) vorstoßen. Es umfasst derzeit nahezu 70 Anlaufstellen in der Europäischen Union und in weiteren 15 europäischen Ländern. In Deutschland bestehen IRC in Hannover, Leipzig, Mülheim/Ruhr, Nürnberg, Stuttgart, Teltow b. Berlin sowie Wiesbaden. Die an das Netz angeschlossenen 15 Innovationsfachleute sollen Unternehmen sowie Forschungseinrichtungen dabei behilflich sein, einerseits den Zugang zu in Europa verfügbaren Techniken zu erleichtern, andererseits aber auch eigene Erkenntnisse auf dem rasch wachsenden Markt für Unternehmensdienstleistungen grenzüberschreitend abzusetzen.

Das Netz der Innovationszentren, die den Unternehmen als „regionales Sprungbrett“ dienen sollen, ist Bestandteil des 5. EU-Rahmenprogramms für Forschung und Entwicklung. Die Bandbreite des 1995 gegründeten Projekts reicht von Besucherprogrammen für irische Erzeuger von Bauernkäse, in Frankreich zur Verfeinerung der Herstellungsmethoden bis zur Anbahnung einer Partnerschaft französischer und schottischer Erbauer von Ultraschallsonden. Neben der Beratung und der Ausrichtung von Kooperationsvorhaben kümmern sich die IRC-Mitglieder zunehmend auch um mögliche rechtliche Probleme, die sich für die bei der grenzüberschreitenden Zusammenarbeit häufig noch unerfahrenen Unternehmen ergeben können. Dies gilt für den Schutz des geistigen Eigentums, der Lizenzvergabe oder die beim Abschluss der Konsortialverträgen zu beachtenden Aspekte. Im Regelfall begleiten und beraten die IRC einen Kunden bis zur Unterzeichnung eines Vertrages über den Technologietransfer.

Die IRC unterstützen die Unternehmen auch bei der Formulierung von Anträgen zur Beteiligung an EU-Förderprogrammen. Eine Herausforderung für die grenzüberschreitende Zusammenarbeit liegt in der von Land zu Land, manchmal auch von Region zu Region sehr unterschiedlichen Geschäftspraxis.

4.3. Förderung der Beteiligung an Messen und Ausstellungen

Die Teilnahme vor allem an international ausgerichteten Inlandsmessen ist insbesondere für Existenzgründer und Kleinunternehmen eine wichtige Fördermaßnahme zur Vorbereitung auf eine internationale Marktbearbeitung. So organisiert das Handwerk Firmengruppenbeteiligungen für Erstausteller an internationalen Fachmessen im Inland wie der Hannover-Messe, der AMB Stuttgart sowie der Medica Düsseldorf. Gefördert werden auch regionale und örtliche Leistungsschauen.

Förderbereich	1998 in DM	1999
Messen und Ausstellungen im Inland	233 200	328 500
..... davon Leistungsschauen	206 000	268 500
Anzahl der geförderten Maßnahmen insgesamt	69	89

5. Marktsituation und -entwicklungen in den verschiedenen Branchen

5.1. Freie Berufe

Die Entstehung freiberuflicher Berufsfelder ist mit den übergreifenden Entwicklungen verschmolzen. Zahlreiche Tatsachen deuten darauf hin, dass die Ausformung neuer Freier Berufe mehr oder weniger eng mit ökonomischen und gesellschaftlichen Trends verbunden ist, in denen aktuell und zukünftig erhebliche Beschäftigungspotenziale erschlossen werden können: ob neue Technologien, Multimedia, Umweltschutz und Ökologisierung, Internationalisierung, demographische Veränderungen oder neue Kulturpolitik – die Freien Berufe haben ihren Ort im Mittelpunkt der Tertiärisierung und hier wiederum im zukunftsträchtigsten Sektor der sekundären Dienstleistungen. Ökologische Dienstleistungen werden

laut IFB eine wachsende Bedeutung erlangen. Die Reduzierung von Ressourcen- und Materialintensität bilde eine Kernaufgabe des 21. Jahrhundert. Hohe Wachstumsraten werden ebenfalls erwartet vor dem Hintergrund der demographischen Entwicklung für den Bereich Freizeit und Erholung, insbesondere für das Marktsegment des Gesundheitstourismus sowie für soziale und Gesundheitsdienstleistungen, bei denen durch verstärkte Gesundheitsförderung, Prävention, Qualitätssicherung sowie neue Managementkonzepte erweiterte Leistungsprofile und erweiterte Berufsfelder entstünden.

Innerhalb der Gruppe der Kleinst- und Kleinunternehmen verstärkt sich der Trend zu Kooperationen und Spezialisierungen. Es ergibt sich eine Tendenz hin zu Zusammenschlüssen von Berufsangehörigen mit fachlicher Spezialisierung. Allerdings ist davon auszugehen, dass auch kleinere Praxen weiterhin eine Chance auf dem Markt haben. Der persönliche Ansprechpartner für den mittelständischen Mandanten möglichst im Sinne eines „Allround-Beraters“ wird auch künftig gefragt sein. Chancen hat weiter eine Praxisstruktur, in der ein kleines Team von spezialisierten Berufsträgern ein breites Dienstleistungsspektrum von Steuerberatung und betriebswirtschaftlicher Beratung abdeckt.

Als wichtigste wirtschaftliche Entwicklungen wurden festgestellt:

- Vielfach steigender Nachwuchs- und Konkurrenzdruck
- Regulierung von Angebot und Nachfrage, insbesondere in Heilberufen durch das Gesundheitsstrukturgesetz von 1993
- Vermehrtes Auftreten von gewerblicher Konkurrenz
- Vielfach deutlich rückläufige Umsätze
- Wachsende Bedeutung der freien Berufe als Arbeitgeber
- Internationalisierung und Globalisierung

KMU im Bereich der freien Berufe seien wesentliche Mitgestalter der lokalen und regionalen Dienstleistungsstrukturen. Durch Ausweitung der Dienstleistungsangebote auf der Grundlage der fortschreitenden Erschließung von neuen Arbeitsfeldern und Berufsbildern finde eine berufliche Spezialisierung und Differenzierung statt, die noch erhebliche Wachstumspotenziale biete. Allerdings seien in einer Reihe von freien Berufen, etwa bei Apothekern, Tierärzten, Rechtsanwälten, Architekten oder auch Bauingenieuren, zunehmende Tendenzen zu einem Verdrängungswettbewerb festzustellen.

5.1.1. Handlungsbedarfe laut Institut für Freie Berufe (IFB)

- Entwicklung von neuen (Rechts-)Formen der Berufsausübung
- Rationalisierungsmaßnahmen und Einsatz neuer Informations- und Kommunikationstechnologien
- Erschließung neuer Märkte bzw. Klientengruppen
- Entwicklung von Maßnahmen und Standards zur Sicherung der Leistungsqualität, insbesondere der fachlichen Qualifikation
- Bedarfsorientierung an den zunehmend umfassenderen Beratungserwartungen
- Erlangung einer Synthese zwischen Spezialisierung und Universalität, um eine hohe Qualität des Dienstleistungsergebnisses sicherzustellen
- Überprüfung der Nebentätigkeit von Beamten
- Förderung von Bemühung um Erhaltung von Vertrauensschutz und Qualität bei der Erbringung freiberuflicher Leistung (insbesondere Qualitäts- bzw. Leistungswettbewerb statt Preiswettbewerb)
- Sicherung des Bestandes von freien Berufen gegenüber internationaler Konkurrenz (dies sei v. a. ein gesellschaftsrechtliches Problem, Ausweitung der Kooperationsformen – v. a. auch berufeübergreifend und grenzüberschreitend – sei das entscheidende Kriterium, ein wichtiger Schritt sei das Partnerschafts-Gesellschaftsgesetz)
- Weitere Überprüfung der Einschränkung bei der Werbung – Verbesserung der Informationswerbung, jedoch allgemein keine konkurrierende Werbung

- Erschließung neuer und Erweiterung bestehender Arbeitsfelder im Bereich der freien Berufe
- Überprüfung der Erweiterung von Beschäftigungspotentialen in freien Berufen (Förderung von Kooperationen; Flexibilisierung von Arbeitszeiten bei Selbstständigen in Freien Berufen)

5.1.2. Steuerberaterkammer

Kleinstpraxen sind in der Regel nicht international tätig. Bei Kanzleien mittlerer Größe gewinnt eine grenzüberschreitende Beratung bzw. eine Kooperation mit ausländischen Berufsangehörigen an Bedeutung.

Bei der Tätigkeit des Steuerberaters hat – unabhängig von der Größe der Kanzlei – die „klassische Steuerdeklarationsberatung“ an Gewicht verloren, die vorausschauende Steuergestaltungsberatung ist in den Vordergrund getreten. Außerdem hat die betriebswirtschaftliche Beratung/Unternehmensberatung an Bedeutung gewonnen. Zu diesem Aufgabenfeld gehören insbesondere: Gründungsberatung, Gestaltungsberatung, Allgemeine Unternehmensberatung, Insolvenzberatung.

Eine zukunftsgerichtete Berufsausübung setzt zunehmend voraus, über die Unterstützung bei der Abwicklung von Geschäftsvorfällen Hilfe bei unternehmerischen Entscheidungen zu leisten. Neben der betriebswirtschaftlichen Beratung durch den Steuerberater ist auch die Beratung in der Nutzung von Büro-, Informations- und Kommunikationstechniken und entsprechender Software ein wesentliches Element einer zukunftsgerichteten Gestaltung der Steuerberatung.

Die Steuerberaterkammer Stuttgart unterstützt die Suche nach geeigneten Partnern, insbesondere für kleinere Kanzleien, durch die von der europäischen Steuerberaterorganisation, der Confédération Fiscale Européenne (C.F.E.), herausgegebenen C.F.E.-Kooperations-CD/-Liste, die über die Kammer von allen Berufsangehörigen abgefragt werden kann.

Grenzüberschreitende Kooperationen von Berufsangehörigen sind die Folge entsprechender grenzüberschreitender Tätigkeiten von Mandanten. Für die Markterschließung spielen im steuerberatenden Beruf grenzüberschreitende Kooperationen und Messebeteiligungen keine Rolle.

5.1.3. Architektenkammer

Immer mehr Architekturbüros müssen mit immer geringeren Umsätzen ihre Existenz bestreiten. Da die Anzahl der Büros in den letzten 10 Jahren stark angestiegen ist, verteilt sich das Auftragsvolumen stärker. Die Situation habe sich verschärft durch die schlechte allgemeine Wirtschaftslage im Baubereich. Die Konsequenz sei, dass neue Tätigkeitsfelder erschlossen werden müssen.

Der Anteil von Architekturbüros mit Geschäftsverbindungen ins Ausland ist zur Zeit sehr gering, jedoch wird von 58 % der Büros in Hinblick auf Tätigkeiten im Bereich der EU zukünftig die Bildung von Kooperationen als wichtig angesehen. Aufklärungsarbeit über Marktanforderungen, Risiken des Marktes sowie Kooperationsmöglichkeiten sei erforderlich (Strukturuntersuchung '96, Seite 117).

Es besteht ein starker Anpassungsdruck. Die Aufgabenschwerpunkte liegen im Wohnungsbau, Gewerbe- und Verwaltungsbau. Im Wohnungsbau habe die Konkurrenz durch Bauträgergesellschaften zu erheblichen Einbußen geführt, was insbesondere mittelständische kleine Architekturbüros besonders treffe. Existenzbedrohend wirkten besonders im ländlichen Bereich Planungsbüros, Handwerker und Meister, die auf Grund der seit 1. Januar 1996 gültigen Bauvorlageberechtigung in der Landesbauordnung nunmehr auch als Planverfasser auftreten dürften.

Die Entwicklung zeige, dass die Architekturbüros in den letzten Jahren einem starken Strukturwandel unterworfen seien. Der vermehrte Wunsch der Auftraggeber nach einem Verantwortlichen in Planung und Ausführung habe dazu geführt, dass Architekten verstärkt Planungsleistungen als Generalplaner übernehmen. Das erfordere wiederum die Bildung von Kooperationen, um so Planungsteams zu schaffen. Andererseits strebe ein Teil der Architekten die verstärkte Spezialisierung oder Ausweitung des Fachwissens in andere verwandte Tätigkeitsbereiche an.

In dieser Entwicklung (Generalplanung/Spezialist) sei das wirtschaftliche Potenzial der Architekturbüros in der Zukunft zu sehen, das durch Einrichtung von

Kooperationsbörsen, Eröffnung und Unterstützung von Ideen zu neuen Tätigkeitsfeldern sowie Dienstleistungen den wirtschaftlichen Fortbestand von Architekturbüros sichere.

Zudem würden neue Kommunikationstechniken verstärkt genutzt und bieten die Chance zur weiteren Ausdehnung der Marktanteile auch über die Ländergrenzen hinweg, jedoch seien dazu in verstärktem Maße Veränderungen in Unternehmensorganisation und -ablauf nötig.

Um diese Wirtschaftspotenziale weiter entwickeln zu können, sollte in Baden-Württemberg das Netz von www-ecommerce-Kompetenzzentren weiter ausgebaut werden, die Informations- und Beratungsleitungen zur Nutzung neuer Medien bieten sowie als Arbeitsplattformen im Internet (Kooperationsbörsen, Ausschreibungsservice, Vermittlung von Auslandstätigkeiten etc.) dienen. Die bisherigen Förderprogramme seien auf die gewerblichen Betriebe ausgerichtet, während eine Fördermöglichkeit der freien Berufe bislang gefehlt habe.

Die Betriebsgrößenstruktur der baden-württembergischen Architekturbüros sei prädestiniert für die heute geforderte wirtschaftliche Flexibilität und die Ausweitung des Angebotes von mittelständischen Unternehmen und somit über ein vielfältiges Ideenpotenzial, das mit weiterer Stärkung von Netzwerken, z. B. Verbund der Informationszentren, so gebündelt werden könne, dass der Standort Baden-Württemberg Wettbewerbsvorteile gegenüber anderen Regionen biete. Die Tendenz gehe auch bei größeren Architekturbüros zu GmbHs und Partnerschaften.

Die Liberalisierung der Werbegrundsätze führe zu einer deutlichen Zunahme insbesondere der Zeitungswerbung in Form einer (zulässigen) Informationswerbung. Davon machten kleine Büros vermehrt Gebrauch. Ob sich dies auf die Auftragslage auswirke, sei nicht bekannt.

5.2. Verband der Verlage und Buchhandlungen

Der Verband der Verlage und Buchhandlungen hält eine verstärkte Marktanalyse und Anpassung der Angebotsstrukturen bei seinen Mitgliedsbetrieben für notwendig. Es fehle am qualifizierten Umgang mit gängigen Marktbearbeitungsinstrumenten. Auch im Bereich Marketing bestehe hoher Nachholbedarf.

Preisdruck bestehe auf Grund der Marktmacht öffentlicher Auftraggeber, die Preisnachlässe verlangen würden. Der stationäre Handel habe einen relativ gleichbleibenden Anteil von ca. 60 % am Vertrieb von Verlagsprodukten. Gerade KMU bemühten sich innovativ zu sein, um eine Chance am Markt zu haben, arbeiteten mit ihren Mitteln z. B. am Aufbau von Autoren und kämen oft in Finanzierungsnöte, die ein Anhängen an Große bedinge.

5.3. Handwerk (Baden-Württembergischer Handwerkstag (BWHT))

Für das Gesamthandwerk ergibt sich folgendes Bild:

Gegenüber der Konjunktorentwicklung Anfang der neunziger Jahre ist die Handwerkskonjunktur seit 1993 regelrecht eingebrochen. Erst in jüngster Zeit zeichnet sich wieder eine Erholung ab. Die Branchen Ausbau, Metall, Kfz und Nahrungsmittelhandwerke weisen innerhalb der Gesamtentwicklung eine eher überdurchschnittliche Konjunktorentwicklung auf. Die Branchen Bau, Bekleidungshandwerke und Dienstleistungshandwerke hatten eine eher unterdurchschnittliche Konjunktorentwicklung. Insbesondere der Baubereich, in dem rund 40 % aller Handwerksbetriebe tätig sind, erholt sich nur langsam von seinem Schrumpfungsprozess Mitte der neunziger Jahre.

Wie der Vergleich zur Industriekonjunktur zeigt, konnte das Handwerk nur dort annähernd Schritt halten, wo eine überdurchschnittliche Anbindung an das Exportwachstum möglich war, wie bei den Metallhandwerken. Der binnenwirtschaftliche Bereich konnte auf Grund der dort insgesamt niedrig ausgewiesenen Wachstumsraten nur mit Abstand folgen.

Eine rückläufige Entwicklung, eine massive Abnahme der Betriebsgewinne und starke Schrumpfungstendenzen beklagten die überwiegend kleinbetrieblich strukturierten Fachverbände Bau, Sanitär-Heizung-Klima (SHK) und die elektrotechnischen Handwerke. Verantwortlich dafür: rückläufige Bauleistungen im Neubau, der hohe Lohnkostenanteil und Dumpingpreise. Der Trend gehe eindeutig zu

Bauleistungen am Bestand (mittlerweile rund 70 % des Geschäfts). Ein Beschäftigungszuwachs war in den letzten Jahren nur noch bei Kleinstbetrieben mit bis zu 9 Beschäftigten zu verzeichnen. Diesen fehle aber die Möglichkeit zur Diversifizierung und Ausweichmöglichkeiten in ausländische Märkte. (zu den Chancen des SHK-Handwerks durch energetische Sanierung und den Einsatz regenerativer Energien siehe Stellungnahme der HWK Freiburg bei Regionalen Dialogforum Südlicher Oberrhein).

Auch das Land erweise sich als Auftraggeber nicht immer mittelstandsfreundlich. Die Vermittlungsquote sei gering und die Zeiträume für die Angebotskalkulation oftmals zu kurz. Eine Vergabe in Fachlosen sei notwendig, zumal auch das preiswerteste Verfahren. Eine Verstetigung der Vergabe von Bauleistungen und ein antizyklisches Verhalten bei der Städtebauförderung wurde gefordert (vgl. Kapitel Vergabewesen von Land und Kommunen).

Die Kosten- und Preisstrategie ist nach Ansicht der Experten alleine kein ausreichender Weg, um sich erfolgreich im Markt zu behaupten. Auch im Handwerk heißt der Erfolgsfaktor „Dienstleistung“. Besonders erfolgversprechend sind Komplettlösungen und Marktnischen in Verbindung mit Kooperationen (sowohl horizontal als auch vertikal). Damit kommen aber auch zusätzliche Koordinations- und Managementaufgaben auf die Unternehmen zu, z. B. beim Facilitymanagement.

5.3.1. Ausrichtung auf den regionalen Markt, Exportorientierung und internationale Tätigkeit. Entwicklungen/Veränderungen. Zugang und Partizipation an Exportaufträgen

Handwerksbetriebe nutzen ihre Marktchancen in der Regel in einem Radius von 40 km um die Betriebsstätte. Die Exportorientierung sei im Handwerk weniger eine Frage der Unternehmensgröße als der Branchenzugehörigkeit und der Spezialisierung im Markt. Der Zugang zu Exportaufträgen sei für Kleinbetriebe außerordentlich schwierig, da diese nicht über eigene Exportmitarbeiter verfügen.

5.3.2. Marktentwicklungen

Im Bereich des Handwerks werden insbesondere folgende Marktveränderungen festgestellt:

- Neue Produkte in Dienstleistungen insbesondere im Zusammenhang mit erneuerbaren Energieformen
- Verschmelzung vorhandener individueller Dienstleistungen zu Dienstleistungspaketen. Besonders deutlich im Bereich Gebäudemanagement und Facilitymanagement.

Die Spezialisierung nimmt auch im Handwerk zu. Die Zahl der Betriebe, die ein relativ eng begrenztes Leistungsspektrum anbieten, nimmt von Jahr zu Jahr beständig zu. Dies gilt zum einen für die Betriebe des handwerksähnlichen Gewerbes. Dies gilt aber auch für das Vollhandwerk. Dort nehmen beispielsweise die industrienahen Betriebe des Metallhandwerkes zu, während die traditionellen Basisbetriebe des Metallhandwerkes, die Schmiede und Schlosser, zurückgehen.

Das Handwerk verzeichne gravierende Verschiebungen der Marktsegmente, es produziert verstärkt für den gewerblichen Bedarf. Allein in den letzten 25 Jahren sei die Zahl der Betriebe, die ihre Produkte vor allen Dingen im Gewerbe, bei der Industrie und den öffentlichen Händen absetzen, gestiegen, während gleichzeitig der Anteil der Betriebe, die für den privaten Haushalt produzierten und lieferten, gesunken sei. Insgesamt wurden hier rund zehn Prozent des Volumens zwischen diesen beiden Marktsegmenten bewegt.

Dieser Prozess habe vor allen Dingen mit der fortschreitenden volkswirtschaftlichen Arbeitsteilung zu tun.

Auf der anderen Seite habe das Handwerk beim privaten Konsumenten erhebliche Marktanteile an die Schattenwirtschaft und an das Do-it-yourself verloren. In einigen Segmenten, beispielsweise beim Maler- und Lackiererhandwerk, sei hier mehr als die Hälfte dieses speziellen Teilmarktes verloren gegangen.

Innerhalb der konsumnahen Handwerke werde insbesondere eine starke Konzentration innerhalb des Bäckerhandwerks und des Fleischerhandwerks festgestellt. Hier habe das Handwerk zwar nicht Umsatzanteile verloren, wohl aber viele selbstständige Handwerkerexistenzen und teilweise auch Arbeitsplätze. Eine entgegengesetzte Entwicklung bestehe im Bereich der Gesundheitshandwerke. Die Zahl dieser Betriebe sei in den vergangenen 25 Jahren um fast 50 Prozent angestiegen. Die Zahl der Beschäftigten sei gar um 90 Prozent angestiegen. Dies sei insbesondere auf die stürmische Entwicklung im Gebäudereinigerhandwerk zurückzuführen gewesen, wo die Zahl der Beschäftigten in diesem Vergleichszeitraum um über 220 Prozentpunkte anstieg.

Spezifische Nachteile von Familienunternehmen auf den globalisierten Märkten wurden nicht gesehen. Allerdings litten insbesondere die arbeitsintensiven Kleinbetriebe unter der unzureichenden Flexibilität der arbeitsbezogenen Rahmenbedingungen in Deutschland. Um arbeitsintensiven Familienbetrieben unter verstärkt globalisierten Wettbewerbsbedingungen wieder mehr realistische Marktchancen zu schaffen, sei insbesondere eine spürbare Reduktion der Belastung des Faktors Arbeit erforderlich (vgl. Kapitel Rahmenbedingungen).

5.3.3. Bedeutung grenzüberschreitender Kooperationen und Messebeteiligungen bei der Markterschließung

Während grenzüberschreitende Kooperationen in der Regel bereits ein Ergebnis einer zuvor stattgefundenen Markterschließung darstellten, seien Messebeteiligungen eines der wichtigsten Instrumente zur Erschließung fremder Märkte.

Hierbei spielten Engagements auf Messen im Ausland ebenso eine Rolle, wie Messen innerhalb Deutschlands mit hoher internationaler Publikumsfrequenz (z. B. Hannover Industriemesse, AMB in Stuttgart).

Da bei den Messekosten die Fixkosten einen sehr hohen Anteil einnahmen und neue Aktivitäten eine mittelfristige Planung voraussetzten (mindestens dreimalige Teilnahme an Messen), entstünden für den sich an die Auslandserschließung herantastenden Messeneuling außerordentlich hohe Sprungkosten. Aus diesen Gründen stelle häufig eine Kooperationsbörse im Ausland einen ersten Schritt der Markterschließung dar.

6. *Möglichkeiten der Tätigkeit von baden-württembergischen KMU in der Schweiz, Österreich und Frankreich. Hindernisse, Chancen und Risiken vor dem Hintergrund der geographischen Grenzlage und der Standortbedingungen in Baden-Württemberg*

Für alle drei Länder gelte: Die im internationalen Wettbewerb als Nachteile aufgelisteten sogenannten harten Standortbedingungen in Baden-Württemberg (wie Arbeitskosten, Personalnebenkosten, Sozial- und Steuerlasten) führten im direkten Wettbewerb über und an der Grenze zu erheblichen Nachteilen. Preisdruck entstehe durch Anbieter aus Schweiz und vor allem Frankreich (Elsass) verstärkt in grenznahen Gebieten auf dem deutschen Markt. Dies führe zu einer spezifischen, an Kosten auf der einen und Qualität auf der anderen Seite ausgerichteten interregionalen Arbeitsteilung. So ließen sich bspw. im Elsass eher massenproduktionsorientierte Industrieunternehmen nieder, während sich im deutschen Teilraum eher weniger auf Preiswettbewerb, sondern auf Qualitätswettbewerb hin arbeitende Unternehmen ansiedelten. Von Vorteil seien dabei die Möglichkeiten im deutschen Teilraum, Wissens- und Technologietransferangebote in Anspruch zu nehmen. Umgekehrt bestünden z. T. „Zugangsbeschränkungen“ durch bürokratische Hindernisse (Anträge/Listen). Ergänzend kämen insbesondere bei Frankreich im Vergleich mit den anderen Nachteilen in Bezug auf die Sprache, Mobilität, kulturelle Unterschiede hinzu. Betont wurde mit Blick auf den Oberrhein allerdings auch: Im europäischen Vergleich ist der Standort wegen seiner Zentralität, der hervorragenden verkehrsinfrastrukturellen Anbindung in alle wichtige Absatzmärkte der EU und wegen der im jeweiligen Länderdurchschnitt überproportional prosperierenden Teilökonomien vorteilhaft. Dies gelte gerade auf Grund der Grenznähe, verstanden als weicher Standortfaktor, welcher den Raum als Wohn- und Arbeitsstätte attraktiv mache. Der europäische Binnenmarkt habe durch die Ausweitung des Marktumfeldes, die Erhöhung der Standortoptionen und des Arbeitskräftepotenzials für Unternehmen in Grenzregionen vorteilhaft gewirkt.

6.1. Zur Schweiz:

- Insgesamt gute Möglichkeiten, da deutsches Qualitätsniveau bekannt und gewünscht ist.
- Hindernisse: Im Rahmen der Durchführung von Montagearbeiten sind umfassende Arbeits- und Aufenthaltsbewilligungen vorzunehmen.
- Ein Steuer-/Fiskalvertreter bei Montagearbeiten wird für die Umsatzsteuer notwendig. Zusätzlich notwendiges Verfahren für die Montageausrüstung (Carnet ATA) oder Sicherheitsleistung (Kapitalbindung) erforderlich.

6.2. Zu Österreich:

- Trotz beträchtlicher Fortschritte gibt es noch Unterschiede bei den Berufsbildern und damit für deutsche Dienstleister.
- Ausübungsbeschränkungen bei einzelnen Gewerken in Österreich.
- Auch hier ist ein Fiskalvertreter bei Montagetätigkeiten notwendig.

6.3. Zu Frankreich:

- Bei Montagearbeiten ergeben sich immer noch Hindernisse durch den Nachweis einer Anmeldung beim Inspecteur du travail (Arbeitsamt).
- Ebenso ist ein Fiskalvertreter zu benennen.
- Wie in Deutschland auch gibt es bei französischen Handwerkskammern keine einheitlichen Eintragungspraktiken für kurzfristig tätige deutsche Unternehmen.
- Erschwerend könnte für manche Betriebe hinzukommen, dass bestimmte Formalitäten ausschließlich in französischer Sprache ausgefüllt werden müssen.

Veranschaulicht wurden die Möglichkeiten regionaler Wirtschaftsfördereinrichtungen, die eher auf maßgeschneiderte Dienstleistungskonzepte denn auf finanzielle Anreize setzen von Ruedi Aerni, Wirtschaftsförder des Kantons Appenzell: Neben der kontinuierlichen Verbesserungen der Rahmenbedingungen trügen grenzüberschreitende Verwaltungskooperationen und -vereinfachungen, zielgruppenorientierte Informations- und Beratungsdienste sowie ganzheitliche, auf die spezifischen Problemen von Unternehmen in Grenzregionen zugeschnittene Wirtschaftsförderkonzepte zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit von KMU bei.

7. Vergabewesen von Land und Kommunen

- 7.1. Zugang und die Beteiligung von KMU je nach Betriebsgröße an der Vergabe öffentlicher Aufträge. Wirksamen Verbesserungsmöglichkeiten (Vgl. Zwischenbericht „Vergabewesen von Land und Kommunen“, Drucksache 12/5524)
- 7.2. Probleme für KMU je nach Betriebsgröße hinsichtlich der Auftragsvergabe an Generalunternehmen (vgl. Zwischenbericht „Vergabewesen von Land und Kommunen“, Drucksache 12/5524)

8. Schwarzarbeit

8.1. Belastungen durch Schwarzarbeit und Handlungsbedarfe

Nach den aktuellen makroökonomischen Untersuchungen (z. B. Schneider, Linz 1997) beträgt der Anteil der Schwarzarbeit am Bruttosozialprodukt rund 15 % oder absolut 550 Mrd. DM. Davon entfallen rund 50 % auf das Handwerk. Somit stehe ein handwerksbezogener Schwarzarbeitsumfang von rund 275 Mrd. DM einem bundesweiten Handwerksumsatz von rund 850 Mrd. DM gegenüber.

Die Schwarzarbeit sei insbesondere in den arbeitsintensiven Dienstleistungsbereichen des Handwerks besonders stark. Hauptbetroffene seien Kleinbetriebe, da mit steigender Betriebsgröße der Anteil der Privataufträge gegenüber den öffentlichen und gewerblichen Aufträgen zurückgehe. Die Handlungsbedarfe werden sowohl in den Rahmenbedingungen als auch im ordnungsrechtlichen Bereich gesehen.

8.2. Ansätze zur Bekämpfung der Schwarzarbeit

Im Interesse der Mehrerzielung von Steuereinnahmen sowie der Sicherung und Schaffung von Arbeitsplätzen sei die Verfolgung der wachsenden Schwarzarbeit unabdingbar. Allerdings sollte die Zersplitterung der Verfolgung durch Zoll, Arbeitsamt, Wirtschaftskontrolldiensten und Landratsämter beseitigt werden. So könne z. B. die Handwerkskammer die Verfolgung übernehmen. Mittels der einbehaltenen Bußgelder könnten die Kosten der Verfolgung gedeckt werden. Mit der Verfolgung der Schwarzarbeit sei jedoch nur ein Teil des Problems bekämpft, deshalb müsse der Bekämpfung der Ursachen von Schwarzarbeit politische Priorität eingeräumt werden. Das wirksamste Mittel in der Bekämpfung der Schwarzarbeit sei deshalb eine reale Unternehmenssteuerreform unter besonderer Berücksichtigung des Mittelstandes (vgl. Kapitel Rahmenbedingungen).

Der Rechtsrahmen zur Bekämpfung der Schwarzarbeit ist nach Auffassung der Landesregierung grundsätzlich ausreichend, um den Verfolgungs- und Ahndungsbehörden eine wirksame Bekämpfung zu ermöglichen. Im Hinblick auf den weiterentwickelten Rechtsrahmen hat das Wirtschaftsministerium Baden-Württemberg im April 2000 den zuständigen Verfolgungsbehörden sowie den Handwerksorganisationen Hinweise für die Praxis der Schwarzarbeitsbekämpfung gegeben.

- Um dem Massenphänomen „Schwarzarbeit“ wirksam entgegenwirken zu können, bedarf es einer ausreichenden Ausstattung der Verfolgungs- und Ahndungsbehörden mit Personal und Sachmitteln,
- der Information und Aufklärung der Gesellschaft über die schwerwiegenden Folgen der Schwarzarbeit,
- der ständigen Aus- und Fortbildung der mit der Bekämpfung der Schwarzarbeit und illegalen Beschäftigung befassten Stellen und
- der stetigen Optimierung der Zusammenarbeit der beteiligten Stellen, um vorhandenes Personal und Sachmittel effizient einzusetzen.

9. Möglichkeiten für kleine Unternehmen, den Markt auf sich aufmerksam zu machen. Defizite im Bereich der Marktstrategien und des Marketing

Voraussetzung für zielgerichtete Marketingstrategien ist umfassende Marktinformation. Diese können handwerkliche Kleinbetriebe – im Gegensatz zu industriellen Mittel- und Großbetrieben – aus ihren internen Zahlenwerken nicht gewinnen. Sie müssen extern beschafft werden. Hierfür stehen jedoch keine kostengünstige allgemein verfügbaren Quellen zur Verfügung. Hier wird ein wichtiges Ansatzfeld für überbetriebliche Gewerbeförderungsstrategien gesehen.

Es bestünden insgesamt zu geringe Marketingkenntnisse bei Handwerksbetrieben.

9.1. Bäckerinnung

Trotz gestiegenem Brotkonsum verzeichnet auch die beschäftigungsintensive Bäckerhandwerk Umsatzstagnationen. Ursache: die wachsende Backindustrie, die immer mehr Filialen übernimmt, und die hohen Löhne in Baden-Württemberg.

Neue Märkte wurden durch Backshops im Vorkassenbereich von SB-Märkten geschaffen. Vor einigen Jahren war dies nur in sehr großen SB-Märkten der Fall. Derzeit werden sogar in Lebensmittelmärkten mit einer Größe von 600 m² oder auch in Baumärkten Backshops eingerichtet. Klein- und Mittelbetriebe haben gegenüber Großbäckereien oder gegenüber der Backindustrie aber durch fehlendes Verhandlungsgeschick oder durch fehlende Verbindungen zumeist keine Chancen, Zusagen und Verträge zu erhalten. Von den Großhandelsketten werden in guten Märkten Umsatzmieten von 12 bis 14% verlangt.

Durch die Direktvermarktung seien große Umsatzverluste eingetreten. Brot und Backwaren würden von landwirtschaftlichen Betrieben bisweilen in oft unzulässigem Umfang hergestellt und im ländlichen Raum vertrieben.

9.2. Marktsituation im Handel

Der Handel unterliegt einem umfangreichen strukturellen Wandlungsprozess, der die Händler, v. a. auch die kleinen und mittleren Händler, die für die „Vielfalt der

Handelslandschaft in Deutschland“ unverzichtbar sind, in den kommenden Jahren vor enorme Herausforderungen stellen wird.

Die vergangenen zwei Jahrzehnte im Einzelhandel waren besonders gekennzeichnet

- durch eine massive Konzentration
- durch die Entwicklung von neuen Vertriebsformen
- durch neue Sortimentsmischungen
- und in neuester Zeit durch die Aktivierung des multimedialen Handels per Internet, dem eine zunehmende Bedeutung zukommt.

Der Marktanteil der kleinen und mittleren traditionellen Fachgeschäfte ist in den letzten 20 Jahren von 55 % auf nunmehr knapp 33 % gefallen. Der Ausleseprozess begünstigt die preisaktiven, filialisierten Vertriebsformen, vor allem die Discount- und die Fachmärkte, die in erheblichem Umfang Marktanteile hinzugewinnen. Der HDE schätzt, dass in den kommenden Jahren rund 150 000 Einzelhandelsbetriebe aus dem Markt ausscheiden.

Der Strukturwandel im Einzelhandel ist ab Mitte der 60-er Jahre namentlich ein Auslese- und Konzentrationsprozess, bei dem neue Betriebsformen (Fachmarkt, Factory Outlets) und Distributionsformen (Internet, Teleshopping) in Erscheinung treten und traditionelle vom Markt gedrängt werden.

Die bedeutendste Auswirkung davon ist – nach der Entstehung von Verbrauchermärkten und SB-Warenhäusern – seit nunmehr rd. 15 Jahren das Vordringen von Fachmärkten in fast allen Bereichen. Dies führte zum Rückgang der nichtorganisierten kleineren Einzelhandelsbetriebe und der Zusammenschlüsse auf genossenschaftlicher Basis; an ihrer Stelle breiteten sich Filialen der großen Handelsketten aus. Die räumliche Standortverteilung veränderte sich zugunsten der peripheren Lagen und der Gewerbegebiete, da hier die für den neuen Verkaufsstil erforderlichen Flächen günstig zu erwerben waren und für den motorisierten Kunden – billig – ausreichend Parkflächen geschaffen werden konnten.

Insgesamt hat sich die Zahl der Unternehmen im Einzelhandel in Baden-Württemberg zwar kaum verändert (53 000, 54 000 Unternehmen), aber die Gewichtung der einzelnen Größenklassen zeigt deutliche Verschiebungen.

35 000 Unternehmen bis zu einem Umsatz von 500 000 DM haben an der Zahl der Unternehmen einen Anteil von 65 %. Ihr Anteil am Gesamtumsatz beträgt 6,4 %. Die Gruppe der mittleren Unternehmen mit einem Umsatz zwischen 500 000 und 25 Mio. stellen 18 700 Unternehmen oder 34,7 % der Betriebe dar. Auf sie konzentriert sich ein Umsatzanteil von 35,9 %. Die Gruppe der Großunternehmen umfasst Betriebe ab 25 Mio. und ist nach oben unbegrenzt; dies sind 250 Unternehmen und haben damit einen Anteil an der Gesamtzahl der Unternehmen von 0,5 %, bewegen aber 57,7 % des Umsatzes.

Das besondere Kennzeichen dieser Entwicklung ist, dass die Zahl der Kleinunternehmen mehr oder weniger konstant ist, die Zahl der mittleren Unternehmen aber kontinuierlich absinkt.

Die Zunahme der Fachmärkte gegenüber traditionellen Fachhandelsunternehmen (KMUs) basiert auf besseren Möglichkeiten der Rationalisierung und Beschränkung der Angebote auf SB-geeignete, tiefe und branchenspezifische Sortimente sowie deren flexible Beschaffung und Bewirtschaftung.

Die zunehmende Konzentration im Einzelhandel resultiert v. a. durch internes Wachstum per Flächenexpansion. 30 Mio. m² neuer Verkaufsfläche sind in den letzten zehn Jahren hinzugekommen, zu zwei Drittel im sekundären Einzelhandelsnetz und dort zu mehr als 80 % von Filialsystemen besetzt. Die großen Filialsysteme machen dem traditionellen Einzelhandel nun auch an Standorten in der Nähe von Mittel- und Unterzentren massiv Konkurrenz. Die Stärke der großen Einzelhandelskonzerne wird durch den Trend zur Internationalisierung gestützt (vgl. auch Stellungnahme des Wirtschaftsministeriums zum Thema „Konzentrationsentwicklung“).

Ein weiterer Grund sei der Verlust der Mitte in der Sortimentsstruktur. Die qualitative Mitte sei eine typische Domäne des mittelständischen Facheinzelhandels.

Die Probleme für den klassischen Facheinzelhandel verschärfen sich durch kontinuierlich neue Wettbewerber. Ein großer Teil stamme nicht aus dem Handel, sondern betreibe in oft neuen Formen Direktvertrieb am Handel vorbei.

Von größerer Bedeutung werde künftig der Wettbewerb der Factory Outlet Center werden. Der klassische Direktvertrieb werde vermutlich ebenso an Bedeutung gewinnen wie industrie-kontrollierte Franchiseketten.

Die größte Gefahr drohe dem traditionellen Einzelhandel aber aus den Käufen über das Internet. Experten halten einen Marktanteil für Internet-Käufer am Handelsumsatz von 5% im Jahre 2010 und 10 bis 15% im Jahre 2020 durchaus für realistisch.

9.2.1. Erfolgsfaktoren für die KMU des Einzelhandels

Gefragt sind ganzheitliche Konzepte, d.h. klassische Handelskonzepte mit Dienstleistung zu verknüpfen, neue Profile in Konzept und Marketing (Bsp. Brotboutiquen) und Zusammenschlüsse zu Einkaufskooperationen und -verbänden.

Erlebnis, Service und Convenience seien die Erfolgsformeln für den mittelständischen Handel in der Innenstadt.

Generell müsse der mittelständische Einzelhändler versuchen, sich aus dem ruinösen Preiswettbewerb herauszuhalten und in emotionale Wettbewerbsformen einzutreten, d.h. den Kunden an seine Einkaufsstätte emotional zu binden und das Unternehmen als eine eigene Marke aufzubauen.

9.2.2. Handlungsbedarfe

Angesichts der strukturellen Veränderungen, der Nachfrageschwäche und der zunehmenden Konzentration sei aber auch eine gezielte Mittelstandspolitik nötig: die derzeit fast unbegrenzte Flächenexpansion außerhalb der Städte stoppen (in den letzten 10 Jahren 30% Zuwachs oder 30 Mio. m² zusätzliche Fläche, $\frac{2}{3}$ davon außerhalb der Städte, 80% davon gingen an Filialisten) und den innerstädtischen Handel durch integrierte Planungs- und Erlebniskonzepte sowie mehr Service, z. B. Themenhäuser, Erlebnishandel und Events fördern.

Die Planungshoheit auf die Region zu übertragen, regionale Märktekonzepte zu erstellen und mit Sanktionen bei Nichteinhaltung zu verbinden, forderte Ernst Jäckle, Hauptgeschäftsführer des baden-württembergischen Einzelhandelsverbandes und verwies auf die Beispiele Nordrhein-Westfalen und Bayern. Innerstädtische Innovationszentren für innovative Handelskonzepte empfahl Dr. Robert Weitz vom HDE, ein erstes solches Beispiele werde in Berlin realisiert.

Die Städte und Gemeinden seien aufgerufen für ihre eigene Entwicklung mehr zu tun und zwar in der Gemeinschaft mit dem ansässigen Handel, der Gastronomie usw., insbesondere im Rahmen des Themas Stadtmarketing (Erreichbarkeit der Städte, Parkmöglichkeiten in den Städten, Angebotsvielfalt in den Städten, Attraktivität der Fußgängerzonen usw.).

Notwendig seien neue Organisationsformen im Handel zum Nachteilsausgleich zwischen Groß und Klein. Der Einzelhandel sei in den vergangenen Jahren eine Domäne des Einzelkämpfers, der sich seinen eigenen Markt geschaffen und bearbeitet habe. Diese Zeit vorbei. Die Nachteile im Wareneinkauf, in der Sortimentsgestaltung, in der Werbung usw. seien mittlerweile so groß geworden, dass das Zusammengehen in Gemeinschaften unabdingbar geworden sei. Einzelne Branchen praktizierten dies schon seit Jahren mit Erfolg, z. B. im Lebensmittelhandel.

Nach wie vor gebe es aber noch viele Defizite in anderen Branchen, z. B. denke er an den Textilhandel, an Hausrat, Glas Porzellan usw. Ob die Zusammenarbeit in sog. Franchise-Systemen (eine relativ enge Form der Kooperation) erfolge oder in den lockereren Systemen von Einkaufsgemeinschaften, Werbegemeinschaften usw. müsse im Einzelfall geprüft werden. Wichtig sei dabei, dass das Wettbewerbsrecht eine große Variationsbreite zulasse. Dies gelte insbesondere für den öffentlichen Auftritt der Gemeinschaft in der Werbung. Andererseits müsse natürlich bei solchen Gemeinschaften genau beobachtet werden, dass der Charakter der Selbstständigkeit der Partner nicht untergraben werde.

Eine ganz neue Entwicklung im Handel bringe der medienunterstützte Einkauf, bekannt unter den Stichworten Tele-Shopping, e-commerce, Internet usw.

Ein zentrales Anliegen sei die Erhaltung des Handelsstandortes Innenstadt. Einzelhandelsgroßprojekte an städtebaulich nicht integrierten Standorten könnten die Urbanität der Innenstädte – und damit die dort traditionell ansässigen kleinen und mittelständischen Händler – nachhaltig gefährden. In den letzten Jahren konnte die Sensibilität bei der Abwägung der Vor- und Nachteile solcher Projekte erhöht werden. Das Bewusstsein für den Wert einer funktionsfähigen Innenstadt wachse und ein Nachdenken über das Kulturgut „Stadt“ habe eingesetzt. Zukünftig müssten die Defizite in der konsequenten Anwendung der Regelungen bei Raumordnung, Landesplanung und Bauleitplanung weiter abgebaut werden. Dies bedeute auch, dass FOC ebenso zu behandeln seien wie jeder andere großflächige Einzelhandel.

Um die Vielfalt des Wettbewerbs und Handels zu erhalten, müsse der wettbewerbsrechtliche Spielraum für Handelskooperationen ausgeweitet werden. Starke Verbundgruppen seien für kleine und mittlere Handelsunternehmen bei zunehmender Konzentration unverzichtbar, um im Wettbewerb gegen große filialisierte Unternehmen zu bestehen. Dennoch räume ihnen das Kartellrecht nur einen begrenzten Handlungsspielraum ein. Mit der 6. GWB-Novelle konnten Verbesserungen für Handelskooperationen erreicht werden. Die Erleichterungen seien auf halbem Wege stehengeblieben. Es müsse weiter daraufhingearbeitet werden, den notwendigen kartellrechtlichen Spielraum für gemeinsame Beschaffungs- und Absatzstrategien der Verbundgruppen zu schaffen.

9.2.3. Marktsituation Lebensmittelhandel

Der Lebensmittelhandel ist der wichtigste Absatzmarkt für die Agrarwirtschaft. Im Bereich der Vermarktung landwirtschaftlicher Produkte habe sich mittlerweile ein Oligopol mit aggressivem Verdrängungswettbewerb etabliert, so Roland Schwing, Geschäftsführer der Marketing- und Absatzförderungsgesellschaft für Agrar- und Forstprodukte aus Baden-Württemberg. Ruinöse Preiswettkämpfe, starkes nationales, internationales und austauschbares Angebot lassen der heimischen Agrar- und Ernährungswirtschaft keine Spielräume mehr. Nunmehr 20 Vermarktungspartner organisieren mittlerweile bundesweit die gesamte Vermarktung. Die klein- und mittelständisch strukturierte Land- und Ernährungswirtschaft Baden-Württembergs werde der Struktur der Absatzmärkte künftig nicht mehr gerecht. Eine Forcierung der Bündelung des Angebots durch schlagkräftige Einheiten sei erforderlich. Hier gehe es unter anderem um investive Programme und Konzeptentwicklung. Neue Absatzkanäle und Vermarktungswege müssten für kleine und mittlere Unternehmen geebnet werden. Übergreifende Landesprojekte zur Förderung der regional erzeugten Lebensmittel mit Kooperationscharakter und leistungsfähiges Gemeinschaftsmarketing könnten finanziell Entlastungen für kleine Betriebe bringen. Schwing forderte außerdem rechtliche Rahmenbedingungen zum Schutz der Landwirtschaft, Loyalität alleine reiche nicht aus.

Neue Organisationen, wie z. B. Wal-Mart aus den USA, bestimmen mit neuen Philosophien den zukünftigen Markt im Lebensmitteleinzelhandel (LEH). Dabei bildet das ECR (Efficient Consumer Response)-System, welches enormen logistischen und EDV-mäßigen Einsatz von den Lieferanten erfordert, die Grundlage für einen erfolgreichen Absatz. Dieses System ist mit finanziellen und personellen Ressourcen der klein- und mittelständischen Betriebe kurzfristig nicht umsetzbar.

Ca. 10 % der Geschäfte (über 800 m² Verkaufsfläche) tätigen über 50 % des Umsatzes. Die Discounter haben mittlerweile über 30 % Umsatzanteil, der Rest verteilt sich auf Outlets des traditionellen LEHs.

Der LEH ist mit 49,9 % größter Absatzmittler; zwischen 38 % und 96 % der erzeugten Lebensmittel werden wertmäßig über den LEH gehandelt. Der Direktabsatz macht nur ca. 1,6 % der Vermarktung aus.

9.2.4. Situation der Lebensmittelhersteller

In Deutschland halten die TOP-50-Betriebe ca. 87 %, das entspricht ca. 202 Mrd. DM, des Gesamtumsatzes (vgl. LEH TOP10 entspricht 84,8 %) inne.

Baden-Württembergs Ernährungsindustrie ist geprägt von klein- und mittelständischen Ernährungsbetrieben. Die FBW (Fördergemeinschaft für Qualitätsprodukte e. V.) mit ihren 77 Unternehmen repräsentiert den Mittelstand mit einem Jahresumsatz von ca. 7 Mrd. DM. Großbetriebe mit großer Marktbedeutung aus der Ernährungsindustrie mit hohen Umsätzen gibt es hier nur wenige (z. B. Ritter-Sport, Südmilch-Campina, CPC). Der Rest ist kleinstrukturiert, oftmals handelt es sich um Familienbetriebe mit geringer Marktbedeutung. Ausnahme sind die Spezialitätenhersteller.

Große nationale und internationale Konzerne der Ernährungsindustrie lassen dem Mittelstand in Baden-Württemberg kaum eine Chance (ausgenommen Spezialitätenhersteller) in der Vermarktung. Der LEH sucht sich seine Lieferanten nach den Kriterien der Qualitätsführerschaft bei gleichzeitiger Preisführerschaft aus. Zusätzlich werden vom LEH hohe „Sonderleistungen“ seitens der Unternehmer gefordert. Dies sind Werbekostenzuschuss, Listungsgebühren, hohe Vorverkaufsleistung durch Werbung, nationale Belieferungsfähigkeit, ECR ...

Langfristig werden sich nur umsatzstarke, nischenfindige oder innovative Unternehmen durchsetzen. Die klassischen Kleinbetriebe können dem Wettbewerb durch ihre „austauschbaren“ Sortimente langfristig ohne Strategieänderung nicht standhalten.

9.3. Marktsituation Landwirtschaft

Vier große Entwicklungslinien sind erkennbar und zu erwarten:

- Kostenorientierung: mengenorientierte Produktion zu Weltmarktpreisen
- Qualitätsorientierung: produktorientierte Produktion
- Nischenproduktion
- Erwerbsskombinationen
(Landwirtschaft und Gewerbe / Dienstleistungen / außerlandw. Erwerbstätigkeit)

Die gegebenen sozio-ökonomischen und betrieblichen Strukturen, die vorhandene Kleinräumigkeit der Kultur- und Erholungslandschaft, zersplitterte Flurstücksstrukturen wie auch hohe Maschinen-, Gebäude- und Pachtkostenbelastungen stehen einer mengenorientierten Unternehmensentwicklung unter Weltmarktpreisen in Baden-Württemberg entgegen. Einzelne Ausnahmefälle wird es jedoch auch hier geben.

Die Stärke der baden-württembergischen Landwirtschaft liege in einer produktorientierten Produktion, einer Vielfalt von Nischenprodukten, insbesondere dem Ökolandbau, wie auch in der Kombination verschiedener Erwerbsarten.

Die Nähe zum Verbraucher, eine nachweisbare regionale Herkunft, kontrollierte und garantierte Qualitäten, offengelegte Produktionsweisen sind Stärken am Markt. Sie sprächen für eine deutliche Qualitäts- und Produktorientierung. Dies erfordere verstärkt horizontale wie vertikale Kooperationen und ihre vertragliche Absicherung in der Produktion wie auch in der Vermarktung.

9.3.1. Handlungsbedarfe

- Unterstützung und Förderung einer flächendeckenden Landbewirtschaftung in topographisch schwierigen Regionen
- Förderung und Unterstützung integrierter Konzepte für Produktion, Verarbeitung und Vermarktung regional erzeugter Qualitätsprodukte (vertikale Integration)
- Förderung strukturverbessernder Investitionen
- Förderung integrierter Konzepte bei der Entwicklung und Einführung nachwachsender Rohstoffe

Die Land- und Ernährungsindustrie Baden-Württemberg ist überwiegend klein- und mittelständig strukturiert. Den Absatzmärkten LEH werde diese Struktur zukünftig nicht mehr gerecht werden können auf Grund fehlender Konzentration und Bündelung sowie finanzieller Ressourcen (Ausnahme: Betriebe mit USP-Produkten und Nischen- bzw. Spezialitätencharakter).

Gesättigte Märkte und ein hoher Selbstversorgungsgrad einerseits, gestiegene Anforderungen an die Produktqualität und an die Produktherkunft andererseits sind bestimmende Merkmale des Agrarmarktes. Der Verbraucher fordere eine garantierte Sicherheit und Qualität, gleichzeitig Vielfalt der Nahrungsmittel und möglichst niedrigen Preis. Dabei verende der Durchschnittsbürger in Deutschland nur noch 15 % seines Einkommens für die Ernährung, was eine enorme Steigerung der Kaufkraft in den letzten 25 Jahren bedeutet.

Der oligopolistischen Struktur des Lebensmitteleinzelhandels steht eine polypolistische Struktur des Ernährungsgewerbes und die Vielzahl landwirtschaftlicher Erzeuger gegenüber. Entsprechend schwach sei die Marktstellung auf der Produktionsebene, eine Beeinflussung des Preises unmöglich. Der Landwirt sei überwiegend Mengenanpasser.

Die Vermarktungstrends zeigten dabei auf integrative Lösungen, auf Markenprodukte mit einer kontrollierten Produktion und Verarbeitung nach einheitlichen Richtlinien und Standards. Beispiel ist das baden-württembergische Herkunfts- und Qualitätszeichen. Hier werde neben der Qualität auch die Herkunft Baden-Württemberg als bestimmendes Merkmal integriert.

Noch sehr am Anfang befinde sich die Nachfrage nach Bioprodukten. Derzeit liege der Anteil bei 3%. Ein erhöhtes Angebot ohne gestiegene Nachfrage führe hier sehr schnell zu einem deutlichen Preisverfall für den Erzeuger. Im Gegensatz zur Entwicklung des Technischen Fortschritt sei die ökologische Qualität und Wertigkeit von Nahrungsmitteln ein relativ langsam wachsendes Qualitätskriterium beim Verbraucher. Der Maßstab einer nachhaltigen, umweltgerechten Landwirtschaft sei noch sehr von Einzelgruppen und -interessen besetzt und gestaltet. In der Vergangenheit hätten ökologisch oder biologisch-alternativ wirtschaftende Betriebe ein ähnlich hohes Einkommen durch höhere Preise erzielen können. Seit einem Jahr sei ein deutlicher Preisdruck entstanden und teilweise Absatzprobleme festzustellen.

Durch die Profilierung mit dem HQZ (Herkunfts- und Qualitätszeichen Baden-Württemberg) sowie in der Förderung von Vermarktungseinrichtungen werde versucht, die Landwirtschaft regional zu stärken und Nachteile abzubauen.

Verschiedene Produktbereiche (z.B. Gemüse) wiesen in der Bündelung des Angebots einen hohen Nachholbedarf auf. Deshalb scheiterten oft auch die Umsetzungsbemühungen, regionale Produkte im LEH anzusiedeln.

Hemmnisse für den LEH, regionale Produkte aus dem Agrarbereich zu listen, seien vor allem: schwankende Qualitäten, geringe Mengen, Beschaffungsaufwand und fehlende Angebotsbreite.

Logistisch müssten die Waren und Mengen aufbereitet werden. Oftmals fehle es aber an den zentral erfassenden Institutionen. Durch Verbandspolitik werden Kooperationen in der Entstehung grundlegend behindert. Weiterhin fehlen übergreifende Qualitätsmanagementsysteme, die gleichbleibende Qualitäten garantierten.

9.3.2. Handlungsbedarfe aus der Sicht der Arbeitsgemeinschaft der Baden-Württemberg. Bauernverbände

Kostensenkung durch Zusammenarbeit im Rahmen überbetrieblichen Maschineneinsatzes, Genossenschaften, Einkaufs- und Verkaufsgemeinschaften, Kooperationen, Nischenstrategien sowie Verbesserung der Effizienz der Vermarktung (Zusammenschlüsse der Erzeuger) und Herkunftsgarantien (HQZ).

Als neue Einkommensquellen wurden gesehen:

- Der Landwirt als Flächenmanager (Pflege von Restflächen, Unterhaltung von Wegen etc.)
- Verwertung von Abfällen auf landwirtschaftlichen Flächen
- Direktverkauf in der Fläche ab Hof
- Billigspeisenangebot wie Mc Donalds etc.

9.3.3. Konzepte zur Erschließung neuer Beschäftigungschancen in der Landwirtschaft

Die Vernetzung frauenpolitischer Interessen und neue Konzepte zur Chancenerschließung für Frauen im ländlichen Raum ist das Kernanliegen des Landfrauenverbandes. Der Strukturwandel im ländlichen Raum betrifft nach Angaben der württembergischen Landesvorsitzenden Gudrun Laible auch verstärkt Frauen, die versuchen, durch Einkommensalternativen und Erwerbskombinationen die bäuerliche Landwirtschaft abzustützen. Hauptthemen bilden dabei die Rahmenbedingungen fehlender Kernzeitenbetreuung und Betreuungsangebote für kleinere Kinder. Der Landfrauenverband unterstützt seit nunmehr rund zehn Jahren mit Lehrgängen, Weiterbildung und Wiedereinstiegsqualifizierungen, z. B. zur hauswirtschaftlichen Familienbetreuerin und Fachfrau für Verkaufsförderung heimischer Produkte. Die Unterstützung bei der Erschließung neuer Beschäftigungs- und Einkommensmöglichkeiten erfolgt aber auch über das vom Ministerium Ländlicher Raum und EU geförderte Modellprojekt LandFrauenService in der Region Schwäbisch Hall, Hohenlohe, für das eine verlässliche und nachhaltige Förderung gewünscht wird.

9.4. Garten-/Landschaftsbau

Die Marktentwicklung zeigt, dass der deutliche Rückgang öffentlicher Investitionen in den vergangenen Jahren durch eine deutliche Steigerung der privaten Investitionen ausgeglichen werden konnte. Für die Zukunft werden Nachfragesteigerungen erwartet: bei Privatinvestitionen (der Wunsch nach grünen Erholungsräumen wächst) und bei der öffentlichen Hand (Umsetzung der „Lokalen Agenda 21“, Umweltschutzmaßnahmen wie Entsiegelungsmaßnahmen, Flussrenaturierung etc.).

Die Auftraggeberstruktur im Garten- und Landschaftsbau hat sich in den vergangenen Jahren deutlich verändert: Der Anteil öffentlicher Auftraggeber ist von 40 % des Auftragsvolumens auf derzeit ca. 20 % zurückgegangen. Die privaten Auftraggeber haben mit ca. 40 % die Führungsposition übernommen. Sonstige Auftraggeber sind Bauträger, Gewerbe und Industrie sowie Generalunternehmer mit ca. 8 % (Tendenz wachsend!).

Die Betriebe haben einen sehr starken regionalen Bezug. Auswärtige Baustellen bleiben die Ausnahmen bzw. konzentrieren sich auf Spezialbereiche wie den Sportplatzbau, die Begrünung von Autobahnen etc.

Schwarzarbeit: Geschätztes Auftragsvolumen: ca. 150 Millionen DM.

Eigen/Regie-Betriebe: Eigenbetriebe treten teilweise in Konkurrenz zu gewerblichen Garten- und Landschaftsbaubetrieben. (Vgl. Kapitel „Vergabewesen“. Musterprozess gegen die Stadt Offenburg, Technische Betriebe Offenburg).

Soziale Beschäftigungsgesellschaften: Hier ist in erster Linie der Garten- und Landschaftsbau betroffen. Eine Studie des Landes zeigt, dass nahezu 20 % aller Beschäftigungsmaßnahmen im Grünbereich laufen.

Landwirtschaft: Landwirtschaftliche Betriebe drängen, meist organisiert über Maschinenringe, zunehmend in den gewerblichen Landschaftspflegemarkt und Grünpflegemarkt. Dies werde politisch unterstützt. Gefordert wurde keine steuerliche und sonstige Bevorzugung der landwirtschaftlichen Konkurrenz.

Auftragsverhalten der öffentlichen Hand: Wurde kritisiert (Vgl. Kapitel „Vergabewesen“, GÜ- und GU-Vergaben, Ausschreibung in Fach- und Teillosen etc.).

Perspektiven

Für den Garten- und Landschaftsbau wurde überwiegend eine positive Prognose getroffen. Grüne Dienstleistungen hätten Zukunft. Voraussetzung sei, dass von Seiten der Politik Wettbewerbsverzerrungen abgebaut und somit faire Marktbedingungen geschaffen würden. In den Tätigkeitsbereichen, in denen vor allem die Allgemeinheit und auch nachfolgende Generationen von Grüninvestitionen profitierten (sämtliche Grünflächen, Landesgartenschauen, Hochwasserschutz etc.), müsse das Land geeignete Anreize setzen, um eine entsprechende Umsetzung zu initiieren.

Lokale Agenda 21: Chancen böten Projekte im Rahmen der Lokalen Agenda 21. Entsiegelungsmaßnahmen, Dachbegrünungen, Flussrenaturierungen, Bau von Biotopen, Pflanzenkläranlagen etc. Diese Maßnahmen gelte es, im Sinne der Lokalen Agenda 21 Städten und Kommunen zu empfehlen. Beispielsweise durch ein landesweites Entsiegelungsprogramm oder Dachbegrünungsprogramm (100 000 grüne Dächer) sollte hier das Land Motor für eine nachhaltige Dorf- und Stadtentwicklung sein.

Landesgartenschauen: Als eines der erfolgreichsten Investitionsprogramme des Landes könne ohne Zweifel das Landesgartenschau-Programm bezeichnet werden. Bis zum Jahr 2008 seien Landesgartenschauen bzw. kleine Grünprojekte an Städte und Gemeinden vergeben worden. Wie kaum bei einem anderen Programm werde der vom Land bewilligte Zuschuß bis zum 20-fachen durch kommunale, gewerbliche und private Investitionen erhöht. Dieses erfolgreiche Förderprogramm solle auf alle Fälle über das Jahr 2008 hinaus verlängert und mit mehr finanziellen Mitteln versehen werden.

Umweltschutz/Hochwasser: Modernes Regenwassermanagement biete gerade dem Garten- und Landschaftsbau in nächster Zukunft einen großen Wachstumsmarkt.

Das Land Baden-Württemberg sollte bundesweit eine Vorreiterrolle übernehmen und innovative Regenwassermanagement-Konzepte unterstützen.

Freizeit- und Sportstättenbau: Der Ausbau und die Weiterentwicklung von Freizeiteinrichtungen und Sportstätten gewinne deutlich an Gewicht. Gehe man davon aus, dass für die sportliche Freizeitgestaltung noch mehr Zeit aufgewendet werde, werden sich in Zukunft die Nachfrage nach ansprechenden, attraktiven Sportstätten erhöhen. Zu überlegen sei, ob das Land besonders interessante Sportstätten auswähle, um diese als Empfehlung für andere Sportvereine weiterzugeben (i. S. best practise).

9.5. Groß- und Außenhandel (VDGA)

Auch der Großhandel, der zweitgrößte Umsatzträger hinter der Industrie (140 000 Unternehmen), muss sich neu positionieren, um den neuen Wettbewerbs- und Marktanforderungen gerecht zu werden.

In der Wirtschaftsstufe des Groß- und Außenhandels vollziehen sich, infolge der verstärkten Internationalisierung der Warenströme und der Entwicklungen im Kommunikations- und Informationsbereich, strukturelle und funktionale Entwicklungen. Beide Marktpartnerseiten üben erheblichen Anpassungsdruck aus. Auf der einen Seite integrieren die großen Filial- und Hybridsysteme des Einzelhandels verstärkt Großhandelsfunktionen in ihre Gruppen. Industrieunternehmen auf der anderen Seite etablieren eigene Vertriebsgesellschaften und ergänzen das eigene Leistungsprogramm durch Zukauf von Sortimentsfeldern. Zusammen genommen sorgten diese Prozesse dafür, dass der Groß- und Außenhandel seine Position in der Wertschöpfungskette ständig neu bestimmen müsse. Der Großhandel biete sowohl seinen Abnehmern (Einzelhandel, Handwerk, Industrie, Gastronomie, Großverbraucher, Dienstleister) als auch seinen Lieferanten (Hersteller, Agenten, Importeure) ein differenziertes Leistungsbündel, das weit über die reine Warenverteilung hinausreiche.

Auch im Groß- und Außenhandel lassen sich im Zuge der Neuorientierung und -positionierung vielfältige Vertikalisierungstendenzen beobachten, die über die eigentliche Großhandelsfunktion hinausführen. So finde im Stahl- oder Metallhandel eine Rückwärtsintegration statt, indem das Anarbeiten und Zuarbeiten der Produkte ausgebaut werde. Im Baustoffgroßhandel wiederum, der dem gewerblich orientierten Großhandelsgeschäft endverbraucherorientierte Baumärkte angliedert, komme es zur Vorwärtsvertikalisierung.

Im Zuge der Neupositionierung werde der Groß- und Außenhandel seine herkömmlichen Funktionen, Transport, Lagerhaltung, Logistik, Service, Finanzierung und Sortimentsgestaltung, je nach den Branchenbedingungen weiter verfeinern und so sein Wertschöpfungspotenzial erweitern müssen. Dabei sei neue Funktionen wie Projektmanagement, Kommunikationsleistungen, Produktmanipulation, Produktgestaltung sowie Marktforschung verstärktes Gewicht. Im internationalen Handel würden Devisengeschäfte, aber auch Tauschgeschäfte und Kompensationshandel zunehmend zum Alltagsgeschäft gehören.

Der Groß- und Außenhändler, der sich auf die reine Warenverteilung beschränke, werde über kurz oder lang aussterben. Der Großhandel könne dort seine Funktionen und seine Marktposition behaupten, wo er eine Kombination von Leistungen zusammen mit der Warentransaktion auch ein kundengerechtes Leistungspaket erbringe.

9.6. Marktsituation Hotel- und Gaststättengewerbe

Vom Hotel- u. Gaststättenverband wurde vorgetragen, es bestehe eine hohe Konkurrenzintensität. Der Konzentrationsprozess nehme drastisch zu. Ein unqualifizierter Branchenzugang führe zu einer Auflösung der Marktspielregeln und vernichte Existenzen. Gefordert wurde daher ein Branchenzugang nur mit Qualifikationsnachweis sowie faire Konkurrenzbedingungen. Strauß- und Besenwirtschaften, Vereinsgastronomie, gastwirtschaftliche Veranstaltungen mit Erwerbsabsicht von Kirchen und Feuerwehren sollten eingeschränkt werden. Das Gastgewerbe legt Wert auf eine Gleichbehandlung bei der Besteuerung, gleiche gesetzliche Auflagen, einen vertretbaren Umfang und keine permanente Ausweitung der Genehmigungen.

Für die Tourismuspolitik wurde der weitere Ausbau der Vermarktung gefordert. KMU-Betriebe benötigten direkte Unterstützung bei der Vermarktung mit modernen Reservierungssystemen. Die Entwicklung der Buchungszahlen zeige einen deutlichen Nachteil der KMUs. Chancengleichheit sei gegeben bei einer breiten einfachen Vermarktung für alle interessierten Betriebe.

9.6.1. Sogenannte Vereinsfeiern als Schwarzgastronomie

Das Wirtschaftsministerium und die Regierungspräsidien haben in der Vergangenheit die unteren Gaststättenbehörden in regelmäßigen Abständen (zuletzt mit Runderlass vom 13. Januar 1999) auf das Problem der sehr hohen Zahl der Gestattungen und der sich daraus ergebenden nicht unerheblichen geschäftlichen Einbußen bei gewerblichen Gastronomiebetrieben hingewiesen.

Mit Bericht an das Wirtschaftsministerium vom 29. März 2000 hat das Regierungspräsidium Tübingen die weitere Zunahme der Zahl der Gestattungen dargestellt und ausdrücklich darauf hingewiesen, dass die unteren Gaststättenbehörden die Vorschrift des § 12 GastG weiterhin sehr großzügig auslegen.

9.7. Tourismus

Die Tourismuswirtschaft gewinnt als Wirtschaftsfaktor und Beschäftigungsträger weiter an Bedeutung. Gleichwohl ist die Branche auf Grund des geänderten Verbraucherverhaltens und des Wertewandels auf der Nachfrageseite einem starken Strukturwandel ausgesetzt. Anbieterseitig reagierten besonders die Reiseveranstalter-Branche mit einer Konzentration auf immer größere integrierte Unternehmenseinheiten. Durch Zukäufe und Zusammenschlüsse sind in den letzten Jahren wenige große Tourismuskonzerne entstanden, die durch eine vertikale Integration nahezu alle Bereiche der touristischen Wertschöpfungskette abdecken. Dadurch wächst der Druck auf mittelständische Anbieter, die sich durch innovative und zielgruppenspezifische Produkte bzw. Dienstleistungen in neuen Marktsegmenten behaupten müssen.

Im Gastgewerbe, das zum überwiegenden Teil durch kleine und mittelständische Unternehmen geprägt ist, steht die Stärkung der einzelbetrieblichen Leistungsfähigkeit und die Sicherung der Urlaubsregion als eigentliche Wettbewerbseinheit im Vordergrund. Nur wenn innovative Tourismusangebote der Leistungsträger in einer profilierten Tourismusdestination vermarktet werden, können sie dem intensiven nationalen und internationalen Konkurrenzdruck standhalten. Zukünftig müssten die touristischen Leistungen noch konsequenter zu einem umfassenden und abgestimmten Gesamtangebot der Tourismusdestination gebündelt werden.

Neue Konzepte für Privatbesucher durch Fitnessurlaubsangebote und die Einrichtung von Fitness-Wellness-Zentren wie das „Vitalium“ in Bad Wurzach sind gefragt. Regionale Vermarktungskonzepte seien zum Teil vorhanden oder Pilotprojekte in Erprobung.

10. IT-Wirtschaft

10.1. Internet-Ökonomie – New Economy – Neuer Mittelstand (Fraunhofer Institut für Arbeitswirtschaft u. Organisation (IAO), Frau Schäfer)

Im Internet-Zeitalter entwickelten sich Dienstleistungen in einem völlig anderen Tempo als bislang im wirtschaftlichen Umfeld bekannt. Im Unterschied zum Agrar-Zeitalter und dem industriellen Zeitalter liefen im post-industriellen Zeitalter die Geschäftsprozesse quasis reibungslos über weltweite Kommunikationsnetze ab. Letztendlich werden sich fast alle Unternehmen aus allen Branchen in irgendeiner Form mit diesen neuen Spielregeln der „Internet-Ökonomie“ befassen müssen, da die Telekommunikation und ihre Anwendungen als Geschäftsbasis kaum mehr ausgeschlossen werden könnten.

Ein zweiter Trend werde genauso bestimmend für die Dienstleistungswirtschaft in der Internet-Ökonomie werden. Bislang zielten die Unternehmen darauf ab, ein umfassendes, komplexes Produktkonzept zu entwickeln und auf den Markt zu bringen. In der Internet-Ökonomie seien häufig eine Vielzahl von Produkten, Dienstleistungen und Services von unterschiedlichen Anbietern die Basis für ein komplexes Angebot an den Kunden. Eines der wirtschaftlichen Erfolgsgeheimnisse des Silicon Valley: viele kleine Unternehmen, von denen sich jedes auf ein kleines Lösungssegment entsprechend ihrer Kernkompetenz konzentriere, und das dazu diene, in Kooperation mit anderen Unternehmen ein umfassendes Angebot zu entwickeln. Um in der Internet-Ökonomie die Komplexität, die Geschwindigkeit und Dynamik zu bewerkstelligen, seien sehr viel stärker integrierte Wertschöpfungsk Kooperationen und Partnerschaftsmodelle notwendig, um eine langfristige Stabilität zu ermöglichen.

Der dritte Trend resultiere aus den ersten beiden Phänomenen: die sogenannte „Gift-Economy“. Es sei zu beobachten, dass für das Internet entwickelte Produkte und Dienstleistungsmodule quasi „verschenkt“ würden. Zum einen, um schnell eine kritische Masse an Kunden zu erreichen und damit als erster am Markt zu sein. Zum anderen, um das Produkt zu testen. Durch die schnelle Nutzung von vielen Anwendern erfahre ein Unternehmen sehr schnell, ob es die Kundenwünsche getroffen habe oder Anpassungen vornehmen müsse. Darüber hinaus würden potenzielle Partner aufmerksam, die dieses Produkt in ihrem Lösungsbündel mit anbieten könnten und dadurch insgesamt einen höheren Mehrwert zu erzeugen. Es entstehe durch eine derartige Wertschöpfungspartnerschaft eine Win-Win-Situation für beide Unternehmen. Die zunehmende Aufmerksamkeit durch schnelle Verbreitung erhöhe auf diese Weise den Marktwert kleinerer Unternehmen, die damit für Großunternehmen attraktiv würden. Die Folge davon seien Merging und Unternehmenserwerb, die wiederum zu Beschäftigungseffekten führen könnten.

Handlungsbedarf: Notwendig sei Frühaufklärung und das Monitoring im Bereich der Multimedia- und Internet-Technologien, deren Anwendungen sowie der unter ihrem Einfluss neu entstehenden und auch der sich wandelnden Märkte.

Eine weitere Notwendigkeit sei es, neue Formen der Zusammenarbeit zwischen den Unternehmen zu erkunden und die unterschiedlichen Formen der Zusammenarbeit zu stärken, z. B. auch Kooperations- und Informationsbörsen aufzubauen. Es entstünden ständig neue Unternehmen in dem Umfeld, die innovative aktive Lösungen böten. Leistungen müssten gebündelt werden. Dabei reiche es kaum aus, regionale Netzwerke anzugehen. Die Service-Ökonomie sei international. Entsprechend müssten die Produkte und Dienstleistungen globalen Charakter besitzen, ebenso die Kooperationsnetzwerke. Durch diese Virtualisierung der Geschäftsprozesse werde die Organisation von Arbeit und Kommunikation flexibler, globaler und selbstorganisierter werden müssen. Hier benötigen kleine und mittlere Unternehmen noch weitgehend Unterstützung im Marktzugang und bei der Bildung virtueller Unternehmen.

Zur Ermittlung der Spielregeln der Internet-Ökonomie sei am Fraunhofer Institut Arbeitswirtschaft und Organisation IAO ein Dienstleistungs-Benchmarkingprojekt, gefördert durch das BMBF, aufgesetzt worden, das zum Ziel habe, die „Service Performance Indikatoren“ für die Internet-Ökonomie zu ermitteln und Unternehmen auf dem Weg in die Dienstleistungswirtschaft Kriterien an die Hand zu geben, dies erfolgreich durchführen zu können.

10.2. Neuer Mittelstand und Netzwerkmanagement (Prof. Reiß, Universität Stuttgart)

Der Neue Mittelstand als Ergebnis der Zellteilung und Öffnung von Großunternehmen steht im Brennpunkt einer Reihe aktueller Management-Trends wie z. B. Konzentration auf Kerngeschäfte (Outsourcing), Unternehmensspaltung (Break up-Value, Kampf gegen Corporate Discount), Virtualisierung, Centerbildung und Segmentierung, Intra- und Entrepreneurship, Subcontracting, Freelancing, Franchising, Innovationsförderung durch Venture-Organisation und Spin-offs, Holding-Strukturen und Netzwerkorganisation: Alle diese Strömungen münden in überschaubare, unternehmerisch agierende und insofern mittelständische Organisationseinheiten. Beim ursächlichen Strukturwandel von Großunternehmen handelt es sich um eine „Erosion“ konventioneller Unternehmensstrukturen. Im Erosionsprozess werden die Außengrenzen des Unternehmens enger gezogen. Zugleich verringert sich die innere Konsistenz in Richtung auf lose, polyzentrische und fluide Strukturen sowie lockere vertragliche Arrangements.

Die Erosion von Großunternehmen mündet in netzwerkförmige Wertschöpfungsstrukturen. Für das Zusammenspiel der beteiligten Akteure gelten die spezifischen Spielregeln der Netzwerkorganisation, die sich signifikant von den Umgangsformen innerhalb eines Konzerns unterscheiden.

Die neuen KMU sind in der Regel zu sehr spezialisiert, um ein komplexes Leistungsangebot aus eigener Kraft bereitstellen zu können. Fehlende Kompetenzen und Kapazitäten werden mit Hilfe von organisatorischen Netzwerken verfügbar gemacht. Anders als der klassische Mittelstand ist der Neue Mittelstand erfreulicherweise durch seine Verbindung zum Mutterunternehmen an Zusammenarbeit gewöhnt und damit grundsätzlich auf das Wirtschaften in Netzwerken vorbereitet. Vor allem zwei Netzwerk-Spezifika zeichnen jedoch dafür verantwortlich, dass das Wirtschaften in Netzwerken die neuen Mittelständler dennoch mit zusätzlichen Herausforderungen konfrontiert. Im Gegensatz zu den engen, bilateralen Formen der Zusammenarbeit (Allianzen, Gemeinschaftsunternehmen, Konzernintegration) sind Netzwerkstrukturen durch die Vielzahl von Beteiligten und die Offenheit der Strukturen geprägt. Offenheit steht letztlich für die Nicht-Abschließbarkeit des Netzwerks gegenüber nicht-willkommenen Teilnehmern. Der Aufbau von wirksamen Eintrittsbarrieren (Firewalls, Anforderungen an Mitgliedschaft) erweise sich als besonders diffizil. Hieraus ergäben sich folgende Schlussfolgerungen für den Schwierigkeitsgrad des Netzwerkmanagements der Neuen Mittelständler:

- Das Netzwerkmanagement finde auf mindestens zwei Ebenen statt: Netzwerkmanagement im engeren Sinne betreffe die Geschäftsbeziehungen zu genau den Partnern, die zur Erledigung eines Kundenauftrags benötigt würden. Netzwerkmanagement im weiteren Sinne erstreckte sich auch auf ein Relationship-Management zu einem Pool von potenziellen und ehemaligen Partnern (vor allem aus dem Konzernverbund).
- Das Netzwerkmanagement sei nicht rein vertrauensbasiert. In Netzwerken herrsche auch netzinterne Konkurrenz. Hier gelten hybride Spielregeln in der Grauzone zwischen Kooperation und Konkurrenz. Man spräche hier von „Koopkurrenz“ oder auch von „Coopetition“. Dies schlage sich u. a. in den Praktiken des gegenseitigen Ausspielens und in fließenden Grenzen zwischen Freund und Feind nieder.
- Das Netzwerkmanagement basiere in aller Regel nicht auf einer Zusammenarbeit mit homogenen und bekannten Partnern, die aus derselben Branche stammen und sich durch gleiche Größe bzw. gleiches Alter auszeichneten. Vielmehr müsse der Neue Mittelstand typischerweise ein heterogenes Partnering bewerkstelligen. Produktionsspezialisten müssen mit Vertriebsspezialisten, Industrieunternehmen mit Dienstleistern, kleine, dynamische KMU mit großen und verkrusteten Konzernen zusammenarbeiten.

Im Netzwerk werde zwar auch Beschäftigung generiert, aber nicht unbedingt in Gestalt von Arbeitsplätzen. Die Beschäftigungseffekte von netzwerkförmigen Wirtschaftsstrukturen schlage sich in beträchtlichem Umfang in der netzwerktypischen Auftragsvergabe nieder. Diese spiegelt sich aber nicht zwangsläufig in sozialversicherungspflichtigen Arbeitsverhältnissen wider.

10.3. Software- und IT-Branche (Bundesverband Informationstechnologie e. V. (BVIT))

Die Software- und IT-Dienstleistungsbranche boome seit Jahren. Das durchschnittliche Wachstum dieser Branche liegt seit Jahren bei ca. 10% pro Jahr. Wachstumshemmende Faktoren bildeten das unzureichende Angebot an qualifizierten Fachkräften, welches derzeit dazu führe, dass Firmen auf Grund von Personalknappheit auf Aufträge verzichten müssten.

Die Unternehmen agierten sehr stark regional. Kundennähe sei einerseits ein Vorteil, andererseits werde damit der Aktionsradius der KMU eingeschränkt. Es sei festzustellen, dass der regionale Aktionsradius i. d. R. nicht mehr als 100 km um den Standort liege. Darüber hinausgehende Aktionsbereiche würden entweder durch Zweigstellen oder durch Kooperationen abgedeckt.

Anders als in anderen Bereichen, wie z. B. Maschinenbau, zeichne sich die Software- und IT-Dienstleistungsbranche in Deutschland durch ein sehr hohes Exportdefizit aus. Dies sei auf die mangelnde Bereitschaft der Unternehmen zurückzuführen, exportorientiert tätig zu sein. Es komme hinzu, dass Deutschland stark unter einer technologischen Abhängigkeit vom Ausland leide.

Darüber hinaus sei der deutsche Markt, als drittgrößter IT-Markt weltweit, ein Käufermarkt, der sehr stark Individuallösungen nachfrage. Dies bedinge in der Regel eine starke Nähe zum Kunden. Die Ausrichtung der Unternehmen sei daher sehr stark regionalorientiert.

Eine neue Produkt- und Dienstleistungspalette speziell für KMU habe sich um die Themen Electronic Commerce, Multimedia, Informationssicherheit, Call Center, Benutzerunterstützung und Fremdwartung entwickelt. Speziell in diesen Bereichen sei ein großer Zuwachs an Unternehmensgründungen zu verzeichnen.

Darüber hinaus spielten KMU als Subunternehmer im sogenannten ERP/ERM-Bereich eine große Rolle. In solchen ERP/ERM-Projekten tragen KMU durch spezielles Branchenwissen zum erfolgreichen Umsetzen gesamtbetriebswirtschaftlicher Anwendungen bei. Stellvertretend wurden hier SAP R/3-Projekte angeführt.

Grenzüberschreitende Kooperationen und Messebeteiligungen spielten eine große Rolle bei der Erschließung von neuen Märkten und bei der Internationalisierung. Dabei wurde nochmals auf das sehr starke regionale Angebot an Produkten und Dienstleistungen hingewiesen. Ein typisch deutsches Produkt lasse sich im internationalen Markt nur schlecht verkaufen, wenn die Standards und rechtlichen Rahmenbedingungen auf den deutschen Markt zugeschnitten seien.

Ferner legten die Unternehmen mehr Wert auf die aktive Hilfestellung seitens der Wirtschaftsverbände bzw. Handelskammern als auf Messebeteiligungen. Dies gelte insbesondere für Veranstaltungen, die der Kontaktabbau dienen und regional ausgerichtet seien.

Bedingt durch die Nähe zu diesen Märkten hätten Unternehmen aus Baden-Württemberg beste Voraussetzungen für die Tätigkeiten in den angrenzenden Nachbarländern. Allerdings nehme die Schweiz als Nicht-EU-Land eine Sonderstellung ein.

Auch in den Nachbarländern sei die Nachfrage nach qualifizierten Fachkräften höher als das Angebot. Daraus ergebe sich normalerweise eine gute Marktchance. Allerdings sei das Lohnniveau in Deutschland deutlich höher als in Frankreich und Österreich, so dass dort keine Wettbewerbsvorteile entstünden. Österreich sei außerdem ein Markt, der Angebot und Nachfrage aus eigenen Ressourcen generiere.

Für den grenznahen französischen Bereich gelte, dass es besonders in Elsass und Lothringen kein ausreichendes Kundenpotenzial gebe, welches die französischen Firmen nicht selbst befriedigen könnten. Darüber hinaus sei die Sprachbarriere eine weitere Marktzugangsschwelle.

In den Regionen Allgäu, Schwaben und Südlicher Oberrhein seien keine starken Aktivitäten im Bereich Software und IT-Dienstleistungen erkennbar. Diese konzentrierten sich auf die Standorte Stuttgart und Umgebung, Freiburg, Ulm, Karlsruhe, Mannheim/Heidelberg.

Die vor Jahren seitens der baden-württembergischen Landesregierung angekündigte Vergabeauflage, dass Unternehmen aus dem Software- und IT-Dienstleistungsbereich ISO 9000 zertifiziert sein sollten, um an öffentlichen Ausschreibungen teilnehmen zu können, habe in weiten Bereichen der mittelständischen Firmen dazu geführt, dass diese Unternehmen sich nicht mehr an öffentlichen Ausschreibungen beteiligten.

Ferner sei die stellenweise mangelnde Transparenz bei der Auftragsvergabe ein weiterer Hinderungsgrund, warum sich immer weniger KMU an öffentlichen Ausschreibungen beteiligten. Speziell im SAP R/3-Bereich, d. h. bei ERP/ERM-Anwendungen in der öffentlichen Verwaltung, bestehe mangelnde Transparenz bei der Auftragsvergabe.

Die Beteiligung von KMU an öffentlichen Aufträgen könne deutlich gesteigert werden, wenn die öffentliche Hand langfristiger planen und transparenter die ausgeschriebenen Aufträge vergeben würde (vgl. auch Kapitel „Vergabewesen von Land und Kommunen“).

Viele KMU investieren ihre Mittel in die Entwicklung von Produkten und Dienstleistungen. Da die meisten der KMU im Bereich Software und IT-Dienstleistungen auf technologischen Anwendungen basierten, fehle in der Regel sowohl der materielle Hintergrund zur Vermarktung der Produkte bzw. Dienstleistungen, als auch das Verständnis, dass selbst für technisch herausragende Produkte Marketing betrieben werden müsse. Kritisiert wurde, dass zu viele Unternehmer zu technikverliebt seien und noch immer glaubten, dass sich die Produkte und Dienstleistungen von selbst verkaufen.

Aus Sicht des BVITeV gibt es einige regionale Kooperationsansätze, allerdings sei der Umfang verglichen mit anderen Branchen sehr gering und verbesserungsbedürftig. Die erfolgreichsten und langfristigen Kooperationen seien in aller Regel die, die sich zwischen Großunternehmen und KMU entwickelten.

10.4. Dynamische Entwicklung der TIME-Branchen (Medien- und Filmgesellschaft Baden-Württemberg (MFG))

In Baden-Württemberg entwickelten über 3 200 Softwarehäuser, vom weltweiten Branchenführer SAP bis zum hochspezialisierten Jungunternehmer, Lösungen für verschiedenste Anwendungsfelder (Statistisches Landesamt, Auswertung von April 1999). Zahlreiche kleinere Telekommunikations- und Entertainmentfirmen wie AirData aus Heilbronn, ein Provider für drahtlosen Internetzugang, und die Stuttgarter Musiksoftwareschmiede PXD Media erschlossen vielfach unbeachtet von der Öffentlichkeit weltweite Wachstumsmärkte. Herkömmliche Medienunternehmen, beispielsweise Verlage, Druckereien und Kommunikationsagenturen, profitierten von der wachsenden Nachfrage aus allen Bereichen der Gesellschaft. Über 26 700 IuK- und Medienunternehmen im Land erwirtschafteten 1997 einen Jahresumsatz von 86,3 Mrd. Mark.

Dabei würden Technologien und Inhalte immer mehr zusammenwachsen. Die Digitalisierung von Produkten und Dienstleistungen führe dazu, dass sich die Trennungslinie zwischen Telekommunikation, Informationstechnologie, Medien und Entertainment zunehmend auflöse. Dieses Zusammenwachsen der TIME-Branchen bezeichne man als Konvergenz. Für den Erfolg eines Standorts sei entscheidend, dass eine besondere „Kompetenz für Konvergenz“ entwickelt werde.

Im Software- und Multimediabereich sei ein neuer Mittelstand entstanden.

Besonders deutlich werde die Dynamik dieser Entwicklung in der Multimedia-Branche. In den letzten Jahren seien in Baden-Württemberg über 800 Multimedia-Unternehmen entstanden. Die Geschäftstätigkeit der Unternehmen stehe in hohem Maße in Zusammenhang mit internetspezifischen Produkten und Dienstleistungen, beispielsweise Lösungen für den elektronischen Geschäftsverkehr. Der Markt dieser Unternehmen wachse weiter und schaffe Arbeitsplätze. Ende 1998 beschäftigten die Dienstleister bereits durchschnittlich 9,43 feste Mitarbeiter, hinzu kamen rund 6 freie Mitarbeiter sowie zusätzlich Auszubildende und Praktikanten. Das spezifische Profil der Multimedia-Branche im Land zeige sich darin, dass viele Unternehmen aus etablierten Bereichen wie der Technischen Dokumentation, der Softwareentwicklung und dem Druckbereich in dieses Segment hineinwüchsen. Multimedia in Baden-Württemberg sei weniger von

Glamour geprägt als vielmehr eine konkrete Dienstleistung, von der neue Impulse für alle Bereiche der Wirtschaft und Gesellschaft ausgehe.

Auf vorhandene Erfahrungen und auf verbürgtes Expertenwissen könnten die Jungunternehmer nur selten zurückgreifen. Deshalb würden Lösungen häufig im Team gesucht und gefunden, auch in Zusammenarbeit mit anderen Unternehmen der gleichen Branche. Statt sich abzuschotten und Märkte abzusichern, werde die Kooperation mit anderen gesucht. Dies erkläre die große Nachfrage und den Erfolg von branchenspezifischen Gründerzentren (Softwarezentrum Böblingen-Sindelfingen, Film- und Medienzentrum Ludwigsburg).

Die TIME-Märkte seien keinesfalls durch nationale Grenzen beschränkt, sondern müssten immer unter globalen Gesichtspunkten gesehen werden. Auch kleine und kleinste Unternehmen stünden von Anfang an im internationalen Wettbewerb. Beispielsweise seien Software-Unternehmen aus Indien und Internet-Provider aus den USA in bestimmten Märkten als ernsthafte Konkurrenten anzusehen. Andererseits bietet die Internationalität auch enorme Chancen: Hier produzierte „digitale Produkte“, zum Beispiel Internet-Redaktionssysteme, könnten problemlos und mit minimalen Vertriebskosten über traditionelle Ländergrenzen hinweg vermarktet werden. Außerdem nutzten viele Firmen die Möglichkeit, bedarfsgerecht Programmierer aus anderen Ländern einzuschalten. Auf diese Weise profitieren die Unternehmen des neuen Mittelstands von den niedrigeren Lohnkosten in anderen Ländern, ohne zuerst eine Auslandsniederlassung eröffnen zu müssen.

10.5. Neue Medien – neue Wettbewerbschancen

Tendenziell profitiere der Mittelstand von den Fortschritten auf dem Gebiet der Informationstechnologie und Medienentwicklung stärker als Großunternehmen. Deren bisherige Wettbewerbsvorteile relativierten sich zusehends:

- Umfassendes Sortiment: Durch Kooperation und virtuelle Unternehmensverbände könnten Mittelständler ein vergleichbares Spektrum anbieten.
- Umfassende Vertriebspräsenz: Neue Medien wie das Internet machten eine physische Präsenz vor Ort teilweise überflüssig und reduzieren die Kosten für den Vertrieb.
- Internationalität: Die moderne Kommunikationsmedien und verteiltes Arbeiten machen auch für den Mittelstand internationale Zusammenarbeit erschwinglich.

Gleichzeitig könne der Mittelstand seine klassischen Wettbewerbsvorteile Größe, Flexibilität und Innovationskraft weiterhin voll einbringen.

Die Anbieter von Inhalten und Technologien trafen in der Internet-Ökonomie auf grundlegend veränderte Spielregeln. Schnelligkeit ist wichtiger als Größe und Ideen zählten oft mehr als Maschinen, Gebäude und Grundstücke. Das heiße vor allem Schnelligkeit im Wachstum und der Eroberung nationaler und internationaler Märkte.

Um optimale Wachstumsbedingungen für den neuen Mittelstand zu schaffen, seien gemeinsame Anstrengungen von Politik, Banken und Wirtschaft notwendig. Über die Finanzierung hinaus sollten auch weitere Instrumente wie die Außenwirtschaftsförderung, der Wissenschaftstransfer und die Ausbildungsregelungen auf branchenspezifische Eignung oder Anpassungsnotwendigkeiten hin überprüft werden.

Multimedia Cluster (Akademie für Technikfolgenabschätzung, Herr Fuchs)

Im Bereich der Multimedia-Produktion seien Prozesse der Clusterbildung zu erkennen. Auch in Baden-Württemberg gebe es Ansätze für Multimedia-Cluster, wenn auch die Multimedia-Standorte des Landes bisher nicht das Niveau der weltweit fortgeschrittensten Multimedia-Regionen erreichten.

Begünstigende Bedingungen für die Clusterbildung seien insbesondere eine gute regionale Wissensbasis (Forschungseinrichtungen, Aus- und Weiterbildungseinrichtungen), bestimmte Merkmale der regionalen Wirtschaftsstruktur (insbesondere Stärken in den verschiedenen Branchen, die die Peripherie der Multimedia-Kernbranche bilden – unter anderen die Software-, Telekommunikations- und Verlagsbranche), ein gutes multimedia-spezifisches Image und eine hohe

allgemeine Attraktivität der Region. Die prominentesten Multimedia-Cluster sind durchweg in urbanen Zentren mit einer stark dienstleistungsorientierten Wirtschaft zu finden.

In den am besten entwickelten Multimedia-Clustern sei ein sich selbst verstärkendes Wachstum zu beobachten, das die „aufholenden Regionen“ kaum reproduzieren können. Die Entwicklungsunterschiede zwischen den Regionen werden deshalb voraussichtlich nicht abnehmen.

Regionale Akteure könnten den Prozess der Clusterbildung auf vielfältige Weise unterstützen (insbesondere durch den Aufbau einschlägiger Institutionen, durch „symbolische Politik“ zur Förderung des regionalen Images sowie durch die Initiierung und Moderation von Kooperationen und Netzwerken). In den erfolgreichsten Multimedia-Regionen habe die Politik eher indirekt fördernd und stabilisierend gewirkt denn als unmittelbarer Auslöser der Clusterbildung.

10.6. Medienwirtschaft

Im Rahmen einer Untersuchung des Baden-Württembergischen Industrie- u. Handelskammertages zur Medienwirtschaft zeigt sich, dass das Land nur im Bereich der Medientechnik über eine herausragende Stellung verfüge, im Bereich der Medieninhalte aber Nachholbedarf aufweise. Der BWIHT empfiehlt daher maßnahmengerechte Bildung, Gesetzgebung und Deregulierung, sowie eine Förderung zur Erhöhung der Medienakzeptanz des sozialkulturellen Umfeldes und virtueller Unternehmensstrukturen.

10.7. Neue Selbstständigkeit im Netz (Institut für Zukunftsstudien und Technologiebewertung (IZT), Dr. Oertel)

Umsetzungsdefizite der neuen Selbstständigkeit im Netz in Deutschland

Derzeit ist die „Neue Selbstständigkeit im Netz“ in der Bundesrepublik Deutschland – beispielsweise im Vergleich zu den USA oder zu Großbritannien – erst in geringem Maße etabliert. Die hiermit verbundenen Innovations- und Kooperationspotenziale für bestehende traditionelle Unternehmen, aber auch die Potenziale für Erwerbstätige und Arbeitssuchende, sich selbstständig eine Existenz aufzubauen, würden derzeit in Deutschland in nur unzureichendem Maße ausgeschöpft.

Existenzgründerinnen und Existenzgründer im Umfeld neuer Medien und neuer Formen der Arbeitsorganisation sähen sich vor allem den folgenden Problemen gegenübergestellt:

Fehlende Markterhebungen

Neuen Selbstständigen im Netz fehle zur wirtschaftlich erfolgreichen Umsetzung ihrer Existenzgründung sowohl fundierte Erkenntnisse über Marktpotentiale und erfolgreiche Geschäftsideen als auch über technologische und gesamtgesellschaftliche Entwicklungstrends. Während in Großunternehmen diese Informationen und Wissensbestände zentral erhoben und bereitgestellt würden und so von einer hohen Zahl von Erwerbstätigen genutzt werden könnten, würden vergleichbare Synergiepotenziale für Freiberufler und Kleinunternehmen vernachlässigt.

Defizite bei der gezielten Nutzung neuer IuK-Technologien und externem Know-how in Unternehmen

Bislang blieben Potenziale beim Zugang zu externem Wissen oder zur kurzfristigen Überbrückung personeller Engpässe für Unternehmen aller Größenklassen, insbesondere aber auch für KMUs, in Deutschland, ungenutzt, da das Dienstleistungsspektrum neuer Selbstständiger im Netz und die Vorteile des zeitlich und räumlich flexiblen Zugriffs auf Arbeitskapazitäten und spezifisches Know-how weitestgehend unbekannt sei. Dies gelte insbesondere für neue Dienstleistungen, die noch nicht im vollem Maße zu den Kernkompetenzen der Unternehmen zählten, wie die Erbringung von Sprachdienstleistungen und die Umsetzung von Multimedia-Anwendungen.

Fehlende Dienstleistungs- und Unterstützungsangebote für neue Selbstständige im Netz

Neue Selbstständige im Netz seien in hohem Maße auf Kooperationsbeziehungen zu anderen Unternehmen sowie auf diverse Unterstützungsleistungen angewiesen. Zu den Unterstützungsleistungen zählten insbesondere Vermittlungsbörsen für selbstständige Telearbeit im regionalen, nationalen und internationalen Umfeld, Weiterbildungs-, Qualifizierungs- und Beratungsangebote im Netz sowie zielgerichtete Online-Beratungsangebote – einschließlich des Hard- und Software-supports – für Existenzgründer/innen im Netz.

Die wenigen bislang realisierten Unterstützungsdienstleistungen im Netz verfügten sowohl unter den neuen Selbstständigen und potenziellen neuen Selbstständigen im Netz als auch unter den Unternehmen (als tatsächliche oder mögliche Auftraggeber) über einen geringen Bekanntheitsgrad.

Das Dienstleistungsangebot für neue Selbstständige im Netz entspreche nicht den konkreten Bedarfen dieser Zielgruppe, vernachlässige Synergieeffekte und führe zu einer unzureichenden Ausschöpfung des Arbeitsmarktpotenzials. Neben den o. a. Themenfeldern zählten hierzu die folgenden Defizite:

- Insbesondere fehle eine zentrale Plattform, über die interessierte Existenzgründer/innen sowie bereits etablierte neue Selbstständige im Netz zentral, umfassend und zeitsparend auf relevante Informationen und Wissensbestände zugreifen könnten und die den Informationsfluss innerhalb dieser Gruppe sowie mit möglichen Auftraggebern und Dienstleistungsanbietern für neue Selbstständigkeit zielgerichtet unterstütze.
- Im Gegensatz zu den USA gebe es derzeit auf dem deutschen Markt keine Angebote im Netz, die gemeinsame Interessen und Leistungsnachfragen von neuen Selbstständigen im Netz bündelten. In der Folge können keine Kostenvorteile realisiert werden, beispielsweise durch die gemeinschaftliche Buchung von Reiseleistungen oder Sonderkonditionen beim Abschluss von Versicherungen. Großunternehmen dagegen nutzten heute zentrale Einkaufs- und Vermittlungspools und könnten so finanzielle und Know-how-Vorteile verwirklichen.

11. Wettbewerbsstörungen und faire Rahmenbedingungen für KMU

11.1. Bund der Selbstständigen (BDS)

Nach Auffassung des BDS habe ein unzureichender Wettbewerbsrahmen ungebremste Konzentrationen und damit den Rückgang von kleinen und mittleren Unternehmen und die Zunahme der Großanbieter begünstigt. Unbegrenzte Nachfragemacht mit immer neuen Preis- und Konditionsvorteilen, Niedrigpreisstrategien, Steuervorteile durch Unternehmenskonzentration führten und führen zu vielen Geschäftsaufgaben im Einzelhandel, in der Autobranche und in der Gastronomie. Auch das Handwerk werde hiervon bald nicht mehr ausgenommen sein.

Maßnahmen hiergegen seien nur sehr begrenzt möglich, deshalb seien die Veränderungen der übrigen Rahmenbedingungen um so dringender (vgl. Kapitel Rahmenbedingungen).

Gegen die Ausweitung der Factory-Outlet-Centers sei die Übertragung von Entscheidungskompetenz an die Regionalplaner im Rahmen der regionalen Bauleitplanung erforderlich. Eine Verbesserung der interkommunalen Abstimmung sei anzustreben. Grundlage solle ein System aus lokalen und regionalen Gewerbekonzepten sein, von denen eine langfristig angelegte Ansiedlungspolitik und Stabilisierungspolitik ausgehen sollte, und die in Regionalplänen zusammengeführt werden sollten.

11.2. Deutscher Gewerkschaftsbund (DGB)

Die zu beobachtende Tendenz von Unternehmenszusammenschlüssen und marktbeherrschenden Konzentrationen berge negative Folgen auf die Nachfrage von Gütern und Dienstleistungen und den Ausschluss ungeliebter Mitkonkurrenten, die besonders KMU beträfe.

Dieser Konzentration wirtschaftlicher Macht auf wenige Marktteilnehmer und der damit verbundenen Gefahr der Preisregulierung müsse politisch entgegen-

gesteuert werden. Das bedeute auch, dass die Wettbewerbsvoraussetzungen der KMU gegenüber Großunternehmen verbessert werden müssten. (Vgl. auch Kapitel Rahmenbedingungen und Stellungnahme des WM zur Konzentrationsentwicklung).

11.3. IHK Region Stuttgart zum öffentlich geförderten Arbeitsmarkt

Gemeinnützige Beschäftigungsgesellschaften dürften nicht zu einer Beeinträchtigung oder Benachteiligung gewerblicher Unternehmen im ersten Arbeitsmarkt führen. Die IHK Stuttgart unterstütze diese Forderung nachdrücklich dadurch, dass sie im Rahmen der Ausstellung von Unbedenklichkeitsbescheinigungen ihre Zustimmung für AB-Maßnahmen grundsätzlich nur in Abstimmung mit den jeweiligen Fachverbänden erteile und dem Einsatz subventionierter Arbeiten nur in solchen Bereichen zustimme, wo reguläre Unternehmen nicht aus dem Wettbewerb gedrängt würden.

11.4. Öffentliche Auftragsvergabe

Die privatwirtschaftliche Leistungserbringung müsse grundsätzlich Vorrang vor der öffentlichen Leistungserbringung haben, die Konkurrenz durch Eigen- und Regiebetriebe der Kommunen dürfe sich nicht wettbewerbsverzerrend für die gewerbliche Wirtschaft auswirken. Dies gelte insbesondere für den Bereich der öffentlichen Auftragsvergabe. Die Forderungen und Empfehlungen hierzu vergl. im Kapitel „Vergabewesen“.

12. *Aussagen der Unternehmer und Unternehmerinnen bei den Regionalen Dialogforen zum Thema „Markterschließung – Kooperationen – Netzwerke“*

Marktveränderung erfordere Neuorientierungen: traditionelle Märkte brechen weg – auch auf Grund gesellschaftlicher Veränderung, z.B. Rückgang des Vereinswesens und wachsender Beschäftigung mit Computerspielen. Verdrängungswettbewerb und Fusionswelle herrsche unter den Anwaltskanzleien. Auch die „goldenen Jahre des Handwerks“ seien vorbei. Die Europäisierung weiche das Meisterprinzip auf. EU-Subventionen für Wettbewerber sowie die Forschungsförderung für Fraunhoferinstitute und Hochschulen verursachen eine Wettbewerbsverzerrung.

Als Erfolgsfaktoren wurden v. a. gute Produkte, professionelle Arbeit in der vertikalen Wertschöpfung, Komplettleistungen, gut laufende Projekte mit guten Partnern, die Konzentration auf Kernkompetenzen und die Öffnung nach außen sowie Netzwerke im In- und Ausland benannt.

Vor allem in IT-Unternehmen sind Netzwerke aus interdisziplinären Expertenteams notwendig. Es zeige sich die Tendenz, dass heute wieder die Großen die Kleinen fräßen. Deshalb müssten flexible Verbände als Gegengewicht gegen Global Players errichtet werden. Der Innovationsdruck nehme auch angesichts rasanter Entwicklungen in der IT-Technik immer mehr zu. Es bestehe die Gefahr der Zeitfalle für den Mittelstand.

Chancen für eine internationale Tätigkeit wurden durch die Globalisierung von den Unternehmen gesehen. Barriere bilden hier allerdings andere Sprachen und Vorschriften. Der Zugang zu fremden Behörden müsse verbessert werden. Auch das Internet bilde eine große Chance. Ebenso wurden für Facilitymanagement Wachstumsmöglichkeiten prognostiziert.

Beschäftigungsgesellschaften verdrängten Handwerksbetriebe und es fehlten Anreize für einfache Dienstleistungen.

Wachsende Konkurrenz erwachse auch aus den Eigen- und Regiebetrieben der Kommunen, u. a. verursacht durch die Änderung der Gemeindeordnung, sowie soziale Beschäftigungsgesellschaften und Schwarzarbeit. Die Landwirtschaft dringe in die Erhaltungspflege des Garten- und Landschaftsbaus ein.

Im Hotel- und Gaststättenbereich wurde wachsende Konkurrenz durch Zugangsmöglichkeiten ohne Fachkundenachweis kritisiert.

Im Gesundheitsbereich seien im Zuge der Gesundheitsreform Umsatzeinbußen von 25 % zu verzeichnen gewesen. Bei rückläufiger Nachfrage im Reha-Bereich wurden Chancen v. a. im Wellness-Bereich gesehen. Vorgeschlagen wurde daher

die Auflegung eines Programms zur Unterstützung des Wellness-Bereichs. In Bayern existiere eine hervorragende Bäderbetreuung.

Im Bereich der Landwirtschaft wurde die Schlechterstellung von Kooperationen beim Agrardiesel kritisiert.

Als Hauptproblem für den Einzelhandel wurde die Konzentration durch große Konzerne wie Wal-Mart und Metro, der ungebremste Flächenausweis auf der „Grünen Wiese“, die Angriffe der Filialisten und hohen Kostenbelastungen in der Innenstadt (Miete, Personal, Werbung) gesehen. Problem bilden außerdem Massenvertriebswege durch Tankstellen und Eduscho sowie fehlende Sensibilisierung von Verbrauchern für regionale Produkte.

Eine Mindestfläche von 800 m² sei notwendig, um überhaupt wirtschaftlich arbeiten zu können. Viele Inhaber zögen auf Grund der Kostensituation mittlerweile eine Verpachtung einem Eigenbetrieb vor. Auch bei Metzgereien zeige sich der Trend zu Groß-Metzgereien, die andere belieferten.

Für den Einzelhandel sei besonders die Steigerung der Kaufkraft am Standort, ein einzelhandelsfreundliches Klima in der Stadt, City- und Regionalmarketing wichtig.

Die Erreichbarkeit der Innenstädte und innenstadtnahe Parkplätze müssten gewährleistet sein. Kooperationen seien für den Bereich des Einzelhandels äußerst wichtig, gleichzeitig fehle es oft noch an der notwendigen Kooperationsfähigkeit und -bereitschaft.

Ein wachsendes Risiko bestehe bei einer hohen Fachhandelsbindung, auf Grund der derzeitigen Veränderungen der Händlerstruktur durch Konzentration und schlechte Zahlungsmoral.

Chancen im Handel hängen vom Erscheinungsbild im Innenstadtbereich ab.

Factory Outlets wurden als Verdrängungswettbewerber wahrgenommen. Die Politik müsse hier Farbe bekennen, was sie wolle: „Entweder man bemüht sich, die Innenstadt zu verschönern, oder man erlaubt die Entstehung von Factory Outlets.“ Eine einseitige Förderung des öffentlichen Nahverkehrs sei keine Unterstützung für den Handel. Stattdessen sollten Einnahmen aus Strafgebühren für den Parkhausbau eingesetzt werden. Einig sind die Innenstadteinzelhändler darin: Wenn es den Einzelhandel nicht mehr gibt, werden die Innenstädte verwaisen.

Regionale Märktekonzepte mit rechtsverbindlichem Charakter wie in der Region Stuttgart seien auf Übertragungsmöglichkeiten zu prüfen. Die Zweckbindung (in Gewerbetarifs keine FOCs!) öffentlicher Mittel müsse sichergestellt werden.

Vorschläge der Unternehmer waren u. a.: Regionalkonzepte mit Perspektive für die Landwirtschaft, die Auftragsvermittlung für Neueinsteiger und eine stärkere Auftragsvergabe der öffentlichen Hand an Firmen aus dem „Ländle“.

Die Ausweisung von Naturschutzgebieten müsse landwirtschaftsverträglich erfolgen. Zur besseren Vermarktung ihrer Region wünschten sich Teilnehmer in Oberschwaben, die Informationsbüros in den Kommunen zu verbessern und Tourismuswerbung auf Messen. Die Tourismus Oberschwaben GmbH sei hierzu ein wichtiger Ansatz. Die Zusammenarbeit der örtlichen kommunalen Einrichtungen mit Tourismus-Attraktionen und Gastronomie müsse verbessert werden, ebenso die Zusammenarbeit mit Fachhochschulen und Hochschulen. Imagearbeit für den Mittelstand müsse auf Landkreisebene geleistet werden.

Die Unternehmer wünschten eher regionale Vermarktungskonzepte und Mittelverwendung. Der CMA-Beitrag an die zentrale Marketinggesellschaft stelle einen Zwangsbeitrag ohne spürbaren Mehrgewinn dar.

Für junge Unternehmen stelle Vermarktung ein großes Problem dar, auf Grund der geringen Personaldecke. Referenzen könnten zu Beginn nicht vorgewiesen werden.

Ein besonderes Problem bestehe für eine junge Firma darin, Zugang zu großen Auftraggebern zu bekommen und sich in bestehenden Netzwerken der traditionellen Maschinenbauunternehmen zu etablieren. Die alten Netzwerke entsprächen nicht den künftigen Anforderungen, eine Moderation und ein Katalysator seien hier nötig. Kontakte, Messen und das Zentrum für Mediengestaltung wurde für

besonders wichtig zur Markterschließung gehalten. Gute Unterstützung bestehe auch durch die Medien- und Filmgesellschaft.

Konsequent geplantes, strategisches Marketing wurde bei vielen Mittelständlern vermisst.

Die Vernetzung von der Straße bis zum Internet und das ZAAP als Schnittstelle und Plattform wurde in Ostwürttemberg gewünscht.

Die Unternehmerinnen und Unternehmer erwarten von der öffentlichen Verwaltung keine zusätzlichen Serviceangebote, sondern soviel wie möglich Aufgabenprivatisierung, Subventionsabbau und optimale Aufgabenerfüllung.

13. Marketing im Mittelstand

13.1. Marktforschung gewinnt im Mittelstand an Bedeutung

Der Bedarf des Mittelstands an Marktforschung wächst. Wurde das Instrument der Marktforschung zur Justierung der Marketinginitiativen der Unternehmen früher eher von den großen Betrieben genutzt, sind heute rd. 84 % der Mittelständler in Deutschland an dieser Informationsquelle sehr interessiert und nutzen diverse Instrumente der Marktforschung. Nur 16 % der Befragten sehen für ihren Betrieb keinerlei Bedarf in dieser Hinsicht. Als Grund für dieses Desinteresse gaben diese Betriebe vielfach an, dass ihnen der Markt und auch die Kundenbedürfnisse hinreichend bekannt seien.

Zu diesem Ergebnis kommt eine Befragung, die von den Beratungsunternehmen Dr. Hirsch und Gayer Consulting aus Rheinbreitbach b. Bonn erstellt wurde.

Diejenigen Unternehmen, die die Instrumente der Marktforschung nutzen, vertrauen allerdings mehrheitlich auf die Kapazitäten im eigenen Hause. Rund 70 % dieser Betriebe arbeiten nicht mit externen Dienstleistern auf diesem Gebiet zusammen. Als Gründe hierfür werden angegeben, dass die Instrumente oft zu speziell seien, um von externen Dienstleistern bearbeitet zu werden. Auch Kostenerwägungen werden von 20 % der befragten Unternehmen als Grund dafür genannt. Allerdings planen 57 % der Befragten Unternehmen, ihre Zusammenarbeit mit externen Marktforschern in den kommenden 2 Jahren auszubauen oder eine Kooperation dieser Art zu beginnen. Als Gründe für den wachsenden Bedarf an Marktforschungsdaten gaben die Befragten wachsenden Wettbewerbsdruck in ihrer Branche an. Ähnlich oft wurde von den Unternehmen die Tatsache betont, dass das geplante Wachstum nur auf der Basis detaillierter Marktdaten zu erreichen sei.

Große Unterschiede zeigen sich bei dieser Fragestellung allerdings, wenn man die Ergebnisse nach Branchen aufspaltet. So entsteht der Informationsbedarf im verarbeitenden Gewerbe eindeutig stärker durch das Vorhaben, in neue Märkte oder Marktsegmente vorzustoßen. Dies wird von mehr als 16 % der Betriebe genannt. Im Handel hingegen steht mit einer Nennung von 33 % eindeutig der steigende Wettbewerbsdruck im Vordergrund, wenn nach den Gründen für wachsende Marktforschungsbemühungen gefragt wird. Im Dienstleistungsgewerbe wird die strategische Informationsbeschaffung zur Wachstumsabsicherung von mehr als 21 % der befragten Unternehmen als Hauptgrund genannt.

13.2. Der Mittelstand setzt verstärkt auf Öffentlichkeitsarbeit

Noch nicht einmal die Hälfte aller mittelständischen Unternehmen ist mit ihrer Öffentlichkeitsarbeit zufrieden. Zu diesem Ergebnis kommt eine Untersuchung, die von dem Hamburger Marktforschungsinstitut Ipsos Deutschland GmbH erstellt wurde. Auf Grund der bestehenden Unzufriedenheit mit der Öffentlichkeitsarbeit plant fast die Hälfte der befragten Unternehmen (45,8 %) ihre Public relations in den kommenden 2 Jahren zu intensivieren.

Damit wird diesem Instrument im Kommunikationsmix eine sehr viel höhere Aufmerksamkeit geschenkt werden. Nur dem Auf- und Ausbau der Präsenz im Internet und dem Einsatz multimedialer Kommunikationsformen wird ein höherer Stellenwert beigemessen. Hier planen 89,2 % der Mittelständler, ihre Anstrengungen im genannten Zeitraum zu verstärken. Demgegenüber beabsichtigen jeweils rund 39 % der Betriebe, ihre Verkaufsförderung und das Direktmarketing zu stärken sowie ihre Messepräsenz (25 %) zu erhöhen. Nur rd. ¼ der Befragten

Unternehmen will jedoch die Investition in die klassische Werbung erhöhen, und nur 10% die Sponsoring-Aktivitäten erhöhen. Nur 17% der Mittelständler nehmen externe Dienstleister in Anspruch. Oft fehlt den Unternehmen auch eine professionelle Effektivitätssteigerung für die eigene PR.

13.3. Marketingfähigkeiten von mittelständischen Unternehmen

(Ergebnisse einer Studie von Ernst und Young, Universität St. Gallen, One-marketing-services, 1999)

Marketing für mittelständische Unternehmen ist Hochleistungsmarketing, und es genügt nicht, etwas pragmatischer und einfacher vorzugehen. Es gilt, die beschränkten Mittel gezielter und wirkungsvoller einzusetzen. Die Heterogenität des Mittelstandes: Kleine Dienstleister, Handwerksbetriebe, spezialisierte Zulieferer, bis zu innovativen Start-ups im Bereich High-tech, erfordern vielfältige Marketinglösungen. Minimalmarketing und agile Einheiten werden heute auch Vorbild für große Anbieter.

Fast 74% der mittelständischen Unternehmen sind der Ansicht, dass Marketing professioneller betrieben werden sollte.

Fortschrittliche Marketingsysteminstrumente, wie Leistungssysteme zur Steigerung des Kundennutzens oder der Aufbau von Kundendatenbanken, werden als zukunftsweisend erkannt. In der Praxis setzt der Mittelständler aber oft noch auf klassische Instrumente, z. B. im Vertrieb. In vielen Fällen werden Chancen, die sich durch die konsequente Durchführung geschlossener Marketingkonzepte, eine sinnvolle Segmentierung von Märkten oder den intelligenten Einsatz neuer Medien ergeben, noch nicht ausreichend erkannt.

Mittelständische Unternehmen haben gegenüber den Großen auch spezifische Vorteile, die in dieser Form unnachahmbar sind. Sie haben einen direkteren Draht zum Kunden und sind auf Grund einfacher Strukturen in der Lage, schnell und flexibel Veränderungen aufzugreifen. KMU sind sich dieser Vorteile durchaus bewusst, wissen sie aber offensichtlich noch nicht überall erfolgreich zu nutzen. So kennt rund die Hälfte der befragten Unternehmen ihre bestehenden Kunden zu wenig.

Generell lässt sich sagen, dass mittelständische Unternehmen in Deutschland Marketing als wichtigen Erfolgsfaktor erkennen und z. T. effizient und zukunftsweisend praktizieren. Vielerorts scheint aber aus dem Spannungsfeld, das sich aus dem Bekenntnis zum Marketing und den beschränkten finanziellen Ressourcen ergibt, eine gewisse Orientierungslosigkeit zu erwachsen. Hier muss ein Marketingverständnis entstehen, das sich konsequent auf solche Instrumente und Konzepte konzentriert, die für das einzelne Unternehmen mit tragbaren finanziellen Mitteln eine treffsichere Wirkung ergeben.

74% der befragten mittelständischen Unternehmen sind überzeugt, dass Marketing systematischer betrieben werden sollte.

Obwohl Marketing als wichtiger Bestimmungsfaktor des Unternehmenserfolges erkannt wird, bescheinigen sich immerhin $\frac{1}{4}$ der Verantwortlichen in diesem Bereich höchstens durchschnittliche Kenntnisse im Bezug auf moderne Marketingmethoden.

Einer der Gründe für diesen Umstand ist, dass immer noch in 67% der mittelständischen Unternehmen der oder die geschäftsführende/r Unternehmer/in die Hauptverantwortung für das Marketing selbst trägt. Angesichts hoher Belastung führen begrenzte Kapazitäten und zeitliche Ressourcen oftmals zu Engpässen im Bereich des Marketing. Auf der anderen Seite ist es aber auch typisch für mittelständische Unternehmen, dass der geschäftsführende Unternehmer, und in der Regel auch Inhaber, das Marketing als Chef-Sache sieht und notwendigerweise starke Impulse gibt.

Mittelständische Unternehmen betrachten die Ressourcenknappheit im Bereich des Marketing als das entscheidende Problem. 68% empfinden ihre Mittel als zu knapp, gemessen an ihren Marketingaufgaben.

Das größte Handicap wird in der mangelnden Transparenz auf den internationalen Märkten gesehen. 63% der untersuchten Unternehmen geben an, hier weniger gut als große Unternehmen in der Lage zu sein, sich einen Überblick verschaffen zu können.

Angesichts knapper Ressourcen empfiehlt es sich für Mittelständler, die Kenntnis über bestehende Kunden, die im Vergleich zu denen über potenzielle Kunden besser ausgeprägt sind, im Sinne einer Kundenbindungsstrategie zu nutzen. In diesem Zusammenhang bietet sich gerade für mittelständische Unternehmen die Möglichkeit, die Bedürfnisse bestehender Kunden genau zu analysieren und durch umfassende Problemlösungen entsprechend zu befriedigen.

Neben der Kundennähe und Flexibilität sehen Mittelständler eine ihrer großen Stärken in ihrem Image. 72 % der Befragten Unternehmen geben an, ihr Image am Markt sei besser als das ihrer wichtigsten Mitbewerber.

78 % geben die Konzentration auf die Pflege persönlicher Kundenbeziehungen an. Ebenso wird die als Stärke erkannte Flexibilität von den Mittelständlern auch zukünftig für wichtig erachtet.

83 % setzen in Bereichen wie z. B. Produktgestaltung, Lieferzeiten oder Zahlungskonditionen auf flexibles Geschäftsgebahren. Weitere 87 % halten Beweglichkeit im Markt, namentlich das ständige Aufspüren von Absatzpotenzialen, für eine geeignete Strategie.

Angesichts der vergleichsweise knappen finanziellen Mittel ist es für mittelständische Unternehmen unumgänglich, ihre Marktbearbeitungsaktivitäten zu bündeln. Dieses wird offensichtlich von den meisten erkannt. Ganz allgemein halten 65 % eine Beschränkung auf Schwerpunkte im Marketing für geeignet. 43 % der Mittelständler halten eine ausschließlich nationale bzw. lokale Marktbearbeitung für sich als geeignet.

Eine Lösung bietet sich mit der Strategie des Stand-by-Marketing an. Hierbei nehmen Unternehmen in für sie interessanten Märkten eine „Warteposition“ ein. Diese erlaubt es ihnen, mit dem relativ geringem Aufwand der Marktbeobachtung, bei sich neu entwickelnden Geschäften neu einzusteigen und zu investieren. Stand-by-Marketing ist allerdings ein Konzept, das nur wenigen Mittelständlern vertraut ist.

Ein anderer, speziell für mittelständische Betriebe gangbarer Weg ist die Bildung von Vertriebskoalitionen. Durch sie lassen sich Vertriebskosten, Marktpräsenz und Marktchancen optimieren. Allerdings halten z. Z. nur 38 % der Unternehmen dieses für eine erfolgsversprechende Vorgehensweise.

13.4. Erfolgreiche Marketing-Instrumente

Leistungssysteme, d. h. die Erweiterung der Kernleistung durch Zusatzleistung zur Steigerung des Kundennutzens und als Mittel der Differenzierung, sind für bereits 68 % der Mittelständler ein Thema.

Beim Vertrieb wird das stärkste Gewicht auf den Direktvertrieb über eigene Filialen gelegt, gefolgt vom Vertrieb über den Handel. Internet als Vertriebsinstrument ist bei den untersuchten Unternehmen noch wenig verbreitet.

Entscheidend ist für KMU das professionelle Management von Kundenbeziehungen. Für 90 % der Unternehmen hat dieser Bereich in den nächsten Jahren Priorität. Die zweitwichtigste Aufgabe ist die Einführung neuer Produkte.

Zur Unterstützung der effizienten Kommunikation mit dem Kunden rückt zunehmend der Aufbau von Kundendatenbanken in den Vordergrund. Für eine gezielte Kundenansprache und das Ausschöpfen von Cross-selling-Potenzial ist der Aufbau und die Pflege der Kundeninformation unabdingbare Voraussetzung. 70 % geben an, hier in den nächsten Jahren verstärkt tätig werden zu wollen.

Die nutzenorientierte Preisgestaltung wird von 46 % als geeignetes Mittel der Marktbearbeitung angegeben. Zu ihnen wird die Markt- und Kundenseite in den Prozess der Preisgestaltung integriert. Die dynamische Preisgestaltung, die von der Änderung der Preise im Zeitverlauf ausgeht, wird von 31 % für wichtig gehalten. Die geringste Akzeptanz erhalten Preisnachlassaktionen. Nur 25 % der Unternehmen halten sie für geeignet. Dies lässt sich als Indiz des hohen Qualitätsverständnisses im Segment mittelständischer Unternehmen verstehen. Im härter werdenden Umfeld wird eher auf qualitativ hochwertige Produkte und innovative Konzepte der Kundenbindung gesetzt als auf Preisnachlässe. Mittelständler scheinen auch zunehmend zu erkennen, dass Preiswettbewerb schließlich zu einer destruktiven Marketingspirale führt.

Der persönliche Verkauf ist in 81 % der untersuchten Unternehmen ein wichtiges Mittel der Marktbearbeitung. Direktmarketing, also z. B. Mailingaktionen, sind für 44 % der Teilnehmer, Telefonmarketing für 35 % ein aktuelles Thema. Kundenbindungsprogramme spielen erst bei 40 % der Unternehmen eine Rolle. Bisher nutzen nur wenige ihre Nähe zum Kunden als Stärke mit einem Kundenbindungsprogramm systematisch. Kundenzufriedenheitserhebungen sind bereits für 48 % der untersuchten Betriebe ein aktuelles Thema.

Die Teilnahme an Fachmessen zur direkten Kontaktaufnahme ist für 62 % wichtig. Die qualitative Analyse lässt allerdings den Schluss zu, dass Fachmessen zukünftig an Wichtigkeit verlieren werden. Das Durchführen von Produktpräsentationen am Firmensitze ist weniger populär. Nur 42 % halten solche Aktivitäten für wichtig. Promotionsmaßnahmen am Verkaufsstützpunkt sind für 45 % von Bedeutung. Kundenevents werden von 41 % eingesetzt. Kundenzeitschriften spielen eine untergeordnete Rolle. Auf die klassischen Kommunikationsmittel Werbung und PR setzen 59 %. Ein besonders beliebtes Instrument der Marktbearbeitung ist bei mittelständischen Unternehmen der Prospekt. Er spielt im Marketingmix bei 78 % der untersuchten Betrieben eine prägnante Rolle. Eine wirksame Vertriebsorganisation ist ein entscheidender Erfolgsfaktor und eine Kernfunktion in hart umkämpften Märkten.

Im Vertrieb setzen die mittelständischen Unternehmen nach wie vor auf die klassischen Formen. Am beliebtesten ist der Vertrieb über eigene Niederlassungen. 58 % betrachten das eigene Filialnetz als wichtigen Absatzkanal. 23 % setzen auf den Direktvertrieb, während der Vertrieb über den Handel für 40 % von Bedeutung ist.

Auf die Zusammenlegung von Vertriebskapazitäten, obwohl sie doch durch die Nutzung von Synergien eine ressourcenschonende Vorgehensweise darstellen kann, ist der Mittelstand offensichtlich wenig verbreitet. Vertriebsgemeinschaften mit anderen Unternehmen stellen nur für 26 % eine erfolgsversprechende Alternative dar. Die Zusammenarbeit mit selbstständigen Vertretern ist für 30 % wichtig.

13.5. Weckung des Marketing-Bewusstseins im Handwerk in Baden-Württemberg (Institut für Technik der Betriebsführung (itb), Herr Hantsch)

Marketing, die konsequente Orientierung der Betriebe an den Bedürfnissen ihrer Kunden, werde von KMU bisher ungenügend wahrgenommen.

Dem Thema Marketing sollte – nach Ansicht des itb – daher in den nächsten Jahren ein besonderer Schwerpunkt eingeräumt werden, um die Betriebe in Baden-Württemberg, auch in ihrer unmittelbaren Nähe zu europäischen Partnerländern zu stärken. Bisher bestehe keine ausreichende Verankerung in den Lehrplänen der Gesellen- und Meisterprüfung.

Der BWHT führe zum Themenschwerpunkt „Marketing“ mit Hilfe europäischer Mittel ein ADAPT-Projekt durch. In diesem Projekt sind Seminare, Workshops und die Erstellung einer CD-ROM als Mittel zur Motivation der Unternehmer vorgesehen, um sich mit dem Thema Marketing zu beschäftigen.

Empfehlenswert sei der Aufbau eines Kreises organisationseigener Spezialberater im Bereich „Marketing“, die überregional die Betriebe des Handwerks bei der Entwicklung eigener Marketing-Konzeptionen im Sinne des „Coaching“ unterstützen und die die Erkenntnisse aus ihrer Beratungstätigkeit als eine Sammlung von „Best-Practise“-Beispielen dem Handwerk über eine Leitstelle allgemein zugänglich machten.

Das Land Nordrhein-Westfalen habe mit der Gründung des „Marketing-Centers Handwerk“ eine Konzeption realisiert. Dabei leiste die öffentliche Hand die Finanzierung der Grundausstattung dieses Zentrums in der Anlaufphase. Die Betriebe leisteten bei der Inanspruchnahme dieser Dienstleistungen einen entsprechenden Finanzierungsbeitrag. Das Zentrum soll sich nach der öffentlich finanzierten Anlaufphase selbst tragen.

Die Schaffung eines solchen „Marketing-Centers“ für Klein- und Mittelbetriebe des Handwerks, des Handels, der Industrie und des Tourismus sei ein wesentlicher Baustein zur Stärkung der künftigen Chancen der Klein- und Mittelbetriebe im Lande, zumal dabei im Rahmen einer Kooperation auf die Erfahrungen aus Nordrhein-Westfalen zurückgegriffen werden könnte.

Notwendig sei die Weckung des Bewusstseins der Verantwortlichen im Handwerk, in Zukunft wesentlich bewusster auf den Kunden zugehen zu müssen.

Hierzu seien neben den Führungskräften auch sämtliche Mitarbeiter der Klein- und Mittelbetriebe gefordert: Es gelte für alle, ein „Corporate Identity“ mit dem Betrieb zu entwickeln und generell das Image der Klein- und Mittelbetriebe als unverzichtbaren Bestandteil der Wirtschaft im Lande nachhaltig zu verbessern.

13.6. Absatzförderung (Wirtschaftsministerium)

Die Maßnahmen zur Bearbeitung der Märkte und zur Verbesserung der Absatzmöglichkeiten sind auch bei mittelständischen Unternehmen originäre unternehmerische Aufgaben. Das Bewusstsein der Betriebsinhaber von kleinen und mittleren Unternehmen für die Notwendigkeit der systematischen Bearbeitung des Marktes sei häufig aber nicht genug ausgeprägt. Die Politik des Landes unterstützt die Verbesserung der Marktbearbeitung mittelständischer Unternehmen daher durch eine Reihe von Maßnahmen der Mittelstandsförderung. Dies sind insbesondere die Beratungsförderung, die Messerförderung, die Förderung von Maßnahmen zur Erschließung ausländischer Märkte und die Multimedia- und Internetaktivitäten des Landes.

Im Rahmen eines besonderen Förderprojekts werden Marketingaktivitäten im Handwerk unterstützt. Der Baden-Württembergische Handwerkstag hat mit Unterstützung des Landes das transnationale ADAPT-Projekt „RISE-Marketing im Handwerk und in kleinen Unternehmen“ initiiert. Mit Hilfe von Seminaren und Workshops sollen Betriebsberater als Multiplikatoren und Handwerker in Fragen des Marketing qualifiziert werden. Im Rahmen des Projekts werden rund 2000 Handwerksbetriebe aus Baden-Württemberg durch sog. Informationsseminare erreicht. 50 Handwerksbetriebe erhalten die Möglichkeit, in einem Workshop unter Anleitung eines Experten ein für ihren Betrieb spezielles Marketingkonzept zu erarbeiten. Etwa 30 Betriebsberater der Handwerkskammern und der Fachverbände des Handwerks werden für ihre zukünftige Tätigkeit als „Marketingberater“ geschult. Die fachliche Leitung der einzelnen Veranstaltungen übernehmen Marketingexperten, die sich insbesondere auf die Unternehmensberatung im Handwerk spezialisiert haben. Zum Abschluss des Projekts wird eine CD-ROM mit den aus Projekt gewonnenen Ergebnissen veröffentlicht, mit der es kleinen Unternehmen ermöglicht werden soll, Ansätze für ein auf die individuellen Betriebsbedürfnisse abgestimmtes Marketingkonzept zu entwickeln.

13.7. Marketing in der Landwirtschaft (vgl. Stellungnahme des MLR)

Das Ministerium Ländlicher Raum unterstützt beim „Marketing im Mittelstand“ zum einen durch die Aktivitäten und Initiativen der MBW Marketing- und Absatzförderungsgesellschaft für Agrar- und Forstprodukte aus Baden-Württemberg mbH hinsichtlich des Gemeinschaftsmarketings und der gemeinschaftlichen Absatzförderung für baden-württembergische Agrarprodukte sowie durch das „Herkunfts- und Qualitätszeichen für Agrarprodukte aus Baden-Württemberg“. Eine sehr effektive Form des Verbundmarketings sind „zentral-regionale Kooperationsprojekte“, die die Entwicklung von Marketingkonzepten einschließlich Produkt- und Kommunikationskonzepten auf der Basis einer engen Abstimmung zwischen Erzeugern, Vermarktern, Verarbeitern und dem Lebensmittelhandel zum Inhalt haben. Sie werden ebenfalls mit Landesmitteln gefördert. Außerdem können unter bestimmten Voraussetzungen Vermarktungskonzeptionen gefördert werden.

13.7.1. Vermarktungs- und Zukunftskonzepte Landwirtschaft/Tourismus, Regionalentwicklung im Ländlichen Raum

Als praktische Beispiele für zukunftsgerichtetes Tourismusmarketing präsentierte Mathias Brömmelhaus, Geschäftsführer der Internationalen Bodensee Tourismus GmbH, die Bodensee-Erlebniskarte. Diese elektronische „all inclusive card“ mit 121 Leistungen zum Komplettpreis sei bisher deutschlandweit einmalig. Ziel der Bodensee Tourismus GmbH ist Platzierung und Vertrieb von innovativen Tourismusprojekten. Angesichts des „all inclusive Trends“, wandelnder Nachfrage und steigendem Wettbewerb seien neue Organisations- und Angebotsformen nötig, nämlich Vernetzung einzelner Elemente zum touristischen Gesamtprodukt, um Gästen stimmige Angebote zu machen. Dazu gehöre eine perfekte Organisation

und Dienstleistungskette und ein koordinierter Anbieterverbund. Vorteile für die Unternehmen lägen im Image -und Vermarktungsgewinn. Ohne Großanbieter gehe es nicht, um Geschlossenheit und Vollständigkeit zu erreichen, seien aber auch die „Kleinen“ nötig. Nur unter dem Dach von Marken wie Bodensee und Allgäu sei künftig eine Platzierung möglich. Eine Prädikatisierung sei sinnvoll, nicht aber eine Sterne-Euphorie. An Vermarktungsk Kooperationen fehle es bisher, dies werde derzeit bei Ferienhotels versucht.

Die private regionale Vermarktungsinitiative „Geheimtipps in Oberschwaben“ präsentierte Brauereibesitzer Jürgen Ott, ursprünglich entstanden aus der Kombination von Brauerei, Bierkrugmuseum und uriger Gastronomie mit der Philosophie „Von der Region für die Region“. Man müsse „beim Nahen beginnen“ und die Tradition oberschwäbischer Kultur nicht verlassen. In der bäuerlich, bodenständigen Schussenrieder Lebenswelt dominierten 3 Grundwerte: Gastlichkeit, Natur und Kultur. Die große Politik sei hier schon immer vorbeigegangen. Nach einem drastischen Übernachtungsrückgang von 56% durch die Gesundheitsreform und Kurkrise 1996 habe er 1997 den Interessenverbund „Geheimtipps in Oberschwaben“ als regionale Vermarktungsinitiative mit 16 Betrieben ins Leben gerufen. Die Vermarktung finde mittlerweile auf 25 Messen statt. Zwischenzeitlich gebe es eine Warteliste von 20 Betrieben. Hoffnung setzt Ott auch auf die neue Oberschwaben Tourismus GmbH des Landkreis Biberach. Ebenso könne die Landesausstellung 2003 in der Region einen Zuwachs an Gästen bringen.

Das Modellprojekt „Plenum“ des Landes in Isny/Leutkirch zur Entwicklung von Natur und Landschaft will nachhaltig und umsetzungsorientiert Ansbuch für eine ganzheitliche Regionalentwicklung geben und eine Bündelung der Kräfte erreichen, so Geschäftsführerin Christine Funk. Im Mittelpunkt stehen dabei: ein Leitbild zur nachhaltigen regionalen Entwicklung bottom up zu entwickeln, Kooperationen entlang der Wertschöpfungskette, Synergieeffekte herzustellen, Gelder effektiver zu verwalten und zu vernetzen und EU-Gelder durch Bündelung zu erschließen. Grundsatz bleibt dabei, Ansbuch, aber keine Subvention zu geben. Die geförderten Projekte müssen mittelfristig selbsttragend sein und nur noch flankierender Förderung bedürfen. Beispielhafte Projekte im Bereich der Milch- und Fleischvermarktung wie die Käsküche Isny, das Projekt Roter Klee, Tourismuskonzeptionen oder ein Landfrauen-Partyservice gehören zum Repertoire; ebenso nachhaltiges Wirtschaften durch Ökoaudit in Kommunen und ökologische Wirtschaftsförderung. In fünf Jahren wurden insgesamt etwa 100 Projekte umgesetzt, 110 Arbeitsplätze geschaffen, 1 Mio. DM eingesetzte Fördermittel p. a. lösten 1 Mio. DM Investitionen aus. Unterstützend wurde 1999 die Pro Regio GmbH Oberschwaben gegründet. Nächster Schritt soll die Erweiterung in das oberschwäbische Moor- und Hügelland bis zum Landkreis Sigmaringen sein. Eine Ausweitung wird außerdem auch im Allgäu angestrebt.

Auch die Leader-Aktionsgruppe unterstützt die Entwicklung des ländlichen Raums im Strukturwandel. Den Schwerpunkt bilden dabei kulturelle Projekte wie das Kulturzentrum ländlicher Raum, die Stärkung der touristischen Infrastruktur mittels Vernetzung und gemeinsamer Vermarktungsplattform von Museen, Gästeinformationssystem, Ferienprogrammen wie „Erlebnisradeln durch Epochen“ sowie der Künftler austausch und die grenzüberschreitende Zusammenarbeit. Insgesamt flossen bisher in 103 Projekte 7,8 Mio. DM Fördermittel und Cofinanzierung des Landes. Dies ermöglichte 32,5 Mio. DM Investitionen. Perspektive bildet der Ausbau entlang der Donau.

Einen Eindruck von Situation und Strukturwandel in der Landwirtschaft vermittelte Dietmar Baler von der WLZ Raiffeisen AG. Die Bodenseeregion ist eines der zwei großen und bekanntesten Obst-Anbaugebiete Deutschlands. Dort befinden sich 1500 Familienbetriebe. Jeder 4. Apfel wird hier produziert. $\frac{1}{3}$ der Produktion werde in Baden-Württemberg verkauft, $\frac{2}{3}$ außerhalb, davon 95% in Deutschland. Der EU-Markt für Tafeläpfel sei gekennzeichnet durch permanentes Überangebot, und seit 4–5 Jahren ein drastisch niedriges, nicht kostendeckendes Preisniveau. Es herrsche ein gnadenloser Preiskampf weniger Händler. Der Verbrauch stagniere in fast allen EU-Ländern. Nur Betriebe mit vernünftiger Flächenausstattung und modernem Obstanbau könnten überleben. Direktvermarktung und Nischenstrategien seien kein Ausweg. Der Weg führe nur über den Lebensmitteleinzelhandel. Eine klare Zielgruppendefinition sowie dem Handel und den Konsumenten einen Zusatznutzen zu bieten, sei unabdingbar. Die Nach-

frage nach ökologischen Produkten wachse. Auf die Nachfragekonzentration wurde bereits 1996 mit der Gründung der „Obst von Bodensee Vertriebs GmbH“ reagiert, in der zwei Hauptwettbewerber zusammengingen.

Das erste Projekt für virtuelles Flächenmanagement in Baden-Württemberg präsentierte Harald Gasser, entstanden auf Initiative eines Landmaschinenherstellers, des Bürgermeisters und ihm selbst. Dabei werde ein Zusammenschluss von 15 Hauptidebetriebs- und 12 Nebenerwerbsbetriebe mit durchschnittlich 20 ha Fläche angestrebt, die alleine nicht mehr wettbewerbsfähig seien. Durch Einsatz des satellitengestützten Ortungssystems GPS könne eine Ertragssteigerung von 10 % bei der Ernte, Einsparungen um 32 % durch bessere Auslastung von Maschinen und Einsatz modernster Technik, Umwelt- und Pflanzenschutz sowie eine Reduzierung des Arbeitsaufwands um 66 % erreicht werden. Außerdem entfalle eine kostenintensive Flurbereinigung. Baden-Württemberg sei bisher ein weißer Fleck beim GPS-Einsatz. Man bemühe sich beim MLR um Förderung für ein Modellprojekt, zumal Chancen gesehen würden, dass dies zum Selbstläufer werden könnte. GPS könne zwar kein Allheilmittel sein, aber ein Positivfaktor. Der Strukturwandel wird beschleunigt, eine „make or buy“-Entscheidung der Landwirte befördert. Die freie Zeit kann dann anderweitig eingesetzt werden und ggf. alternative Einkommensmöglichkeiten erschlossen werden. In der Umsetzung ist v. a. ein Mentalitätsproblem zu überwinden.

13.7.2. Absatzfonds

Ziel sei, eine indirekte Markt- und Absatzsicherung über Maßnahmen der Werbung, Verkaufsförderung, Dach-Produktkennzeichnung, Marktforschung und Marktbeobachtung für die Öffentlichkeitsarbeit. Das Ministerium Ländlicher Raum hat sich seit den Siebzigerjahren dafür eingesetzt, aus Mitteln des Absatzfonds auch regionale Maßnahmen zu finanzieren. Dabei könne ein gewisser Erfolg verzeichnet werden, nachdem für die Finanzierung von gemeinsamen Maßnahmen von CMA und Baden-Württemberg Mittel aus dem Absatzfonds in Höhe von rd. 1,6 Mio. DM jährlich zur Verfügung stünden.

13.7.3. CMA – Zentrale Marketinggesellschaft der Deutschen Agrarwirtschaft

Kritisiert wurde beim regionalen Dialogforum am 28. Januar 2000 die CMA erbringe für die Landwirtschaft keinen Mehrertrag, zum anderen sei eine regionale Verwendung der Gelder effizienter.

Nach Auskunft der CMA ist eine effektive Absatzförderung nur durch die Kopplung von zentralen und regionalen Maßnahmen möglich, wie dies gegenwärtig geschehe.

Der regionale Aspekt erhalte in der Arbeit seit jeher starkes Gewicht. Im Rahmen des zentralregionalen Marketings habe die CMA gemeinsam mit den Bundesländern sowie regionalen Institutionen hunderte Projekte initiiert, koordiniert und gefördert. In enger Abstimmung mit der Agrarministerkonferenz seien die Mittel für die regionale Absatzförderung zuletzt erheblich aufgestockt worden.

Die regionale Vermarktung habe allerdings ihre Grenzen: nämlich auf der einen Seite dort, wo in einer Region erhebliche Überschüsse erzeugt würden, auf der anderen Seite da, wo die Landwirte im regionalen Umland nicht genügend Ware erzeugten, um ein verbrauchergerechtes Sortiment in der erforderlichen Größenordnung und zu vorab kalkulierten Preisen zu produzieren.

Im Zusammenhang mit einer weiter steigenden Konzentration in den Bereichen Verarbeitung und Handel sowie der drängenden europäischen Konkurrenz gewannen aufeinander abgestimmte Maßnahmen, wie sie nur eine zentrale Institution wie die CMA gewährleisten könne, sogar erheblich an Bedeutung.

Das Absatzfondsgesetz von 1969, auf dem letztlich die Arbeit der CMA beruhe, sei eine Reaktion auf die nur begrenzten Erfolge regionaler Maßnahmen gewesen: In den Sechzigerjahren verlor die Landwirtschaft im Zuge der europäischen Einigung und durch das Zusammenwachsen des Agrarmarktes zunehmend Marktanteile an die Konkurrenz aus traditionell exportorientierten Ländern wie Frankreich und den Niederlanden, weil es den regionalen Maßnahmen an Koordinierung und Schlagkraft gefehlt habe. An diesen Rahmenbedingungen habe sich bis heute nichts geändert.

Es wurde reklamiert,

1. ohne das Gemeinschaftsmarketing der CMA wäre die ausländische Konkurrenz noch stärker am deutschen Markt vertreten und
2. könne die deutsche Agrarwirtschaft ohne das Engagement der CMA nicht Agrargüter im Wert von 47 Mrd. DM pro Jahr exportieren, worauf immerhin gut ein Fünftel der Wertschöpfung der heimischen Landwirtschaft beruhe.

Die CMA ist Durchführungsgesellschaft des Absatzfonds mit der Zielsetzung der Sicherung von Marktanteilen sowie der Entlastung des heimischen Marktes durch Agrarexporte.

Die CMA unterstütze vor allem KMU, die alleine im Exportgeschäft keine Chance hätten. Konkret hilft die CMA bei der Kontaktaufnahme, der Teilnahme an Messen, der Abwicklung von Exportformalitäten oder der Durchführung von Verkaufsförderungsaktionen. CMA-Auslandsbüros in wichtigen Ländern der EU, in Amerika, Japan und in Osteuropa führen vor Ort Aktionen durch und stehen als Ansprechpartner zur Verfügung.

Im Inland beteiligt sich die CMA in jedem Jahr an gut 20 nationalen und regionalen Messen und Ausstellungen. Damit ermöglicht sie Nahrungsmittelherstellern, ihre Produkte vorzustellen und Kontakte mit Handelspartnern und Verbrauchern zu knüpfen.

Der Lebensmitteleinzelhandel ist nach wie vor der wichtigste Partner bei der Vermarktung deutscher Agrarprodukte. Trotz aller Aufklärung, redaktioneller Beiträge, Messebeteiligung und anderen Maßnahmen kann das Gemeinschaftsmarketing auf Verkaufsförderungsaktionen mit dem Lebensmitteleinzelhandel nicht verzichten. Die CMA führt mit Handelsunternehmen jährlich mehrere Tausend solcher Aktionen durch. Dabei trägt sie bei Werbeaktionen im Inland lediglich 20 % der Kosten selbst, 80 % übernimmt der Handel.

Großverbrauchermarketing

Schon jetzt decken die Deutschen rund ein Drittel ihres Nahrungsbedarfs mit Außer-Haus-Mahlzeiten mit steigendem Anteil. CMA trägt dieser Entwicklung Rechnung. Ziel der CMA-Aktivitäten sind Aktionspakete, Rezeptservice für Großküchen und Kantinen mit der Zielsetzung, den deutschen Agrarprodukten eine herausragende Stellung bei den Großverbrauchern zu verschaffen.

Zentralregionales Marketing

CMA bietet ein Beratungsangebot für zentralregionales Marketing. Vermarktungskonzepte und Strategien, die von der CMA oder den Beteiligten entwickelt worden sind, werden in einer Region zusammen mit den Partnern vor Ort im Markt umgesetzt. Dabei trägt die CMA ein Drittel der Projektkosten, ein weiteres Drittel übernimmt das Bundesland oder dessen Absatzeinrichtung, und das letzte Drittel finanziert der regionale Wirtschaftspartner. Dabei handelt es sich nur um eine Anschubfinanzierung. Nach zwei Jahren steigt die CMA aus solchen Projekten aus. Im vergangenen Jahr wurden die Mittel für den Bereich zentralregionales Marketing verdreifacht, von bisher 5 auf 15 Mio. DM.

Absatzwirtschaftliche Fortbildung

Weiterbildungsmaßnahmen für die Vermarktung werden immer wichtiger. Zu den Themen Marketing und Vermarktung, aber auch Presse und Öffentlichkeitsarbeit, führte die CMA im Jahr 1999 mehr als 300 Seminare durch.

Wissenschafts-PR

Die Einstellung des Verbrauchers zu Nahrungsmitteln wird maßgeblich geprägt von Informationen. Die CMA arbeitet daher eng mit Medien und anderen Multiplikatoren zusammen, um hier Einfluss zu nehmen. Hierzu existiert eine Abteilung Wissenschafts-PR.

Qualitätssicherung/Qualitäts- und Zeichenstrategie

Klaren und glaubwürdigen Qualitätssicherungssystemen kommt eine immer größere Bedeutung zu, denn die Verbraucher sind im Hinblick auf Qualität und

Sicherheit von Lebensmitteln durch zahlreiche Skandale und Krisenmeldungen verunsichert.

Die CMA hat dem Bedürfnis nach Sicherheit frühzeitig Rechnung getragen. 1972 hat sie ein eigenes Gütesiegel „Markenqualität aus deutschen Landen“ etabliert. Heute sind mehr als 12 000 Produkte aus 23 Produktbereichen mit dem CMA-Gütezeichen ausgezeichnet.

Während sich das Gütezeichen auf die Kontrolle des Endproduktes konzentriert, ist mit dem CMA-Prüfsiegel im Fleischbereich ein System hinzugekommen, das die gesamte Produktionskette berücksichtigt.

Die Marktforschung zeigt einen wachsenden Marktanteil der Bioprodukte. Störend auf den Absatz wirkt sich bislang die verwirrende Vielzahl an Zeichen aus sowie der Umstand, dass die meisten Bioprodukte über die relativ schmale Schiene kleiner Öko- und Bioläden abgesetzt werden. In Zusammenarbeit mit der AGÖL (Arbeitsgemeinschaft ökologischer Landbau) und in Abstimmung mit dem deutschen Bauernverband hat die CMA ein einheitliches Öko-Prüfzeichen entwickelt und 1999 im Markt eingeführt. Ziel ist es, den deutschen Landwirten zu einer höheren Wertschöpfung in diesem Marktsegment zu verhelfen. Dies erhöht die Markttransparenz und Verbraucherfreundlichkeit und damit die Absatzchancen von Bioprodukten.

Der Etat der CMA beträgt rund 200 Mio. DM im Jahr und setzt sich zusammen aus Zuwendungen des Absatzfonds, Fördermitteln der EU sowie selbst erwirtschafteter Einnahmen.

14. Kooperationen im Mittelstand

Kooperationen zwischen mittelständischen Unternehmen sind ein Instrument zur Bewältigung der Herausforderungen durch die Globalisierung, den Technologie- und Innovationswettbewerb und die kürzeren Produktlebenszyklen, mit denen sich der Mittelstand auseinandersetzen müsse. Kooperationen können die Stärken der Mittelständler, nämlich Flexibilität und kurze Entscheidungswege, mit den Wettbewerbsvorteilen größerer Unternehmen, wie Marktmacht, Finanzstärke und breitgefächertes Know-how, verknüpfen. Allerdings steht der in der Regel stark ausgeprägte Wille des Mittelständlers zur Eigenständigkeit der notwendigen Kooperationsbereitschaft oft im Wege.

Im Rahmen einer Studie der Wirtschaftsförderungsgesellschaft Ostwürttemberg und der Universität Hohenheim wurde das Kooperationsverhalten kleiner und mittlerer Unternehmen in Ostwürttemberg untersucht.

14.1. Kooperationsverhalten

Die Betriebe aus Ostwürttemberg haben ihren Kooperationspartner v. a. durch persönlichen Kontakt und die bestehende Geschäftsbeziehung gefunden. Die Schwerpunktbereiche der Kooperation waren Fertigung, Konstruktion, Marketing und Vertrieb.

Über die Hälfte der befragten Betriebe nannten als Motiv, die Realisierung von Kostenersparnissen. Wichtig für die Betriebe war zudem die Möglichkeit, durch die Kooperation einen Zugang zu neuen Märkten zu erhalten. Für 72 % war die Verbesserung der eigenen Wettbewerbsfähigkeit ein Motiv für die Kooperation.

63 % wählten die lose Form des Erfahrungs- und Informationsaustausches, 58 % die Übertragung von Funktionen und Aufgaben. 32,6 % arbeiten ausschließlich mit Partnern aus der Region, 30 % mit regionalen und überregionalen oder internationalen Partnern. 42 % kooperierten horizontal, 63 % diagonal.

Die Erfahrungen der Betriebe mit Kooperationen waren überwiegend positiv, v. a. Verbesserung der Wettbewerbsposition und Umsatz sowie Einführung neuer Produkte wurden als positive Konsequenzen genannt. Die Zusammenarbeit und das Vertrauen wurden ebenfalls von der Hälfte der Betriebe als positive Erfahrung genannt. Die kooperierenden Betriebe sind außerdem deutlich innovativer als die nicht kooperierenden.

14.2. Kooperationsmodelle

Nach Angaben von Dr. Edmund Eggenberger sind Kooperationen für Handwerksunternehmen ein zunehmend bedeutsamer Baustein für die strategische Sicherung und Erschließung von Absatzmärkten, aber auch auf der Beschaffungsseite lassen sich durch Kooperation Kostenvorteile erzielen. Die zunehmende Bedeutung von Kooperationen ergebe sich vor allem aus dem verschärften Wettbewerb mit Großunternehmen.

Die Vielfalt der Kooperationsansätze sei groß. Dabei überwiegen allerdings Kooperationen mit einer niedrigen Kooperationsintensität. Die meisten seien nur auf einen enggesteckten Funktionsbereich beschränkt. Einige solcher Kooperationsformen, wie etwa die Einkaufsgenossenschaften haben im Handwerk sogar eine längere Tradition.

Gründe für Kooperationen sind v. a. Zugang zu unerreichbaren Marktsegmenten, Leistungen aus einer Hand, Ermöglichung neuer Leistungsangebote, Erschließung von Auslandsmärkten, aber auch Kooperation zur Strukturverbesserung und Kompensation betriebsbedingter Nachteile im Handwerk. Vorteile sind die Wahrung der Unternehmensautonomie und die Möglichkeit, gleichberechtigt gemeinsame Ziele zu verfolgen.

Kooperationen unter gleichen Gewerken sind z. B. VOB-Kartelle, Arbeitsgemeinschaften im Baubereich, Genossenschaften, Maler- und Bäckerhandwerk, Handwerkerallianzen oder auch neue Unternehmen wie Bietergemeinschaften für Großaufträge. Kooperationen mit mehreren Gewerken sind z. B. Franchise-Modelle, wie die Hand-in-Hand-Handwerker oder bei Facility-Management. Daneben gibt es auch Kooperationen von Handwerksunternehmen mit anderen Wirtschaftsbereichen und staatlichen Institutionen zur gemeinsamen Vorfinanzierung großer Bauvorhaben oder Betreibermodelle (Bereich Verkehr und Wärme).

Probleme bestünden v. a. darin, geeignete Partner zu finden. Chemie und Vertrauen müssten stimmen. Weitere Probleme bilden: Verlässlichkeit und Qualität, Kostenverteilung, Geschäftsführungsfragen, die vertragliche Gestaltung, Haftungs- und Wettbewerbsfragen. Die Hauptgründe, wenn nicht kooperiert wird, sind: keine geeigneten Partner, keine Notwendigkeit, schlechte Erfahrungen, juristische Probleme.

Der Gesetzgeber sei v. a. gefordert bei der Finanzierung von Kooperationen. Eggenberger forderte im Rahmen der Förderung eine Gleichbehandlung wie für Existenzgründer bei DtA und KfW sowie bei der Beratungsförderung.

Die Kombination der Vorteile von Großunternehmen mit der Qualität kleiner Unternehmen versucht die Intersport International Corporation mit ihrer internationalen Kooperationsstruktur im Handel. Kleine und mittlere Einzelhändler hätten Vorteile durch ihr tiefes Sortiment, Fachberatung und persönliche Atmosphäre und jeglicher Art von Dienstleistung. Durch die fundamentalen Veränderungen der Strukturen des Einzelhandels werde die Marktposition aber von vielen Seiten attackiert: Supermärkte, Warenhausketten, Verbrauchermärkte, neue internationale aggressive Handelsformen, wie Factory Outlets oder e-commerce. Gleichzeitig seien die traditionellen kleinen Einzelhändler von stetig steigenden Lohnkosten betroffen. Die Nachteile der kleinen Einzelhändler lägen vor allem in fehlenden Managementkapazitäten, Sortimentsplanung, Einkauf, Marketing, EDV-Administration, Finanzierung. Spezialisten seien nicht bezahlbar. Es bestehe ein beschränktes Einkaufsbudget. Die Vorteile größerer Einzelhandelsgruppen lägen dagegen v. a. in der Sortimentsgestaltung, Zentraleinkauf, Marketing, Marktinformationssystem, Personalwesen, Entwicklung, Marktforschung, finanziellen Mitteln. Ziel der Intersport Corporation sei daher, die Sicherung und Kompensation von Nachteilen für kleine Einzelhändler sowie den Großorganisationen Paroli zu bieten und eine weltweit führende Sporteinzelhandelsmarke zu platzieren.

Die Leistungen bestünden insbesondere im Beratungs- und Dienstleistungsbereich: Marktforschungsdaten, Standortanalyse für die Mitglieder, Kommunikation und Marketingunterstützung durch europaweite Kampagnen, Kosteneinsparungen durch zentralen Einkauf, EDV-Unterstützung und hoher Bekanntheitsgrad durch Eigenmarkenprogramm und gemeinsamer Corporate Identity.

Genossenschaften als Beispiel einer KMU-gerechten Kooperationsform stellte Lothar Lehner vom Württembergischen Genossenschaftsverband Stuttgart vor.

Genossenschaften sind nach §1 Genossenschaftsgesetz „Gesellschaften von nichtgeschlossener Mitgliederzahl, welche die Förderung des Erwerbs oder der Wirtschaft ihrer Mitglieder mittels gemeinschaftlichen Geschäftsbetriebes bezwecken“.

Den Genossenschaftsorganisationen in Baden-Württemberg gehören z. Z. ca. 450 Volks- und Raiffeisenbanken mit einem Geschäftsvolumen von 208 Mrd. DM, 576 ländlichen Warengenossenschaften und 128 gewerbliche Waren- und Dienstleistungsgenossenschaften mit einem Umsatzvolumen von insgesamt 16 Mrd. DM an. Die genossenschaftlichen Unternehmen zählen insgesamt 3460 Mitglieder. In Deutschland gibt es derzeit ca. 10 000 Genossenschaften, denen ca. 22 Mio. Mitglieder angehören, wobei die größte Zahl auf die Genossenschaftsbanken entfällt.

Praktisch jeder Landwirt, Gärtner und Winzer sei Mitglied einer Genossenschaft: 60 % aller Handwerker, 75 % aller Einzelhandelskaufleute, 90 % aller Bäcker und Metzger sowie 65 % aller selbstständiger Steuerberater gehören als Mitglied einer Genossenschaft an.

Die Rechtsform der eingetragenen Genossenschaft wird nach Auskunft von Lehner im 21. Jahrhundert eine Renaissance erleben. Sie biete mittelständischen Unternehmen aus Handel und Gewerbe ebenso wie aus dem Handwerk und dem Dienstleistungsbereich die Chance, Unternehmensfunktionen auszulagern. Durch dieses Outsourcen erhöhten mittelständische Unternehmen ihre Wettbewerbsfähigkeit. Mit Zentralregulierungsverträgen sei eine kostendegressive Organisation und große Umsatzvolumina mit minimaler Personaldecke möglich.

An den regionalen Dialogforen waren mehrere Betriebskooperationen beteiligt (Hand-in-Handwerker Modell, Reutlingen, Gartengeräte-Kooperation IRMS, sowie eine ärztliche Genossenschaft).

14.3. Empfehlungen der Verbände:

- Kontaktstellen oder Firmen-Pool-Programm ausbauen
- Zusammenarbeit in Gemeinschaften verstärken: Franchisesysteme, Einkaufswerbegemeinschaften usw.
- Kooperationen im Vertrieb, Service, in der Fertigung, in der Entwicklung, in der Weiterqualifizierung zum Größenausgleich
- Kooperationen in regionalen Strukturen organisieren
- Förderung von Pilotprojekten zu Vertriebs- und Servicekooperationen

14.4. Regionale Netzwerke eröffnen dem Mittelstand neue Potenziale

Regionale Netzwerke bieten KMU Möglichkeiten, neue Märkte zu erschließen und Kapazitätslücken zu füllen. Diese Chancen werden aber bisher zu wenig genutzt, weil Vorteile einer Kooperation in Unternehmen oft gar nicht bekannt sind oder mangels geeigneter Informationen kein Partner gefunden wird.

Nach einer Studie des IfM Bonn sind Netzwerke durchaus in der Lage, KMU im internationalen Wettbewerb entscheidend zu stärken. Wenn Unternehmen gegenseitig das Know-how über Absatzmärkte austauschen, gegenüber Kunden als Systemlieferant auftreten oder durch Zusammenarbeit die Entwicklungs- und Vermarktungszyklen verkürzen, zahlt sich die Kooperation aus. Dabei könnten sich Unternehmen einer Branche oder etwa verschiedener Wirtschaftszweige zusammenschließen, auch die Beteiligung von Kommunen, Kammern und Verbänden ist möglich.

Nur wenige KMU arbeiten bisher intensiv und regelmäßig zusammen. Kommt ein Netzwerk zu Stande – zeigen die wenigen praktischen Beispiele – standen jeweils konkrete Schwierigkeiten im Vordergrund, nicht etwa die Begeisterung über die Netzwerkidee. Zielsetzungen sind z. B. die Zertifizierung der Qualitätsmanagementsysteme kostengünstig abzuwickeln oder bei Beschaffung oder Entsorgung einheitliche Bedingungen zu erreichen. Größere Felder, in denen vereinzelt Netzwerke aufgebaut werden, sind Forschung, Entwicklung sowie Aus- und Weiter-

bildung. Eine weitere Gemeinsamkeit der beobachteten Netzwerke ist die Rolle einer zentralen Instanz als Impulsgeber und Koordinator. Das kann eine Industrie- und Handelskammer, eine Wirtschaftsförderungsgesellschaft oder eine Unternehmerpersönlichkeit sein. Diese Promotoren schaffen es auch teilweise, die Netzwerke über das zentrale Problem am Anfang der Kooperation auszudehnen.

Unterbrechung

Ergebnis der Studie ist, dass eine öffentliche Förderung von Netzwerken strikt auf die praxisnahe Vermittlung des Kooperationsgedankens beschränkt sein muss. Hilfestellung, etwa in Form von Kooperationsbörsen zur Partnerfindung sind nach Ansicht des Instituts sinnvoller als Subventionen. Fördermittel für mittelständische Unternehmen gibt es von der Europäischen Union, vom Bund und den Ländern. Der Schwerpunkt der Programme liegt in der Zusammenarbeit von Forschung und Entwicklung. Zwar wären die regional-politischen Programme der EU zur Netzwerkförderung geeignet, werden aber kaum dazu benutzt.

Große Vorteile wären auch von kommunalen Netzwerken zu erwarten, dadurch könnten die Infrastruktur besser ausgelastet und Verwaltungsabläufe gestrafft werden, um die Gemeinden im internationalen Standortwettbewerb zu stärken. Allerdings scheitern Ansätze zu Kooperationen regelmäßig an Verteilungskonflikten und Angst vor Autonomieverlust.

Kaum Begrenzungen haben kooperationsbereite Mittelständler vor der rechtlichen Seite zu befürchten. Das Kartellrecht erlaubt Bagatell-, Mittelstands- und Einkaufskartelle und zieht Mittelstandsempfehlungen vor. Ein Spielraum, der bei weitem noch nicht ausgeschöpft wird. Es sei aber auch eine Folge des sehr unübersichtlichen Kartellrechts, dessen Straffung dringend notwendig sei. Dies gilt umso mehr, als das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen auf Grund des weitgehenden Vorrangs des EU-Kartellrechts fast nur noch bei kleinen und mittleren Unternehmen zur Anwendung kommt.

14.5. Förderung von Kooperationen i. R. der überbetrieblichen Mittelstandsförderung

Die Förderung von Kooperationen vor allem in Form von Arbeitskreisen und Erfahrungsaustauschgruppen, von Veröffentlichungen von Wirtschaftsorganisationen und Forschungsinstituten, von mittelstandsbezogenen Branchen- und Strukturuntersuchungen und -analysen ist nach den Fördergrundlagen zwar möglich, wurde aus finanziellen Gründen in der Vergangenheit aber stark eingeschränkt bzw. eingestellt.

Aus Sicht des Wirtschaftsministeriums wäre es sinnvoll, mit Fördermaßnahmen die Kooperationsbereitschaft positiv zu beeinflussen. Es besteht daher ein dringender Bedarf, die Kooperationsförderung wieder mit ausreichenden Fördermitteln auszustatten.

Gesetzgeberische Maßnahmen im Handels- und Gesellschaftsrecht erscheinen aus Sicht des Wirtschaftsministeriums demgegenüber derzeit nicht vordringlich. In diesem Zusammenhang wurden z. B. auf das Partnerschaftsgesellschaftsgesetz vom 25. Juli 1994, nach dem sich Angehörige Freier Berufe zur Berufsausübung zusammenschließen können, und auf das Umwandlungsrecht hingewiesen. So bietet das Umwandlungsrecht für Neustrukturierungen eines Unternehmens durch Verschmelzungen, Spaltungen und Formwechsel einfache Wege. Mit dem Umwandlungsgesetz seien die Handlungsmöglichkeiten verbessert und ausgebaut und weitere Gestaltungsmöglichkeiten geschaffen worden.

14.6. Kooperationen in der Landwirtschaft (vgl. Stellungnahme des MLR)

Mit Kooperationen können größere kostengünstigere Produktionseinheiten in der Landwirtschaft geschaffen werden. Formen von Kooperationen sind Maschinen- und Betriebshilfsringe, Erzeugergemeinschaften, Maschinen- und Betriebszweigemeinschaften bis hin zu Betriebszusammenschlüssen (Vollkooperationen). Ziel von Kooperationen ist in erster Linie die Kostensenkung durch Ausschöpfen von Größeneffekten, die einzelbetrieblich nicht erreicht werden können. Daneben sind Kooperationen ein geeignetes Instrument, um landwirtschaftliche Familien im Hinblick auf die Arbeitsbeanspruchung und den Kapitalbedarf zu entlasten.

Das Ministerium Ländlicher Raum ist bestrebt, die Bildung dieser leistungsfähigen Betriebsformen zu unterstützen, und fördert Kooperationen im Zusammenhang mit größeren Investitionen – zusätzlich zu den üblichen Konditionen der Agrarinvestitionsförderung – mit einem Zuschuss von 10 000 DM pro Mitgliedsbetrieb. Kooperationen sind eine Alternative zur einzelbetrieblichen Entwicklung. Sie fordern jedoch eine Abkehr von dem traditionellen, auf möglichst viel Autarkie ausgerichteten Denken.

Die für Kooperationen verfügbaren Rechtsformen reichen für die Bedürfnisse der Landwirtschaft aus. Besonders geeignet ist durch die freie Gestaltungsmöglichkeit die Rechtsform der Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR).

Die Bildung von Kooperationen wird derzeit durch zwei 1999 auf Bundesebene beschlossene Regelungen (Steuerrecht, Milchquotenregelung) erschwert:

1. Bei der Bildung einer Kooperation müssen sämtliche Stille Reserven aufgedeckt werden. Dadurch fallen buchführungsmäßig Gewinne an, denen keine realen Einnahmen gegenüber stehen (Scheingewinne), die jedoch versteuert werden müssen.
2. Mit der Neuregelung des Milchquotentransfers im Rahmen der Zusatzabgabenverordnung ist ein Handel mit Milchquoten (Lieferrechten) grundsätzlich nur noch über eine Verkaufsstelle (sog. Milchquotenbörse) möglich. Wollen z. B. zwei Milcherzeugerbetriebe eine Kooperation eingehen, so können sie ihre Milchquoten nicht direkt in die gegründete Kooperation einbringen. Vielmehr haben sie ihre Milchquoten über die Verkaufsstelle zum Verkauf anzubieten. Gleichzeitig tritt die gegründete Kooperation dort als Nachfrager von Milchquoten auf. Unbefriedigend ist, dass auch in diesem Fall der 5 % Basisabzug bei den zum Verkauf angebotenen Milchquoten durch die Verkaufsstelle vorzunehmen ist. Zusätzlich erhebt die Verkaufsstelle für ihre Tätigkeit kosten deckende Gebühren. Schließlich schlägt noch die Mehrwertsteuer in Höhe von 16 % des Kaufpreises zu Buche. Diese Kostenbelastung ist unbefriedigend.

Aus Sicht der Landesregierung sollte die Bildung von Kooperationen, die auf Dauer angelegt sind, eine Befreiung vom Börsenzwang eingeführt werden. Eine diesbezügliche Regelung hat aber im Rahmen der Beratung der Zusatzabgabenverordnung im Bundesrat keine Mehrheit gefunden, da eine vielfache Umgehung der Verkaufsstellen durch Gründung von Scheinkooperationen befürchtet werde.

14.6.1. Zusatzabgabenverordnung und Regelung der Übertragung von Milchquoten auf Kooperationen

Baden-Württemberg werde bei einer anstehenden Änderung der Zusatzabgabenverordnung im Bundesrat aber auf eine Lösung und bundesweite Regelung drängen.

Es werde daher beabsichtigt, über den Bundesrat die Bundesregierung aufzufordern, Lösungen hinsichtlich eines direkten Quotentransfers bei Betriebskooperationen, der Frage der Mehrwertsteuerbelastung und der Einführung eines Preiskorridors auf der Nachfrageseite des von den Verkaufsstellen festzulegenden Gleichgewichtspreises, zu erarbeiten.

14.6.2. Fördertechnische Behandlung von Kooperationen beim Agrardiesel

Nach Auslegung des zuständigen Bundeslandwirtschaftsministeriums gilt bei Kooperationen folgende Regelung: Schließen sich Betriebe zu einer Kooperation (Teilfusion) zusammen, so ist jeder Betrieb antragsberechtigt und kann eine Verbilligung bis höchstens 3 000 DM pro Jahr Gasölverbilligung/Agrardiesel erhalten. Bei einer Vollfusion gilt der Betriebsbegriff, d. h. die Kooperation ist als ein Betrieb zu behandeln, für den der Höchstbetrag von 3 000 DM pro Jahr gilt.

14.7. Rechtliche Rahmenbedingungen für Kooperationen

14.7.1. Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen

Generell eröffnet das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen sehr weite Gestaltungsspielräume für mittelständische Unternehmen, die deutlich über das hinausgingen, was Großunternehmen kartellrechtlich erlaubt sei. Der wichtigste Freistellungstatbestand für Mittelstandskooperationen sei in § 4 GWB enthalten.

Danach sind Formen der Zusammenarbeit in allen wichtigen unternehmerischen Bereichen – z. B. im Verkauf, im Marketing, in der Werbung, in der Produktion und im Einkauf – zulässig, wenn mit der Kooperation eine Rationalisierungswirkung verbunden ist. Speziell für Einkaufskooperationen gibt es einen gesonderten Freistellungstatbestand, der im Zuge der letzten Reform des GWB im Jahre 1998 noch erweitert wurde.

14.7.2. Verbot von Preisabsprachen

Das Verbot der Preisabsprache gilt für Mitglieder eines Einkaufsverbandes nicht, wenn die Mitglieder in räumlich verschiedenen Märkten tätig sind. So könnte beispielsweise ein Sportgeschäft in Ulm mit einem Sportgeschäft in Leonberg die Preise absprechen, da es nicht im Wettbewerb steht. Darüber hinaus besteht für Mittelständler nach § 22 II GWB die Möglichkeit, mit einheitlichen Preisen zu werben, wenn dadurch die Wettbewerbsfähigkeit gegenüber Großbetrieben verbessert wird. Dies gilt dann auch für Betriebe im gleichen räumlichen Markt.

15. Virtuelle Marktplätze (vgl. Kapitel Innovation, Einsatz Neuer Technologien und IuK)

Auf die Einrichtung von „virtuellen Industrielandschaften für KMU“ im Internet hat sich die ecom AG spezialisiert. Ausgehend vom amerikanischen Markt seien in den letzten Jahren horizontale Marktplätze wie z. B. Ariba und commerce 1 entstanden, auf denen Unternehmen gleichzeitig als Kunde und Anbieter agierten.

Die ecom AG hat mittlerweile für verschiedene Branchen Marktplätze eingerichtet, z. B. im Bereich der Verpackungsindustrie, den Zellstoff- und Papiermaschinenpark, den Telematic- und Travel-Park, den Boat-Park für Yachten, Zulieferer und Werften, einen Anästhesie- und Notfall-Park sowie einen Park für Alternativ-Technologien.

Bisher dominiere noch der isolierte Auftritt von Unternehmen im Internet, künftig sei aber eine vernetzte Arbeit notwendig. Vorreiter sei z. B. der Maschinenbau. Der Mittelstand habe noch „Angst vor Verlust der Grenzen“. Bei der Abbildung von Geschäftsprozessen bestünden große Einsparpotenziale durch die Abschaffung des zentralen Einkaufs insbesondere im Bereich niederwertiger Beschaffungsvorgänge, Rahmenverträge und Just-in-time-Nutzung von Marktplätzen. Interessant seien hier gemeinsame kollektive Einkaufsgemeinschaften, die Einkaufsbedingungen erreichen könnten, die sonst nur Konzerne erhielten. Gleichzeitig seien aber auch beträchtliche Investitionen und gutes Marketing notwendig.

Ein ideales Modell stellen die vertikalen „Business to Business Communities“ im Internet dar, die das ganze Leben einer Branche abbilden und Marktplatz, Diskussionsforum, Job- und Stellenmarkt, Such- und Wissensdatenbanken zur effizienten Gestaltung von Geschäftsprozessen bieten. Geeignete Suchmechanismen müssten die Schnelligkeit unterstützen. Die Einrichtung solcher business-to-business-communities können auch Aufgabe von Kammern und Verbänden sein.

Mit dem Ziel der Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit mittelständischer Einzelhandelsbetriebe gegenüber Großbetrieben ist bereits 1997 die virtuelle Einkaufsstraße „my shop“ entstanden, die sich als Plattform von mittlerweile 80 Einzelhändlern zur größten deutschen Shopping-Mall im Internet gemauert hat. Das Projekt sei zunächst als Pilotprojekt des Bayerischen Wirtschaftsministeriums und Einzelhandels gefördert worden, mit der Zielsetzung, business zu consumer-Anwendungen zu generieren, so Andreas Platzer, Leiter des Bereichs e-commerce bei der BBE Handelsberatung in München. Es wurde zunächst mit 40 Händlern gestartet, mit einer Datenbank und Werbung. Rechtsgeschäfte würden nach wie vor auf klassischem Weg abgewickelt.

Zielsetzung der Plattform Forum Mittelstand Berlin/Brandenburg (<http://www.Deutscher-Mittelstand.de>) ist es, alle wichtigen Informationen und Dienste für kleine und mittlere Unternehmen in einem Forum/Infopool im Internet zu bündeln und interaktiv zu erschließen. Im Mittelpunkt stehen Information, Kommunikation und Präsentation: Das Forum Mittelstand Brandenburg/Berlin befördert gegenseitige Kommunikation, Austausch und Kooperation, unterstützt Firmenpräsentationen und vermittelt Anregungen zu Direktmarketing und Kundenpflege via Internet.

Die Plattform sei integriert in das WiTecNet. Der Aufbau sei ohne Fördermittel privatwirtschaftlich erfolgt, mit der Zielsetzung der Netzwerkbildung sowie Information und Dienstleistungen im Bereich E-commerce, sowie Plattformdienste von KMU und Banken etc., anzubieten. WiTecNet fungiere auch als Partner der Regionen und präsentiere Internetseiten der Kreise. Eine Zusammenarbeit im Bereich regionaler Firmendatenbanken sei geplant.

16. *Entwicklungsprozess der Wirtschaftsregionen und regionale Clusterbildungen*

(Landesverband der Baden-Württembergischen Industrie (LVI), Baden-Württembergischer Industrie- u. Handelstag (BWIHT))

Traditionelle Branchengliederungen werden in der industriellen Wirtschaftstätigkeit der Realität immer weniger gerecht. Die Zuordnung zu Clustern gewinnt deshalb zunehmend an Bedeutung.

Auf Grund ihrer volkswirtschaftlichen Bedeutung sind kleine und mittlere Unternehmen ein maßgeblicher Akteur in bezug auf den Entwicklungsprozess der Wirtschaftsregionen und insbesondere auch bei der Bildung von regionalen Clustern.

Unter Cluster können Netzwerke verstanden werden, in denen regionale Fertigungs- und Dienstleistungsunternehmen bestimmter Branchen miteinander kooperieren und Verbindungen zu für sie speziell relevanten Potenzialen von Know-how-Angeboten und Fördermöglichkeiten sowie weiteren Fertigungs- und Dienstleistungspartnern außerhalb der Region herstellen und nutzen. Vorteile ergeben sich bspw. durch gemeinsame Nutzung von Dienstleistungs- und Know-how-Angeboten, gemeinsame Erarbeitung komplexer Problemlösungen bei gleichzeitiger Konzentration des einzelnen Unternehmens auf seine Kernkompetenzen sowie durch gemeinsames zielgruppenorientiertes Marketing.

Nach Auskunft von Dr. Heidenreich bilden Cluster regionale Konzentrationen von Zulieferern, Konkurrenten, aber auch Arbeitskräften und Ausbildung von Forschungseinrichtungen. Roland Berger definiert Cluster als thematisch gleich orientierte Netzwerke von Akteuren in Forschung und Industrie, die im Verbund wirtschaftliches Wachstum generieren. Voll ausgebildete Cluster decken die gesamte Wertschöpfungskette ab – von der Grundlagenforschung bis zur Vermarktung fertiger Produkte und Dienstleistungen. In ihnen herrscht ein offenes Kommunikationsmilieu, das die effektive Nutzung von Synergien ermöglicht. Zudem haben sie positive Auswirkungen auf andere Branchen und Bereiche.

So kann in Baden-Württemberg gemäß einer von der Landesregierung in Auftrag gegebenen Standort- und Zielgruppenanalyse (PM & Partner Marketing Consulting GmbH) die industrielle Betätigung im Wesentlichen auf fünf Cluster fixiert werden: Mobilitätsbranche (Fahrzeughersteller in Verbindung mit Metallherstellung und -verarbeitung; Elektrotechnik/Elektronik, Kunststoff- und Glasherstellung; Optik/Feinmechanik; Informationstechnologie), alle Industrien um den Maschinenbau, den Gesundheitssektor sowie die Umwelttechnik und die sogenannte „TIME-Branche“ (Telekommunikation, Informationstechnologie, Medien, Elektronik/Elektrotechnik). Die Dienstleistungsbranchen sind mit diesen Clustern in vielfältiger Hinsicht verknüpft und stellen eine wichtige Ergänzung zur industriellen Struktur in Baden-Württemberg dar. Besondere Bedeutung haben Logistik-, Ingenieur-, Telekommunikations- und Finanzdienstleistungen. Durch die Bildung von Clustern wird dem immer stärker werdenden Zusammenwachsen der Branchen Rechnung getragen. Darüber hinaus entspricht dies einer modernen Industriestruktur und führt zu einer besseren Differenzierung von Konkurrenzstandorten mit einer schmaleren Wirtschaftsstruktur. Die Kooperation von Fertigungs- und Dienstleistungsunternehmen eröffnet dabei die Möglichkeit, Wettbewerbsnachteile gegenüber Großunternehmen auszugleichen.

16.1. Regionale Entwicklung (ifm Mannheim)

Die Wettbewerbsstärke der KMU ist in hohem Maße auch von der wirtschaftlichen Stärke, der infrastrukturellen Wandlungsfähigkeit und der Innovationskraft ihrer Regionen abhängig. In welcher Weise die Unternehmen auf die Herausforderungen der Globalisierung und des technologischen Wandels reagieren können, aber auch in welchem Umfang und mit welcher Qualität Existenzgründungen

erfolgen, wird zu einem großen Teil durch die regionale Infrastruktur bzw. die lokalen Arrangements mitbestimmt.

Mit der Krise der Massenproduktion und der Restrukturierung der Unternehmensorganisation ist vielfach auch eine Belebung regional vernetzter Produktionsformen zu beobachten. Dabei können kleine und mittlere Unternehmen eine wichtige Rolle spielen. Bei der Mobilisierung regionaler Potenziale und der Gestaltung kreativer Milieus kommt es wesentlich darauf an, in welcher Weise es den Institutionen gelingt, das Verhältnis von Wettbewerb und Kooperation zwischen den Unternehmen auszubalancieren und damit zu ständiger Innovation anzuregen. Welche Bedeutung der Integration von kleinen Unternehmen in einen Handlungs- und Interaktionskontext zukommt, haben vor allem die viel diskutierten Beispiele „Silicon Valley“, „Route 128“ oder „Drittes Italien“ verdeutlicht, die auch in Deutschland zur Nachahmung motiviert haben.

Daher wird seit längerem in den Konzepten zur Wirtschaftsförderung, und insbesondere auch zur Förderung von kleinen und mittleren Unternehmen, über die Aufwertung der Region als Handlungsfeld und über die Entfaltung regionaler Entwicklungsmöglichkeiten diskutiert. Zur Intensivierung und Koordinierung der regionalen Wachstums- und Strukturpolitik sind – neben der Ergründung der konkreten Unternehmensbeziehungen, Verflechtungen und infrastrukturellen Bedingungen vor Ort – Kenntnisse über die Stärken und Schwächen der klein- und mittelbetrieblichen Entwicklung in einem landesweiten Überblick erforderlich, d. h. in einer Übersicht die Entwicklungsmuster und Potenziale der kleinen und mittleren Unternehmen in einer regionalen Differenzierung Baden-Württembergs darzustellen. Dies kann nach Auffassung des ifm Mannheim aber nur ein erster Schritt zu einer intensiveren Auseinandersetzung mit den regionalen Entwicklungspotentialen und Innovationsregimen sein.

In der regionalwirtschaftlich orientierten Gründungs- und Mittelstandsforschung werden räumliche Unterschiede in der Entwicklung von Gründungen und kleinen Betrieben insbesondere mit der Größenstruktur der bereits in den jeweiligen Regionen vorhandenen Kleinbetriebe in Zusammenhang gebracht. Dies insbesondere deshalb, weil sich eine ausgeprägtere Selbstständigenkultur als Saatbeefunktion für das Aufkommen weiterer Betriebe erwiesen habe. Dies ist nicht zuletzt auch im Kontext der Dominanz bestimmter kleinbetrieblich strukturierter Branchen oder der Existenz von Netzwerken bzw. auch der Möglichkeit „regionalen Lernens“ sowie dem Wissensbestand und dem sozialen Kapital einer Region zu sehen. Ein erster Blick auf die regionale Betriebsgrößenstruktur zeigt, dass der Beschäftigtenanteil von Kleinbetrieben in den Städten Stuttgart, Böblingen, Heilbronn, Karlsruhe, Mannheim, Heidelberg und Ulm jeweils unter 33 % liegt. Dieses Bild korrespondiert zu einem Teil mit der Dominanz von Großbetrieben in diesen Regionen. Insbesondere in Stuttgart, Böblingen und Mannheim liegt der Anteil an großbetrieblich Beschäftigten über der Marke von 36 %.

Ein Blick auf die seit 1992 festgestellten größenspezifischen Veränderungen der Beschäftigung spiegelt denn auch die Dominanz des Produzierenden Gewerbes und der großen Betriebe, die insgesamt in starkem Maße an Beschäftigten verloren, auch in den regionalen Entwicklungsverläufen wider. In den allermeisten Regionen weist die großbetriebliche Beschäftigung zweistellige prozentuale Verlustraten auf.

Selbst im Bereich kleiner Betriebe unter 50 Beschäftigten (insgesamt) lassen sich überdurchschnittliche Arbeitsplatzrückgänge in Stuttgart, Heilbronn, Mannheim und Pforzheim feststellen. Die kleinbetrieblichen Zugewinne bei den Beschäftigten sind – wenn überhaupt – viel eher in den ländlich geprägten Regionen oder an den Peripherien der Städte zu finden. Oft zeigt sich ein Zuwachs im unmittelbaren Umfeld der städtischen Kerne. So hat die Beschäftigtenzahl kleinerer oder zumindest kleinster Betriebe bspw. im Umfeld von Stuttgart (Böblingen, Esslingen, Ludwigsburg), in der Nachbarschaft Mannheims (Rhein-Neckar-Kreis, Heidelberg) oder der Stadt Karlsruhe (Kreis Karlsruhe) zugenommen.

Soweit (grobe) Befunde in einer wirtschaftssystematischen Differenzierung vorliegen, kann festgestellt werden, dass die regionalen Entwicklungsmuster stark von branchenspezifischen Strukturen mitbestimmt werden. Denn die Wachstumsdefizite werden wesentlich durch die regional vorherrschenden Innovationsregime, Zuliefernetzwerke, aber vor allem auch durch sektorale Struktureffekte

determiniert. Letzteres zeigt sich auch anhand der Veränderungen in den „sonstigen Dienstleistungen“. Die kleinbetriebliche Beschäftigung in dieser teilweise durch unternehmensorientierte Dienste gekennzeichneten Branche hat bspw. im längerfristigen Zeitraum (1987–1998) in Stuttgart zwar zugenommen, jedoch in weit unterdurchschnittlichem Umfang. Die Wachstumsraten in den umliegenden Kreisen Böblingen und Esslingen sowie auch Ludwigsburg lagen hier ein Stück weit höher. Ähnliches läßt sich auch für das Umfeld Mannheims konstatieren.

Es ist davon auszugehen, dass sich ein Teil der ausgelagerten Dienstleistungen eher an der Peripherie der Städte ihren Standort oder Erweiterungen sucht. Andererseits wird in Baden-Württemberg vielfach auch eine vergleichsweise schwache Tendenz zum Outsourcing festgestellt. Es stellt sich die Frage, inwieweit die Dominanz bestimmter Industrien in einzelnen Regionen das Aufkommen neuer kleiner Dienstleister fördert oder behindert. Da gerade im Feld der unternehmensorientierten und wissensintensiven Dienstleistungen ansonsten die meisten Gründungen und auch die meisten Arbeitsplatzzugewinne festzustellen sind, machen sich nachhinkende Entwicklungen in einzelnen Regionen auch auf der Ebene des gesamten Landes bemerkbar. Die Städte sind auch im Zeitalter der Datenfernübertragung immer noch die Orte höchster Informations- und Wissensdichte und daher für die Untersuchung von Stärken und Schwächen der wirtschaftlichen Entwicklung hervorragend geeignet.

Im Hinblick auf das regionale Gründungsgeschehen – zumindest gemessen an den Gewerbeanzeigen des Jahres 1997 – ist die Gründungsintensität zwar in den städtischen Regionen tendenziell höher als in den ländlichen Gebieten (d. h. Ballungsräume immer noch eine zentrale Rolle bei der Bereitstellung gründungsrelevanter Infrastruktur, insbesondere von Humankapital und Wissen spielen), jedoch nehmen die großen und von großen Betrieben dominierten Städte des Landes hierbei nicht unbedingt eine Führungsrolle ein. Im Verhältnis zur Einwohnerzahl überdurchschnittlich viele Gewerbeanmeldungen zeigen sich bspw. in den Stadtkreisen Baden-Baden und Karlsruhe, wo auf 10 Tsd. Einwohner 115 Anmeldungen (Stuttgart 101, Mannheim 104) kamen. Als „gründungsintensiv“ erwiesen sich zu dieser Zeit auch der Stadtkreis Ulm, Freiburg, der Enzkreis sowie der Rhein-Neckar-Kreis und Esslingen. Allerdings wäre auch hier eine systematischere und tiefergreifende Analyse der Gründungsbranchen und der „Qualität“ und ggf. auch der Überlebenschancen dieser Gründungen in einzelnen Regionen erforderlich.

Aus den bisherigen Beobachtungen läßt sich – aus Sicht des ifm – der Schluss ziehen, dass die regionalen Entwicklungspotenziale von entscheidender Bedeutung für die wirtschaftliche Entwicklung des Landes insgesamt sind. Die Identifizierung ihrer Komponenten und Determinanten könnte eine Intensivierung und Koordinierung der Strukturpolitik wesentlich verbessern.

16.2. Förderung von Entwicklungsstrategien für Regionen

Die Region ist der Rahmen, in dem der Strukturwandel stattfindet. Der Wettbewerb zwischen den Regionen nimmt zu. Eine Region braucht deshalb eine Vision. Strukturschwache und -starke Räume müssen ihre Position behaupten, Engpassfaktoren erkennen und Strategien entwickeln für regionale Entwicklungskonzepte.

Seit 10 Jahren gibt es vielfältige Initiativen und Ansätze in den Regionen Baden-Württembergs. Ein Gutachten des Instituts für Angewandte Wirtschaftsforschung Tübingen (IAW) hat 5 Regionen vor zwei Jahren untersucht und unterschiedliche Entwicklungsstadien vorgefunden.

Nach Angaben von Michael Mangold, Wiss. Referent des IAW hängt der Erfolg entscheidend von gemeinsamen Entwicklungsprozessen und der gemeinsamen Erarbeitung von Politik und Zielen ab.

Mängel und Probleme liegen im oftmals zu kleinen Spektrum beteiligter Akteure und der damit fehlenden Verankerung der Regionalinitiative in der Bevölkerung, die den Bewusstseinsprozess regionaler Identität tragen müsse. Eifersüchteleien und mangelnde Verknüpfung von Netzwerken, eine zu starke oder zu frühe Verengung auf Wirtschaftsförderung seien weitere Probleme.

Die in der Region entstandenen Prozesse müssen unterstützt bzw. flankiert werden durch fachliche Beratung und Moderation, Intensivierung und Systematisierung des Erfahrungsaustausches. Bei einer Stelle im Land müsse das Wissen gebündelt werden und die Koordination der regionalen Aktivitäten auf Landesebene abgestützt und evaluiert werden. Dazu sei aber auch ein übergreifendes Konzept des Landes, eine Vision, nötig.

Dass Standortpolitik eine Daueraufgabe sei und zur Bürgerbewegung werden müsse, betonte auch Hermann Koch, Stv. Referatsleiter für Regionale Strukturpolitik im Wirtschaftsministerium.

Der Innovationsbeirat habe die Entwicklung von Clustern und Kompetenzzentren empfohlen. Diese Clusterbildung, so Koch, sei am besten vor Ort entwickelbar.

Das Wirtschaftsministerium übernehme hierbei erst nach Vorlage eines Konzeptes eine Koordination auf Landesebene, die Findungsprozesse müssten ohne Beeinflussung des Landes stattfinden. Nicht zu unterschätzen sei die Bedeutung eines „Kümmerers“, der die regionalen Akteure zusammenbringe, um aus der Analyse der Stärken und Schwächen Entwicklungspotentiale herauszudestillieren.

Wichtig sei es, die Selbstorganisation im Land zu fördern und die Abstimmungsprozesse zwischen Land und regionaler Ebene zu optimieren. Im Landesentwicklungsplan sei hierzu eine Verzahnung geplant, denn bei regionalen Entwicklungskonzepten sei auch ein effizienter Einsatz der Landesmittel gewährleistet.

Das Land fördere bisher im Rahmen der einzelbetrieblichen Regionalförderung sowie der Regionalförderung von strukturschwachen Räumen, der Investition von Kommunen bei Erschließung von Industrie- und Gewerbezentren, der Fremdenverkehrsförderung und der EU-Förderung (Ziel 5 b bzw. neu Ziel 2) um Standortnachteile auszugleichen.

Dem Land fehle es bisher aber an Überblick über Aktivitäten in einzelnen Regionen. Für die Fortführung des Strukturentwicklungsberichts aus dem Jahre 1995 fehlten derzeit die Kapazitäten. Koch empfahl daher u. a. ein Sonderprogramm zur Förderung von Projekten im Rahmen regionaler Entwicklungskonzepte.

Aufgaben der regionalen Wirtschaftsförderung sind neben Standortmarketing v. a. der Standortdialog, regionale Kooperationen und Verbände zu entwickeln, Synergien herzustellen, aber auch Zugang zu EU-Mitteln zu schaffen.

16.3. Erfolgsfaktoren und Unterstützungskonzepte regionaler Netzwerke und Kooperationen für den Mittelstand. Konzepte der Clusterpolitik zur Förderung von KMU

Dr. Martin Heidenreich stellte Erfolgsfaktoren und Unterstützungskonzepte regionaler Netzwerke und Kooperationen für den Mittelstand und das Konzept der Clusterpolitik zur Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen vor.

Politisch könnten Cluster durch die Förderung von Kooperationsnetzwerken zwischen Unternehmensverbänden und Ausbildungs- und Forschungseinrichtungen gefördert werden. Eine solche Politik sei vor allem für kleine Unternehmen interessant. Anders als Großbetriebe könnten kleinere Unternehmen nicht umfangreiche Marketing-, Organisations- und Entwicklungsabteilungen aufbauen. Sie seien auf den Austausch mit verwandten und benachbarten Unternehmen und Einrichtungen angewiesen. Seit einigen Jahren gebe es in Deutschland erste Erfahrungen mit Clusterpolitik, z. B. beim Bio-Regio-Wettbewerb oder beim Inno-Regio-Wettbewerb. Andere Länder verfügen über langjährige Erfahrungen mit Cluster-Politik.

Eine nationale Cluster-Politik sei vor allem für kleinere Länder mit wenigen überschaubaren Wertschöpfungsketten interessant. In diesem Falle komme es darauf an, das jeweilige nationale Spezialisierungsprofil durch eine branchenübergreifende Forschungs- und Wirtschaftspolitik weiterzuentwickeln. Ein gutes Beispiel hierfür sei Dänemark, ein Land mit einem hohen Anteil kleinerer Betriebe. In Dänemark sei die gesamte Wirtschaft in 6 Ressourcenbereiche aufgeteilt worden und für jede dieser Ressourcenbereiche eine Koordinierungsgruppe unter Beteiligung von Unternehmen, Beschäftigten, Vertretern und Ministerien eingerichtet worden, die politische Handlungsempfehlungen formuliert habe.

Eine Clusterpolitik auf der nationalen Ebene versuche also, die Wissensinfrastrukturen eines Landes, seine Forschungsnormierungs- und -ausbildungseinrichtungen durch neue branchenübergreifende Politikarenen gezielter auf die betrieblichen Anforderungen zuzuschneiden. Auf der Ebene der Region könne die Politik zwischenbetriebliche Kooperations- und Innovationsnetzwerke durch Technologien, Kompetenzzentren andere Technologietransfereinrichtungen fördern.

Eine explizite kleinbetriebliche Orientierung kennzeichnet die ERVET-Organisation in der mittelitalienischen Region Emilia Romagna. Deshalb werden diese Industrien durch regionale Kompetenzzentren unterstützt. Diese Kompetenzzentren sind in einer Dachorganisation (ERVET) zusammengeschlossen und werden gemeinsam von der Region, von den einschlägigen Wirtschaftsverbänden, von nahezu 1000 Unternehmen getragen. Regionale Kompetenzzentren können aber nicht das Fehlen leistungsfähiger nationaler Ausbildungs- und Forschungseinrichtungen wettmachen.

Auf der Mikroebene gehe es daher um die Schaffung und Stabilisierung zwischenbetrieblicher Kooperationsbeziehungen. Beispiel hierfür sei die Förderung kleinbetrieblicher Netzwerke durch das Dänische Technologieinstitut. 1989 bis 92 wurde ein Programm zur Förderung zwischenbetrieblicher Netzwerke ins Leben gerufen. Über 300 Netzwerke wurden von den Unternehmen selbst und von 40 Netzwerkmoderatoren mit einem Aufwand von etwa 25 Mio. US-Dollar geschaffen. Hierdurch sollten der Informationsaustausch und die Kooperationen zwischen kleinen Unternehmen verbessert und damit ein zentrales Defizit kleiner Unternehmen wettgemacht werden: die zu kleinen Beschaffungsvolumina, die unzureichenden Marketingmöglichkeiten und die geringeren Forschungs- und Entwicklungspotenziale.

Insgesamt fiel die Bewertung der Netzwerkprogramme zwiespältig aus: Die Kosten waren sehr hoch und zahlreiche Netzwerke konnten nach dem Ende der staatlichen Fördermaßnahmen nicht nachhaltig stabilisiert werden. Dies verweist auf die Bedeutung institutionalisierter Wissensbrücken, wie das italienische ERVET-System, die deutschen Kammern und Innungen oder das Joint Venture Silicon-Valley-Network. Sowohl branchenübergreifende Politikarenen als auch Kompetenzzentren und Netzwerkmoderatoren zielen auf die Schaffung, Stabilisierung und Neuorientierung von Kooperationsbeziehungen.

Die Förderung zwischenbetrieblicher Kooperations- und Lernprozesse könne kleinere Unternehmen bei der Bündelung ihrer Kräfte helfen. Dabei solle jedoch nicht aus den Augen verloren werden, dass die Förderung von Netzwerken nur im Rahmen einer leistungsfähigen nationalen und regionalen Ausbildungs-, Forschungs- und Verbändelandschaft sinnvoll sei. Ein Silicon-Valley lasse sich demnach nicht auf der „grünen Wiese“ schaffen. Erfolgsfaktoren einer Clusterpolitik seien daher insgesamt:

1. Ansetzen an bisherigen Stärken; Die Stärken von Regionen sind die Kompetenzen und Beziehungsnetzwerke, die sich im Laufe jahrundertelanger industrieller Erfahrung entwickelt haben. Eine Clusterpolitik sollte daher an bisherigen Stärken ansetzen.
2. Diversifizierung von Netzwerkstrukturen: Gleichzeitig geht es auch um die Weiterentwicklung der regionalen Kompetenzen durch eine regionale Diversifizierung.
3. Neuprofilierung von Netzwerkmoderatoren: Zentral für den Erfolg von Netzwerken sind Einrichtungen, die verschiedene Partner aus Wirtschaft, Wissenschaft, Politik und Öffentlichkeit zusammenbringen. Solche Wissensbrücken sind ein entscheidender Trumpf für jede Wirtschaftsregion. Allerdings können solche Einrichtungen auch mit ihren Netzwerken altern. Die Politik reagiert hier oftmals mit der Einrichtung neuer Einrichtungen. Dies kann zu einem institutionellen Wildwuchs führen. Besser ist die Schaffung von Anreizen für eine Reform bestehender Einrichtungen, etwa durch eine öffentlich-private Mischfinanzierung.

Angeregt wurde der Ausbau regionaler Messen zu regionalen Plattformen und Kompetenzzentren. Dabei müsse die Wirtschaftsförderung als Moderator für Kooperationen auftreten. Auch branchenbezogene Messen seien zu etablieren und Kooperationsförderprogramme der EU zu nutzen.

16.4. Regionale Kompetenzprofile und Förderansätze in den Regionen Baden-Württembergs

16.4.1. Hochrhein-Bodensee

Stärken und Potenziale liegen im Landkreis Konstanz in einer guten wirtschaftsrelevanten Infrastruktur, breitem Konsens zwischen Politik, Verwaltung, Wirtschaft und Gewerkschaften (zu ersehen am bereits seit 1975 bestehenden Förderkreis Wirtschaft, der sich als Vernetzungsinstrument bewährt hat), überdurchschnittlicher Gründungsrate und umfassendem Beratungsangebot. Der Erfolg bei den Existenzgründungen und die hohe Arbeitslosigkeit zeigt gleichzeitig die Schere zwischen High Tech und ungelernter Arbeit auf.

Der Landkreis Waldshut ist auf Grund seiner dünnen Siedlungsstruktur und Grenzlage nach wie vor auf gezielte Strukturförderung z. B. mittels des Programms „Ländlicher Raum“ angewiesen. Weiterentwicklung und Ausbau des Dienstleistungs- und insbesondere Tourismussektors durch effiziente Strukturen und nachfragegerechte Ferienpakete bilden deshalb vorrangige Ziele.

Ein besonderes Problem für die Gesamtregion Hochrhein-Bodensee bildet die Grenzlage (EU-Außengrenze mit rund 100 km Außengrenze zur Schweiz). Nachteile liegen dabei nicht nur in den resultierenden Wettbewerbsverzerrungen aus günstigeren Rahmenbedingungen (geringere Lohnnebenkosten, Fehl- und Streiktage, Urlaub) und der geringeren Steuerbelastung in der Schweiz sowie dem resultierenden Facharbeiterabzug, sondern auch in der offensiven Schweizer Ansiedlungspolitik (Steuererleichterungen bei Ansiedlung im Durchschnitt 50%), mit einer serviceorientierten Wirtschaftsförderpraxis, die mit ihrer Philosophie des „One stop shop“ Dienstleistungen, Kontakt und Kommunikation mit und für Unternehmen statt finanzieller Anreize in den Mittelpunkt stellt.

Priorität hat daher aus Sicht der ansässigen Wirtschaftsförderer die Beseitigung von Wettbewerbsverzerrungen, um die Auftragslage des Handwerks zu verbessern und die grenzüberschreitende Tätigkeit zu fördern. Von den EU-Verträgen mit der Schweiz werden daher Verbesserungen erwartet.

Aber auch bei den ausbaufähigen Stärken der Region könnte künftig noch stärker angesetzt werden: Für den Bereich des Einzelhandels wurde unter Einbindung örtlicher Gewerbevereine ein Märktekonzept für alle Zentralorte erreicht. Zielsetzung ist es, eine sinnvolle Aufgabenteilung und ein ausgewogenes Verhältnis in der Angebotsstruktur zwischen Städten und Randlagen zu erreichen. Die Abstimmung zwischen den Kommunen soll weiter verbessert werden.

Auch auf projektorientierte Förderansätze kann aufgebaut werden: z. B. das grenzüberschreitende Kunden- und Lieferantennetzwerke d@ch oder die vorgestellten Projekte der Bodenseestiftung „Unterseeegenüsse“, ein regionales Vermarktungsnetz und das grenzüberschreitende Informationssystem „Bodensee click“ (Destinationen und individuelle Fahrpläne).

Im Landkreis Waldshut werden Potenziale durch den „Naturpark Südschwarzwald“ und die Erhöhung der Schlagkraft der Tourismusstrukturen beim Tourismusverband „Südlicher Schwarzwald“ weiter vorangetrieben.

Deutlich wurde aber auch, dass es insgesamt noch kein geschlossenes Konzept für die Region gibt: Die Strategieplattform des Wirtschaftsministeriums habe zwar eine Stärken-Schwächen-Analyse durchgeführt, die formulierten wirtschaftlichen Kernbereiche und Kompetenzschwerpunkte seien aber bisher nicht hinsichtlich ihrer „realen Zukunftsfähigkeit“ bewertet worden.

Eine offene Flanke wurde insbesondere im fehlenden Regionalmarketingkonzept gesehen.

Die Landkreise Waldshut und Lörrach befänden sich mit einer Plattform beider Wirtschaftsfördereinrichtungen bereits im Aufbruch. Die Bündelung der Wirtschaftsförderaktivitäten und Schaffung einer geeigneten Plattform für ein effizientes und abgestimmtes Regionalmarketing wurde daher von Immo Leisinger, Geschäftsführer der IHK Hochrhein-Bodensee, gefordert. Die Koordination könne Aufgabe des Landes sein.

Grenzlage zur Schweiz

Das Handwerk entlang der Region Hochrhein-Bodensee sieht sich auf Grund der Randlage und der Grenzlage zur Schweiz nicht nur besonderen strukturellen Problemen, sondern auch erheblichen Wettbewerbsverzerrungen gegenüber. Zwar habe sich die handwerkliche Wirtschaft in der jüngsten Vergangenheit wieder etwas erholt, dennoch mache insbesondere Preissituation und die Preiskonkurrenz mit den Schweizer Mitbietern die wirtschaftlichen Erholungstendenzen teilweise zunichte.

Bilaterale Verträge mit der Schweiz könnten eine gewisse Erleichterung und Verbesserung im Wirtschaftsverkehr schaffen, dennoch sorgten gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen wie z. B. die gesetzliche Regelung im Hinblick auf die Lohnzusatzkosten für eine anhaltende Benachteiligung im Preiswettbewerb.

Auch das Problem der Erteilung von Arbeiterlaubnissen durch die Schweizer Behörden stelle weiterhin ein Wettbewerbshemmnis dar. Zwar habe sich die Situation in den letzten Jahren deutlich entschärft, dennoch komme es hier nach wie vor zu Problemen. Zur Lösung von Grenzproblemen wurden mehrere grenzüberschreitende Arbeitskreise gebildet, die das Ziel hätten, gemeinsam nach Lösungen konkreter Probleme zu suchen und im Miteinander die regionale Wirtschaftskraft zu stärken. So wurde auf Initiative des Arbeitskreises Nordschweiz-Südbaden eine grenzüberschreitende Datenbank (d@ch) geschaffen, die Auskunft über Vorschriften Hindernisse, Probleme und Chancen im Grenzverkehr gibt. Darüber hinaus finden hier die Unternehmen diesseits und jenseits des Rheins eine geeignete Plattform der Selbstdarstellung sowie die Möglichkeit, interessierte Kooperationspartner zu finden.

16.4.2. Heilbronn-Franken

Stärken und Potenziale der Region sind gute geographische Lage, eine breite mittelständische Struktur und ein guter Branchenmix mit ausgeprägten Schwerpunkte im Bereich Kfz, Zulieferer und Nahrungsmittel verbunden mit überdurchschnittliche Zuwächsen bei Beschäftigung und Umsatz in Industrie und Dienstleistung sowie steigender Bruttowertschöpfung.

Entwicklungshemmnisse bilden Verkehrssituation und fehlende Qualifizierungsinfrastruktur. Handlungsbedarf wurde daher aus Sicht von Heinrich Metzger, HGF der IHK, v. a. in der Verbesserung der Infrastruktur und Zusammenarbeit in der Region sowie einem effizienten Standortmarketing gesehen. Hoffnungsträger dafür bildet die neugegründete Heilbronn Marketing GmbH.

Das Zusammengehörigkeitsgefühl und den Bürgersinn durch praktische Maßnahmen der Hilfe zur Selbsthilfe wie Regionaltage und Schülerwettbewerb „Jugend entwickelt Visionen für die Region“ bottom up zu entwickeln, hat sich der Verein Pro Region Heilbronn-Franken e. V. seit 1996 auf die Fahnen geschrieben. Das ursprüngliche Ziel einer Begleitung des Strukturwandels ließ sich mit der Gemeinnützigkeit nicht vereinbaren. Der Stv. Vorsitzende, Frank Stroh, appellierte daher an die Politiker, die steuerlichen Rahmenbedingungen dahingehend zu verändern, dass Wirtschaftsförderung künftig auch stärker in gemeinnütziger Form möglich werden kann.

16.4.3. Unterer Neckar

Standortstärken sind die wissenschaftlichen Einrichtungen der Region, Verkehrsinfrastruktur, guter Branchenmix, die Nähe zu den regionalen Metropolen Stuttgart und Frankfurt und wichtigen Regionen im Ausland sowie starker Handel und überdurchschnittlicher Exportanteil.

Standortschwächen und -nachteile liegen gleichzeitig in der Grenzlage mit divergierenden landes-, regional-, kommunalpolitischen Zielsetzungen, Mangel an Regionalverständnis und Defiziten bei der interkommunaler Zusammenarbeit. Ein Hauptproblem: die überkommene Industriestruktur mit starkem Einfluss der Industriebetriebe. Ein wesentlicher Teil der industriellen Arbeitsplätze ist in wenigen großen Unternehmen gebündelt, die in den 90-ern stark abgebaut haben. Zudem leidet die Region an einem traditionellen Negativimage hinsichtlich der Umweltqualität.

Dass die Stadt Mannheim – „klassische Industriestadt“ und traditionsreicher Banken- und Versicherungsplatz – besonders vom Strukturwandel der Großindustrie betroffen ist, machte OB Gerhard Widder deutlich. Die Arbeitslosenquote lag Ende 1999 bei 14,1 %.

Die frühere Stärke von Mannheim, die Zentralität, ist heute zur Schwäche geworden. Struktureller und regionaler Strukturwandel gehen zu Lasten der Stadt. Jeder zweite Arbeitsplatz, der angeworben wird, ist ein Arbeitsplatz für die Region und nicht für Mannheim. Regionaler Arbeitsmarktmotor ist zum Beispiel SAP. Im dortigen Umfeld sind rund 90 junge Firmen entstanden. Mannheim habe außerdem ein Problem der fehlenden Firmensitze: Da in Mannheim zwar große Industrieunternehmen ansässig seien, aber dort nicht ihren Firmensitz hätten, werde hier zuerst abgebaut, so Dr. Wolfgang Niopek, Geschäftsführer der IHK Rhein-Neckar.

Regionale Entwicklungskonzepte seien im Aufbau, so z. B. Regionaler Landschaftspark, Bahnhofs-Standorte-Programm und regionales Standortinformationssystem. Regionale Netzwerke wie Rhein-Neckar-Dreieck e. V. und Cluster wie BioRegio, Medizintechnik, Gesundheitstechnik, Netzwerk Kliba, Klimaschutz- und Energieberatungsagentur, böten Chancen für neue Arbeitsplätze.

Regionaler Arbeitsmarktmotor ist zum Beispiel SAP. Im dortigen Umfeld sind rund 90 junge Firmen entstanden.

Regionale Kooperationen im Bereich der Beschäftigungsförderung bestehen z. B. zwischen den Arbeitsämtern Ludwigshafen und Landau durch Pooling und Vermittlung von Arbeitslosen, die Helferland Service GmbH, einen Personalservice für das Gastgewerbe und das Modellprojekt „Freizeitorientierte Dienstleistungen. Insgesamt bleibt aber die Landeshilfe z. B. über das Impulsprogramm und in Zukunft auch die EU-Förderung (Ziel 2) wichtige Voraussetzung für diese Maßnahmen.

Das Heidelberger Potenzial – überproportionale Beschäftigungsquote und -wachstum, untypische Branchenaufteilung mit 20 % Produktion, 80 % – v. a. wissensorientierten – Dienstleistungen, Tourismusstandort und Umwelthauptstadt – liegt im guten Mix zukunftsfähiger Unternehmen und Einrichtungen. Entscheidende Ressource bildet dabei das Wissenschaftscluster der Region. Stadtdirektor Dr. Klaus Plate wies daher mit Blick auf das Land darauf hin, dass diese wissenschaftlichen Ressourcen an der Weltspitze gehalten werden müssten, um dauerhaft erfolgreich sein zu können.

Biotechnologie, Informationstechnologie, Umwelttechnologie sind die Schwerpunkte in dieser wissensorientierten Wirtschaft. Der BioRegio-Wettbewerb hat wesentlich zu dieser Entwicklung beigetragen (27 neue Firmen mit 400 Beschäftigten). Einen besonderen Erfolgsfaktor dabei bildet die Organisation der BioRegio mit ihren 3 Einheiten: ein Verein, über den Fördermittel des Bundes und Landes laufen und der sich eng an Forschungsergebnissen der Unis und anderen Forschungsstätten orientiert, die Heidelberg Innovation GmbH mit der Aufgabe Firmen „großzuziehen“, deren Gesellschafter u. a. die großen Pharmaunternehmen BASF, Merck etc. gegen Geld oder Beteiligung Unterstützungsleistungen bieten und Türöffnerfunktion übernehmen. Plate empfahl, das Evaluationskonzept des BioRegio-Wettbewerbs, um Branchenprofile für Wirtschaftsräume zu entwickeln.

Erfolgreiche Maßnahmen wurden auch im Umweltbereich geschaffen: die Kliba GmbH berate Kleinunternehmen im Energiebereich, gemeinsam mit der IHK wurde eine „regionale Umweltpartnerschaft“ ins Leben gerufen. Unternehmen die ein Ökoaudit durchführen, erhalten indirekte finanzielle Anreize durch Freistellung von Überprüfungen (z. B. Immissionsschutz).

16.4.4. Südlicher Oberrhein

Der Wirtschaftsstandort Südlicher Oberrhein ist einer der TOP 5 in BW. Wichtiger Standortvorteil und Charakteristikum der Region: die Zentrallage in Europa. Vorbildcharakter hat die Region v. a. als junge Dienstleistungsregion, bei der Clusterbildung, überregionalen und grenzüberschreitenden Zusammenarbeit.

Über 57 % der Beschäftigten sind im Dienstleistungssektor tätig. Von 1990 bis 1998 hat sich der Beschäftigungsanteil um 17 % erhöht. Vor allem die sogenann-

ten sonstigen Dienstleistungen mit Medien, Informationstechnologie, Consulting im Wissenschafts- und Technologiebereich, Umwelttechnik, Systemtechnik sowie Biotechnologie sind Wachstumsfaktoren. Der Tourismus ist der drittgrößte Dienstleistungsbereich, der dem internationalen Wettbewerb stark ausgesetzt ist. Der südliche Oberrhein hat außerdem einen überdurchschnittlichen Anteil an Existenzgründungen vorzuweisen, Handel, Dienstleistung und Tourismus stellen hierbei den größten Anteil.

Dass der Oberrhein nicht nur geographisch, sondern auch kulturell, gesellschaftlich und wirtschaftlich gesehen ein Stück gelebtes Europa ist, belegt ein reger Austausch zwischen den Nachbarländern, woraus ein Netzwerk zwischen Menschen und Institutionen entstanden ist.

Methoden des Standortmarketings zeigte André Klein, Directeur Général de Agence de Developement de l'Alsace – ADA, Colmar, am Beispiel der Arbeit der ADA auf.

Die wirtschaftliche Entwicklung des Elsass – seit dem 19. Jahrhundert von Maschinenfabrikation, auch Chemie, Druck und Textil gekennzeichnet – leidet seit der Nachkriegszeit unter Abnahme der Altindustrie. Seit den 50-er Jahren wirkt die ADA als Instrument der Restrukturierung und offensiven Standort- und Ansiedlungspolitik im Elsass. Bis Anfang der 80-er Jahre sei die Investorensuche v. a. auf die Schweiz und Deutschland gerichtet gewesen, anschließend wurden die Akquirierungsbemühungen verstärkt und Büros in Südamerika, USA, Japan, Canada, China, Süd-Korea, London und München gegründet. Nicht zuletzt auf Grund der Bemühungen der ADA stellen ausländische Unternehmen im Elsass rund 45% der Arbeitsplätze, davon entfällt die Hälfte auf deutsche Unternehmen, zu 20% Schweizer Unternehmen.

Die Philosophie „den Strukturwandel selbst in die Hand zu nehmen“ hat sich auch die Wirtschaftsförderung in Lörrach, die durch ihre integrative Trägerstruktur unter Einschluss der Gewerkschaften auffällt, zu eigen gemacht und ein regionales Impulsprogramm für die Region aufgelegt. Grundgedanke dabei: Projekte statt großer Wurf und Vernetzung in Cluster.

Als Promotor der regionalwirtschaftlichen Entwicklungen versteht sich die Wirtschaftsförderungsgesellschaft der Wirtschaftsregion Freiburg, FWT, die mit Projekten zur Vermarktung des Gewerbeparks Breisgau, die Mitarbeit bei der Umsetzung der Standortinitiative Hochschwarzwald, Ansiedlungsmaßnahmen im BioTech Park, Präsentationen auf überregionalen Messen, die Umsetzung von Gründerzentren in der Wirtschaftsregion, die Stärkung des Dienstleistungssektors vorantreibt. Zur Förderung der grenzüberschreitenden Zusammenarbeit kooperiert die Wirtschaftsregion Freiburg mit anderen Wirtschaftsförderern im Rahmen der Regio TriRhena.

Als Standort zahlreicher überregional bedeutsamer Gesundheitseinrichtungen und Kurorte sei die Wirtschaftsregion Freiburg prädestiniert, den weiteren Strukturwandel im Gesundheitswesen aktiv mitzugestalten und an dem langfristigen Wachstum der Nachfrage nach Gesundheitsdienstleistungen zu partizipieren, so Irene Ulrich von der FWT. Sie will deshalb die Wirtschaftsregion Freiburg verstärkt als Gesundheitsregion positionieren, neue private Angebote und Anbieter, z. B. private Träger und Akutkliniken, für die Region gewinnen. Mit der Organisation von Kooperationen und Netzwerken zwischen Partnern aus stationärer und ambulanter Medizin, pharmazeutischer Industrie und Medizintechnik, Tourismus, Sport und Freizeit sowie Landwirtschaft und Ernährung wird die Wirtschaftsregion die Entwicklung nachfrage- und zukunftgerechter Strategien für den Gesundheitsmarkt anregen.

Das ökologische Innovationspotenzial ist ein weiterer wichtiger Standortvorteil der Wirtschaftsregion Freiburg. So hat die Industrie und Handelskammer Freiburg eines der ersten Umweltreferate eingerichtet, das regelmäßige Gespräche zu Themen umweltorientierter Innovation durchführt, Umweltarbeitskreise mit Firmen veranstaltet und die Wirtschaft bei Öko-Audit-Projekten betreut. Die Handwerkskammer verfügt über ein eigenes Umweltzentrum. Auf dieser Grundlage sind zahlreiche Institute, Forschungsstätten und technische Einrichtungen sowie Produktions- und Consulting-Kapazitäten entstanden, die die Umweltwirtschaft der Region ausmachen. Große Teile der Landwirtschaft der Wirtschaftsregion sind bereits ökologisch ausgerichtet. So gehören zur hier wichtigen Weinwirtschaft bereits mehr als 100 ökologisch orientierte Winzer.

Dass die Region insgesamt bei der Vernetzung und grenzüberschreitenden Zusammenarbeit weit fortgeschritten ist, belegt v. a. das Wirtschaftsforum, das einen Zusammenschluss der drei gewerblichen Kammern der Wirtschaftsregionen Ortenau, Freiburg und Drei-Länder-Region bildet, ein Leitbild entwickelt hat und vor allem projektorientiert über das Medienforum Oberrhein, Softwareforum Oberrhein, eine trinationale Industrie-Kontaktbörse etc. arbeitet.

Gelebte grenzüberschreitende Zusammenarbeit präsentierte auch Martin Lamm, Präsident der Handwerkskammer Freiburg. 1996 hat die HWK Freiburg zusammen mit den HWK Karlsruhe, Pfalz und Elsass das durch die EU im Rahmen Interreg II geförderte grenzüberschreitende Beratungsnetz für das Handwerk gegründet, dessen Ziel es ist, grenzüberschreitend tätige Handwerksbetriebe im Grenzraum Deutschland zu Frankreich zu beraten und zeitnah informativ zu unterstützen. Außerdem wird die grenzüberschreitende Zusammenarbeit u. a. über Französischkurse, Lehrlingsaustauschprogramme vorangetrieben. Das Projekt Euregio-Zertifikat biete Auszubildenden die Möglichkeit, während ihrer Ausbildung ein mehrwöchiges Praktikum im grenznahen Ausland zu machen.

In Freiburg befinden sich die meisten und modernsten Anlagen und Demonstrationsobjekte zur Nutzung der Sonnenenergie. Freiburg verfügt über die einzige Produktionsanlage Deutschlands zur Herstellung von Solarmodulen (Solarfabrik). Darüber hinaus ist Freiburg Sitz des Weltdachverbandes der Solarenergie (ISES). Die Solar-Region Freiburg ist an der Expo 2000 mit 7 Leitprojekten beteiligt.

Im solarthermischen Bereich gebe es deutliche Zuwachsraten, das Handwerk bilde hier stark aus. So habe die HWK Freiburg aus dem Solarbildungszentrum heraus die Initiative „Aus- und Weiterbildung regenerativer Energien“ ins Leben gerufen, mitbeteiligt seien die FH Basel, die Solarfabrik, das Fraunhofer-Institut für Solare Energiesysteme und die Internationale Solarenergie-Gesellschaft, so HWK-Präsident Lamm. Das durch diese grenzüberschreitende Kooperation gesammelte Know-how sei für Projekte in diesem Bereich nutzbar.

Die Entwicklung der regenerativen Energien müsse durch konsequente Altbaumodernisierung abgestützt werden, die von erheblicher Bedeutung für das Bau- und Ausbauhandwerk sein könne. Das Auftragsvolumen einer energetischen Sanierung in BW betrage rund 50 Mrd. DM. Vor diesem Hintergrund habe die HWK Freiburg eine Gruppe von Handwerkern unterstützt, die mit der Stadt Freiburg die sogenannte Energieagentur Regio Freiburg aufbaue. Diese arbeite mit einer Partneragentur in Müllhausen und Basel zusammen. Erklärtes Ziel dieser Agenturen sei es, den Altbausanierungsmarkt mit erschließen zu helfen. Wichtig sind dazu auch die Programme der Landesregierung u. a. Energiediagnosen von 1- und 2-Familienhäusern und Impulsprogramm Altbausanierung.

Gerade in der Altbausanierung seien die Betriebe massiv mit der Kundenforderung nach Dienstleistungen aus einer Hand und gewerkeübergreifender und neutraler Beratung konfrontiert.

Auch dem Thema Gebäudemanagement käme wachsende Bedeutung zu. Schätzungen zufolge betrage der Markt ca. 80 Mrd. DM jährlich. Dies stelle die kleinen Familienbetriebe allerdings vor Probleme, da sie diese Leistung in der jetzigen Struktur nicht erbringen könnten. Hier seien neue Kooperationsmodelle gefordert, wie z. B. Aktiengesellschaften, um bundes- oder europaweite Gebäudemanagement-Dienstleistungen anbieten zu können.

Das trinationale Biovalley (Südbaden, das Elsass und die Westschweiz) verfügt über eine einmalige Infrastruktur, fünf Hochschulen, sechs Nobelpreisträger, einen trinationalen postgraduate-Studiengang Bio-Ingenieur, große Unternehmen der Life Sciences wie Novartis, Dupont, Aventis und die größte Dichte der molekularen Chemie.

Sie wurde ursprünglich „aus der Not geboren“, als vor einigen Jahren die Life-Science-Konzerne abwanderten. Zielsetzung dabei: ein Cluster ähnlich dem Silicon Valley zu entwickeln. In USA gebe es im Unterschied zu Europa Gesprächs- und Austauschkultur, social network, einen regen Austausch zwischen Forschung und Wirtschaft, Naturwissenschaftler würden auch betriebswirtschaftlich geschult, Kontakte kämen auf informelle Art und Weise zustande. Ziel sei es daher gewesen, ein Netzwerk aufzubauen.

1986 wurde mit einer Diskussionsrunde zu dem Thema „Biovalley am Oberrhein -Vision, Realität oder Illusion“ begonnen. Resultat: ein grenzübergreifendes Promotion-Team, das aus der Universität, Wirtschaft und Wirtschaftsförderung heraus Projektgruppen initiierte. Zuerst habe man Stammtische zur Vernetzung geschaffen. Auf der elsässischen Seite habe man eine Plattform gegründet, auf schweizerischer und deutscher Seite alte Plattformen genutzt. In der Region sind heute rund 300 Life-Science-Firmen. Damit nach dem Vorbild von Silicon Valley eine Katalysator-Wirkung erzielt werden könne, müsse man aber rund 700 Firmen in der Region bündeln. Größtes Entwicklungshemmnis seien die Egoismen der Netzwerkteiligten.

Georg Endress problematisierte, dass BW die Technologieführerschaft an Bayern und Nordrhein-Westfalen verloren habe. Standortprobleme lägen v. a. in mentalen Defiziten wie fehlender Vision und Innovation, Mobilitäts- und Kommunikationsdefiziten, Risikoscheu und fehlender Beteiligungskultur. Defizite gebe es auch beim Technologietransfer, weil die Prüfungskosten des neuentwickelten Produktes so hoch seien und die Entwickler somit oftmals gezwungen, ihr Produkt an Großunternehmen zu verkaufen.

16.4.5. Neckar-Alb

Der Strukturwandel im Bereich Textil und Maschinenbau spiegelt sich im Zollern-Alb-Kreis besonders deutlich mit überproportionalen Arbeitslosigkeitszahlen und rückläufigen Betriebszahlen wider. Der Anteil der Beschäftigten im produzierenden Gewerbe ist mit 60% deutlich höher als in vergleichbaren Regionen, während der Anteil des Dienstleistungsgewerbes mit 40% weit unter dem Landesdurchschnitt liegt und leicht rückläufig ist.

Eine Standortinitiative wurde vor etwa 5 Jahren von den Kammern mit den drei Landräten der Region ins Leben gerufen. Erster Schritt war eine Studie der Prognos AG mit dem Ziel, konkrete Handlungserfordernisse und Maßnahmen herauszuarbeiten, um die Region aus eigener Kraft zu stärken. Heute sind über 150 Persönlichkeiten in 16 Arbeitskreisen und Expertengruppen aktiv. Die Initiative wurde auch vom Wirtschaftsministerium als vorbildlich gewürdigt. Beispiele der Arbeit sind die Expertengruppe Steuerberater und Berater, die die mentale Einstellung dieser Berufsgruppe insbesondere jungen Unternehmen gegenüber verbessern sollte, oder die Bankengruppe, die eine Diskussion zur offensiven Förderung von Existenzgründern führen sollte, mit dem Ziel, eine Wagniskapitalgesellschaft für die Region ins Leben zu rufen. Diese sei schließlich über die Kreissparkasse Reutlingen als erste echte Wagniskapitalgesellschaft in Baden-Württemberg gegründet worden.

Als Erfolgsmodell bezeichnete HWK-Hauptgeschäftsführer Haas den Verwaltungslotsendienst bei den Baugenehmigungsbehörden. Die Region sei federführend im Bereich der Stromeinkaufsgemeinschaften als erste Region aufgetreten.

In der Region gibt es einen engen Zusammenschluss der Weiterbildungsträger in der Weiterbildungsinitiative Neckar-Alb, die mit einer Abstimmung des Programms und Weiterbildungsmessen sowie Expertenaustausch zur Qualitätsverbesserung und Werbung beitragen, so IHK-Geschäftsführer Dr. Hermann.

Der „Patient“ ist vor allem der Zollern-Alb-Kreis und wird dieses noch lange bleiben, so Bertram Eydner, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderung Zollern-Alb-Kreis.

Handlungsbedarf sah Eydner in der Entwicklung von Anreizsystemen, um innovative wachstumsversprechende Unternehmen anzusiedeln. In erster Linie sei aber die Bestandspflege wichtig. Hierzu habe man ein Konzept entwickelt, das über ADAPT gefördert werde und eine Begleitung für selbstgewählte Projekte von Unternehmen gewährleiste. Als Handlungsempfehlung gab Eydner, insbesondere Gewerbeareale mit eigenem speziellem, regional bezogenem Profil zu entwickeln.

16.4.6 Mittlerer Neckar

Das Stärken-Schwächen-Profil auf der Basis der Ergebnisse zweier Studien stellte Reichardt, GF der IHK Region Stuttgart, und Regionaldirektor Dr. Steinacher vor.

Im Benchmarking der leistungsstarken deutschen und europäischen Regionen belegt die Region „Mittlerer Neckar“ als „Existenzgründungsfreundliche Region“ europaweit den ersten Platz.

Die Region hat seit 1992 mehr als 117 000 Arbeitsplätze verloren, Rationalisierungen im Wege des lean managements setzen sich fort. Probleme bereitet der vergleichsweise hohe Anteil des produzierenden Gewerbes (48%) und niedrig Qualifizierter (215 000) – höchster Anteil eines Ballungsraumes in D.

Unausgeschöpfte Nachfragepotenziale bestehen bei den unternehmensnahen und haushaltsnahen Dienstleistungen, v. a. für ältere Menschen und wirtschaftliche erfolgreiche Familien und Singles (Einkaufen, Reinigung, Kinderbetreuung). Die Stimulierung der Nachfrage für Dienstleistungen könne zusätzliche Beschäftigung schaffen, so Dr. Steinacher. Hierzu gehörten positives Klima, nachfragebezogene Förderinstrumente und Rahmenbedingungen, wie Absetzbarkeit von Haushaltsleistungen, Schaffung von Dienstleistungspools, Erhöhung der Angebotstransparenz und Qualitätsstandards durch Gütesiegelkreation.

Die Region ist stark von Verkehr und Mobilität geprägt, nicht nur durch den hohen Anteil der Kraftfahrzeugindustrie. Sie verfügt aber nur über eine durchschnittliche verkehrsmäßige Erreichbarkeit und es besteht eine Unterversorgung bei Verkehrsinfrastruktur: 14% des Landesautobahnnetzes stehen 21% der Gesamtfahrleistung gegenüber. Stuttgart 21 sei daher zur Anbindung an europäische Magistralen dringend erforderlich, so die Experten.

Mit der starken Verkehrsverdichtung und Verdoppelung des Kraftfahrzeugbestandes in den letzten 20 Jahren sowie der weiter zu erwartende Zunahme der Verkehrsbebewegungen kann die klassische Straßenbaupolitik nicht mehr Schritt halten. Neue Ansätze, die auf Verkehrsreduzierung, Optimierung vorhandener Verkehrsinfrastruktur und Dienstleistungen für Verkehrsteilnehmer, Telearbeit und -einkauf zielen, sind gefragt. Die Region hat sich hierfür Kompetenz aufgebaut als Sieger bei Bundeswettbewerb Mobilitätstechnologien mit dem Projekt Mobilist (mit 44 Partnern).

Defizite bestehen aus Sicht der Wirtschaftsförderer auch als Messestandort. Die Landesmesse sei ein Instrument der Zukunftsfähigkeit für Region und Land. Die Verzahnung zwischen Wirtschaftsförderung und Messe sei erforderlich.

Strategie für die Zukunft müsse sein: Diversifizierung durch neue regionale Cluster neben Automobilindustrie, Maschinenbau, Elektrotechnik, insbesondere im Bereich Informations- und Kommunikationstechnologien und Mobilitätsdienstleistungen durch gute Rahmenbedingungen, neben Verbesserung der Verkehrs- und Wirtschaftsinfrastruktur.

Daneben unterstützt die IHK mit einer Auftragsberatungsstelle durch die Zubenennung bei beschränkten Ausschreibungen – als Gemeinschaftsleistung aller Kammern – KMU dabei, Aufträgen der öffentlichen Hand – immerhin ein Auftragsvolumen von 400 Mrd. DM national und 1,5 Bill. DM europaweit – zu partizipieren.

Lohnniveau, Mieten und Grundstückspreise sind in der Region Stuttgart überdurchschnittlich hoch, so Frank Falk, Geschäftsführer der Handwerkskammer Stuttgart. Um Kostennachteile auszugleichen, müssten die Betriebe daher besser und schneller sein. Die Kammer unterstütze Betriebe dabei, einen Mehrwert zu bieten und neue Wertschöpfungsketten zu entwickeln. Die Handwerkskammer bietet gemeinsam mit der WRS Betrieben eine kostenlose Präsenz auf dem online-Marktplatz Region Stuttgart an. Mit solchen Angeboten will die Kammer Transparenz über Anbieter schaffen, Firmen aber auch den Nutzen und Anwendungsmöglichkeiten der neuen Medien nahe bringen. Mit Telelearning führe man zum europäischen Computer-Führerschein. Das LEONARDO-Projekt vermittele jungen Handwerkern internationales Wissen über ein Praktikum in der Toskana. Mit den Projekten „Dienstleistungen für das 21. Jahrhundert“, ICOM und ZOF will die Handwerkskammer die Problemlösungskompetenz der Betriebe stärken. Künftig seien innovative Dienstleistungen, Problemlösungen und Komplettleistungen gefragt – die Betriebe müssten dafür auch Kooperationen eingehen und neue Methoden des Projektmanagements lernen, z. B. im Bereich Facility Management oder Contracting von Wärmelieferungen. Gemeinsam mit der IHK wird außerdem ein Erfinderzentrum Region Stuttgart betrieben. Ziel ist eine ganzheitliche Patent- und Erfinder-Beratung mit Patentanwälten für KMU.

Im Landkreis Göppingen wurden bisher über 120 Projekte angestoßen, eine Erfaplattform „Forum Idee“ für ca. 50 Patentinhaber geschaffen, Symposien, ein Innovationspreis, und das Forum Kontakt (Kontaktmesse) runden das Instrumentarium ab. Der Landkreis Esslingen hat sich besonders mit einem Life Science Zentrum und dem Sieg beim Media@Komm-Wettbewerb einen Namen gemacht.

Aufgabe der regionalen Wirtschaftsförderung sei neben Standortmarketing v. a. der Standortdialog, regionale Kooperationen und Verbände zu entwickeln, Synergien herzustellen, aber auch Zugang zu EU-Mitteln zu schaffen. Die hoheitliche Ebene sei v. a. aber auch nötig für die Entwicklung von Zukunftstechnologien, wie das Projekt Mobilist, die Förderung interkommunaler Gewerbegebiete und Projekte, die Unterstützung der Landesmesse, Schwerpunkt- und Regionalkonferenzen zur regionalen Identitätsbildung.

16.4.6.1 Wettbewerb Innovations- und Kompetenzzentren der Region Stuttgart

Auch die Zukunftsvorsorge der Wirtschaftsförderung soll bestmögliche Zukunftsbedingungen für Unternehmen herstellen, so Dr. Walter Rogg, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderungsgesellschaft Region Stuttgart (WRS), der die wachsende Bedeutung der Netzwerk- und Konsensbildung unterstrich. Technologiesprünge – nicht nur bei der Brennstoffzelle – kann nur mit Kooperation und offenen Netzwerken begegnet werden. Künftig wichtigste Aufgabe der Wirtschaftsförderung seien daher Standortdialog bzw. eine Kultur des Dialogs und der Kooperation zu entwickeln. Hinzukommen müssen neue Formen der Wirtschaftsförderung, nötig zur Entwicklung örtlicher Standortfaktoren. Um Innovation schneller zu machen, fördert die Region derzeit einen Wettbewerb zur Standortanalyse, Entwicklung regionaler Entwicklungskonzepte, Clusters und Kompetenzzentren. Dies sei ein dezentraler, empirischer Ansatz von unten. Für die Zukunftsoffensive Erwin III sei die Förderung von Kompetenzzentren maßgeblich geeignet auf Grund dieses Grundsatzes und der Gemeinnützigkeit der Projekte.

Globalisierung und Regionalisierung sind nach Auskunft von Herrn Dr. Rogg eng miteinander verbunden. Kooperationslösungen, d. h. betriebliche Kooperationen und die Zusammenarbeit mit Hochschulen und Forschungsinstituten seien zunehmend nötig, um KMU bei steigendem Innovationsdruck wettbewerbsfähig gegenüber den großen Unternehmen zu halten. Kurze Wege, informell organisierte Wissens- und Kommunikationsstrukturen, Flexibilität, die Fähigkeit zum internen Know-how-Transfer sowie die Integration des vorliegenden Wissens gewinnen an Bedeutung. In diesem Sinne müsse eine entwickelte Region sich auf Kernkompetenzen besinnen, vorhandene innovative Potenziale möglichst optimal nutzen und vernetzen. Dafür komme es entscheidend darauf an, innovative Netzwerke aus Dienstleistern, Produktionsunternehmen und wissenschaftlichen Einrichtungen zu initiieren und zu fördern, um Innovationen und Wissensvorsprünge zu gewährleisten. Mangelnde Informationen über die Einsetzbarkeit von Innovationen und Intransparenz neuer Technikkonzepte zeigen sich dagegen häufig als Hemmnisse bei der Diffusion. Zudem gestaltet sich die externe Beschaffung von Ressourcen vor allem für KMU häufig aufwändig und schwierig. Ein Ansatz zur Lösung dieses Dilemmas ist der Aufbau von Regionalen Kompetenz- und Innovationszentren, wodurch sich die zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit notwendigen vernetzenden Kooperationen zwischen Unternehmen, Forschungseinrichtungen und regionalen Akteuren in Form regionaler Netzwerke intensivieren und vertiefen lassen.

Zur Förderung dieses Ansatzes beschloss der Verband Region Stuttgart die Durchführung eines Wettbewerbs „Innovations- und Kompetenzzentren in der Region Stuttgart“, der von der Wirtschaftsförderung Region Stuttgart durchgeführt wurde. Teilnahmeberechtigt waren alle 179 Städte und Gemeinden der Region Stuttgart. Beworben haben sich mit Projektvorschlägen 16 Kommunen unter Beteiligung von 180 Unternehmen, 39 Forschungsinstituten und 14 Verbänden und Vereinen. Die Region setzt 4 Mio. DM bis 2002 zur Umsetzung ein. Zielsetzung seien sich selbst tragende Initiativen aus der Region. In der ersten Phase werden die vorgelegten Anträge durch Fachgutachten des Beirats bewertet, Überschneidungen, Schnittstellen und Ansatzpunkte für Bündelung identifiziert.

In einer 2. Phase erfolgt eine Detaillierung und Umsetzung der Konzepte. Die regionalen Innovations- und Kompetenzzentren sollen finanzielle und geldwerte Mittel (Beratung, Kontakte, Öffentlichkeitsarbeit, Expertendatenbank) erhalten

und begleitet werden, um mit beschränktem Fördermitteleinsatz größtmögliche Synergien, geeignete übergeordnete Konzepte und weitere Fördermittelerzielung und damit Sicherung und Controlling der weiteren Umsetzung zu erreichen. Die Projekte beziehen sich auf die Cluster Maschinenbau/Verfahrenstechnik, Mobilität, Umwelt, Energie, Biotechnologie, Dienstleistung, IuK-Technologien und Neue Medien. Projektbeispiele sind der Brennstoffzellenzulieferer-Park in Kirchheim u.T. und das Kompetenzzentrum Brennstoffzelle in Stuttgart, Solare Technologien und Energiedienstleistungen in Marbach, Facility Management in Geislingen, Telematik/Mobil Computing in Filderstadt, Mechatronik in Göppingen, Kompetenzzentrum Umwelttechnik, Stuttgart, das Life Science center in Esslingen, das Kompetenzzentrum Logistik in Kornwestheim und das Kompetenzzentrum Technische Textilien in Denkendorf. Eine Entscheidung über die Mittelverteilung findet auf Basis eines Rankings der vorgelegten Anträge statt. Zielsetzung sei es insbesondere, das regionale Konzept mit Landesmitteln künftig zu verstärken.

Regionen definieren sich nach Aussage von Herrn Rogg nicht entlang von Regionalverbänden, sondern als Standräume. Regionen sollten zudem insbesondere an Technologien und Stärken festgemacht werden und nicht an Verwaltungszuständigkeiten. Baden-Württemberg verfüge über eine polyzentrische Struktur.

16.4.7. Mittlerer Oberrhein

Nach Angaben von Hans-Peter Mengele, Hauptgeschäftsführer der IHK Karlsruhe, ist die Struktur- und Konjunktur-Krise in der Region Mittlerer Oberrhein überstanden. Die „TechnologieRegion Karlsruhe“, ein 1987 gegründetes Netzwerk der regionalen Gebietskörperschaften, liege bei der Bruttowertschöpfung hinter der Region Stuttgart auf Rang zwei und sei im Wachstum sogar Spitzenreiter. Die Wirtschaftsstruktur sei klar von kleinen und mittleren Betrieben dominiert.

Frühe Entscheidung und Konzentration auf die technologische Entwicklung und Initiativen im IT-Bereich seien im Raum Karlsruhe bereits in den 80-er Jahren – einer Zeit der Technikfeindlichkeit – getroffen worden. Die weitsichtige Entscheidung, ein Leitbild als Technologieregion zu entwickeln, habe sich ausgezahlt und einen Innovationsprozess in Gang gesetzt. Ein enges Geflecht von Industrie und Wissenschaft habe sich zwischenzeitlich gebildet und bedürfe weiterhin der Organisation und Moderation. Beispiele für das hohe Innovationspotenzial seien die Karlsruher Informatikkooperation und die Karlsruher Produktionskooperation, das Cyberforum, die Initiative KEIM sowie in jüngster Zeit ein Gründerverbund an den Hochschulen. Die vor 15 Jahren gegründete Technologie-Fabrik habe vor kurzem in einem europäischen Benchmarking Platz 1 belegt. Dabei spiele die sehr gute Ausstattung mit Universitäten, Fachhochschulen und Forschungseinrichtungen eine gewichtige Rolle. Investitionen in die Wissenschaftsinfrastruktur der Technologieregion sei gut angelegtes Geld, zumal die meisten Innovationen und Existenzgründungen mittlerweile aus der IT-Branche stammten. Der Vorsprung im Bereich der Innovationsförderung sei allerdings kein Ruhekiten, und es komme verstärkt darauf an, die Innovationspotenziale weiter auszubauen. Ein Zusammenwirken mit dem Land sei vor allem notwendig beim Ausbau der öffentlichen Infrastruktur, insbesondere der Hochschulen.

Mit dem Cyberforum e.V. präsentierte Prof. Wolfgang Klose ein praxisbezogenes Netzwerk für Existenzgründer. Der Verein hat 510 Mitglieder und arbeitet gemeinnützig. Er bietet insbesondere Erstberatung sowie Begleitung in Verbindung mit etablierten Einrichtungen und ein Netzwerk für Existenzgründer. Begleitet werden derzeit rund 120 laufende Gründungsvorhaben. Im Cyberforum wirken Wirtschaft, Kommunen und Bildungsinstitutionen mit. In jüngster Zeit wird auch verstärkt in Kombination mit dem Gründerverbund gearbeitet. Lehrlinge werden im Tandembetrieb in jungen und alten Unternehmen ausgebildet, was sich bestens bewährt hat, da alteingesessene Unternehmen so von den Neuerungen im IT-Bereich profitieren können. Teil der Beratung von Existenzgründern sei es allerdings auch, gegebenenfalls abzuraten, wenn das Konzept nicht stimme. Die Zahl der fehlgeschlagenen Gründungen ist dementsprechend gesunken.

16.4.8. Donau-Iller/Bodensee-Oberschwaben.

Die Hauptgeschäftsführer der beiden Industrie- und Handelskammern in der Region, Otto Sälzle und Helmut Schnell, zeichneten ein überwiegend positives

Bild der Region. Stärken und Potenziale der ländlich geprägten Region Oberschwaben liegen in der kleinstbetrieblichen Struktur und der Branchenvielfalt mit überdurchschnittlichem Anteil an Dienstleistungsarbeitsplätzen sowie Zuwächsen bei Beschäftigung (9,7%) und Bruttowertschöpfung. Überproportional ist auch nach wie vor der Anteil der Landwirtschaft, insbesondere auch der Haupterwerbsbetriebe: über 25 % der über 30 ha-Betriebe liegen in beiden Regionen. Einen Standortvorteil hat die „junge Region“ (22% der Bevölkerung unter 18 Jahren) auch durch eine positive Bevölkerungsentwicklung und hohe Ausbildungsbereitschaft und ein damit verbundenes hohes Arbeitskräftepotenzial. Mit 4,5% Arbeitslosigkeit herrscht praktisch Vollbeschäftigung.

Im Bereich des Tourismus finden sich TOP-Angebote oberschwäbischer Gastronomie und des Kurbereichs. Gleichzeitig bestehen Auslastungsprobleme. So liege die Auslastung in den Gasthäusern nur bei 40 %. Die Eigenvorsorge müsse aber in Zukunft eine noch größere Rolle spielen, besondere Programme, z. B. für Angehörige entwickelt werden.

Ursachen der Stärken lägen v. a. in der traditionellen Selbstständigenmentalität, Fleiß und Motivation der Menschen. Ein Großteil der Unternehmen sind aus dem Handwerk (30 % Anteil) und der Landwirtschaft entstanden. Die Entfernung des Raums habe traditionell zur Suche auswärtiger Abnehmer Anlass gegeben. Ein Großteil der Betriebe exportiere und habe hohe Marktanteile in Nischen, so Otto Sälzle.

Entwicklungshemmnisse und Wettbewerbsnachteile bilden Verkehrsprobleme, große Konkurrenz im Tourismusbereich und Defizite im Bereich der angebotsseitigen Vermarktung, der Finanzierung von Kleinbetriebe v. a. in der Gastronomie, Fachkräftemangel und fehlenden Kettenbetrieben. Handlungsbedarf wurde daher aus Sicht der Hauptgeschäftsführer v. a. in der Verbesserung der Infrastruktur gesehen. Das Dorf solle nicht mehr nur als Fachwerk erhalten werden, sondern auch Gewerbe in Höfen gefördert werden. Kooperation v. a. im Bereich der Vermarktung sei notwendig.

Schwerpunktaktivitäten der Kammern liegen im Bereich Messeförderung und Service für den Mittelstand: z. B. das Elektronik Commerce Zentrum Kecos, das Friedrichshafener Kommunikations- und Softwarezentrum, ein Runder Tisch mit Banken und die Initiative Südbahn. Eine Tourismusstudie soll bisher unausgeschöpftes Potenzial auch in seefernen Regionen erschließen helfen, mittels Definition von Zielgruppen und besserer Vermarktung.

Die örtlichen Vermarktungsansätze bleiben auf Grund ihrer Kleinteiligkeit für Touristen oftmals uninteressant. Stattdessen müsse die Markenplatzierung Bodenseetourismus vorangebracht werden.

16.4.9. Ostwürttemberg

Ostwürttemberg umfasst eine Fläche von knapp 2 150 km² und sei damit fast so groß wie das Saarland. Von 190 000 Erwerbstätigen seien insgesamt 48 % im produzierenden Gewerbe, vor allem in der Metallindustrie und Fahrzeugindustrie tätig, 13 % in Handel und Verkehr, 36 % in sonstigen Wirtschaftsbereichen. Es bestehe ein Nachholbedarf bei den Dienstleistungen. Den starken Wandel zeige am besten die Landwirtschaft. Vor mehr als 30 Jahren waren noch 20 % dort tätig, heute sind es nur noch 3 %.

Der Mittelstand ist das Rückgrat der Region. Von insgesamt 21 000 Unternehmen der Region gebe es nur 27 mit mehr als 500 Beschäftigten. Die Region zeichnet sich durch eine besondere Innovationsstärke aus: Bei der Förderung von einzelbetrieblichen FuE-Vorhaben und bei der Patentedichte belegt sie einen Spitzenplatz.

Ein Vorteil bestehe insbesondere darin, das, ausgehend von Großbetrieben, Cluster organisch gewachsen seien. Das hervorragendste Beispiel aus der Geschichte der Region ist dabei die Papiermaschinenindustrie seit 1846. Für die struktur- und regionalpolitische Arbeit empfahl Hauptgeschäftsführer Moser: Dort, wo bereits eine hohe Kompetenz vorhanden sei, bestünden gerade für kleine und mittlere Unternehmen gute Entwicklungschancen. Outsourcing sei hierbei gleichermaßen wichtig wie klassische Neugründungen. Kompetenzzentren könnten durch horizontale und vertikale Ergänzungen zu Clustern ausgebaut werden.

Hierzu gehöre auch insbesondere die Versorgung mit spezialisierten Fachkräften nicht nur im Bereich der Facharbeiter und Ingenieure, sondern auch mit Experten aus vor- und nachgelagerten Bereichen. Die Region zeichne sich insbesondere durch ein starkes Wachstum im Bereich der Ausbildungsplätze aus. Sie rangiere bundesweit auf Platz 5 und liege in Baden-Württemberg an der Spitze.

Die Idee von Kooperationen und Netzwerken sei in der Region bereits vor Jahren aufgegriffen und in eine umfassende Zukunftsinitiative eingebracht worden. Alle lokal- und regionalpolitischen Akteure seien daran beteiligt, professionell unterstützt bei der Analyse und der Erarbeitung von Projekten durch ein weltweit tätiges Beratungsunternehmen.

Die Wirtschaftsförderungsgesellschaft Region Ostwürttemberg versucht seit drei Jahren Wirtschaftsförderaktivitäten zu unterstützen und regional zu bündeln, Standortmarketing für Ostwürttemberg und Hilfestellung für Unternehmen zu geben und damit die Entwicklung der Region positiv zu unterstützen. Von Anfang an hat sie sich mit der Frage der Bedeutung von Kooperation und Netzwerken für die Entwicklung der Region beschäftigt, im Zusammenhang mit dem Netzwerk der kommunalen Wirtschaftsförderer und durch Aufbau regionaler Initiativen und Netzwerke, z. B. für Existenzgründer oder auch im Designbereich. Erfahrungen zeigten, dass bisher Defizite im Bereich des Zusammenfindens von potenziellen Kooperationspartnern, der Nutzung von Kooperationsbörsen, wie auch generell der Kooperation im Bereich IuK und im Handwerksbereich bestünden. Wichtige Voraussetzungen bilde daher Transparenz über geeignete Kooperationspartner, Sensibilisierung über die Bedeutung, Hilfen für die Gestaltung von Kooperationsprojekten.

Herr Dr. Richter stellte die regionale Existenzgründungs- und KMU-Initiative PEGASUS als Katalysator für Existenzgründer vor. Damit solle ein neues Klima für Existenzgründer zur Stärkung des Wirtschaftsstandort Ostwürttemberg geschaffen werden. PEGASUS verstehe sich als Selbsthilfeorganisation. In Verbindung mit einem beratenden Verein erfahrener Praktiker aus allen Wirtschaftsbereichen werde v. a. Beratung und Coaching, Kontaktvermittlung, Expertenwissen und regionales Beteiligungskapital vermittelt. Der Verein wirkt flächendeckend in Ostwürttemberg. Die Geschäftsführung liegt bei der IHK. Eine Art Gütesiegel ermöglicht Zugang zu Kapital. Nach der Erstberatung erfolgt eine Empfehlung an den Anlagenausschuss. Der Fonds wird dann Teilhaber auf Zeit, verbunden mit einem Mitspracherecht und Begleitung.

16.4.10. Nordschwarzwald

Das Alleinstellungsmerkmal der Zukunftsregion Nordschwarzwald sei die Vereinigung von Wirtschaft, Kultur und Landschaft in einer idealen Symbiose wie in sonst keiner anderen Region. Die Wirtschaft der Region sei gleichzusetzen mit dem Mittelstand. Von den Mitgliedsfirmen der IHK hätten 98,7% weniger als 50 Beschäftigte. Von den mehr als 180 000 sozialversicherungspflichtig beschäftigten Arbeitnehmern arbeiteten etwa 51% im produzierenden Gewerbe und 48% im gesamten tertiären Sektor. Der Rest sei in der Land- und Forstwirtschaft beschäftigt. Die Region sei damit überdurchschnittlich industriell geprägt.

Die positive Entwicklung sei auf die Vielfalt der Branchen und Technologien zurückzuführen. Eine herausragende Kompetenz weise die Region bei der Präzisionsfertigung und beim Handling von Kleinstteilen auf. Dies sei – im Sinne von Clustereffekten – zweifelsfrei auf die Traditionsindustrie Schmuck und Uhren zurückzuführen, die im nördlichen Teil der Region, insbesondere in Pforzheim, beheimatet sei. Viele Hidden Champions fänden sich aber auch in den südlichen Landkreisen Calw und Freudenstadt. Hier befinde sich gleichzeitig das größte zusammenhängende Waldgebiet des Landes und eine Vielzahl an Heilbädern, Kur- und Erholungsorten. Dem Tourismus komme als Wirtschaftsfaktor eine besondere Bedeutung zu. Der Nordschwarzwald sei das zweitgrößte Tourismusgebiet des Landes Baden-Württemberg. Die Attraktivität der weichen Standortfaktoren trage dazu bei, dass die Region über das fünfthöchste Bevölkerungswachstum in Deutschland verfüge. In gut 20 Jahren habe die Bevölkerung von 488 000 auf 583 000 um fast 100 000 zugenommen.

Die „Zukunftsregion Nordschwarzwald“ sei eine Region der Mitte mit zentraler Lage in Baden-Württemberg. Sie sei geradezu ein Musterbeispiel der gewollten

Vereinigung ehemals württembergischer und badischer Gebiete. Ein wesentlicher Vorteil der Mittellage liege außerdem darin, dass man sowohl kostenmäßig als auch verkehrsmäßig günstige Gewerbeflächen anbieten könne. Die Zukunftsregion Nordschwarzwald habe als Raum für die Zukunft ein Leitbild formuliert und definiere sich nicht aus der Randlage als Anhängsel von anderen Regionen, sondern aus der Mitte „als das Beste vom Sandwich“. Ziel sei es, die vorhandenen Kräfte in der Region zu bündeln. Die Neustrukturierung der Wirtschaftsfördergesellschaft Zukunftsregion Nordschwarzwald und der regionalen Wirtschaftskonferenz seien hierfür zwei Meilensteine. Das wichtigste Projekt der WFG sei derzeit eine Werbekampagne, die das primäre Ziel des Innenmarketings verfolge. Die WFG verfüge über eine hocheffiziente Netzwerkarbeitsorganisation und ihre Kopfstelle, die Telegis GmbH in Sternenfels, sei 24 Stunden erreichbar und in Kürze via Webkamera auch in bildlicher online-Verbindung zum Kundenservice-Center der IHK Nordschwarzwald, einem Callcenter modernster Ausrichtung.

Absolutes High-light der regionalen Offensive stelle die regionale Wirtschaftskonferenz dar, die erstmals am 3. Mai in Nagold stattfinden werde. Sie stelle ein Bündnis für den regionalen Mittelstand dar und werde mit selbstverpflichtenden Resolutionen für die Bereiche der Informations- und Kommunikationstechnologien der Aus- und Weiterbildung und der Servicequalität der Kommunen verbunden. Casper verwies außerdem auf die beiden regionsübergreifenden Kompetenzzentren „Europäische Umweltakademie“ sowie „Tourismusakademie“ der IHK, die als praxisorientierte Weiterbildungseinrichtungen sowie Kommunikationsplattformen, die systematisch ein ganzjähriges Informations- und Dialogangebot für den Mittelstand bereithielten.

16.5. Regionalförderkonzepte aus anderen Bundesländern

Roman Noetzel, Projektleiter beim Europabüro für Projektbegleitung, Bonn, informierte über methodische Ansätze und Projekte zur Regionalentwicklung in Europa unter dem Aspekt der Verknüpfung von bottom up Initiativen, Netzwerken und Verbänden mit Maßnahmen und Strategien auf politischer Ebene. Das Europabüro für Projektbegleitung GmbH ist seit 1991 in der europäischen Arbeitsmarkt- und Sozialpolitik tätig im Bereich der Gemeinschaftsinitiativen HORIZON, BESCHÄFTIGUNG etc.

Als Beispiele für Projekte zur Regionalentwicklung nannte Noetzel einen Wettbewerb zur Umsetzung der lokalen Agenda 21 in Thüringen sowie kostenreduzierende Maßnahmen in Betrieben, erarbeitet in Mühlhausen, die regionale Existenzgründungsoffensive Brandenburg sowie einen Bottom-up-Ansatz des Vereins Natur- und Lebensraum Rhön e.V.

Bedingungen für den Transfer der Ansätze durch Koordination auf die politische Ebene sei die geeignete Auswahl der Institutionen und Instrumente, Clustering von Akteuren, Bündelung verschiedener Kompetenzen, gemeinsame Ziele und Strategien, Aufbau von Steuerungsstrukturen, Erschließung von Ressourcen, Entwicklung von Qualitätsindikatoren und Kontrollinstrumenten sowie eines Qualitätsmanagements. Erfolgsfaktoren von Netzwerken seien u. a.: Bündelung verschiedener Kompetenzen, Meta-Clustering (Vernetzung von Netzen), Bedarfsanalyse vor Projektbeginn, Einbindung der relevanten, auch kritischen Akteuren, Kooperationen mit Fach- und Hochschulen, Einsatz von Instrumenten des Wettbewerbs, um innovative Ideen zu realisieren und Ergebnisorientierung.

Noetzel empfahl: Netzwerke als geeignete Transmissionsriemen zu nutzen und Netzwerkmanagement von qualifizierten „Intermediären“.

Nach Angaben von Herrn Dr. Stahl fördert der Strukturwandel eine beständige Anpassung der Strukturen von Unternehmen. Notwendig seien Kooperationen, Partnerschaften, Netzwerke, um unterschiedliche Kompetenzen zusammenzubringen sowie die Vernetzung der Betriebe. Durch Lernen zwischen den Betrieben entstehe Veränderungsmanagement und neue Schnittstellen zwischen den Betrieben, die zu Neuerungen führten. Auch das Bild der Dienstleister ändere sich und entwickle sich zu regional und lokal moderierten Netzen. Bildungsdienstleister müssen daher Betriebe als Partner beraten und neue maßgeschneiderte Konzepte entwickeln. Dies geschähe bisher nur in Ausnahmefällen. Netze von Dienstleistern seien notwendig, um Veränderungsmanagement zu realisieren. Unternehmen müssten lernen, in Netzwerken zu denken. Zielsetzung sei dabei, Institu-

tionen zusammenzuführen, wie z. B. Banken, Technologieeinrichtungen etc. Neu sei daran nur die Kooperation und das Netzwerk, um integrierte Lösungen möglich zu machen.

Bottom-up-Netzwerke basierten auf Know-how und Mitteln der Beteiligten. Die Unterstützung des Landes solle weniger in Geld, denn in Moderation bestehen. Bisher fehle häufig die Dienstleistungsorientierung bei den existierenden Organisationen und Institutionen. Notwendig seien Partnerschaften zwischen öffentlichen und privaten Organisationen zur KMU-Förderung, die eine regionale Dienstleistungskulisse zu KMU-Modernisierung verfügbar machten. Die Förderkulisse sei bisher segmentiert, nicht integriert. Unternehmen dächten dagegen problemorientiert. Daher seien problemorientierte Fördermöglichkeiten statt segmentierter Förderkulisse und ein One-stop-shop als Anlaufstelle für KMU sowie die Vereinfachung und Transparenz in der Förderung notwendig.

16.5.1. Forum Zukunft Oberfranken – Euregio Egreensis

Frau Dr. Tröger-Weiß stellte das „Forum Zukunft Oberfranken“ und die „Euregio Egreensis“ sowie deren Regionalentwicklungskonzepte vor. Der nord-ost-bayerische Grenzraum sei betroffen von einer unterdurchschnittlichen Existenzgründungsrate, ungünstiger Erreichbarkeit und einer sinkenden Bevölkerungsentwicklung. Erst seit der Grenzöffnung sei eine Stabilisierung der Bevölkerungsentwicklung gelungen. Das „Forum Zukunft Oberfranken“ sei 1998 gegründet worden, um alle regionalen Kräfte, Kommunen, Kammern und Verbände, regionale Marketinginitiativen etc. zu bündeln. Die Finanzierung erfolge projektbezogen aus dem Bezirk und dem Staatsministerium. Zielsetzung sei es, das Regionalmarketing zu verstärken und Oberfranken auf die EU-Osterweiterung vorzubereiten. Der 1. Vorsitzende ist gleichzeitig Kabinettsmitglied (Dr. Schnappauf). Die Geschäftsführerin wurde aus dem Staatsministerium abgeordnet. Schwerpunktaktivitäten im „Forum Zukunft Oberfranken“ bilden der Aufbau eines oberfränkischen Chancenkapitalfonds. Die Erarbeitung des Ideenpools Oberfranken 2010 habe Oberfranken als europäisches Modell für nachhaltige Regionalentwicklung zum Ziel. Dieses, aus den Zielen einer nachhaltigen Entwicklung abgeleitete Langfristszenario bilde die konzeptionelle Grundlage der Arbeit des Forums Zukunft Oberfranken. Beispielhaft dafür stünden das Projekt „Aktivregion Oberfranken“ mit der Zielsetzung, die Tourismusqualität zu erhöhen sowie die Unterstützung der High-Tech-Offensive Oberfranken in der Innen- und Außenwirkung mit professionellem Marketing, insbesondere zur Schaffung von Arbeitsplätzen im IuK-Bereich. Zukünftige Schwerpunkte sind die Intensivierung der Vorbereitung auf die EU-Osterweiterung, ein regionalpolitischer Ansatz zur Unterstützung einer bedarfsgerechten Infrastruktur, Regionalmarketing, Wissenstransfer zwischen Hochschulen und Wirtschaft, Dienstleistungs- und Logistikkonzept, Qualitätsoffensive im Tourismus, Aufbau eines Bündnisses für Arbeit und Beschäftigung auf regionaler Ebene.

Die Euregio Egreensis bildet eine der beiden tragenden Säulen des „Forums Zukunft Oberfranken“. Sie besteht aus allen umliegenden Landkreisen und Städten und umfasst insgesamt 2 Mio. Einwohner. Zentrales Steuerungsorgan bildet ein gemeinsames Präsidium von Bayern, Vogtland und Böhmen. Zielsetzung ist grenzüberschreitendes Projektmanagement. Die Finanzierung erfolgt über eine Einwohnerumlage sowie projektorientiert über Interreg-III-Mittel. Zielsetzung ist die Unterstützung der regionalen Entwicklung durch ein grenzüberschreitendes Regionalmanagement sowie regionalpolitisches Engagement. Frau Dr. Tröger-Weiß unterstrich die Bedeutung regionaler Initiativen, die intensive Nutzung von EU-Programmen habe maßgeblichen Einfluss auf regionale Entwicklung. Eine Unterstützung bedürfe v. a. die Umsetzung von Projekten im Bereich des Regional- und Projektmanagements, dies bedeute wichtige Entwicklungsimpulse.

16.6. Innoregio-Wettbewerb des Bundesministeriums für Bildung und Forschung (BMBF)

Herr Dr. Hiepe informierte über den Innoregio-Wettbewerb des BMBF. Zielsetzung sei, Innovationspotenziale in den neuen Bundesländern zu wecken, Anreize für Agglomeration und Clusterbildung zu schaffen, sowohl in strukturschwachen Gebieten als auch in anderen Regionen. Beschäftigungs- und Wettbewerbssituati-

on, Wertschöpfungsketten und Attraktivität der Regionen sollten damit verbessert werden. Der öffentliche Bereich müsse lernen, unternehmerisch zu denken. Etablierte Institutionen hätten hierfür das Know-how, seien aber oftmals auch Bremser. Zugrundegelegt sei ein weiter Innovationsbegriff, der auch kulturelle Elemente und sozialpsychologische und mentale Fragen beinhalte. Zielsetzung sei es, wettbewerbsfähige Profile der Regionen zu entwickeln. Dabei sei eine themenoffene Ausschreibung erfolgt. Die Akteure in der Region sollten selbst entscheiden, was sie machen wollten. Das Budget betrage 500 Mio. DM. In der ersten Runde seien 44 Beiträge eingegangen und einer Jury vorgelegt worden. Daraus seien 25 Regionen prämiert worden. Diese entwickelten von November bis zum 30. Juni 2000 ein Konzept als Art Business-Plan für die Region und erhielten dafür 300 000 DM sowie einen Moderator zur Unterstützung der Findungsphase. Öffentliche und private Finanziere müssten anschließend von ihrem Konzept überzeugt werden. Das Budget könne durch das Akteursnetz selbst verwaltet werden. Nur ein Fachgremium diene der zentralen Steuerung. Am Ende der 2. Phase stehe eine Präsentation vor der Jury und ein Messestand. In der 3. Phase könnten evtl. Regionalfonds aufgelegt werden. In jedem Fall sei eine privatwirtschaftliche Mitfinanzierung nötig. Das Konzept sei übertragbar. Zugrundegelegt werde eine funktionale Definition der Region, wichtig sei dabei, alle gesellschaftlichen Gruppen einzubeziehen und keine reine Themenlogik wie bei Leitprojekten. Das Akteursnetzwerk bilde eine Art virtuelle Organisation. Eine nachhaltige Basis entstehe nur bei gemeinsamer Interessenlage. Wichtig sei es, eine Aufbruchstimmung zu erzeugen. Vermieden werde sollte künftig eine Vielzahl von Programmen, die zu keiner nachhaltigen Wirkung führten. Besser solle dann best practise gesammelt und vermarktet werden. Besondere Bedeutung liege darin, Kräfte von innen heraus zu stimulieren. Hierzu sei eine Netzwerkmoderation nötig und ein neutraler Moderator neben Ankerorganisationen um ein Gleichgewicht zwischen Kooperation und Konkurrenz herzustellen und Akzeptanz in der Region zu erreichen. Hierzu sei eine Qualifizierung von Moderatoren notwendig. Ein Beispiel für ein regionales Entwicklungskonzept stellt das Musicon Valley im Vogtland dar, das traditionsgemäß Qualitätsinstrumente herstellt.

16.7. Branchen- bzw. clusterbezogene Netzwerkiniciativen

Nach Auskunft von Prof. Nassauer, Geschäftsführer der Bayern Innovativ, sind Netzwerke die Wirtschaftsform des 21. Jahrhunderts. Bayern Innovativ sei nur im Bereich der Innovation tätig und sei im Rahmen der High-Tech-Initiative des Landes gegründet worden. Zielsetzung sei es, so wenig wie möglich strategisch vorzugehen, sondern von unten entwickeln zu lassen. Ziel seien insbesondere Plattformen für den Technologietransfer. Dabei würden Plattformen für persönliche Kooperation durch Online-communities, d. h. Plattformen im Internet, ergänzt. Der Projektträger fungiere als permanenter Initiator. Die Bayern Innovativ habe mittlerweile ein aktives Netzwerk von 35 000 Unternehmen. Erstellt würden nur Internetportale, die durch Firmen gewünscht würden. Die Firmen würden nur für Projekte bezahlen, an denen sie tatsächlich auch teilnehmen. Einmal im Jahr wird eine Plattform für Automobilzulieferer mit der Zielsetzung des Business-matching durchgeführt. Es erfolgt auch eine Mitnahme von Unternehmen auf Messen. 60 % der Teilnehmer sind kleine und mittlere Unternehmen mit bis zu 100 Mitarbeitern. Die Entwicklung der Netzwerke erfolge über Themen. Ein weiteres Beispiel für ein Kooperationsforum sei die Medizintechnik, die über einen eingetragenen Verein entwickelt würde, sowie durch Aufbau über thematischen Focus. Herr Prof. Nassauer empfahl daher insbesondere, Innovationsbörsen zu verstärken.

16.7.1. Beispiel Zuliefererinitiative Baden- Württemberg (Rationalisierungskuratorium der Deutschen Wirtschaft (RKW))

Mit 96 Mrd. Umsatz und 220 000 Mitarbeitern sowie rd. 1 000 Automobilzulieferern mit 100 000 Mitarbeitern ist der Fahrzeugbau eine Schlüsselindustrie des Landes. Die letzten beiden Jahre waren besonders erfolgreich für die Branche. Mittelfristig weist allerdings der Trend nach unten, zumal ein gewaltiger Umstrukturierungsprozess seit Anfang der 90-er Jahre im Gange ist. Dabei gingen rd. 100 000 Arbeitsplätze verloren. Die Optimierung der Fertigungstiefe etc. habe gravierende Auswirkung auf die Zulieferer. Die Ertragslage sei unbefriedigend, der finanzielle Spielraum für Innovation nicht ausreichend. Es erfolge eine Ver-

lagerung der Märkte in andere Erdteile. Die Kapazitätsüberhänge betragen bis über 25%. Gefordert werde ein immer größerer Teil der Entwicklung durch die Zulieferer. Hohe Anforderungen bestünden ebenfalls hinsichtlich Preis und Logistik. Die Zuliefererpyramide verändere sich, gefragt seien nur noch wenige Systemlieferanten, dies führe zu einer wachsenden Verdrängung kleiner Betriebe und verstärke den Druck durch Fusionen. Hieraus resultiere die Notwendigkeit zu neuen Formen der Zusammenarbeit und Entwicklung zu Netzwerken. In Deutschland existieren 5 laufende Projekte zu Automobilzuliefererinitiativen. Auch in Baden-Württemberg wurde eine zeitlich befristete Initiative im Jahr 1999 gestartet.

Die unterschiedlichen Initiativen haben zum Ziel, Kooperationen und Zusammenarbeit der Hersteller mit den Zulieferern sowie der Zulieferer untereinander zu fördern und neueste Entwicklungen in der Branche in Technik und Technologie den Zulieferern näher zu bringen.

Aktionsfelder der Automobilzulieferinitiative Baden-Württemberg

Im Rahmen der Automobilzulieferinitiative fördert das Wirtschaftsministerium insbesondere Massnahmen zu den folgenden fünf Aktionsfeldern:

- Clustermanagementfunktion zur Verbesserung der Innovations- und Kooperationsfähigkeit der Zulieferunternehmen
- Virtuelle Unternehmensformen bei Zulieferern
- Produktionsmodernisierung bei Zulieferbetrieben
- Technologieentwicklung und Innovationsprozesse
- Innovationsprozess vom Verbrennungsmotor zur Brennstoffzelle

Aktionsfeld „Clustermanagement“

Ein wesentlicher Schwerpunkt des Handlungskonzeptes ist die Stärkung und der Ausbau des vorhandenen Netzwerkes zwischen Herstellern, Zulieferern und Forschungseinrichtungen, aber auch Wirtschaftsförderern, Verbänden und Gewerkschaft.

Durch das Clustermanagement wird den Zulieferunternehmen bei der Verbesserung ihrer Kooperations- und Innovationsfähigkeit sowie bei der Initiierung und Durchführung konkreter Maßnahmen, z. B. im Bereich des Supply-Chain-Managements geholfen. Insbesondere sollen kleine und mittlere Zulieferunternehmen in ihren Bemühungen unterstützt werden, sich in der Zulieferkette und am Markt besser zu positionieren und ihre Wettbewerbsfähigkeit durch die Nutzung der vorhandenen Potenziale zu steigern.

Mit dem Clustermanagement werden den Zulieferern Informationen über veränderte Marktbedingungen sowie deren Umsetzung in Aktionen, Anpassungsprozesse und Kooperationen zur Verfügung gestellt, um Voraussetzungen zur Bewältigung und aktiven Gestaltung des Wandels im Automobilzulieferbereich zu schaffen.

Insbesondere nimmt das RKW Baden-Württemberg folgende Aufgaben wahr:

- ein regionales Akteursgeflecht (Kontaktaufbau und -pflege zu Unternehmen, Institutionen und der Wissenschaft) aufbauen und weiterentwickeln,
- als Ansprechpartner für die Firmen bei der Entwicklung und Erprobung zukunftsweisender Kommunikations- und Kooperationsformen dienen,
- Potenziale für Verbundprojekte aufzeigen und diese initiieren,
- turnusmäßige Veranstaltungen zu Entwicklungstendenzen in der Automobilindustrie durchführen und moderieren,
- die Unternehmen bei ihren betrieblichen und überbetrieblichen Themen und Projekten unterstützen sowie
- die Bindungen der Unternehmen in den einzelnen Regionen fördern.

Als landesweiter Projektträger wird das RKW Baden-Württemberg die Klammer der einzelnen Massnahmen bilden, aber auch Impulsgeber sein. Dies umfasst

selbstverständlich auch den Brückenschlag zu den bundesweiten Akteuren bis hin zu europäischen Aktivitäten. Dabei sollen auch Initiativen und Gelder aus der EU einbezogen werden. Durch die Verzahnung mit regionalen Akteuren, die als Multiplikatoren fungieren oder spezielle Leistungsangebote machen, solle die Zuliefererinitiative in die Regionen getragen werden. Dass der Kompetenztransfer Clustermanagement betreffend durchaus von der regionalen Ebene nach oben wirken könne, verdeutlichte Dr. Walter Rogg anhand der Initiative „Mobilitätsregion Stuttgart“ der Wirtschaftsförderung Region Stuttgart, welches das Angebot des RKW um Branchen- und Themenforen, die sich landesweit an Zuliefererunternehmen richteten, ergänze. Geplant seien bspw. Themenforen zur Brennstoffzellentechnologie und ihren Auswirkungen auf die Kfz-Zulieferer. Erklärtes Ziel sei dabei die Einbeziehung des Kfz-Handwerks und des Kfz-Handels. Eine weitere wichtige Ergänzung bilde die Schaffung einer elektronischen Plattform, des „Standortkommunikations-Systems-Fahrzeugbau“, ein Instrument, welches in anderen Bundesländern bereits eine Rolle spiele.

X. Innovation, Einsatz Neuer Technologien und IuK

1. Innovation und Einsatz neuer Technologien entscheidend für Überlebensfähigkeit von KMU

Offenheit gegenüber Innovationen und Einsatz neuer Technologien sind ebenso wie Investitionen in Forschung und Entwicklung (FuE) eine entscheidende Voraussetzung für die langfristige Überlebens- und Wettbewerbsfähigkeit des Mittelstandes.

So ist z. B. der Einsatz neuer (Fertigungs-) Technologien in den Betrieben des Handwerks – etwa als Zulieferer der Industrie – entscheidend, um den Qualitätsstandard der Leistungen baden-württembergischer Handwerksunternehmen im globalen Wettbewerb zu halten und weiter auszubauen.

Neben den agrarpolitischen Rahmenbedingungen werden sich auch die Einflüsse des technischen Fortschritts zukünftig einschneidend auf die Landwirtschaft auswirken: Großflächentechnik im Ackerbau setzt neue Maßstäbe der Flächenbewirtschaftung. Der Melkroboter im Kuhstall wird immer mehr zum Standardsystem.

1.1. Innovationskraft von KMU

Von den 60 wichtigsten Erfindungen der vergangenen 10 Jahre, stammen 49 aus dem Bereich der deutschen Familienunternehmen. Nur 11 Erfindungen hingegen kamen aus Konzernen (Quelle: Handelsblatt Nr. 200 vom 16. Oktober 1998 u. Prof. Hennerkes).

Mittelständische Unternehmen sind am Innovationsgeschehen maßgeblich beteiligt. Sie sind meist flexibler als Großunternehmen in der Umsetzung von technischem Wissen in marktfähige Produkte. Ihre Stärken liegen vor allem in dem Auffinden von intelligenten Problemlösungen für ihre Abnehmer unter Einbindung von modernen Basistechnologien oder neuen Werkstoffen. Viele Unternehmen haben sich in wachstumsträchtigen Marktnischen etabliert, indem sie gezielt auf innovative Produkte gesetzt haben. Gleichzeitig ist die Innovationskraft durch Vielfachbelastung und begrenzte Ressourcen eingeschränkt.

1.2. Innovation: Bedeutung von Technologie und Wissen (vgl. Stellungnahme ifm Mannheim, Herr Leicht)

Die Wettbewerbsfähigkeit des Standortes Baden-Württemberg und der kleinen und mittlerer Unternehmen hängt in hohem Maße auch von der Leistungsfähigkeit des Innovationssystems insgesamt, d. h. vom Umfeld der Unternehmen und damit der Stärke der Forschungseinrichtungen und Forschungsaktivitäten ab. Dies zeigt sich insbesondere in den von der Wirtschaft sowie auch von den Hochschulen und wissenschaftlichen Forschungseinrichtungen insgesamt getätigten FuE-Aufwendungen. Diesbezüglich bietet das Land Baden-Württemberg gute Voraussetzungen. Werden die Aufwendungen für das Jahr 1995 zusammengerechnet, ergibt sich für Baden-Württemberg eine Spitzenposition unter den Bundesländern (vgl. Stellungnahme ifm Mannheim). Die FuE-Aufwendungen im Verhältnis zum Bruttoinlandsprodukt ergeben eine Kennziffer von 3,7%, die weit über dem Schnitt in Deutschland (2,3%) liegt und die ansonsten von keinem anderen Land erreicht wird. Dasselbe gilt auch für die FuE-Aufwendungen pro Kopf.

Während sich der FuE-Input vor allem durch die eingebrachten finanziellen bzw. personellen Ressourcen bemessen läßt, ist die Zahl von Patenten bzw. Patentanmeldungen ein guter Indikator für den FuE-Output, da erfolgreiche FuE-Tätigkeiten zu entsprechenden Neuerungen führen und sich daher auch in Patenten niederschlagen können. Bei den Patentanmeldungen bewahrt das Land schon seit längerem eine im Regionalvergleich vordere Position. Baden-Württemberg hatte 1998 mit insgesamt fast 11 Tsd. Patentanmeldungen einen Anteil von 22,8% aller Anmeldungen deutscher Herkunft. Die Bedeutung dieser Quote läßt sich besser bemessen, wenn die Anmeldungszahl ins Verhältnis zur Zahl der Einwohner gesetzt wird. Demnach wurden mit 105 Anmeldungen pro 100 Tsd. Einwohner der höchste Wert in Deutschland erreicht. Allerdings entfiel – zumindest Anfang der 90-er Jahre – eine deutliche Häufung der Patentanmeldungen in Baden-Württemberg auf zwei große Unternehmen (Bosch und Daimler-Chrysler).

Die Innovationsaktivitäten kleinerer und mittlerer Unternehmen wurden lange Zeit unterschätzt. Es scheint aber weitgehend unstrittig, dass der Anteil der kleineren Unternehmen an den FuE-Gesamtaufwendungen vergleichsweise gering ausfällt.

Die Anteile innovativer und FuE treibender KMU variiert stark zwischen den Branchen. Soweit sich KMU jedoch für Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten entscheiden, erfolgen sie mit meist stärkerer Intensität als in Großunternehmen. Die im Auftrag des BMBF erstellte Studie „Zur technologischen Leistungsfähigkeit Deutschlands“ resümiert daher u. a. auch, dass die Probleme der Innovationsfähigkeit von kleinen und mittleren Unternehmen weniger in deren technischen Fähigkeiten als vielmehr in absatz- und finanzmarktseitigen Hemmnissen liegen würden. Die zunehmende Stärke von KMU gegenüber Großunternehmen wird auch darin ersichtlich, dass sie im Schnitt höhere Anteile ihres Umsatzes mit neu eingeführten Produkten erwirtschaften. KMU investieren mehr in die Produkt- als in die Prozessinnovation.

Zur Bedeutung von kleinen und mittleren Unternehmen im Innovationssystem Baden-Württembergs liegen eine Reihe von Untersuchungen bei der Landesregierung vor (vgl. bspw. auch das im Auftrag des Wirtschaftsministeriums erstellte Gutachten des ifo-Instituts zum „Wirtschafts- und Forschungsstandort Baden-Württemberg“). So wichtig heute FuE-Arbeiten für die wirtschaftliche Aktivität sind, muss bei dieser Feststellung doch im Bewusstsein bleiben, dass gerade kleinere Unternehmen kaum auf FuE-Abteilungen zurückgreifen können und die Mehrzahl der „Kleinen“ auch unter Verwendung anderer Kriterien nicht als „innovativ“ einzustufen ist. Umso größere Aufmerksamkeit haben daher auch „technologieorientierte Unternehmensgründungen“ erlangt, da von diesen entscheidende Impulse für wirtschaftliches Wachstum und für Beschäftigung erwartet werden. Die Einschätzungen darüber, wie groß der Anteil innovativer Unternehmen an allen Gründungen ist, gehen auseinander. Je nach Definition, welche Unternehmen als „innovativ“ gelten, und je nach Datenbasis liegen die Angaben zwischen 0,1 % und 15 %. Immerhin jedoch werden von allen zwischen 1989 und 1996 erfolgten Gründungen in technologieintensiven Wirtschaftszweigen in Westdeutschland rund 17 Prozent dem Bereich Baden-Württemberg zugeordnet.

Der Unterschätzung der Innovationskraft von KMU steht eine teilweise hohe Erwartung an die Beschäftigungswirkung technologieintensiver Unternehmensgründungen gegenüber. Da die absolute Zahl der Gründungen dieser Art vergleichsweise gering ist, wäre allerdings eher anzunehmen, dass deren Beitrag zur Gesamtbeschäftigung gering ist. Andererseits sind die indirekten Wirkungen von Innovationen als Triebkraft für technologischen und wirtschaftlichen Wandel und als Quellen für Wachstum und Beschäftigung insgesamt nicht zu übersehen. Zudem wachsen innovative Unternehmen in der Regel schneller als nicht-innovative und wenige innovative Unternehmen schaffen unter Umständen eine große Zahl an Arbeitsplätzen. Wie relevant diese Zahl im Gesamtergebnis ist und welche Bedeutung daher die Förderung technologieintensiver Unternehmen hat, ist – auch unter dem Aspekt der getätigten Förderausgaben und Risiken – noch umstritten. Auch in diesem Zusammenhang wird auf die Bedeutung von regionalen Strukturen und dementsprechend unterschiedliche Effekte verwiesen. D. h. das Gründungsgeschehen ist stark von dem regional vorherrschenden Innovationsregime abhängig bzw. davon, ob es gelingt technologisch konventionelle Bahnen aufzubrechen. Die mancherorts großbetrieblich und von wenigen Branchen dominierten Regionen in Baden-Württemberg scheinen – nach Auskunft des ifm Mannheim (Herr Leicht) – hier ein Hindernis zu bilden.

Welche Bedeutung „Technologie“ und „Wissen“ für das Wachstum von kleinen und mittleren Unternehmen hat bzw. welche Beschäftigungsbeiträge von einzelnen Betriebsgrößen in jeweils unterschiedlichen Branchenumwelten erbracht werden, lässt sich auch anhand der Beschäftigtenstatistik nachvollziehen. Eine differenzierte Betrachtung der Branchen im Verarbeitenden Gewerbe in Abhängigkeit ihrer FuE-Intensität („Spitzentechnologie“, „höherwertige Technik“ sowie „nicht-technologisch“) zeigt – zumindest für die alten Bundesländer – im Zeitraum 1991 bis 1997 einen (nicht absolut, aber relativ) stärkeren Beschäftigtenrückgang in den beiden technologieintensiven Branchenaggregaten. Die Arbeitsplatzverluste nehmen in allen drei Bereichen mit der Betriebsgröße zu, wobei die

im Querschnittsvergleich feststellbaren Veränderungen in den Kleinbetrieben der Spitzentechnologie und höherwertigen Technik einen leichten Beschäftigten-gewinn erfahren, allerdings auf einem niedrigen Ausgangsniveau. Daher sind die absoluten Zugewinne auch vergleichsweise gering.

Dieses niedrige Ausgangsniveau zeigt sich auch in Baden-Württemberg. Es dürfte nicht verwundern, dass 57% aller Beschäftigten, die den Branchen der „höherwertigen Technik“ zuzuordnen sind, in Großbetrieben arbeiten. In Kleinbetrieben sind dies zusammengenommen lediglich knapp über 10%. Weniger „schieflastig“ ist die Verteilung in der „Spitzentechnologie“, in welcher Kleinbetriebe einen etwas geringeren Abstand zu Großbetrieben haben. Auffällig ist hierbei der im Vergleich zu den alten Bundesländern höhere Anteil der baden-württembergischen Mittelbetriebe, die 18% der Beschäftigten in der Spitzentechnologie auf sich vereinigen. Dies ist zusätzlich vor dem Hintergrund zu sehen, dass in Baden-Württemberg insgesamt ein größerer Anteil der Beschäftigten des Verarbeitenden Gewerbes in den technologieintensiveren Branchen zu finden ist.

Während allerdings die Zahl der Arbeitsplätze im Verarbeitenden Gewerbe zurückgegangen ist, konnte der Beschäftigtenstand in der Vergangenheit im Wesentlichen nur durch den außerordentlichen Zuwachs im Dienstleistungssektor kompensiert werden. Infolge der nachlassenden Dynamik im Dienstleistungsbereich sind diese Kompensationsmöglichkeiten mittlerweile geringer geworden. Im Dienstleistungsbereich ist künftig mit einer wachsenden Bedeutung der wissensintensiven Dienste zu rechnen.

Zu den wissensintensiven und professionellen Dienstleistungen zählen Teile der persönlichen, sozialen und kulturellen Dienste (bspw. im Bereich Erziehung, Gesundheit, Pressewesen), ferner insbesondere Teile der unternehmensorientierten Dienste, von der wirtschaftlichen, rechtlichen bis zur technischen Beratung und Planung. Die wissensintensiven professionellen Dienste spiegeln sich wesentlich auch in den Freien Berufen wider. Ein weiterer Teil der Dienstleistungen für Unternehmen ist jedoch kaum als wissensintensiv zu bezeichnen (bspw. Bewachen, Vermieten und vor allem die Gebäudereinigung), hat aber ebenfalls an Bedeutung gewonnen.

Die Rationalisierung in der Produktion und die Erfordernis zunehmender Spezialisierung bei dennoch hoher Flexibilität in den Unternehmen führt vielfach zur Auslagerung bislang interner Funktionen. So hat die Zahl sozialversicherungspflichtig Beschäftigter in den unternehmensorientierten und gleichzeitig wissensintensiven Diensten in Baden-Württemberg im Zeitraum seit 1992 um 35 Tsd. bzw. 22,7% zugenommen. Die Beschäftigtenzahl in den wissensintensiven persönlichen, sozialen und kulturellen Diensten hat sich um 22 Tsd. bzw. um 15,6% erhöht. Da in beiden Bereichen viele Selbstständige ohne sozialversicherungspflichtig Beschäftigte tätig sind, dürfte das Wachstum noch über diesen Werten liegen. (Gleiches gilt allerdings auch für die nicht-wissensintensiven Dienste, da hier insbesondere die Zahl der Geringfügig Beschäftigten (z. B. in der Gebäudereinigung) stärker ins Gewicht fällt.)

Die Stärke der Industrie sowie die spezialisierte und dennoch flexible Qualitätsproduktion in Baden-Württemberg ließe zunächst erwarten, dass hier die produktionsbegleitenden Dienste ein adäquates Wachstum erfahren. Allerdings fällt das Beschäftigtenwachstum der wissensintensiven unternehmensorientierten Dienstleistungen in Baden-Württemberg etwas geringer als in den alten Bundesländern aus. In Baden-Württemberg erfolgen auch die Gründungen in den unternehmensorientierten Dienstleistungen mit vergleichsweise niedriger Intensität. Die näheren Umstände und Ursachen für den offensichtlich geringeren Grad der Externalisierung von Dienstleistungen bedürfen jedoch genaueren Untersuchungen.

1.3. Innovationstätigkeit und FuE in KMU

Auf Grund ihrer Kreativität und Flexibilität spielen kleine und mittlere Unternehmen eine wichtige Rolle im Innovationsprozess. In Deutschland gibt es – nach Auskunft des DIHT – heute über 26 000 KMU, die aktiv Forschung und Entwicklung betreiben; weitere 23 000 mittelständische Unternehmen gelten als innovative Unternehmen ohne eigene FuE. Rund 56 000 FuE-Beschäftigte und damit etwa 21% des FuE-Personals im Wirtschaftssektor sind in KMU mit weniger

als 500 Mitarbeitern und Institutionen für Gemeinschaftsforschung tätig. Auch über den FuE-Bereich hinaus werden neue und zukunftssichere Arbeitsplätze vor allem in neu gegründeten, aber auch in etablierten – mitunter als Technologieführer in Marktnischen agierenden – innovativen KMU geschaffen.

Zwischen 40 und gut 80 % aller Betriebe gaben in einer IHK-Umfrage in BW an, FuE zu betreiben. Dies belegt, welchen hohen Stellenwert Produkt- und Verfahrensinnovation in Baden-Württemberg haben. Insbesondere Betriebe mit über 100 Mitarbeitern erweisen sich dabei als FuE-intensiv. Hierbei spielen zweifellos die innerbetrieblichen Ressourcen eine große Rolle.

Kleine und mittlere Betriebe geben im Durchschnitt einen höheren Anteil ihres Umsatzes für FuE aus als größere Betriebe. Die Einstiegsinvestition ist höher, so dass große Betriebe eher in der Lage sind, diese Investitionen auf Grund ihrer Größe vorzuhalten. Insgesamt geben die antwortenden Unternehmen an, einen FuE-Anteil zwischen 4 und 9 % ihres Umsatzes zu haben.

Rund zwei Drittel der FuE-Ausgaben werden von den Betrieben intern verwandt; das verbleibende Drittel mit externen Kooperationspartnern ausgegeben. Diese Quote ist praktisch unabhängig von der Betriebsgrößenklasse, obgleich größere Unternehmen häufiger mit externen Partnern kooperieren als kleine Betriebe.

Unabhängig von der Betriebsgröße hat fast jedes zweite Unternehmen (46 %), das mit externen Partnern kooperiert, diese Partner in seinem regionalen Umfeld. Diese Zahl unterstreicht die Bedeutung regionaler Technologietransfer-Netzwerke.

Die industrielle Produktion in Baden-Württemberg spielt auch heute noch eine entscheidende Rolle. Die FuE-Quote im Maschinenbau liegt – nach Angaben des VDMA – durchschnittlich bei 3,4 %, wobei es eine große Spreizung gibt. Trotz dieser eher bescheiden wirkenden FuE-Quote ist der Maschinenbau eine hochinnovative Branche. Rund 50 % der Produkte im baden-württembergischen Maschinenbau sind weniger als drei Jahre alt.

1.3.1. Der Mittelstand muss Innovationen bewusst und zielgerichtet steuern

Dennoch wandeln mittelständische Unternehmen in Deutschland ihre Innovation selten in unternehmerische Erfolge um. Nach einer Untersuchung der Helbing-Management-Consulting haben zwar 50 % der befragten Unternehmen Produkt- und Prozessinnovationen getätigt, aber rund 70 % der Innovationsanstrengungen verfehlen ihr Ziel oder scheitern gänzlich. In jedem zweiten Unternehmen fehle sogar ein systematischer Innovationsprozess.

Die IKB Deutsche Industriebank stellt fest, dass mittelgroße Firmen die geringste FuE-Intensität aufweisen. Viele kleine Unternehmen entfalten sich in einer Nische und fühlen sich dort unbedrängt. Sie denken nicht wie Konzerne in Produktlebenszyklen. Häufig wird, wenn überhaupt, nur in die Verbesserung alter Produkte investiert. Basisinnovationen, also wirklich neue Erfindungen, gelingen Mittelständler eher selten. Nach einer Umfrage der Deutschen Bank verfolgen nur 42 % der KMU systematisch und aktiv Innovationen.

Bei der Frage nach den Ursachen für die Innovationsabstinentz steht das Vertrauen in die eigene Marktposition im Vordergrund. Viele Unternehmen scheuen auch die hohen Innovationskosten und Marktrisiken.

Die Studie „Organisation von Innovation im Mittelstand“ der Düsseldorfer Unternehmensberatung ABACUS, Mittelstandsexperte innerhalb der Ernst & Young-Gruppe, 1998 zeigt: Wenn im Mittelstand Innovation oder Innovationsprozesse stattfinden, dann meist ungesteuert und unbewusst. Zwar sind in vielen Unternehmen durchaus gute Ideen vorhanden, doch Schwächen in verschiedenen Bereichen führen dazu, dass diese kaum in die Praxis umgesetzt werden und so nur Produkt- oder Dienstleistungsverbesserungen, jedoch keine Basisinnovationen geschaffen werden: Dabei handelt es sich um die Bereiche „Ressourcenmanagement“, „Mitarbeiterstrukturen und Arbeitsprozesse“ sowie „Unternehmenskulturenidentität“.

So zeigt sich beispielsweise, dass die Unternehmen sich überwiegend und deutlich an der konkreten Marktsituation und den konkreten Kundenbedürfnissen orientierten. Dabei ist jedoch ein hohes Defizit hinsichtlich moderner effizienter

Methoden der Informationsgewinnung und Verarbeitung auffallend. Trotz vorhandener Technologie werden die Informationen weitgehend traditionell verarbeitet, wobei die Suchstrategie kaum als professionell bezeichnet werden kann.

Tauglich zeigen sich die Unternehmen der Studie zufolge lediglich für inkrementale Innovation, also Verbesserung, nicht jedoch für grundlegende Basisinnovation. Die Ursache ist darin zu suchen, dass die Reorganisation auf Managementebene meist nicht nach gängigen Managementkonzept erfolgt, sondern ein eher selbstverständlicher, organischer Prozess ist.

Als knappste Resource nannten die befragten Unternehmen an erster Stelle qualifizierte Mitarbeiter. Jedoch werden grundlegende Strategien, Strukturen und Ziele der Organisation von der Führung weitgehend autoritär festgelegt. Erst bei der praktischen Ableitung dieser Vorgaben auf die konkrete Tätigkeitsebene erfolgt eine Partizipation der Mitarbeiter.

Schwächen zeigen sich auch im Bereich „Mitarbeiterstrukturen und Arbeitsprozesse“: Zwar ermöglicht die Organisationsstruktur den Mitarbeitern durchaus kreative Freiräume, ausgesprochene Experimentierräume sind allerdings nicht gegeben. Auch dadurch tendieren die Mitarbeiter eher zu inkrementalen Innovationen, obwohl die dezentrale, durch Teambildung charakterisierte Struktur der meisten Unternehmen eine prozessuale Flexibilität gewährleisten könnten.

Die Unternehmenskultur als Träger der zentralen Werte und Einstellung ist in den Unternehmensgemeinschaften inzwischen stark verankert. Bei den Unternehmen genießt die Schaffung eines guten Betriebsklimas, um das Wir-Gefühl zu stärken und die Mitarbeiter damit zusätzlich zu motivieren, einen hohen Stellenwert. Allerdings wird dies nicht als Instrument genutzt, um damit Innovationen zu unterstützen. Die Unternehmenskultur wird häufig nur als implizites Wissen angelegt, nicht jedoch explizit genutzt.

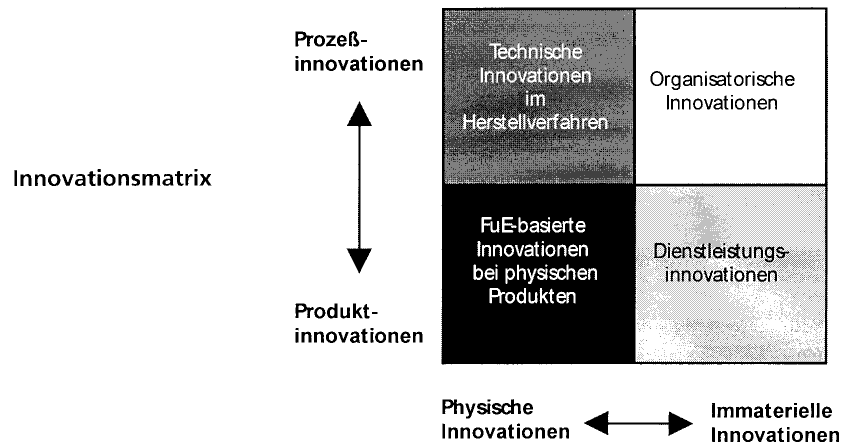
Eindeutige Schwachpunkte ergeben sich auch bei dem Komplex „Organisationales Lernen“, der nicht zum expliziten Gegenstand von Managementstrategien wird. Lernprozesse werden in mittelständischen Unternehmen eher implizit und ad hoc vollzogen. Dies ist im Hinblick auf die Tatsache, dass in der gegenwärtigen und vor allem zukünftigen Gesellschaft die Informations- und Wissensverarbeitung einen außerordentlich hohen Stellenwert besitzt und als Hauptproduktivkraft unternehmerischer Tätigkeit angesehen wird, ein großes Manko selbst bei den erfolgreichen mittelständischen Unternehmen.

Zum Kapazitäts- kommt noch das Finanzproblem. Kleine Mittelständler können sich keine eigene FuE-Abteilung leisten. KMU könnten ihre Forschungs- und Entwicklungsprobleme nicht mehr allein lösen. Sie benötigen Technologiennetze. In diese Netzwerke müssen auch Kunden integriert werden. Der Mittelstand müsse sich daher öffnen für neue Ideen und Kooperationen, ein Innovationsmanagement etablieren und Allianzen eingehen.

1.3.2. Innovationsverhalten von KMU am Beispiel der Investitionsgüterindustrie BW (Stellungnahme von Jürgen Wengel, Fraunhofer-Institut ISI, Karlsruhe)

Das Innovationsverhalten von kleinen und mittleren Unternehmen sollte auf die Stärkung der jeweils für den eigenen Betrieb prioritären Wettbewerbsfaktoren zielen. Dazu ist ein ganzheitliches Innovationsverständnis (siehe Abbildung 3) notwendig. Anders als in Großunternehmen, die mit spezialisierten Abteilungen und hohem Koordinationsaufwand verschiedene Innovationsfelder parallel angehen können, müssen mittelständische Unternehmen die Zusammenhänge eines Innovationsvorhabens mit anderen Innovationsfeldern von vorne herein – meist in der Person des/der Geschäftsführers/in – berücksichtigen und schließlich die richtigen Prioritäten auch in der Reihenfolge setzen. So sollten organisatorische Innovationen vor der Technikinvestition kommen. Welche Investitions- und Veränderungsnotwendigkeiten für den Fertigungsprozess sich ergeben können, sollte bereits Teil der strategischen Überlegungen vor der Inangriffnahme von Produktinnovationen sein. Und die Implikationen des erweiterten Angebots produktbegleitender Dienstleistungen hinsichtlich organisatorischer Abläufe und Strukturen sowie technischer Unterstützungsbedarfe müssen ebenfalls vorab bedacht und parallel umgesetzt werden, wenn eine gute Idee nicht im Alltagsgeschäft scheitern soll.

Abbildung 3: Elemente eines umfassenden Innovationsverständnisses für kleine und mittlere Betriebe

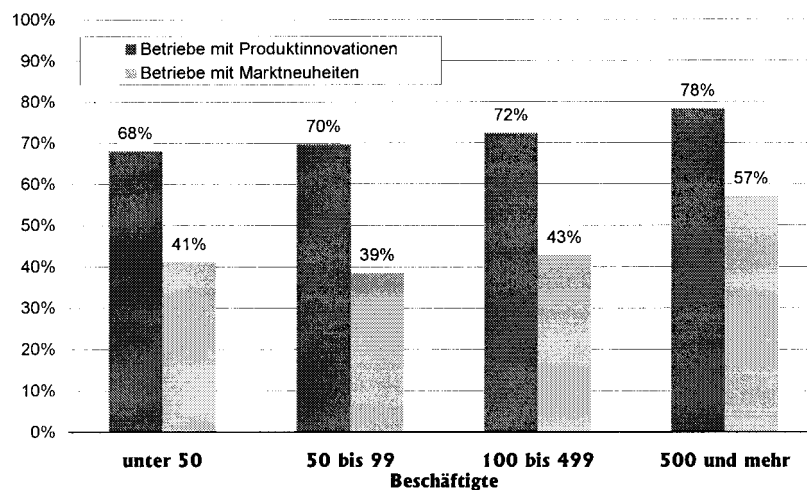


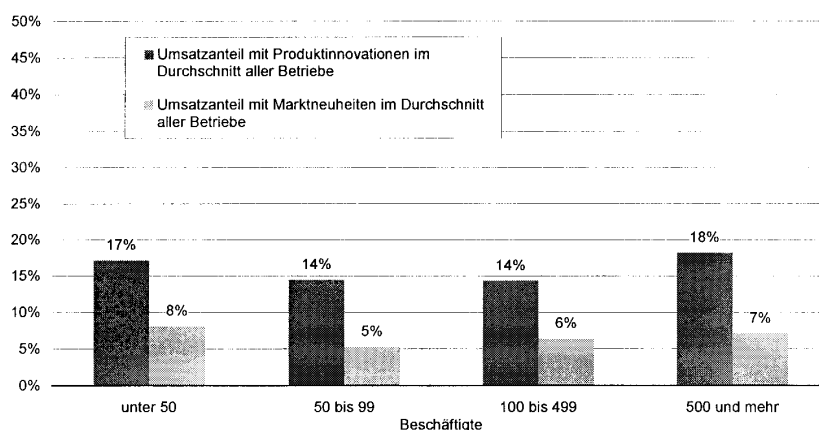
Wie unterscheidet sich das Innovationsverhalten in den vier Innovationsfeldern zwischen großen und kleinen Unternehmen? Gibt es dabei baden-württembergische Besonderheiten?

1.3.2.1. Physische Produktinnovationen

Der Anteil (produkt-)innovativer Betriebe nimmt mit der Unternehmensgröße zu (Abbildung 4). Gut zwei Drittel der kleinen und gut drei Viertel der großen Investitionsgüterbetriebe sind in den letzten drei Jahren mit neuen Produkten auf den Markt gegangen. Marktinnovationen haben 57 Prozent der großen Betriebe, aber immerhin auch 41 Prozent der kleinen Betriebe in den letzten drei Jahren realisiert. Die sporadischere Innovationstätigkeit bei den Kleineren signalisiert aber keinen spezifischen Handlungsbedarf, vielmehr besteht eher grundsätzlich Spielraum für Produktinnovationen in der Industrie.

Abbildung 4: Betriebe und Umsätze mit Produktinnovationen in der Investitionsgüterindustrie nach der Betriebsgröße





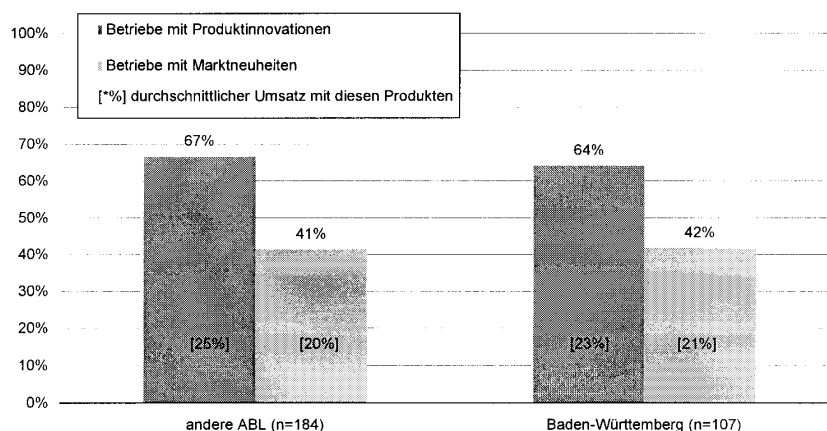
(Quelle: ISI-Erhebung Innovationen in der Produktion 1997, n = 1.329)

Im Durchschnitt aller Betriebe werden etwa 15 Prozent des Umsatzes mit für das Unternehmen neuen Produkten und weitere gut 6 Prozent mit Marktinnovationen erwirtschaftet. Dabei unterscheidet sich die Bedeutung von Produktinnovationen zwischen den verschiedenen Beschäftigungsgrößenklassen kaum. Insbesondere die kleinen Betriebe mit weniger als 50 Mitarbeitern sind besonders engagiert (Abbildung 4), denn zu dieser Gruppe gehören viele technologieorientierte junge Firmen. Produkt- oder gar Marktinnovationen bedeuten für die jeweils betroffenen kleinen Betriebe ein vergleichsweise höheres Risiko als in den großen Unternehmen, denn ihre Umsätze mit neuen Produkten liegen merklich höher und verteilen sich in den meisten Fällen auch nicht auf mehrere Produkte.

Nach den Ergebnissen der Erhebung „Innovationen in der Produktion 1997“ (in Abbildung 5) ist die Innovationstätigkeit in der Investitionsgüterindustrie nicht an der Spitze. Höheren Anteilen von Betrieben und Umsätzen mit Produktinnovationen in den anderen westdeutschen Bundesländern stehen etwas höhere Anteile von Betrieben und Umsätzen mit Marktinnovationen in Baden-Württemberg gegenüber. Nach Aussage des Fraunhofer-Instituts ISI (Herr Wengel) zeige sich also insgesamt keine besondere Innovationsfähigkeit der mittelständischen baden-württembergischen Investitionsgüterbetriebe.

Abbildung 5: Produkt- und Marktneuheiten in Investitionsgüterbetrieben mit weniger als 50 Beschäftigten in Baden-Württemberg und den anderen alten Bundesländern

(Quelle: ISI-Erhebung Innovationen in der Produktion 1997)

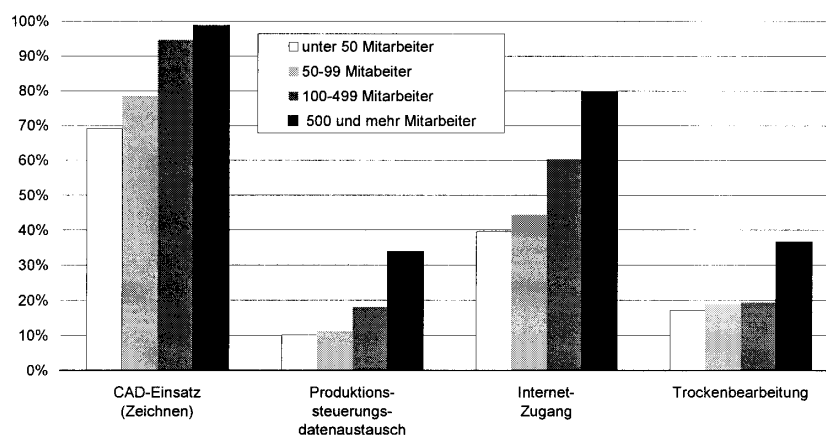


1.3.2.2. Technische Prozessinnovationen

Wenn man die Verbreitung innovativer Techniklösungen beurteilen will, ist es sehr wichtig, nicht allein die Diffusionsquoten zu betrachten, sondern auch die jeweiligen Einsatzpotenziale zu berücksichtigen. Dies gilt ganz besonders bei einem Vergleich nach der Betriebsgröße. Viele Techniken können von kleinen Betrieben überhaupt nicht sinnvoll eingesetzt werden. Wo keine Konstruktion und Entwicklung vorhanden ist, macht es auch keinen Sinn, ein CAD-System zur Computerunterstützung dieser Aufgaben anzuschaffen. Entsprechend liegen Diffusionslücken oft eher bei den mittleren Betrieben, während kleine Betriebe richtigerweise beim Einsatz zurückhaltend sind (siehe auch Abbildung 6). So vermeiden sie beispielsweise auch, sich mit den „Kinderkrankheiten“ neuer Techniklösungen auseinandersetzen zu müssen. Die andere Seite der Medaille ist allerdings, dass sie damit auf die meist in der Frühphase der Verbreitung festgelegte Entwicklungsrichtung einer Technik kaum Einfluss haben und dann, wie beispielsweise bei Produktionsplanungs- und -steuerungssystemen, ein am Bedarf großer Unternehmen ausgerichtetes Angebot dominiert.

Abbildung 6: Einsatz ausgewählter Techniklösungen in der Investitionsgüterindustrie nach der Betriebsgröße

(Quelle: ISI-Erhebung Innovationen in der Produktion 1997, n=1 329)



Die Erhebung „Innovationen in der Produktion 1997“ des ISI dokumentiert die Verbreitung von 26 verschiedenen Techniklinien. Davon sind vier für die Abbildung 6 beispielhaft ausgewählt worden. Computer-Aided Design (CAD) steht für eine Technik, die auch in kleinen und mittleren Betrieben bereits breit eingesetzt wird. Zugang zum Internet haben sich die Betriebe mit einer ganz erstaunlichen Dynamik erschlossen. Innerhalb weniger Jahre wurde das Internet zu einem selbstverständlichen Informations- und Kommunikationsmittel, allerdings noch mit einem deutlichen Sprung in der Anwendung von den kleinen zu den großen Betrieben. Die nächste ISI-Erhebung wird darum nach der Qualität der Nutzung (Homepage, Electronic Commerce etc.) differenzieren.

Bei der Nutzung neuer Technologien im Leistungserstellungsprozess liegen die kleinen baden-württembergischen Investitionsgüterbetriebe auf gleichem Niveau wie die verglichenen Unternehmen in anderen westdeutschen Bundesländern (Tabelle 1). In der Größenklasse von 50 bis 99 Mitarbeitern sind die Diffusionsquoten bei CAD und Internet-Zugang in Baden-Württemberg um etwa 10% geringer. Dies kann teilweise durch den höheren Anteil von Elektrotechnik-/ Elektronikbetrieben in den anderen westdeutschen Bundesländern erklärt werden, einer Branche, in der diese Techniken tendenziell häufiger eingesetzt werden.

Tabelle 1: Einsatz ausgewählter Techniklösungen in der Investitionsgüterindustrie nach der Betriebsgröße in Baden-Württemberg und den anderen alten Bundesländern

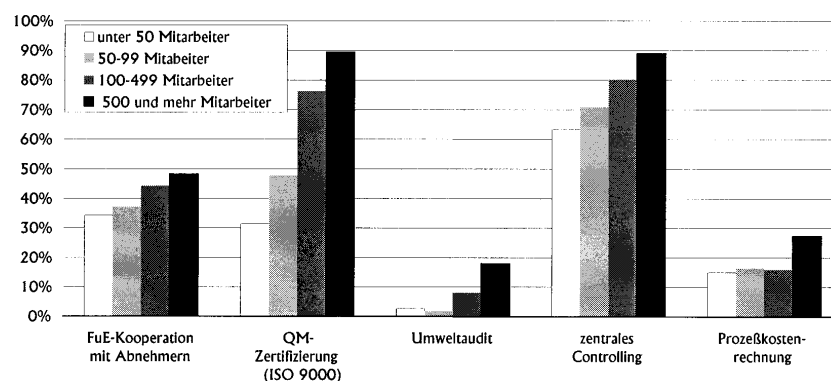
	Betriebe mit unter 50 Beschäftigten		Betriebe mit 50–99 Beschäftigten	
	Baden-Württemberg (n = 107)	andere alte Bundesländer (n = 184)	Baden-Württemberg (n = 81)	andere alte Bundesländer (n = 124)
CAD-Einsatz (Zeichnen)	68 %	69 %	79 %	88 %
Produktionssteuerungsdatenaustausch	12 %	13 %	13 %	12 %
Internet-Zugang	44 %	42 %	44 %	55 %
Trockenbearbeitung	14 %	17 %	19 %	20 %

(Quelle: ISI-Erhebung Innovationen in der Produktion 1997)

1.3.2.3. Organisatorische Innovationen

Seit der MIT-Studie zur „schlanken Produktion“ (Womack/Jones/ Roos 1989) und der Entdeckung des „Endes der Arbeitsteilung“ durch Kern/Schumann (1984) ist die Diskussion um neue Produktionskonzepte nicht abgerissen. Es scheint inzwischen Allgemeingut, dass mit der Reorganisation der betrieblichen Abläufe größere wirtschaftliche Effekte erzielt werden können. Dabei gilt für die meisten Elemente, dass sie für kleine und große Betriebe gleichermaßen relevant sind. Viele kleine Betriebe verfügen allerdings von Natur aus über teamorientierte Strukturen, flache Hierarchien und ganzheitliche Tätigkeitszuschnitte, ohne dies in die gängigen Kategorien der Managementliteratur einzuordnen. So dürfte die „normale“ Arbeitsorganisation in der mechanischen Fertigung eines Kleinbetriebes in vielen Fällen eher die Kriterien anspruchsvoller Gruppenarbeit erfüllen als das mit diesem Label versehene Konzept in der Dreherei eines Großbetriebs. Anders verhält es sich aber sehr oft bei der Delegation und Dezentralisierung von Verantwortung, die vielen Inhabern schwerfällt.

Abbildung 7: Einsatz ausgewählter Organisationslösung nach der Betriebsgröße in der Investitionsgüterindustrie



(Quelle: ISI-Erhebung Innovationen in der Produktion 1997, n = 1 329)

Vor diesem Hintergrund müssen Unterschiede in der Umsetzung von neuen Organisations- und Managementkonzepten zwischen kleinen und großen Betrieben ebenfalls differenziert interpretiert werden. Es macht beispielsweise keinen Sinn, FuE-Kooperationen bei Mittelständlern zu fördern, wenn es keine Entwicklungskapazitäten gibt, um solche Kooperationen auszufüllen. In diesen Fällen ist zunächst der Aufbau und die Befähigung des Entwicklungspersonals zu unterstützen. Dagegen sind die anderen Managementkonzepte und Führungsinstrumente, deren Verbreitung nach der Betriebsgröße in Abbildung 7 dargestellt ist, unmittelbar für praktisch alle Betriebe relevant. Allerdings sind die angebotenen

Lösungen den Rahmenbedingungen in kleinen Betrieben kaum angemessen. Ihre Anwendung ist zu kompliziert, die zugrundegelegten Unternehmensmodelle sind von den realen Abläufen in KMUs zu weit weg. Obwohl Qualitäts- und Umweltmanagement auch für Mittelständler wichtig sind, ist es verständlich (und richtig), wenn sie den Aufwand der Zertifizierung in der gegenwärtigen Form scheuen. Wenn die Qualitätsmanagementnorm ISO 9000 in einem kleinen Betrieb punktgenau umgesetzt wird, wird seine Flexibilität in der Regel leiden und der hohe Dokumentationsaufwand wird nur schwer durch bessere Qualität und höheren Absatz auszugleichen sein. Mangelnde Transparenz über die Kosten ist ein typisches Problem mittelständischer Betriebe. Einfache Controllingkonzepte oder auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene Verfahren der (Prozess-)Kostenrechnung sind ohnehin kaum verfügbar und finden den Weg in diese Betriebe nur selten.

Tabelle 2: Einsatz ausgewählter Organisationslösungen in der Investitionsgüterindustrie nach der Betriebsgröße in Baden-Württemberg und den anderen alten Bundesländern

	Betriebe mit unter 50 Beschäftigten		Betriebe mit 50–99 Beschäftigten	
	Baden-Würt- temberg (n=107)	andere alte Bundeslän- der (n=184)	Baden-Würt- temberg (n=81)	andere alte Bundeslän- der (n=124)
FuE-Kooperation mit Abnehmern	29%	38%	38%	33%
QM-Zertifizierung (ISO 9000)	26%	31%	51%	50%
Umweltaudit	5%	2%	4%	1%
zentrales Controlling	62%	57%	65%	73%
Prozesskostenrechnung	17%	14%	11%	18%

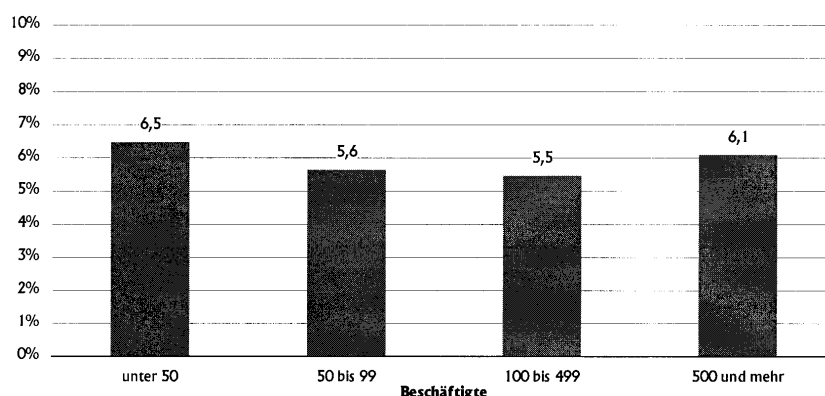
(Quelle: ISI-Erhebung Innovationen in der Produktion 1997)

Bei der – insgesamt noch sehr gering verbreiteten – Umweltauditierung nach der Europäischen Umweltauditierungsverordnung bzw. der ISO 14000 geht das Investitionsgütergewerbe Baden-Württembergs durchweg voran. In FuE-Kooperationen sind die kleinen Betriebe in Baden-Württemberg seltener eingebunden als die in anderen westdeutschen Bundesländern.

1.3.2.4. Produktbegleitende Dienstleistungen

Gerade die überwiegend industriellen Kunden der Investitionsgüterindustrie sind nicht primär am Produkt orientiert, sondern wollen eine Problemlösung. Um diese Problemlösung zu gewährleisten, müssen produktbegleitende Dienstleistungen angeboten werden. Dass der Weg hier noch weit ist, zeigt die äußerst geringe Bedeutung von Service als Wettbewerbsfaktor (siehe Abbildung 1). Kleine Unternehmen haben auf Grund ihrer Flexibilität eine sehr gute Chance, sich mit einem entsprechenden Angebot im Wettbewerb zu positionieren. Sie haben allerdings auch einen strukturellen Nachteil. Es fällt ihnen schwerer, eine kritische Masse zu erreichen. Nicht zuletzt, weil Dienstleistungen nicht lagerfähig sind. So bieten die größeren Unternehmen heute tendenziell eine breitere Palette von Dienstleistungen parallel an. Die Umsatzanteile, die gegenwärtig mit produktbegleitenden Dienstleistungen erlöst werden, sind dagegen über alle Größenklassen ähnlich (Abbildung 8). Mittelständische Unternehmen müssen also versuchen, einen höheren Umsatzanteil zu erreichen, um ein konkurrenzfähiges Angebot bieten zu können.

Abbildung 8: Umsatzanteil mit produktbegleitenden Dienstleistungen nach der Betriebsgröße in der Investitionsgüterindustrie



(Quelle: ISI-Erhebung Innovationen in der Produktion 1997, n = 1 329)

Welche Herausforderung und Chance das Angebot produktbegleitender Dienstleistungen für ein kleines Unternehmen bedeutet, kann das Beispiel eines nordbadischen Herstellers von Mehrspindel-Bohrköpfen mit 50 Beschäftigten zeigen. Dieses Maschinenbauprodukt ist entweder Erstausrüstung als Komponente in einer Transferstraße, deren Hersteller dann der Kunde ist, oder Ersatz für bestehende Anlagen. In diesen Fällen sind meist die Endproduzenten (in der Regel Automobilkonzerne) die Kunden. Fällt ein Bohrkopf aus, bedeutet dies den Stillstand einer ganzen Produktionslinie. Das produktbegleitende Dienstleistungsangebot besteht darin, rund um die Uhr einen Reparatur- und Ersatzservice zu bieten, um damit die Ausfallzeiten so kurz wie möglich zu halten. Kernelemente sind eine 24-stündige Rufbereitschaft und eine virtuelle Lagerhaltung. Ersatzteile werden gegebenenfalls auch von anderen Standorten des Kunden beschafft. Wenn notwendig, wird unmittelbar die Ersatzteilmontage angestoßen. Mittelfristig ist sogar an Leasing oder Vermietung des Produktes zu denken, dann wäre es vielleicht sogar möglich, auf Ersatzteilbestände anderer Kunden zuzugreifen. Die für kleine Unternehmen typische andere Seite dieses Konzeptes, mit dem „Geld verdient“ wird, ist, dass die Reparatur- und Austauschleistungen vor Ort gegenwärtig noch fast ausschließlich von den beiden Inhabern/Geschäftsführern erbracht werden.

1.3.3. Erfolgsfaktoren und Unterstützungsbedarf

Die Stärke der Mittelständler ist oft zugleich ihr Problem: Der Inhaber oder die Inhaberin sind der Motor des Unternehmens, immer da und für alles zuständig. Und damit bilden sie auch einen ganz zentralen – zumindest kapazitiven – Engpassfaktor. Jede Unterstützungsmaßnahme für KMU ist mit diesem Problem konfrontiert, weil die „Hürde“ des zeitlich in der Regel mehr als voll eingespannten Geschäftsführers in jedem Fall genommen werden muss. Dies muss in der Konzeption von Maßnahmen noch besser berücksichtigt werden, beispielsweise durch die finanzielle Förderung eines (personellen) Ausbaus strategischer Planungsressourcen, Anreize für veränderte Prioritätensetzungen in der Geschäftsführung (nicht mehr nur der „nächste Auftrag“, weniger Technologiefokussierung) oder für andere Zielpersonen mittelstandsorientierte Maßnahmen, beispielsweise Trainings-, Hospitations- oder Auslandspraktika-Programme für potenzielle Nachfolger, die zweite Führungsebene oder bestimmte Fachkräfte.

1.3.4. Ganzheitliches Innovationsverständnis entwickeln

Mittelständische Unternehmen müssen innovationsfähig sein. Dabei ist es – wie bereits gezeigt wurde – sehr wichtig, dass sie ein umfassendes Innovationsverständnis entwickeln. Immer noch wird Innovation mit technischen Neuerungen gleichgesetzt. Dabei hängt selbst der Erfolg technologischer Innovationen sehr häufig entscheidend von begleitenden organisatorischen Veränderungen ab. Gerade kleine Betriebe können schließlich nicht jeden Modezyklus und jede

Technologie mitmachen, sondern müssen Prioritäten setzen. Die Politik muss ihren Entscheidungen deshalb eine differenzierte Vorstellung von den jeweiligen Einsatzpotenzialen in Klein- und Mittelbetrieben zugrundelegen und gegebenenfalls (vermeintliche) Rückstände akzeptieren.

Vor diesem Hintergrund scheint es angemessen, die Akzente von einem, auch durch zahlreiche entsprechende Unterstützungsangebote geförderten, vorrangig technologischen weiter zu einem ganzheitlichen, neue Organisations- und Managementkonzepte integrierenden Innovationsverständnis zu verschieben. Nicht zuletzt sollte dieses Verständnis auch die immateriellen Innovationen auf der Produktseite umfassen.

Die Flexibilität und Kundennähe von KMU ist ein idealer Ausgangspunkt, um mit produktbegleitenden Dienstleistungsinnovationen Marktchancen wahrzunehmen. Weil eine kritische Masse erreicht werden muss und Dienstleistungen nicht lagerfähig sind, wird dafür in den meisten Fällen eine Kooperation mit anderen Unternehmen notwendig sein. Die traditionelle Reserviertheit von Mittelständlern dagegen kann vermutlich am ehesten durch Erfolgsbeispiele und den Erfahrungsaustausch darüber überwunden werden.

1.3.5. Mittelstandsgerechte Lösungen

Natürlich müssen auch kleine und mittlere Unternehmen Zugang zu neuen Technologien haben. Wie die großen Betriebe können auch die kleinen neue Technologien in ihren Produkten, bei der Leistungserstellung, für das Marketing und zur inner- und überbetrieblichen Kommunikation nutzen, und sie tun dies, wie gezeigt, bereits in großem Umfang. Ein pauschaler Nachholbedarf ist nicht gegeben. Vielmehr muss man jeweils im Hinblick auf die Anwendung in Produkten (z. B. Mikrosystemtechnik oder neue Werkstoffe) oder die Nutzung im Leistungserstellungsprozess (z. B. internet oder Trockenbearbeitung), aber auch hinsichtlich betrieblicher Rahmenbedingungen (z. B. vorhandenes Technologie-Know-how) und Marktsituationen (z. B. Großunternehmen als Abnehmer) differenzieren. Wege, Ansprechpartner wie auch das absorbierbare Technikniveau fallen ganz unterschiedlich aus. Während ein kleines Unternehmen auf der Produktseite High-Tech-Lösungen anbietet und deshalb beispielsweise Ergebnisse der Spitzenforschung aufnehmen muss, kann es bei der technischen Unterstützung seiner Geschäftsprozesse wie Buchhaltung oder Personalwesen auf einfache Systeme angewiesen sein.

Die Chance, mit neuen Technologien Zugang zu neuen Märkten zu erhalten oder wettbewerbsfähiger zu werden, ist bei KMU in besonderem Maße mit dem Risiko der Überforderung, der mangelnder Beherrschbarkeit und des Ausuferns, vor allem der indirekten Kosten, verbunden. Fehlschläge können sie weniger leicht verkraften als große Betriebe. Grundsätzlich steht einer begrenzten Absorptionsfähigkeit kleiner Betriebe, die auch mit dem bereits angesprochenen Engpass Geschäftsführung zusammenhängt, ein sehr großes Angebot an Techniklösungen und Technologieinformationen gegenüber. Es ist oftmals schwierig, das Wesentliche in den Blick zu bekommen: Was sind für KMU geeignete Lösungen? An welche Beratungsinstitution wende ich mich am besten? Ohne die Transferlandschaft in Baden-Württemberg umfassend evaluiert zu haben, gibt es Anzeichen, dass bei der großen Vielfalt des Angebotes eine stärkere Profilbildung und Arbeitsteilung zwischen den verschiedenen Einrichtungen den Zugang erleichtern könnte. Die Erfahrungen mit Technologietransfer zeigen schließlich weiterhin, dass dem Transfer über Köpfe eine hohe Bedeutung zukommt. Ein regionalisiertes Aus- und Weiterbildungsangebot ist hier die Voraussetzung, dass die besten Köpfe (und Hände) nicht automatisch bei den Großbetrieben landen, der direkte Erfahrungsaustausch zwischen Betrieben sehr erfolgreich sein kann. Moderierte Industriearbeitskreise, Firmen-Besuchsprogramme oder für Externe offene Thementage (Workshops) in Verbundprojekten sind dafür nutzbare Instrumente.

Das Dilemma, dass kleine und mittlere Unternehmen – richtigerweise – nicht in der Frühphase der Entwicklung einer Technik in der Breite einsteigen, damit aber auch nicht deren generelle Entwicklungsrichtung beeinflussen, ist kaum auflösbar. Es sollte deshalb Aufgabe der Politik sein zu helfen, dass technologische Entwicklungen auch am Bedarf von KMU ausgerichtet werden und das Marktangebot an Technik nicht allein auf die Einsatzbedingungen in Großunternehmen zugeschnitten bleibt. Beispielsweise kann die Beteiligung von KMU-Vertretern in

Normungsprozessen unterstützt werden. Verbundprojekte könnten explizit darauf zielen, KMU-geeignete Lösungen zu entwickeln. Auch wenn nur ein Teil der KMU als FuE-Partner in Verbundprojekten in Frage kommt, könnten doch kleine und mittlere Betriebe als Anwender eingebunden werden. Dazu müssten allerdings unter Umständen die Finanzierungsbedingungen angepasst werden. Mit dem Instrument der indirekt-spezifischen Förderung ist es schließlich möglich, allerdings finanziell aufwändig, bestimmten Technologien zum Durchbruch zu verhelfen und parallel notwendige Anpassentwicklungen an den Bedarf von KMU anzustoßen, in dem diese, öffentlich gefördert, eine entsprechende Nachfrage(macht) entfalten.

Bis zu einer bestimmten Größe ist ein Unternehmen überschaubar und kann weitgehend unabhängig von der Organisationsstruktur aus einer Hand geführt werden. Dies ist für viele Unternehmer/Inhaber attraktiv. Sie scheuen nicht selten den Schritt, Wachstumspotenziale zu realisieren, wenn dies verlangt, das Unternehmen zu reorganisieren und Verantwortung zu delegieren. Ob diese Wachstumsschwelle eher bei 50 oder erst bei 100 Beschäftigten liegt, dürfte von Faktoren wie Marktsegment oder Produktpalette, aber natürlich auch von der Person des Unternehmers abhängen. Stimmt diese Beobachtung, scheint es sinnvoll, neben dem Versuch, aus Gründern 50-Mitarbeiter-Betriebe zu machen, Bemühungen zu stellen, bestehende Unternehmen um 50 Mitarbeiter wachsen zu lassen. Der Mut zu diesem Wachstum und damit zu industriellen Strukturen, könnte zunehmen, wenn für dieses spezielle Klientel Maßnahmen konzipiert würden, um deren Kompetenzen, zeitliche Kapazität und Liquidität für Reorganisationen zu verbessern. Hier kann durchaus eine Rolle für die (Haus-)Banken liegen. Auch wenn bisher für beide Seiten, den Kreditnehmer wie den Kreditgeber, ein solches, über traditionelle Erweiterungsinvestitionen hinausgehend Kredit- und Beratungsgeschäft noch kaum vorstellbar ist.

Baden-Württemberg hat das Image eines sehr erfolgreichen, in vielerlei Hinsicht beispielhaften Industrielandes. Der Begriff „Musterländle“ hat sich dafür in Deutschland eingepreßt. Dieses Bild wird auch unter dem Stichwort „Vier Motoren“ weltweit gepflegt. So gut diese Wahrnehmung für das Standortmarketing ist, birgt sie doch auch die Gefahr, Veränderungen all zu leicht zu übersehen. Der baden-württembergischen Industrie werden beispielsweise oft eine besondere Innovationskraft oder höhere Vernetzung zugeschrieben. Dies ist auf der Basis der Erhebung Innovationen in der Produktion des Fraunhofer ISI, zumindest für den industriellen Kern Baden-Württembergs, die Investitionsgüterindustrie, empirisch nicht (mehr) haltbar. Zur Unterstützung einer optimalen Innovationspolitik sollten solche Entwicklungen deshalb kontinuierlich überprüft und an Politik und Industrie rückgekoppelt werden. Dieses Monitoring des Innovationsverhaltens der baden-württembergischen Betriebe dürfte sich nicht auf Produktinnovationen beschränken, sondern müsste ein umfassendes Innovationsverständnis zugrundelegen.

2. Aussagen der Unternehmer und Unternehmerinnen bei den Regionalen Dialogforen zum Thema „Innovation, Einsatz Neuer Technologien und IuK in KMU“

Technologietransfer zwischen wissenschaftlichen Einrichtungen und KMU wird von den eher technologieorientierten Unternehmen der New Economy positiver gesehen als von den Betrieben der Old Economy, die sich von den Transferzentren und den wissenschaftlichen Einrichtungen eher vernachlässigt sehen.

Ein Unternehmer beschrieb den raschen technologischen Wandel, der im Modellbauhandwerk seit 12 Jahren vor sich geht: Die Computertechnik habe hier ihren Einzug gehalten, leider seien entsprechende Technologiezuschüsse viel zu spät bewilligt worden. Positiv hob er die Steinbeis-Stiftung hervor, die ihn sehr flexibel unterstützt habe.

In der Bauzeichnerausbildung, so ein Unternehmer, müsse CAD verstärkt gelehrt werden. Er habe nur aus dem einen Grund, dass er die Ausbildungsanforderungen erfüllen müsse, noch ein Zeichenbrett in seinem Büro stehen, arbeiten würde damit keiner seiner Auszubildenden.

Ein Unternehmer sah ein Problem in der Integration seines hochtechnologischen Betriebes in das Netzwerk traditioneller Unternehmen im Maschinenbau. Es existiere zwar ein Netzwerk, aber dieses entspreche nicht den Zukunftsanforderungen. Für Newcomer sei eine Integration außerdem schwer möglich.

Spezialisten sind im Bereich der Neuen Technologien (Informatiker, Elektroingenieure, Techniker) nach Angaben der Unternehmensleiter Mangelware und werden von den Unternehmern aus ganz Deutschland angeworben. Nicht selten werben die Betriebe aus dem Ausland an oder gründen dort selbst Tochterunternehmen.

In den Neuen Medien sehen die Unternehmensvertreter ein großes Potenzial; Viele von ihnen betonen, dass auf diesem Feld Kooperation, Interdisziplinarität und Beschränkung auf Kernkompetenzen Bausteine zum Erfolg seien. „Man darf nicht versuchen, alles selbst abzudecken“.

Einige Betriebe entwickeln gemeinsam Innovationen, die auch staatlich gefördert werden. Es hapert aber an der Anbindung der Innovation an den Markt, weil „Marketing die Unternehmen sehr teuer kommt“.

Das Risiko der IT-Technik liegt nach Angaben der Unternehmensvertreter in ihrer rasanten Entwicklungsgeschwindigkeit. Eine Unternehmensgruppe aus der Bauindustrie lieferte ein Beispiel für die Ausschöpfung der modernen IT-Möglichkeiten in der Prozessorganisation: Alle acht beteiligten Unternehmen sind über ein Online-Kommunikationssystem verbunden.

Ein Unternehmer aus der Logistikberatung hob die flexiblen Abläufe durch die EDV-Unterstützung hervor, die im Zuge der Globalisierung europaweit besonders gut ohne hohen Kostenaufwand genutzt werden könnten.

Die Nutzung der Neuen Technologien wünschen sich die Unternehmer auch von der öffentlichen Verwaltung. Dazu gehöre die Online-Bearbeitung von Formularen und Anträgen ebenso wie eine Vernetzung der Ämter untereinander; „Ein Privatunternehmen kann sich solch eine Ineffizienz nicht erlauben“. Die Verwaltung müsse sich auf die neuen, schnellen technologischen Veränderungen einstellen. Beispielsweise könne elektronische Datenübertragung die monatliche Bearbeitung der Exportformulare des Statistischen Bundesamtes sehr erleichtern.

Einige Unternehmer, vorzugsweise aus dem Buchhandel, der Sportartikel- und Bekleidungsbranche, sind in Bezug auf den ausgeweiteten Internetauftritt ihrer Unternehmen zurückhaltend. Zum einen scheuen sie die hohen Kosten einer E-Business-Plattform, zum anderen schätzen sie ihre Klientel als nicht besonders offen für das Internet ein. Außerdem sind nach Ansicht eines Buchhändlers Riesenumsätze im E-Business nötig, um diese Absatzsparte erfolgreich führen zu können. Für sinnvoll halten die Unternehmer dagegen eine Präsentation ihres Betriebs im Internet.

3. Innovations- und Wissensmanagement in KMU aus Sicht der Verbände

Ein systematisches und professionelles Innovations- und Wissensmanagement existiert auch nach Auskunft der Verbände in BW bisher häufig nicht in KMU.

Die Voraussetzungen für ein effizientes Wissensmanagement sind – nach Auskunft des BWHT – in Handwerksbetrieben nur sehr begrenzt gegeben. Aus Kostengründen werde das Rechnungswesen außer Haus betrieben. Hierdurch werde eine intensive Auseinandersetzung mit den Ergebnissen, eine Nutzung im Sinne eines Managementinformationssystems nicht gefördert. Umfassende Wissensmanagementsysteme im Sinne von Data-Mining erfolge in Kleinbetrieben regelmäßig nicht. Hierdurch seien die endogenen Anstöße für Innovationsprozesse – verglichen mit Mittel- und Großbetrieben – im Kleinbetrieb außerordentlich schwach ausgeprägt. Innovationsanstöße erfolgten in der Regel unmittelbar durch Kundennachfragen beziehungsweise durch bereits manifeste gewordene betriebliche Verluste im Marktgeschäft.

Ausgleichsmechanismen seien in moderierten Erfahrungskreisen und in einer Verbesserung des managementrelevanten Informationspotenzials (Benchmarking-Daten) ggf. zu finden.

Dagegen setzt sich – nach Angaben des VDMA – das Innovations- und Wissensmanagement zunehmend in industriellen KMU durch. Dabei gebe es neue Formen der integrierten Produktentwicklung. Positive Ergebnisse werden auch durch die Einbeziehung möglichst vieler Mitarbeiter in sog. Innovationszirkel erreicht. Verbessert werden könnte dieser Prozess noch durch die verstärkte Einbeziehung von Mitarbeitern aus Instituten und Hochschulen.

3.1. Hemmnisse der Innovationstätigkeit von KMU

Bei kleinen und mittleren Unternehmen sind die personellen und finanziellen Ressourcen meist sehr begrenzt. Dies behindert die Innovationsfähigkeit der Betriebe. Zeitmangel der Betriebsinhaber und Führungskräfte, die häufig zu sehr im Tagesgeschäft verhaftet sind, bilden ein Haupthemmnis.

Mittelständischen Unternehmen fehlen – nach Auskunft des LVI – für die Entwicklung neuer Produkte, die Herstellung von Prototypen sowie die Markteinführungsphase oftmals die notwendigen finanziellen Mittel. Hinzu kommt, dass es gerade im Innovationsprozess einige spezifische Nachteile für mittelständische Unternehmen gibt. Hierzu zählen fehlende Möglichkeiten zur Risikostreuung, geforderte Mindestgrößen bei Forschungs- und Entwicklungsvorhaben sowie geringere Kapazitäten zur Informationsbeschaffung und -verarbeitung.

Nach Angaben des VDAW scheitern Neue Technologien häufig an Geld, Zeit und Qualifikation. Die Forschung sei oft zu theoretisch und ohne Praxisbezug. Konzepte seien oft nicht auf den Mittelstand/Kleinbetriebe zugeschnitten.

Daneben bestehen – nach Auskunft des BWIHT und des BVMW – Berührungspunkte und eine bisher unzureichende Kommunikation zwischen Hochschulen und Mittelstand, insbesondere mit Universitäten und anderen Forschungseinrichtungen. Auch bestehen Defizite im Vermittlungsprozess. In Deutschland gibt es zwischenzeitlich über Tausend sogenannte Technologietransferstellen. Es fehle die Transparenz. Auch seien die Transferstellen unterschiedlich zu bewerten. Zum Teil fehle die offensive Dialogorientierung in die Firmen hinein.

Nur 9% der Innovationen in den Unternehmen könne auf die Zusammenarbeit mit Forschungseinrichtungen, Universitäten oder Hochschulen zurückgeführt werden.

Insgesamt finde der Transfer zwischen Wissenschaft und kleinen und mittleren Unternehmen unter erschwerten Bedingungen statt, da KMU ihr Personal überwiegend aus Berufsgruppen mit praktischen Ausbildungsinhalten rekrutierten, während Großunternehmen meist ein entsprechendes Potenzial an wissenschaftlich ausgebildeten Mitarbeitern zur Verfügung hätten.

Um einen effizienten Wissenstransfer von den Hochschulen auch in KMU zu gewährleisten, sei eine enge Zusammenarbeit mit der Wirtschaft notwendig. Voraussetzung sei, dass das Ausbildungs- und Forschungsangebot bedarfsgerecht auf die Abnehmer dieser Leistungen, d. h. mit den Unternehmen, abgestimmt werde.

Ein wichtiger Partner für den Wissenstransfer in die KMU seien die Fachhochschulen mit ihrer anwendungsorientierten Forschung und Lehre sowie ihrer hohen Akzeptanz und Verflechtung mit der regionalen Wirtschaft.

Laut Umfrage der IHKn in BW wird als Haupthemmnis von allen Betrieben die Finanzierung von Innovationsvorhaben genannt. Dichtauf folgt das Votum „Staatliche Regulierung“. Ein „Mangel an Fachpersonal“ sowie „nicht ausreichende unternehmensinterne Strukturen für Innovationsprozesse“ folgen mit weitem Abstand. „Fehlende Informationen“ und „mangelnde Kooperationsbereitschaft von FuE-Einrichtungen“ werden nur von wenigen Unternehmen als Hemmnis benannt.

Eine Umfrage des Instituts der Deutschen Wirtschaft (IW in Köln) bei fast 1900 mittelständischen Unternehmen kommt zu dem Ergebnis, dass noch nicht einmal die Hälfte der Betriebe mit bis zu 500 Mitarbeitern über ein internes Informationsnetzwerk verfügt. In der Gruppe der Unternehmen mit bis zu 50 Beschäftigten nutzt sogar nur ein Drittel der Betriebe die modernen Formen der Informationsvermittlung.

Mängel entdeckt das Institut allerdings nicht nur in der technischen Ausstattung und der Nutzung der Informationstechnologie. Auch die organisatorische Umsetzung des Innovationsmanagements lässt in vielen Unternehmen noch zu wünschen übrig. Oft fehle es an Personal und am Know-how, um ein umfassendes Informationsmanagement im Unternehmen zu betreiben, Fördermittel zu akquirieren, einen strategischen Umgang mit dem Patentwesen zu pflegen oder andere Instrumente des Innovationsmanagements einzusetzen.

Als Beispiel für die mangelhafte organisatorische Einbindung des Innovationsmanagements nennt das IW, dass nur jedes zweite mittelständische Unternehmen seine Mitarbeiter mindestens alle drei Monate zu Strategiesitzungen zusammenbringt. Zurzeit beziehen die Betriebe innovative Ideen für Produkte oder Dienstleistung vor allem von Kunden, bei Messebesuchen, aus Artikeln in Fachzeitschriften oder durch Vorschläge der Mitarbeiter. Die Chancen, die sich durch die Auswertung von Patentdatenbanken ergeben würden, seien hingegen weitgehend unbekannt. Ebenso unterentwickelt sei die Nutzung von Kreativitätstechniken, die nur in rd. 30% der Unternehmen zum Einsatz kommen würden, um die strategische Suche nach neuen Produktideen oder die Verbesserung der Prozesse zu unterstützen. Auch setzen nur 10% der Betriebe strukturierte Bewertungsverfahren ein, um verwendbare und wirtschaftlich erfolgreiche Ideen klar von den weniger guten Vorschlägen zu trennen. Die Mehrheit der Unternehmen (70%) wünscht sich mehr Transparenz bei den bestehenden Hilfsangeboten zum Thema Innovation. In fast der Hälfte der Betriebe besteht darüber hinaus der Wunsch nach Unterstützung in der strategischen Unternehmensführung.

Für die zukünftige Entwicklung ergeben sich nach Angaben des IW daher vier Ansätze: Zunächst gelte es zu erkennen, dass das Internet stärker genutzt werden müsse. Auch bedürften die bestehenden Förderangebote einer zusätzlichen Öffentlichkeitsarbeit, wenn sie verstärkt genutzt werden sollten. Bei der Nutzung von Datenbanken, speziell bei Patenten, sei es offensichtlich notwendig, in den Betrieben zusätzliche Überzeugungsarbeit zu leisten. Darüber hinaus nennt das IW die Notwendigkeit, die methodische Unterstützung von Ideenfindungsprozessen durch gezielte Weiterbildungsangebote und die daraus resultierenden Verbesserungen der Qualifikation der Mitarbeiter auszubauen.

3.2. Patentinformationssystem

Der BVMW weist auf Mehrfachentwicklungen wegen mangelnder Patentrecherchen (Entwicklungskosten für Fehlplanungen ca. 34 Mrd. DM) hin.

Zwei Drittel der KMU – so eine Untersuchung des Europäischen Patentamtes in München – verzichten bisher fast vollständig darauf, das Patentsystem zu nutzen, und nehmen damit erhebliche Risiken für ihre Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten in Kauf. Eine sorgfältige Auswertung von Patentinformationen könne teure Doppelarbeit vermeiden helfen und sicherstellen, dass eine spätere Nutzung von eigenen Entwicklungen nicht durch bereits erteilte Patente behindert werde.

Daher bietet die Europäische Patentorganisation mittlerweile ein Internet-Gateway an. Mithilfe der Espacenet-Datenbank können die Unternehmer auf Informationen zu Patenten zugreifen, die in den letzten zwei Jahren von den Mitgliedsstaaten der Europäischen Patentorganisation sowie der Weltorganisation für geistiges Eigentum veröffentlicht worden sind. Darüber hinaus biete der Dienst die Möglichkeit, in den umfangreichen Quellen des Europäischen Patentamtes zu recherchieren. Die Datenbank erlaube inzwischen den Zugriff auf rd. 30 Mio. Patentschriften, 300 Millionen Seiten mit Patentinformationen. Fast das gesamte Fachwissen, das in diesem Jahrhundert auf dem Gebiet des Patentwesens veröffentlicht wurde, sei kostenlos per Mausklick abrufbar.

Die EU-Kommission versteht das Datenbankangebot als erste Anlaufstelle für den Einstieg in die Patentrecherche und für Antworten auf einfache patentrechtliche Fragen. Damit ergänze Espacenet professionelle Patentdienste, wie etwa die Rechercheabteilung der Patentämter.

Die kleinen und mittleren Unternehmen sind mit dem Deutschen Patentwesen aber auch unzufrieden. Dies ergab eine Umfrage des Ifo-Instituts in München. Vor allem kleine und mittlere Unternehmen klagen über den hohen Aufwand, den eine Patentanmeldung mit sich bringt. Auch die Auswertung anderer Anmeldungen ist für die Mittelständler mit einem zu großen Aufwand verbunden. Zur Abhilfe im Sinne der kleineren Unternehmen regt das Ifo-Institut einen deutschen Patentservice an. Diese Institution soll unter anderem den Erfindern helfen, die Schutzfähigkeit ihrer Arbeiten zu beurteilen und sie bei der Formulierung der Anträge zu beraten. Im Zusammenhang mit den Patentanwälten sollten die vorgeschlagenen Serviceeinrichtungen auch gegen die Verletzung von Schutzrechten vorgehen. Nach Ansicht des Ifo-Instituts sollte der deutsche Patentservice einen Monatsbericht für neue Erfindungen veröffentlichen und ein Netzwerk aufbauen,

zu dem landesweit Fachleute aus Unternehmen, Instituten, Freien Berufen sowie Behörden eingebunden werden.

Neben dem Informationszentrum Patente beim Landesgewerbeamt BW besteht nach Auskunft von Herrn Falk, HWK Stuttgart, seit kurzem eine regionales Erfinderzentrum mit ganzheitlicher Beratung der Kammern in Stuttgart. Im Landkreis Göppingen besteht nach Angaben von Wolfram Dreier, Wirtschaftsförderer des Landkreises Göppingen, eine Erfaplattform „Forum Idee“ für ca. 50 Patentinhaber.

3.3. Stand der Einführung und Umsetzung von Umweltmanagementsystemen

Bis November 1998 wurden in ganz Deutschland knapp 1900 Betriebstandorte nach der EG-Öko-Audit-Verordnung zertifiziert. Damit liegen mehr als drei Viertel der etwa 2100 in der EU gezählten Standorte in Deutschland. In Baden-Württemberg waren Ende 1998 290 Betriebe, Ende April 1999 ca. 320, darunter vor allem auch zahlreiche Großbetriebe zertifiziert. Diese kamen v. a. aus der Chemische Industrie (10 %), Stahl- und Leichtmetallbau, Ernährungsgewerbe und Maschinenbau.

Trotz großer Anstrengungen seitens des Umweltministeriums und der LFU seit 1992 (mehr als 20 Projekte) und großem öffentlichem Mitteleinsatz ist diese Zahl noch gering (ca. 1,5 % der Betriebe des verarbeitenden Gewerbes und des Bauhauptgewerbes in Baden-Württemberg). Der Versuch, mit Modellprojekten „Best practise-Beispiele“ zu schaffen und andere Betriebe zur Nachahmung anzuregen, war nur bedingt erfolgreich.

Daneben gibt es jedoch zahlreiche, nicht formalisierte und zertifizierte Anstrengungen vor allem in kleineren und mittleren Betrieben, Energie und Rohstoffe einzusparen, Abfälle zu vermeiden und die Emissionen zu verringern; oft mit Hilfe von Branchenleitfäden, einfachen Checklisten, Ökobilanzen etc.

Die Zahl der „umweltorientierten Betriebe“ dürfte deshalb gerade bei KMU über diesem Prozentsatz von 1,5 liegen.

3.4. Chancen und Probleme bei der Einführung von Umweltmanagementsystemen (Vgl. Stellungnahme des Verbands Unternehmensgrün)

Anhaltspunkte für die Beurteilung der formalisierten Umweltmanagementsysteme liefert eine bundesweite Befragung der ASU im Jahr 1997, an der sich rund 800 Praktiker (Geschäftsführer und Umweltbeauftragte), hauptsächlich aus KMU beteiligten sowie die erste größere Untersuchung zu Umweltmanagementsystemen bei KMU, im Auftrag der Deutschen Bundesstiftung Umwelt.

Chancen liegen in:

Ökoeffizienz:

- knapp 60 % der Unternehmen haben nach Einführung der Umweltmanagementsysteme technische Änderungen an Produktionsanlagen mit positiven Umwelteffekten vorgenommen, über 30 % arbeiten an entsprechenden Planungen.
- Knapp die Hälfte der Betriebe haben ökologisch bedenkliche Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe durch weniger belastende Materialien ersetzt,
- ca. ein Drittel der Unternehmen wollen ihre Transporte ökologisch optimieren,
- wiederum ein Drittel der Betriebe möchte ihre Produkte ökologisch verändern.

Kosteneinsparungen:

- ca. ein Drittel der befragten Betriebe sparen jährlich von 10 TDM bis 100 TDM, ein weiteres Drittel berichtet von Kostensenkungen von 100 TDM bis 500 TDM, vorrangig in den Bereichen Abfallreduktion, Energieeinsparung, Wasser/Abwassereinsparung. Wenig relevant dagegen sind die Einsparpotenziale in den Bereichen Verkehr/Transport und Verpackungsreduktion.

Weichen Faktoren:

- Erhöhung der Mitarbeitermotivation durch Umweltmanagement
- besseres Firmenimage
- Verbesserung der Beziehungen zu Behörden und öffentlichen Stellen
- Positive Markteffekte (Eroberung neuer Märkte, Gewinnung von Neukunden) werden in aller Regel jedoch nicht oder nur in geringem Ausmaß realisiert.

Probleme bestehen in:

- Öko-Audit und ISO-Richtlinien sind sehr statisch und systematisch, wenig auf die tatsächlichen Abläufe in KMU abgestimmt. Dies betrifft vor allem die betriebsorganisatorischen Anforderungen von OA und ISO (schriftliche Dokumentationen/Handbücher/Vielzahl von Checklisten etc.)
- Nicht selten ist die Folge: mehr Bürokratie und Inflexibilität im Betrieb durch ÖA und ISO
- Textliche Formulierung der Verordnungen sind schwer verständlich und komplex. Die Verordnung ist wenig systematisch und unübersichtlich (Urteil von 55 % der befragten Unternehmen).
- Orientierung an den Verhältnissen von Großunternehmen
- Trennung von Arbeitssicherheit, Qualitätssicherung und Öko-Audit für KMU zu aufwändig und in der Regel nicht sinnvoll/praktikabel.
- Audit- und Zertifizierungskosten sind relativ hoch auf Grund des hohen Beratungsaufwands. Erst-Audit-Kosten für Unternehmen bis 250 Beschäftigte: 15 000 bis 115 000 DM. In vielen Fällen wurden die geplanten Kosten erheblich überschritten.

Fazit

Öko-Audit muss – zumindest für KMU – vereinfacht und entbürokratisiert werden. Nur dann ist mit einer flächendeckenden Verbreitung umweltgerechten Wirtschaftens zu rechnen.

Ziel muss – nach Angaben des Verbands Unternehmensgrün – die Integration der verschiedenen Managementsysteme in ein einfaches, unbürokratisches und überschaubares Gesamtsystem sein, das sich schwerpunktmäßig auf die Energie- und Stoffströme konzentriert. Zertifizierung allein reicht als Ziel nicht aus. Wichtigstes Instrument ist die Bildung von betrieblichen Umweltkennzahlen. Die Vorteile liegen in Mehrjahresvergleichen (leicht möglich), Brancheninternen Vergleiche ähnlicher Unternehmen (Stichwort: ökologisches Benchmarking) besserer Erfolgskontrolle.

Gerade angesichts der Einführung der Ökosteuern wird für alle Unternehmen die Erfassung und Kontrolle der Energie- und Stoffströme immer wichtiger. Deshalb wächst auch das Bedürfnis nach einfachen, praktisch handhabbaren Instrumenten.

3.5. Qualitätsmanagement/Total quality management in KMU

Total-Quality-Management besitzt für kleine und mittlere Unternehmen hohe Bedeutung. Bisher werden systematische Ansätze allerdings nur vereinzelt umgesetzt. Ein wesentlicher Grund hierfür sind die Wissensdefizite in den KMU. Trotzdem sind die Inhalte des umfassenden Qualitätsmanagements für die Unternehmen in hohem Maße relevant. Die Aktivitäten der Unternehmen belegen dies auf Basis einer Studie des Fraunhofer-Instituts für Produktionstechnik und Automatisierung, 1999.

So schulen die Unternehmen ihre Führungskräfte bereits intensiv zum Thema Qualitätsmanagement. Nicht nur bei der Mitarbeiterqualifizierung werden weit reichende Maßnahmen umgesetzt. Viele Unternehmen beschäftigen sich auch stark mit der organisatorischen Fragestellung. So ist die Zielplanung für KMU ein wichtiges Handlungsfeld. Allerdings mangelt es hier häufig an systematischem Vorgehen. Es fehlen offenbar praxisgerechte Methoden und Verfahren, um den Zielplanungsprozess zu unterstützen.

Systematische Ansätze sind beim Prozessmanagement zu erkennen. Nachdem die Unternehmen ihre Prozesse offenbar weitgehend identifiziert und organisiert haben, wird der Fokus auf die kontinuierliche Verbesserung der Prozesse gelenkt.

Dementsprechend sehen die Unternehmen eine zukünftige Hauptaufgabe in der Einbindung der Mitarbeiter in den kontinuierlichen Verbesserungsprozess. Eine beachtliche Zahl von Firmen setzt bereits heute innovative Instrumente zur Mitarbeiterpartizipation ein (Mitarbeiterbefragung, Vorgesetztenbeurteilung durch die Mitarbeiter, Qualitätszirkel etc. gehören vielerorts zum Repertoire). Das sollte jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass Mitarbeiterzufriedenheit und kontinuierliches Lernen der Mitarbeiter noch längst nicht in jedem Unternehmen wichtige Ziele sind. Ein umfassender Bewusstseinswandel steht vielfach noch bevor.

Zusammenfassend wird in der Studie festgestellt, dass der Schwerpunkt in Zukunft auf der Systematisierung der Qualitätsmanagementaktivitäten in den Unternehmen liegen muss. Unterstützung bieten auf KMU zugeschnittene Informationsangebote über Modelle und praxisgerechte Umsetzungskonzepte für ein umfassendes Qualitätsmanagement.

Von Seiten der Verbände wurde angegeben: Qualitätsmanagement werde als notwendig und wichtig erkannt und zunehmend praktiziert – häufig auf Druck der Abnehmer.

Zur TQM-Einführungsunterstützung sollte nach Angaben des Dehoga ein neues Beratungsprogramm aufgelegt werden. So könne die Leistungspolitik des Gastgewerbes flächendeckend optimiert werden (mind. 5 Tage pro Betrieb).

Der Heilbäderverband empfiehlt Qualitätssicherung und Qualitätsweiterentwicklung im Medizinischen Bereich in den Heilbädern und Kurorten. Damit direkt verbunden sei eine Förderung der Forschung und Lehre in den Heilbädern und Kurorten.

Es fehlen übergreifende Qualitätsmanagementsysteme, die gleichbleibende Qualitäten im LEH garantieren. Hohe kontinuierliche Qualitätsstandards seien aber Voraussetzung für die Lieferanten, um sowohl LEH als auch die weiterverarbeitende Industrie beliefern zu können.

Bio- und Gentechnik im pflanzlichen Bereich eröffnet aus Sicht der Landesanstalt für Entwicklung der Landwirtschaft und der ländlichen Räume (LEL) neue Möglichkeiten und wirkt kostensparend und/oder ertragssteigernd. Gentechnik in der Tierhaltung erhöhe das Leistungsniveau durch einen schnelleren Zuchtfortschritt. Informations- und Kommunikationstechnik eröffnet neue Dimensionen in der weltweit möglichen Informationsbeschaffung und im unternehmerischen Management.

3.6. Zugangsmöglichkeiten zu neuen Technologien und modernen Managementinstrumenten für KMU

Die Zugangsmöglichkeiten für KMU zu neuen Technologien und modernen Managementinstrumenten in Baden-Württemberg werden vom BWIHT als insgesamt sehr gut bezeichnet. Es existieren flächendeckende Beratungsnetzwerke bei Kammern, Verbänden, Forschungseinrichtungen, der Steinbeis-Stiftung und teilweise bei staatlichen Stellen. Die Transfereinrichtungen bei den Forschungseinrichtungen arbeiten angebotsorientiert, das Angebot der Wirtschaftsorganisationen sei nachfrageorientiert ausgerichtet.

Die Zugangsmöglichkeiten seien dabei unabhängig von der Betriebsgröße. Die Praxis zeige, dass eher die personellen Ressourcen zur „Marktbeobachtung“ ausschlaggebend seien als die effektive Betriebsgröße.

Gleichzeitig bestehen Defizite bei Kleinunternehmen. So betont der BWHT:

Neue Technologien würden in der Regel über Hochschuleinrichtungen mit zur Marktreife entwickelt und über die damit verbundene Lehre an den Hochschulen in das Bildungs- und Beschäftigungssystem hinein multipliziert. Zu dieser Struktur haben – nach Auskunft des BWHT – Handwerksunternehmen mit ihrer Gesellen- und Meisterausbildung in der Regel keine Anbindung. Der in der Gesamtwirtschaft insgesamt sehr gut funktionierende Technologietransfer über Köpfe falle somit hier aus. Entsprechend schlecht sei der Primärzugang von Handwerksunternehmen zu neuen Technologien. Die Zugangsmöglichkeiten

seien eindeutig von der Betriebsgröße abhängig. Es sei daher notwendig, alternative Vermittlungsstrukturen aufzubauen. Diese müssten insbesondere in einer kleinbetriebsbezogenen Analyse der Transfervorgänge im Hochschulbereich und deren Abbildung in Marktaussagen für Kleinbetriebe liegen. Ähnliches gilt nach Auffassung des BWHT für moderne Managementinstrumente. Technologiefördernde Investitionen des Staates in den Hochschulsektor begünstigen somit vorrangig Mittel- und Großunternehmen, kaum Kleinunternehmen.

Nur 1 % aller Handwerksbetriebe könne – nach Angaben des ZdH – überhaupt Hochschulkontakte vorweisen. Gefordert wird daher, Lehrstühle für kleine und mittlere Unternehmen und das Handwerk zu gründen. Außerdem müsse das Qualifikationsangebot für Handwerker an Fachhochschulen ausgebaut werden.

An Stelle des Wissenschaftstransfers trete im Handwerk die Informations- und Beratungsaktivität der Handwerksorganisationen. Durch Einzelberatungen aber insbesondere über Arbeitsgruppen, Pilotprojekte und darauf aufbauende Schulungsveranstaltungen würden Zugangswege zu Technologiefeldern eröffnet.

So habe beispielsweise der Landesinnungsverband elektrotechnische Handwerke in den letzten Jahren folgende Pilotprojekte umgesetzt:

Temex: Fernwirken, Fernüberwachen, Fernschalten, Fernablesen.

Elektro-Offensive: Arbeitshilfen zur strategischen Neupositionierung der Betriebe.

Der indirekte Zugang über das „Nadelöhr“ Beratungsstellen des Handwerks sei zwar vorhanden, aber durch Kapazitätsprobleme in den Beratungsstellen nur teilweise möglich.

3.7. Rahmenbedingungen/steuerliche und finanzielle Anreize, FuE-Förderung

Die Innovationsfähigkeit von KMU wird – nach Angaben des VDMA – am meisten durch die hohe steuerliche Belastung und die unzureichende steuerliche Berücksichtigung von Forschungsaufwendungen beeinträchtigt.

Nach Ansicht des BDI muss neben der Projektförderung die sogenannte indirekte Forschungsförderung für die Industrie entschieden an Gewicht gewinnen. Der beste Weg einer unbürokratischen Förderung von KMU bleibe die seit Jahren geforderte und in nahezu allen Industrieländern betriebene steuerliche Forschungsförderung. Er plädiert daher für eine Innovationszulage für die Neuen Bundesländer. Die steuerliche Forschungsförderung habe den Vorteil, dass sie nicht dem Auf und Ab von Haushaltssperren unterliege. Sie schaffe Planungssicherheit für dringend benötigte Investoren.

Bezüglich steuerlicher und finanzieller Anreize gebe es im internationalen Raum eine Reihe von Modellen. So könne z. B. in Japan oder den USA ein bestimmter Prozentsatz des zusätzlichen FuE-Aufwands von der Steuerschuld abgezogen werden. Viele dieser Konstruktionen könne man sich aber sparen, wenn man die Unternehmenssteuer auf 35 % reduziere.

Das Ausschöpfen steuerlicher und finanzieller Anreize stellt – nach Angaben des BWHT – aber gerade kleine und mittlere Unternehmen erfahrungsgemäß vor große Schwierigkeiten. Die Recherche nach passenden Förderprogrammen sowie das gezielte Ausloten der (kaum vorhandenen) steuerlichen Gestaltungsspielräume erfordere einen großen Aufwand. Die Abwicklung von Fördervorhaben stelle gerade für kleine Unternehmen häufig eine Zumutung dar (bspw. Ausfüllen von Förderanträgen der Europäischen Kommission in drei Sprachen u. ä.).

Empfohlen wird daher: Unternehmen, die sich verstärkt mit neuen Technologien beschäftigen, z. B. dem Einsatz regenerativer Energien, zu fördern. Dies solle durch eine Erleichterung der Finanzierung durch öffentlicher Förderung geschehen (Zins- und konditionsgünstige Kredite) sowie Bereitstellen von Risikokapital für innovative Ideen/Investitionen.

4. Innovations- und Technologieförderung für KMU

4.1. Fördermaßnahmen des Landes

Kleine und mittlere Unternehmen sind – nach Auskunft des Wirtschaftsministeriums BW – traditionell die Zielgruppe von Maßnahmen im Rahmen der baden-

württembergischen Technologiepolitik, die auf drei Hauptpfeilern, nämlich der Förderung wirtschaftsnaher Forschungseinrichtungen, der Forcierung des Technologietransfers und der Förderung von Forschungs- und Entwicklungsprojekten, beruht (vgl. auch Stellungnahme des WM zum Untersuchungsauftrag der Enquete).

Die Technologie- und Innovationsförderung in Höhe von 70–80 Mio. DM (90–100 Mio. laut Tableau!) umfasst – nach Angaben von Dr. Mayerle, WM – die Förderung anwendungsorientierter, wirtschaftsnaher Forschungseinrichtungen, die Förderung des Technologie- und Wissenstransfers durch die Steinbeis Stiftung, Kammern und Verbände, Technologiezentren und regionale Innovationsnetzwerke, Verbundprojekte und das C 1-Programm. Die Haushaltsansätze seien rückläufig. Ein gewisser Ausgleich sei durch die Verwendung von Privatisierungserlösen erreicht worden.

Das C 1-Programm der L-Bank zur Förderung von Entwicklungsvorhaben richtet sich mit seinen Zuschüssen ausschließlich an kleine und mittlere Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft. Zwischen 1996 und 1999 wurden insgesamt 96 neue Vorhaben mit einem Gesamtvolumen von 197 Mio. DM (Beteiligung der Unternehmen: 113 Mio. DM) mit einer Laufzeit von bis zu 3 Jahren bewilligt (40% der Unternehmen hatten einen Umsatz bis zu 100 Mio. DM).

Ferner konnten nach zwei Ausschreibungsverfahren im Jahr 1997 im Bereich des Wirtschaftsministeriums 65 wirtschaftsorientierte Verbundprojekte mit rund 400 Unternehmensbeteiligungen bewilligt werden. Bei diesen Projekten arbeiten mindestens zwei mittelständische Unternehmen mit einer Forschungseinrichtung zusammen.

Das WM hat in den Jahren 2000 und 2001 die Förderung innovativer Entwicklungsprojekte für KMU um 50% aufgestockt. In diesen Jahren werden 120 Vorhaben mit 27,4 Mio. DM unterstützt.

Wirtschaftsnahe Forschung und technische Entwicklung in Mio. DM

	1995	1996	1997	1998	1999
Institutionelle Förderung	50,727	49,042	46,277	46,045	53,405
Projektförderung	26,900	30,209	22,332	32,479	37,857
Technologietransfer	7,509	6,452	4,329	3,418	4,313
Normung	0,593	0,481	0,128	0,120	0,150
Entwicklungsvorhaben/ C 1-Programm	2,222	3,606	1,387	1,676	3,595
	87,951	89,790	74,453	83,738	99,320

Aus der vorliegenden Aufstellung des Wirtschaftsministeriums geht hervor: Die Mittel für den Technologietransfer sind deutlich zurückgegangen, während sich die institutionelle Förderung stabilisiert hat und die Projektförderung ausgebaut wurde. Ebenso wurde das C 1-Programm – nach Rückgang – stabilisiert.

Hinzu treten die Dienstleistungseinrichtungen des Landesgewerbeamts:

Das Informationszentrum Technik unterstützt und fördert den Einsatz zukunftsweisender Schlüsseltechnologien sowie besonders innovativer Technologien durch gezielte Aufschleißveranstaltungen mit Pilotcharakter, Innovations- und Existenzgründungsbörsen sowie Technologiepräsentationen und Ausstellungen. Das Informationszentrum Patente ist die einzige Einrichtung in Baden-Württemberg, die über eine umfassende Dokumentation nationaler und internationaler gewerblicher Schutzrechte und patentrechtlicher Literatur verfügt. Zur Verfügung stehen neben deutschen auch europäische, US-amerikanische und internationale Patentedokumente sowie Gebrauchsmuster, Marken, Geschmacksmuster, Normen und technische Richtlinien. Neben praxisnahen Informationen mit konkreten Umsetzungsbeispielen liegt ein weiterer Schwerpunkt der Tätigkeit des Informationszentrum für betrieblichen Umweltschutz in der Organisation und Durchführung branchenspezifischer Umweltseminare. Das Informationszentrum Energie bietet in Fragen der rationellen Energieverwendung und des Einsatz erneuerbarer Energien kostenlos seine Dienste an.

Mit dem Programm des Wissenschaftsministeriums „Innovative Projekte“ werden grundsätzlich noch im vorwettbewerblichen Bereich angesiedelte Vorhaben der angewandten Forschung an Fachhochschulen bis zu zwei Jahren gefördert.

Auch das Forschungsschwerpunktprogramm des Landes an den Universitäten trägt, soweit unternehmensbezogen, zur Förderung von unternehmerischer Initiative und Wettbewerbsfähigkeit bei.

Das Land fördert seit 1997 unter der Bezeichnung „Programm Junge Innovatoren – Teil: Existenzgründungen aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen“ (früher: Personalsicherungsprogramm für Existenzgründer aus den Hochschulen) junge Wissenschaftler aus Universitäten, Fachhochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen bei dem Vorhaben, sich selbstständig zu machen. Die Grundlage der Existenzgründungen ist jeweils die Herstellung und/oder der Vertrieb eines innovativen Produkts oder Verfahrens. Bis zur Marktreife des Produkts oder Verfahrens – längstens zwei Jahre – sind die potenziellen Existenzgründer durch Zeitvertrag sozial abgesichert.

Ab 1998 wurden Gründerverbünde an Hochschulen eingerichtet, die als Infrastrukturmaßnahmen die individuelle Förderung ergänzen. Diese Einrichtungen gewährleisten, dass innovative Gründerinnen und Gründer in der Startphase ihrer Existenzgründung die Ressourcen der Hochschule oder Forschungseinrichtung und unterstützende Dienstleistungen unabhängig von einer Förderung durch das Programm „Junge Innovatoren“ nutzen können.

Ebenfalls seit 1998 sind im Zuge der EXIST-Initiative des BMBF die Programme „Karlsruher Existenzgründungs-Impuls“ (KEIM) und „Partnernetz für Unternehmensgründungen aus Stuttgarter Hochschulen“ (PUSH) in Baden-Württemberg aktiv.

4.2. Technologietransferangebote der Steinbeis-Stiftung

Der Technologietransfer funktioniert nach Angaben von Dr. Marlies Sommerer, Leiterin der Öffentlichkeitsarbeit der Steinbeis-Stiftung, in BW schon lange auf relativ hohem Niveau. Die Basis dafür bilde eine breitgefächerte und leistungsfähige Forschungslandschaft, Technologieförderprogramme sowie Technologietransfereinrichtungen für KMU. Die Technologieförderprogramme des Landes seien auf KMU zugeschnitten (insbesondere das C 1-Programm) und würden gut genutzt. Die Antragsstellung und gesamte Abwicklung sei unkompliziert.

Mit der Steinbeis-Stiftung verfüge BW über eine effiziente Transfereinrichtung, die ihre Ziele streng am Markt orientiere. Seit Jahren bemühe sich die Steinbeis-Stiftung erfolgreich kleine Unternehmen in das Transfergeschehen einzubeziehen. Ziel sei dabei: Ergebnisse aus der Forschung KMU zugänglich zu machen, Unternehmen bei der Implementierung neuer Technologien zu unterstützen und bei der Umsetzung neuer wiss. Erkenntnisse oder Technologien in wettbewerbsfähige Produkte und Verfahren zu begleiten. Allein 18 der betreuten Firmen seien in den letzten Jahren mit dem Technologie-Transferpreis für das Handwerk ausgezeichnet worden.

1998 seien insgesamt 10 636 Beratungen, 5 306 FuE-Projekte, 2 863 Weiterbildungsmaßnahmen und 1 162 Gutachten durchgeführt worden. Leitthema bei der Beratung sei die „Zukunftssicherung“. Zunehmend seien ganzheitliche Beratungsansätze gefragt. Bei den Technologien seien die IuK-Technologien und die life Sciences auf dem Vormarsch.

Sommerer empfahl ein zielgerichteteres Angebot zum Technologietransfer für kleine Unternehmen und Konzeptionen zur gemeinsamen Darstellung und Vermarktung der Forschungs- und Transfereinrichtungen sowie ihrer Dienstleistungen innerhalb einer Region. So sollten sich die Forschungseinrichtungen stärker auf Regional- und Fachmessen präsentieren, mehr gemeinsame kundenorientierte Publikationen und Veranstaltungen vor Ort in Zusammenarbeit mit Kommunen, Landkreisen, Banken, Verbänden durchführen. Präsenz sollte auch über Gemeinschaftsstände des Landes ermöglicht werden und verstärkt Kooperationen initiiert werden, um die Leistungen der Forschungseinrichtungen noch zielgerichteter zu vermarkten.

4.3. Innovationsqualifizierung für KMU

Bernhard Kölmel vom Forschungszentrum Informatik (FZI) der Universität Karlsruhe informierte über die Projekte „Innovationsqualifizierung für den baden-württembergischen Mittelstand“. Ziel der Arbeit des FZI sei die Innovationsqualifizierung der KMU, die am Anfang des Technologieprozesses stehe.

Angesichts der immer schnelleren Innovationszyklen – mehr als 50 % des Umsatzes wird mit Produkten getätigt, die nicht älter als 5 Jahre sind – versucht das Projekt Innovationsqualifizierung kleinere und mittlere Unternehmen zu sensibilisieren, konkrete Innovationsprojekte zu initiieren und umzusetzen sowie deren Ergebnisse zu verbreiten. Methodisch bedient sich das Projekt dabei sog. Innovationszirkel. Ziel sind sowohl Markt- als auch Produkt- und Prozessinnovationen. Es sei wichtig, gemeinsam mit den Mitarbeitern der beteiligten Unternehmen eine Strategie zu entwickeln. Nicht jede Innovation sei von Erfolg gekrönt, weshalb jedes Projekt von Controlling begleitet werde.

Innovationsbarrieren lägen nicht so sehr im „Können“, als vielmehr im „Wollen“ der Beteiligten. Aus diesem Grunde sei ein Promotorenkonzept notwendig, d. h. es bedürfe zur erfolgreichen Durchführung sowohl Macht- als auch Wissens-, Beziehungs- und Netzwerkpromotoren. Die typisch deutsche Eigenart, immer vollständig ausgereifte Produkte auf den Markt bringen zu wollen („Over-engineering“), sei nicht immer die betriebswirtschaftlich sinnvollste Lösung. Es könne auch förderlich sein, das innovative Produkt so früh wie möglich im Markt zu platzieren, wie amerikanische Beispiele zeigten. Wichtigster Erfolgsfaktor sei der Mensch: Die Einbindung von Management und Mitarbeitern sei für den Erfolg des Projekts entscheidend.

4.4. Forschungs- und Technologieförderung des Bundes

Dr. Günther Lambertz, Geschäftsführer der Arbeitsgemeinschaft Industrielle Forschungsvereinigungen (AIF), stellte mit dem Förderprogramm „Pro Inno“ vor, wie das Bundeswirtschaftsministerium die Innovationskraft kleiner und mittelständischer Betriebe unterstützt.

Der Bund hat die Forschungs- und Technologieförderung neu geordnet und versucht, ganzheitlicher zu strukturieren. Damit wird versucht, einen integrierten Forschungsansatz, der verstärkt auf interdisziplinäre Zusammenarbeit setzt, zu realisieren.

Neben klassischen Instrumenten existierten auch neue Ansätze zu ganzheitlicher Strukturierung in Innovationsförderprogrammen und Projektförderung im Rahmen des Innoregio-Wettbewerbs, wo Regionalentwicklung und Netzwerke gefördert würden.

Jährlich fließen rund 28 Mrd. DM in FuE-Einrichtungen (61 % an öff. Forschungseinrichtungen, 25 % Großforschung, 14 % Mittelstand)

Im Programm Innovationskompetenz für die mittelständische Wirtschaft (Pro Inno) wurden 1999 250 Mio DM zur Verfügung gestellt. Damit werden Forschung und Entwicklung von kooperierenden Betrieben, Betrieben und Forschungseinrichtungen sowie Transfer von Forschungspersonal werden gefördert. Außerdem werden auch Unternehmen bezuschusst, die eine eigene Entwicklungsarbeit aufnehmen wollen. Zur Unterstützung des Einstiegs kann ein Zuschuß zur Markteinführung beantragt werden. Letzteres sei eine Neuerung seit 1999 und abgeleitet aus der Evaluierung der Vorgängerprojekte. Antragsberechtigt sind kleine und mittlere Unternehmen mit max. 250 Mitarbeitern und 80 Mio. DM Umsatz. Ober 70 % der Geförderten sind kleinere und mittlere Unternehmen mit unter 50 Mitarbeitern. Besonders junge Unternehmen machen nach Aussage von Herrn Dr. Lambertz Gebrauch von diesem Förderprogramm, auch Handwerksbetriebe würden gefördert. Jährlich werden etwa 2500 Anträge bearbeitet, ca. 50 % davon bewilligt. Nach Baden-Württemberg fließen etwa 13,5 Mio. DM, das damit auf dem 2. Platz hinter Sachsen liege. Im Vorläuferprogramm lag Baden-Württemberg mit 14000 Geförderten sogar auf Platz 1.

Zusätzlich wird im Rahmen des Programms Innovationskompetenz ein Netz von Kontaktstellen aufgebaut. 19 Kontaktbüros stehen Mittelständlern bundesweit zur Verfügung.

Mit einem weiteren neuen Förderprogramm will das Bundeswirtschaftsministerium der Innovationsfähigkeit mittelständischer Unternehmen einen Schub verleihen. Ziel der Maßnahme ist, die Zusammenarbeit zwischen mittelständischen Unternehmen und Forschungseinrichtungen schon in der Forschungsphase zu verbessern. Im Programm Innonet werden anspruchsvolle Verbundprojekte als Basis für die Entwicklung innovativer Produkte, Verfahren und Dienstleistungen unterstützt. Im Rahmen dieser Projekte müssen mindestens 4 kleine mittlere Unternehmen und mindestens 2 Forschungseinrichtungen (d. h. Hochschulen einschließlich Fachschulen, außeruniversitäre Forschungseinrichtungen, Bundesanstalten sowie gemeinnützige externe Industrieforschungseinrichtungen in den neuen Ländern) kooperieren. Der Bund übernimmt 90% der Projektaufwendungen der Forschungseinrichtungen in Höhe von bis zu 1,5 Mio Euro bei einer Laufzeit von maximal 3 Jahren. Eine wichtige Voraussetzung ist dabei, dass die Unternehmen eigene FuE-Beiträge erbringen und mindestens 10% der Kosten der Forschungseinrichtung finanzieren. Es werden Projekte im Rahmen eines Ideenwettbewerbs ausgewählt.

Zur Stärkung von Innovationen und Technologietransfer bei KMU hat die Bundesregierung außerdem ein Programm für eine Technologieoffensive für KMU in 14 Schwerpunktbereichen gemeinsam mit dem Heinz-Piast-Institut für Handwerkstechnik (Uni Hannover) erarbeitet und im Januar 1999 eine Förderung in Höhe von 20 Mio. DM beschlossen. Die Förderung soll projektorientiert in Zusammenarbeit mit den Ländern und der Wirtschaft erfolgen.

Das BMBF hat außerdem eine Online-Plattform <http://www.kompetenznetze.de> entwickelt, um einen Überblick über Innovationsnetzwerke herzustellen.

5. Nutzung der bestehenden Instrumente des Technologietransfers und der FuE-Förderung in KMU

Nach Umfragen der IHKn spielen aus betrieblicher Sicht neben den allgemeinen politischen Rahmenbedingungen insbesondere Finanzierungsmöglichkeiten für FuE-Projekte eine große Rolle.

Die von den IHKn befragten Betriebe geben zu rund 20% an, FuE-Fördermittel erhalten zu haben. Ein Vergleich nach den einzelnen Betriebsgrößenklassen zeigt, dass gerade kleine Unternehmen diesbezüglich einen „großen“ Nachholbedarf haben. Bei Betrieben mit über 500 Mitarbeitern sind es bereits 40%, die von staatlichen FuE-Fördermitteln profitieren. Eine Wertung, ob dies „mangelndes Interesse“ kleiner Betriebe oder „Fehlleitung“ ist, könne nicht erfolgen.

Befragt nach ihrer Einschätzung der Wichtigkeit staatlicher FuE-Förderung geben die baden-württembergischen Unternehmen in einer überwiegenden Mehrheit an, FuE-Förderung nur im Einzelfall gutzuheißen. Nur jedes dritte Unternehmen hält staatliche FuE-Förderung für uneingeschränkt sinnvoll. Eine Differenzierung nach Betriebsgrößenklassen zeigt keinerlei signifikante Einflüsse.

Die befragten Unternehmen wurden daher aus ihrer Sicht um eine Einschätzung gebeten, welche Maßnahmen für ihre betrieblichen Abläufe besonders wirksam sind. Die Betriebe bevorzugten „steuerliche Abschreibungen“ vor „Bereitstellung von Risikokapital“, „zinsgünstige Darlehen“, „Zuschüsse für FuE-Projekte“, „Personalkostenzuschüsse“ und „Verbundforschung“. Dabei lägen die „ersten vier“ Fördermaßnahmen aus Sicht der Betriebe eng beieinander; Personalkostenzuschüsse und insbesondere Verbundforschung folgten mit sehr deutlichem Abstand.

Eine Differenzierung nach den einzelnen Betriebsgrößenklassen zeigt wiederum keinen signifikanten Einfluss.

Diese Reihenfolge belegt – aus Sicht des BWIHT –, dass insbesondere auf dem Gebiet der Rahmenbedingungen Handlungsbedarf besteht.

Befragt wurden die Unternehmen auch, wie die Fördermaßnahmen auf die Belange der Unternehmen zugeschnitten sind. Neben der inhaltlichen Ausrichtung der einzelnen Förderprogramme floss bei den Antworten der Unternehmen auch die Praxis von Antragstellung und Abwicklung der Förderprojekte ein. Gerade Betriebe mit weniger als 50 Mitarbeitern hielten die Landes-Fördermittel für besonders geeignet. Bei größeren Betrieben schienen die Bundesprogramme

besonders praxisorientiert zu sein. Die Annahme, dass europäische Programme stärker von Großbetrieben genutzt werden, wurde durch die Umfrage bestätigt.

Die Unterstützungsangebote der Steinbeis-Stiftung sind am besten bekannt. Allerdings bestehen – nach Angaben des BVIT – Klagen über die mangelnde Transparenz der Projektauswahl und der Entscheidungskriterien, nach denen ein Projekt gefördert wird.

Der Umfang der Nutzung der Instrumente des Technologietransfers ist nach Auskunft des BWHT bei den handwerklichen Kleinbetrieben, gemessen an den objektiv erkennbaren betrieblichen Möglichkeiten und Bedürfnissen sehr schwach.

Die Ursache hierfür liege sowohl auf der Seite der Kleinunternehmen (unzureichende Vorinformationen über die im Bereich des Technologietransfers liegenden Potenziale und deren Bezug zu den strategischen Entwicklungsfragen des eigenen Unternehmens, Fehlen von Technologieexperten in den Kleinunternehmen ...) als auch bei der Ausgestaltung dieser spezifischen Instrumente.

Das C1-Programm gehe davon aus, dass ein Unternehmen einen Zuschussantrag ausformulieren könne und tatsächlich stelle, bevor es mit Entwicklungsarbeiten beginne. Dies entspreche nicht der Situation von Entwicklungsarbeiten in den vor allen Dingen vom Marktauftrag getriebenen Kleinbetrieben. Diese hätten bei der Auftragserfüllung konkrete Umsetzungsprobleme, die sie unter Nutzung des im Handwerksbetrieb vorhandenen technischen und methodischen Wissens zu lösen versuchten. Diese Lösungsversuche überschritten oftmals unmerklich dann die Schwelle von der lediglich intelligenten Neukomposition handwerklicher Fähigkeiten hin zur Entwicklung neuer Lösungen unter Einbeziehung neuen Wissens. An diesen neuen Lösungen arbeite der Handwerker meist in kleinen inkrementalen Schritten parallel zu seinen sonstigen Produktionsaufgaben weiter. Die Aufwendungen seien aus den laufenden Betriebseinnahmen finanziert. Wenn allerdings die Aufwendungen eine Größenordnung erreichten, die die Finanzierung aus den laufenden Betriebsergebnissen nicht mehr ermöglichten, entstünden Finanzierungsprobleme, die dann auch Zuschussfragen aufwerfen würden. Zu diesem Zeitpunkt greife das C1-Programm allerdings nicht mehr, da es in der Regel darum gehe, Aufwendungen zu refinanzieren, die bereits in der Vergangenheit lägen.

Das C1-Programm sei also nicht für Kleinbetriebe geeignet, die ihre Entwicklungsarbeiten aus der laufenden Produktion heraus entwickelten, sondern vor allen Dingen für Mittel- und Großunternehmen, die Entwicklung organisatorisch abtrennbar mittelfristig strategisch planen könnten.

Die Verbundforschung gehe definitionsgemäß von einer Zusammenarbeit von anwendungsorientierten Forschungseinrichtungen und Wirtschaftsunternehmen aus. Dabei begünstige die vom Land unregelmäßig ausgeschriebene Programmförderung für Verbundprojekte bereits bestehende Partnerschaften zwischen Wissenschaft und Unternehmen. Man wisse auf beiden Seiten von den Möglichkeiten und könne von daher sehr leicht Projekte definieren, die den Programmansforderungen entsprechen. Bei handwerklichen Kleinbetrieben sei eine solche vorgängige Partnerschaft nicht gegeben. Sie müsste erst aufgebaut werden. Hierzu reichten die in der Regel eingesetzten Ausschreibungsfristen von drei bis vier Monaten in keinem Fall aus. Gewisse Möglichkeiten bestünden für kleine Handwerksunternehmen dann, wenn hier bereits im Vorfeld und bei langfristigen Informationsvorgaben durch das Land, die Handwerksorganisationen Initiativ- und Koordinationsfunktionen übernehmen.

Der Transfer über die Steinbeis-Stiftung, Hochschulen, Forschungseinrichtungen usw. stelle für kleinere Handwerksunternehmen zwei spezifische Hürden auf. Die eine Hürde liege in der Frage des Informationszugangs, mit abnehmender Tendenz auch im Bereich der jeweils unterschiedlichen Fachsprachen. Die zweite Hürde liege im Bereich der Auftragsgrößen. Die transfergebenden Einrichtungen finanzierten sich in der Regel im Modell der Drittmittelfinanzierung. Dabei würden für Aufträge Dritter projektbezogenen Arbeits- und Personalressourcen organisiert. Dadurch würden Großaufträge begünstigt, die insbesondere eine Personalfinanzierung über einen mittleren Zeitraum (1–2 Jahre) zulassen. Aufträge kleinerer Handwerksbetriebe blieben in der Regel jedoch weit unter dieser Grenze (< 6-Mann-Monate). Soweit transfergebende Institute im Markt die Möglichkeit

hätten, zwischen unterschiedlichen Auftraggebern zu wählen, würden sie aus betriebswirtschaftlichem Eigeninteresse heraus deshalb immer den größeren Auftrag vorziehen.

Das Handwerk bedauert außerdem den relativen Bedeutungsverlust des früher sehr wichtigen technischen Beratungsdienstes innerhalb der Steinbeis-Stiftung. Hier habe es für die Erstinformation und die Einführungsberatung von Handwerksbetrieben effektive Ansatzpunkte gegeben.

Die genannten Technologie-Transfer-Möglichkeiten würden insgesamt von den Betrieben nur dann genutzt, wenn diese Instrumente unbürokratisch und leicht handhabbar sind. Das treffe z. B. auf das Technologieprogramm (Programm 2) der L-Bank zu, auf das C 1-Programm nicht.

Beim C 1-Programm müsse eine angemessene und stetige Finanzausstattung gewährleistet werden und ein Stop-and-go-Verfahren vermieden werden (BVMW).

Ein zielgerichteter Weg sei es, die Berührungspunkte zwischen Forschungseinrichtungen und mittelständischen Unternehmen abzubauen. Dazu müssten auch die Vertreter der Forschungs- und Transfer-Einrichtungen kundenorientierter denken, auf die Bedürfnisse und Ideen der Mittelständler eingehen und nicht nur eigene Konzepte verkaufen wollen.

Es sei für KMU nicht leicht, den Überblick über Forschungsleistungen, Kooperationsmöglichkeiten und Modalitäten zu erhalten. Mehr Eigeninitiative könne zum beiderseitigen Nutzen sein. Gerade für KMU sei die Unterstützung und Kontaktvermittlung bei der Lösung konkreter Probleme oft hilfreicher als staatliche Finanzspritzen. Vor allen Dingen könne sie schneller zum Ziel führen als das lange Warten auf die Genehmigung eines Förderantrages (BDI).

Bei allen Vorschlägen für eine effiziente Innovationspolitik sei jedoch klar, dass Innovationen in erster Linie Sache der Unternehmen seien. Hier sei Benchmarking gefragt.

5.1. Wichtigste und wirksamste Beratungsangebote, Programme, Projekte und Strukturen zur Unterstützung der Einführung in KMU

Als wichtigste und wirkungsvollste Unterstützung bei der Einführung neuer Technologien wird immer wieder die Beratung (Erst- und Einstiegsberatung) genannt.

Der wirksamste Ansatz zu einer raschen und breiten Anwendung der neuen digitalen Technologien, die auch die Basis für E-business, virtuelle Unternehmen und regionale Netzwerke sind, sei das Bereitstellen von Informations-, Beratungs- und Schulungsangeboten für die Handwerksunternehmen.

Hier bestehe die Chance, die Handwerker mit diesen neuen Technologien vertraut zu machen. Der hier relativ rasch erreichbare, vertraute Umgang mit dieser Technologie sei dann die geeignete Basis um über Demonstrations- und Beratungsprojekte die Handwerksunternehmen auch in die aktive produktions- und vermarktungsnahe Anwendung dieser Technologien hineinzuführen.

Die höchste Effizienz gehe von Kleingruppenberatungen (Schulung und Beratung in kleinen Gruppen, Erfa-Gruppen) aus, bei der unter der Moderation von Sachverständigen aus den Handwerksorganisationen das Potenzial der kleinen Betriebe genutzt und in Verbindung mit den Möglichkeiten von Transfergebern und potenziellen Kunden gebracht wird. Für die Markteinführung neuer technologieorientierter Produkte sei eine massive Unterstützung von Gemeinschaftsständen auf entsprechenden nationalen und internationalen Messen notwendig.

Die Investitionen in neue Techniken sind zunehmend kapitalintensiver und gleichzeitig auch risikoreicher. Den Berufsbildungs- und Technologiezentren des Handwerks komme daher als „Technologie-Drehscheiben“ in Zusammenarbeit mit der Herstellerindustrie für Verfahren, Betriebsmittel und Werkstoffe eine entscheidende Rolle zu, die Anwendungsmöglichkeiten neuer Technologien zu demonstrieren und Interessenten zu schulen. Auch sollten sie die Möglichkeit für Interessenten eröffnen, diese Technologien für betriebliche Zwecke bewusst kommerziell testen zu können, bevor die Betriebe eigene Investitionen tätigten.

Dies bedinge die Unterstützung des Landes bei der Ausstattung der Technologiezentren des Handwerks mit dem „neuesten Stand“ der Technik. Sinnvoll sei auch

die überregionale Information über regional bereits installierte Techniken für die Inhaber von Handwerksunternehmen. Nicht jede Technik müsse landesweit überall installiert werden, aber jede Technologie solle landesweit verfügbar und den Interessenten bekannt sein (itb).

Eine große Bedeutung haben neben der Beratung auch Programme bzw. Pilot-Projekte zur Unterstützung der Einführung neuer Techniken in KMU.

Besonders positiv wirke es sich aus, wenn innovative Unternehmen Pilotfunktionen übernehmen und im Rahmen von Pilotprojekten die Vorgehensweise demonstrieren. Erforderlich sei, dass die Themen praxisgerecht und begreifbar dargestellt werden. Jeder einzelne müsse seine Chancen mit den neuen Technologien und Dienstleistungen erkennen können.

Weiter wurden von den Handwerksverbänden genannt:

Fachinformation bei den Tagungen der Landesfachgruppen zu gewerkspezifischen Themen, Fachtagungen und Weiterbildungslehrgänge zu neuen technologischen Themen, Pilotprojekte zur Einführung neuer Technologien und Markteinführungskonzepte.

5.2. Weitere Empfehlungen zur Innovations- und Technologieförderung

Der DIHT stellt mangelnde Transparenz der Förderprogrammen des Bundes fest. Andererseits fließe den KMU speziell von der Staatlichen Forschungs- und Technologieförderung nur ein relativ geringer Teil zu. Die Bundesregierung wolle zwar die Zukunftsinvestitionen in Forschung, Bildung und Wissenschaft in den nächsten Jahren erhöhen. Allerdings hätten die KMU-Forschungsprogramme schon 1999 einen überproportionalen Beitrag zur Haushaltssanierung erbringen müssen, weil sie – im Gegensatz zu den erheblichen Subventionen im Kohle- oder Landwirtschaftsbereich – leicht kürzbare Titel seien. Die Förderung von Forschung und Innovation im Mittelstandsbereich werde auch im Jahr 2000 gekürzt. Bei dem Programm zur Förderung der „Innovationskompetenz mittelständischer Unternehmen“ (Pro Inno) sollen über 72,5 Mio Euro (145 Mio DM) in den Jahren 2001 bis 2003 eingespart werden. Statt die spärlichen Steuermittel in Zukunftsprojekte zu investieren, würden öffentlich subventionierte Transfer- und Beratungsstrukturen ausgebaut, deren Nutzen und Bedarf zu hinterfragen sei.

Fachprogramme seien geeignet, in ausgewählten Technologiefeldern einen international hohen Leistungsstand von Forschung und Entwicklung zu sichern und auszubauen. Sie erlaubten es zumeist den Hightech-Unternehmen, das Technologische wie auch das Marktrisiko zu verringern. Damit seien sie allerdings nur für einen eingeschränkten Kreis mittelständischer Unternehmen sinnvoll.

Innovationen sind im Mittelstand oft Produkt- und Verfahrensverbesserungen, die durchaus zur Zukunftssicherung beitragen. Auch zukunftssichere Arbeitsplätze entstünden nicht allein durch Spitzenforschung und Technologie, sondern werden maßgeblich durch breite Anwendungen und unternehmensspezifische Anpassung neuer Technologien geschaffen und gesichert. Ähnlich wie Grundlagenforscher brauchten Mittelständler Unterstützung für innovative Ideen, ohne an thematische Vorgaben und Zieldefinitionen gebunden zu werden.

Der BWHT fordert eine Einbeziehung des Handwerks in BW in die kommenden Zukunftsinvestitionen und die künftige Entwicklungsstrategie in Baden-Württemberg – auf Basis des Roland Berger Gutachtens –, d. h. auch eine stärkere Ausrichtung an FuE-Anwendungen und Umsetzung in der kleinbetrieblichen Praxis.

Nach Angaben von Gerd Lutz, Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Karlsruhe, ist die Situation im Wissens- und Technologietransfer geprägt durch Kommunikationsprobleme zwischen Forschungseinrichtungen und Handwerk, hohen Preisen, fehlenden handwerksreifen Lösungen und geringem Interesse für handwerksrelevante Projekte. Als Maßnahmen zur Verbesserung der Transferakzeptanz schlug Lutz insbesondere verstärkte Information, Transferprojekte und einen „Lesedienst“ für Diplomarbeiten vor. Gleichzeitig bestünden Qualifizierungsnotwendigkeiten bei den Handwerksunternehmen.

Im Bereich der Förderprogramme sei das sog. C1-Programm in der Richtlinien-gestaltung rigide und für das Handwerk zu aufwendig. Das C2-Programm sei zu kopflastig, die Innovationsberatung weise zu wenig Handwerksnähe auf. Die

Anträge zur Verbundforschung im Handwerk der Region Karlsruhe sind nach Angaben von Lutz alle abgelehnt worden. Ein Problem bestehe darin, dass die Antragstellung vor Beginn Innovationsprozesses erfolgen müsse. Er schlug daher ein Anzeigeverfahren vor, so dass eine Beschäftigung vor der Antragstellung unschädlich sei.

Es müsse ein klein- und mittelständisch orientierter Forschungs- und Innovationsbegriff gefunden und eine output-orientierte Innovationsförderung betrieben werden. Darüber hinaus sei eine stärkere regionale Differenzierung notwendig. Zu berücksichtigen seien Forschungs- und Transferdichte sowie Branchenschwerpunkte. Herr Lutz schlug daher ein besonderes handwerksreifes Aktionsprogramm vor, mit ganzheitlichem Lösungsansatz sowie branchenbezogenem Projektmanagement. Notwendig seien Qualifizierung und problemfeldorientierte Arbeitskreise mit Forschungseinrichtungen, beispielsweise in den Bereichen Qualitätsmanagement und Wärmeschutzverordnung. Transferdatenbanken und virtuelle Transfernetze seien wichtig, zumal die Delphi-Studie prognostiziert habe, dass virtuelle Unternehmen die Unternehmen der Zukunft seien.

Als Beispiel einer handwerksspezifischen Technologieförderung kann das Land Niedersachsen herangezogen werden:

Im Bereich Handwerk und Technologie habe man festgestellt, dass die klassische FuE-Förderung mit ihren Förderrichtlinien vom Handwerk nicht genutzt werden könne. Daher habe man ein handwerksgerechtes Technologieförderprogramm mit besonders unbürokratischer Abwicklung entwickelt.

Seit 1998 seien über 100 Handwerksprojekte gefördert worden. Die Fachhochschulen seien hierbei eingebunden worden. Auf Grund der regelmäßigen Berichterstattung erziele man enorme Multiplikatorenwirkung.

Der Rechnungshof BW hat in den letzten Jahren zwar keine systematische Untersuchung der Mittelstandsförderung in BW vorgenommen, aber Teilbereiche sowie einzelne Fördertatbestände hinsichtlich Zielgenauigkeit, Dauer und Sinnhaftigkeit untersucht; zuletzt die wirtschaftsnahen Forschungseinrichtungen und dabei deren Anwendungsnähe zum Mittelstand vermisst.

Der Rechnungshof monierte, dass die 9 – vom Land mit jährlich 40 Mio. DM geförderten – wirtschaftsnahen Forschungsinstitute ihren Auftrag nur teilweise erfüllen und dem Bedarf der Wirtschaft nicht in vollem Umfang entsprechen. Der Anteil der Industrieaufträge an den Gesamteinnahmen der Institute lag durchschnittlich nur bei 17 statt 22%. Durchweg nicht erreicht worden, sei das Ziel, den Technologietransfer zu den KMU zu unterstützen. Im Schnitt habe das Land 6000 DM einsetzen müssen, damit die Institute 1000 DM Auftragsvolumen von KMU einwarben. Der RH fordert neue strategische Konzepte und den Wissenstransfer zwischen Wissenschaft und Wirtschaft zu intensivieren. Die Vorgaben für Industrieerlöse sollten auf $\frac{1}{3}$ angehoben werden, damit eine stärkere Orientierung am Bedarf der Wirtschaft erfolge.

Die Kommunikation und Kooperation zwischen allen Akteuren des Innovationsystems müssen deutlich verbessert werden. Die Unternehmen müssen die Forschungsarbeiten der Institute aktiver beobachten und diese besser über die eigenen Anforderungen informieren. Im Rahmen von Bottom-up-Prozessen sollten KMU ihre Anforderungen an die Institute definiert.

Der Kontakt zum Mittelstand muss intensiviert werden, da dieser aus eigener Kraft oft nicht in der Lage ist, sich vorausschauend an revolutionäre technologische Sprünge anzupassen.

Darüber hinaus sollten Unternehmen Verbundprojekte initiieren und in Kooperationsprojekten die Kompetenzen unterschiedlicher Branchen nutzen, anstatt aus Furcht vor Know-how-Verlust Kontakte zu meiden.

5.3. 10-Punkte-Programm zur Innovationspolitik der IHKn in Baden-Württemberg

Die Industrie- und Handelskammern Baden-Württembergs haben (unter Federführung der IHK Karlsruhe) aus ihrer Studie zum Innovationsverhalten kleinerer und mittlerer Unternehmen in BW Folgerungen für eine verbesserte Innovationsförderung abgeleitet. Die Innovationsförderpolitik müsse besser am Bedarf mittel-

ständischer Unternehmen ausgerichtet werden. Grundsätzlich seien die Unternehmen selbst für ihr Innovationspotenzial verantwortlich; durch Festlegung wirtschaftspolitischer Rahmenbedingungen beeinflusse der Staat allerdings wesentlich das innovative Verhalten und Innovationstempo der Unternehmen.

Im 10 Punkte umfassenden Thesenpapier fordern die Kammern im Einzelnen:

1. Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen verbessern

Bundes- und Landesregierung müssen die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen zugunsten eines positiven Innovationsklimas und -umfeldes grundlegend verbessern. Dies muss eine tiefgehende Deregulierung im Bereich innovationshemmender administrativer Vorschriften einschließen (innovations- und investitionshemmende gesetzliche Vorschriften auf den Prüfstand, Gesetzesvorhaben ex ante auf Innovationsverträglichkeit prüfen, Dauer von Genehmigungsverfahren verkürzen, keine restriktiven Zulassungspraktiken).

2. Stärkung der Innovationswettbewerbsfähigkeit von KMU

Die Forschungs- und Technologiepolitik ist spezifisch auf kleine und mittlere Unternehmen auszurichten, da diese im Zuge der Globalisierung einem besonderen Wettbewerbsdruck ausgesetzt sind.

3. Mittelstandsgerechte FuE-Förderung

Für kleine und mittlere Unternehmen sind spezifische Förderprogramme notwendig, die auf die speziellen Belange dieser Betriebe Rücksicht nehmen. Alle mit dem Innovationsvorhaben verbundenen Prozesse sollten förderfähig sein, von der Informationsbeschaffung über das Design bis hin zur Patentierung, Markteinführung und Produktverwertung sowie Innovationen in der Dienstleistungs- und Softwarebranche.

(Begründung: KMU partizipieren selten an direkten Fördermaßnahmen. Aufwand der Antragsstellung und Projektabwicklung bildet häufig ein Haupthemmnis, insbesondere bei Abstimmung mit vielen Verbundpartnern. FuE erfolgt aus ganzheitlichem unternehmensspezifischen Antrieb, nicht losgelöst von anderen Betriebsabläufen)

4. Vorrang für indirekte FuE-Fördermaßnahmen

Grundsätzlich ist indirekten FuE-Fördermaßnahmen ein genereller Vorzug vor direkten Fördermaßnahmen einzuräumen. Dies betrifft sowohl Maßnahmen zur Förderung von Unternehmenskooperationen als auch zur Förderung der Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und Forschungseinrichtungen. Auch der Personalaustausch kann zu nachhaltigen Wirkungen führen.

5. Bedarfsorientierter Mix an Fördermaßnahmen für KMU

Innovationsfördermaßnahmen für KMU sollten deren jeweiliger Bedarfssituation Rechnung tragen und einen ausgewogenen Mix aus (vorrangig) indirekten und (nachrangig) direkten Maßnahmen aufweisen. Der Fördermix muss eine langfristige Planbarkeit für die Betriebe gewährleisten. Daher sind die zentralen Förderprogramme des Landes (Bsp. C I-Programm) in ihrem langfristigen Bestand zu sichern.

Im Hinblick auf die Notwendigkeit einer grundlegenden Unternehmenssteuerreform mit deutlicher Nettoentlastung der Wirtschaft und Konsolidierung der öffentlichen Haushalte müssen sowohl die Wiedereinführung einer steuerlichen Forschungsförderung oder anderer steuerlicher Sondertatbestände als auch eine generelle Aufstockung öffentlicher FuE-Förderhaushalte kritisch diskutiert werden.

6. Sicherung der Unternehmensfinanzierung

Neben generellen Maßnahmen zur Förderung der gesellschaftlichen Risikobereitschaft und Risikofähigkeit muss die Politik für eine Stärkung des Risikokapitalmarktes sorgen. Vergabep Praxis stärker an die Belange der Betriebe anpassen.

7. Mehr Transparenz und Effizienz in der FuE-Förderlandschaft

Die FuE-Förderprogramme von EU, Bund und Land müssen besser aufeinander abgestimmt und zu einem einheitlichen und transparenten, ressortübergreifenden Innovationsförderkonzept „aus einem Guss“ werden. Höchstmaß an Komplementarität zwischen den Förderprogrammen der EU, des Bundes und des Landes. Leichter Zugang für KMU zu EU- und Bundes-Förderprogrammen. Ebenso sind im Sinne einer zeitnahen Umsetzung innovativer Vorhaben die Förderverfahren als solche zu straffen (Entscheidung über Förderfähigkeit rasch und nachvollziehbar, Vermeidung von Fristen und umfangreiche Vorarbeiten, betriebsnahe Abwicklung und Prüfung des Projekterfolges).

8. Ausbau der Projektförderung

Neben der Verfahrensinnovation muss insbesondere der Produktinnovation mehr Bedeutung beigemessen werden. Bestehende Fördermaßnahmen sind auf ihre entsprechende Leistungsfähigkeit hin zu überprüfen; insbesondere die Verbundforschung muss auf den Prüfstand gestellt werden (mangelnder Know-how-Schutz und unzureichende Verwertungsmöglichkeiten). Ggf. Aufstockung und/oder Umschichtung zu Gunsten C1. Weitere Erhöhung der Effektivität des C1-Programms, um auch für andere Wirtschaftszweige (Dienstleistung, Softwareindustrie u. Ä.) Anwendung zu finden.

9. Konsistenter und praxisnaher Technologietransfer

Zur Stärkung der unternehmerischen Innovationsfähigkeit muss die Politik für einen geregelten, funktionsfähigen und transparenten Technologietransfer insbesondere zwischen Wirtschaft und Wissenschaft sorgen. (Einbindung in kooperative Netzwerke, Know-how-Transfer von Forschungseinrichtungen in KMU, Befähigung zu optimalem Innovationsmanagement, bedarfs- und angebotsorientierter Technologietransfer).

Regionale Netzwerke stärken. Die IHKn sind zentrale Impulsgeber für KMU und Koordinatoren für einen geregelten Wissenstransfer.

10. Qualität vor Quantität bei Technologietransfereinrichtungen

Die Zusammenarbeit bestehender Transfereinrichtung muss besser koordiniert werden; hierbei ist vor allem eine Schärfung des Profils von Erstberatungsstellen und Fachberatungsstellen notwendig. Die Einrichtung neuer Technologietransferstellen ist weder zweckdienlich noch erforderlich.

5.4. Empfehlungen des Gutachtens von Roland Berger und Partner „Zukunftsinvestitionen in Baden-Württemberg“

Für den Mittelstand des Landes besteht erhöhter Druck zur Innovation. Das arbeitsintensive Tagesgeschäft und beschränkte finanzielle Mittel gestatten es den Mittelständlern jedoch nicht, grundlegende Innovationen zu vollziehen. Das Gutachten schlägt vor, kleine und mittlere Unternehmen in verschiedene Maßnahmen stärker einzubeziehen, u. a. die Initiierung von virtuellen Zulieferverbänden zur Unterstützung der KMU im Automobilcluster. Ziel ist es, die Situation kleiner und mittlerer Unternehmen für Innovation und wirtschaftliches Wachstum zu verbessern. Die Grundkonzepte solcher Zulieferverbände sind die vernetzte Produktentwicklung mit gemeinsamen Zielen, kompatible IT-Infrastruktur mit standardisierten Prozessen und Anwendungen sowie die Schaffung gemeinsamer Bereiche wie z. B. Marketing und Vertrieb.

Zur Verbesserung des Technologietransfers wird vorgeschlagen, regelmäßig Innovationsrunden durchzuführen, die wichtige Zukunftstechnologien insbesondere den KMUs näher bringen. Darüber hinaus werden regelmäßige Treffen von Vertretern aus Wirtschaft und Forschung auf regionaler Ebene vorgeschlagen. Hieraus sollten konkrete Projekte zwischen den Forschungseinrichtungen und den Unternehmen resultieren, die vor allem die Produktionstechnik zum Gegenstand haben.

Zur Verbesserung der strukturellen Rahmenbedingungen wird vorgeschlagen, vor allem Unternehmensgründungen aus Hochschulen zu stärken sowie eine stärkere Verwertung von Forschungsergebnissen durch die Hochschulen und die Verbes-

serung der Unternehmerkompetenz bei Hochschulabsolventen zu fördern. Sowie lokale und regionale Wirtschaftsförderstrukturen stärker mit Branchenwissen auf Landesebene zu vernetzen.

Empfehlungen des BVMW:

Effizientere Kommunikation zwischen Hochschule und Mittelstand:

- Leichter Zugang der KMU zu den Forschungsergebnissen der Hochschulen
- Schaffung von Werkzeugen für den verständlicheren Informationsaustausch
- Einrichtung von Diskussionsplattformen zwischen KMU und Hochschulen
- Aufbau von Wissensdatenbanken für Applikationsnachfragen
- Stärkung applikationsnaher Innovationsangebote
- Praxisgerechte, auf die Bedürfnisse der Unternehmen zugeschnittene Forschungsvorhaben (z. B. an FHs).

Mittelverwendung bei den Förderprogrammen C 1/C 2:

- Erhöhte Mittelvergabe für C 1-Programm
- Änderung der Mittelverteilung zu Gunsten KMU beim C 2-Programm
- Stärkung der Gutachtergremien zu Gunsten der KMU
- Minimale Grundfinanzierung vorhandener Institute und Hochschulen

Stärkung der Informations- und Wissensvermittlung für KMU

- Stärkere Nutzung der vorhandenen wiss.-technischen Infrastruktur
- Bessere Nutzung wissensorientierter Informations- und Kommunikationsplattformen
- Fachinformationsdienste/Patentdatenbanken
- Patent- und Technologieinformationen
- Schaffung von elektronischen Wissensbörsen für KMU
- Bildung elektronischer branchenbezogener Marktplätze

6. Zukunftskonzepte der Innovations- und Technologieförderung für KMU

Globalisierung und Regionalisierung sind nach Auskunft von Dr. Rogg eng miteinander verbunden. Kooperationslösungen, d. h. betriebliche Kooperationen und die Zusammenarbeit mit Hochschulen und Forschungsinstituten seien zunehmend nötig, um KMU bei steigendem Innovationsdruck wettbewerbsfähig gegenüber den großen Unternehmen zu halten. Kurze Wege, informell organisierte Wissens- und Kommunikationsstrukturen, Flexibilität, die Fähigkeit zum internen Know-how-Transfer sowie die Integration des vorliegenden Wissens gewinnen an Bedeutung. In diesem Sinne müsse eine entwickelte Region sich auf Kernkompetenzen besinnen, vorhandene innovative Potenziale möglichst optimal nutzen und vernetzen. Dafür komme es entscheidend darauf an, innovative Netzwerke aus Dienstleistern, Produktionsunternehmen und wissenschaftlichen Einrichtungen zu initiieren und zu fördern, um Innovationen und Wissensvorsprünge zu gewährleisten. Mangelnde Informationen über die Einsetzbarkeit von Innovationen und Intransparenz neuer Technikkonzepte zeigen sich dagegen häufig als Hemmnisse bei der Diffusion. Zudem gestaltet sich die externe Beschaffung von Ressourcen vor allem für KMU häufig aufwändig und schwierig.

6.1. Aufbau von regionalen Kompetenzzentren

Ein Ansatz zur Lösung dieses Dilemmas ist der Aufbau von Regionalen Kompetenz- und Innovationszentren, wodurch sich die zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit notwendigen vernetzenden Kooperationen zwischen Unternehmen, Forschungseinrichtungen und regionalen Akteuren in Form regionaler Netzwerke intensivieren und verstetigen lassen. Zur Förderung dieses Ansatzes beschloss der Verband Region Stuttgart die Durchführung eines Wettbewerbs „Innovations- und Kompetenzzentren in der Region Stuttgart“, der von der Wirtschaftsförderung Region Stuttgart durchgeführt wurde. Teilnahmeberechtigt waren alle 179 Städte und Gemeinden der Region Stuttgart. Beworben haben sich mit Projektvorschlägen 16 Kommunen unter Beteiligung von 180 Unternehmen, 39 Forschungsinstituten und 14 Verbänden und Vereinen. Die Region setzt 4 Mio. DM bis 2002 zur Umsetzung ein. Zielsetzung seien sich selbsttragende Initiativen aus der Region.

In der ersten Phase werden die vorgelegten Anträge durch Fachgutachten des Beirats bewertet und Überschneidungen, Schnittstellen und Ansatzpunkte für Bündelung identifiziert. In einer 2. Phase erfolgt eine Detaillierung und Umsetzung der Konzepte. Die regionalen Innovations- und Kompetenzzentren sollen finanzielle und geldwerte Mittel (Beratung, Kontakte, Öffentlichkeitsarbeit, Expertendatenbank) erhalten und begleitet werden, um mit beschränktem Fördermitteleinsatz größtmögliche Synergien, geeignete übergeordnete Konzepte und weitere Fördermittlerschließung und damit Sicherung und Controlling der weiteren Umsetzung zu erreichen.

Die Projekte beziehen sich auf die Cluster Maschinenbau/Verfahrenstechnik, Mobilität, Umwelt, Energie, Biotechnologie, Dienstleistung, IuK-Technologien und Neue Medien. Projektbeispiele sind der Brennstoffzellenzulieferer-Park in Kirchheim u. T. und das Kompetenzzentrum Brennstoffzelle in Stuttgart, Solare Technologien und Energiedienstleistungen in Marbach, Facility Management in Geislingen, Telematik/Mobil Computing in Filderstadt, Mechatronik in Göppingen, Kompetenzzentrum Umwelttechnik, Stuttgart, das Life Science Center in Esslingen, das Kompetenzzentrum Logistik in Kornwestheim und das Kompetenzzentrum Technische Textilien in Denkendorf. Eine Entscheidung über die Mittelverteilung finde auf Basis eines Rankings der vorgelegten Anträge statt. Zielsetzung sei es insbesondere, das regionale Konzept mit Landesmitteln künftig zu verstärken.

6.2. Weitere Beispiele für regionale Innovationsnetzwerke

Herr Mengele, IHK Karlsruhe, informierte über die Technologieregion Karlsruhe als Ansatz zur Bündelung des Innovationspotenzials der Region und der regionalen Akteure. Frühe Entscheidung und Konzentration auf die technologische Entwicklung und Initiativen im IT-Bereich seien im Raum Karlsruhe bereits in den 80-er Jahren – einer Zeit der Technikfeindlichkeit – getroffen worden. Die weit-sichtige Entscheidung, ein Leitbild als Technologieregion zu entwickeln, habe sich ausgezahlt und einen Innovationsprozess in Gang gesetzt. Ein enges Geflecht von Industrie und Wissenschaft habe sich zwischenzeitlich gebildet und bedürfe weiterhin der Organisation und Moderation. Beispiele für das hohe Innovationspotenzial seien die Karlsruher Informatikkooperation und die Karlsruher Produktionskooperation, das Cyberforum, die Initiative KEIM sowie in jüngster Zeit ein Gründerverbund an den Hochschulen. Die vor 15 Jahren gegründete Technologie-Fabrik habe vor kurzem in einem europäischen Benchmarking Platz 1 belegt. Dabei spiele die sehr gute Ausstattung mit Universitäten, Fachhochschulen und Forschungseinrichtungen eine gewichtige Rolle. Investitionen in die Wissenschaftsinfrastruktur der Technologieregion sei gut angelegtes Geld, zumal die meisten Innovationen und Existenzgründungen mittlerweile aus der IT-Branche stammten. Der Vorsprung im Bereich der Innovationsförderung sei allerdings kein Ruhekiten, und es komme verstärkt darauf an, die Innovationspotenziale weiter auszubauen. Ein Zusammenwirken mit dem Land sei vor allem notwendig beim Ausbau der öffentlichen Infrastruktur, insbesondere der Hochschulen.

Mit dem Cyberforum e.V. präsentierte Prof. Wolfgang Klose „Unternehmertum pur“; „Alte Hasen“ beraten praxisorientiert Existenzgründer und junge Unternehmen. Der Verein hat 510 Mitglieder und arbeitet gemeinnützig. Er bietet insbesondere Erstberatung sowie Begleitung in Verbindung mit etablierten Einrichtungen und ein Netzwerk für Existenzgründer. Begleitet werden derzeit rund 120 laufende Gründungsvorhaben. Im Cyberforum wirken Wirtschaft, Kommunen und Bildungsinstitutionen mit. In jüngster Zeit wird auch verstärkt in Kombination mit dem Gründerverbund gearbeitet. Lehrlinge werden im Tandembetrieb in jungen und alten Unternehmen ausgebildet, was sich bestens bewährt hat, da alteingesessene Unternehmen so von den Neuerungen im IT-Bereich profitieren können. Teil der Beratung von Existenzgründern ist es allerdings auch, gegebenenfalls abzuraten, wenn das Konzept nicht stimmt. Die Zahl der fehlgeschlagenen Gründungen ist dementsprechend gesunken.

Nach Auskunft von Prof. Nassauer, Geschäftsführer der Bayern Innovativ, sind Netzwerke die Wirtschaftsform des 21. Jahrhunderts. Bayern Innovativ sei nur im Bereich der Innovation tätig und sei im Rahmen der High-Tech-Initiative des Landes gegründet worden. Zielsetzung sei es, so wenig wie möglich strategisch vorzugehen, sondern entwickeln zu lassen. Ziel seien Plattformen für den Techno-

logietransfer. Dabei würden Plattformen für persönliche Kooperation durch Online-communities, d. h. Plattformen im Internet, ergänzt. Der Projektträger fungiere als permanenter Initiator. Die Bayern Innovativ habe mittlerweile ein aktives Netzwerk von 35 000 Unternehmen. Erstellt würden nur Internetportale, die durch Firmen gewünscht würden. Die Firmen würden nur für Projekte bezahlen, an denen sie tatsächlich auch teilnehmen. Einmal im Jahr werde z. B. eine Plattform für Automobilzulieferer mit der Zielsetzung des Business-matching durchgeführt. Es erfolgt auch eine Mitnahme von Unternehmen auf Messen. 60 % der Teilnehmer sind kleine und mittlere Unternehmen mit bis zu 100 Mitarbeitern. Die Entwicklung der Netzwerke erfolge über (Leit-)Themen. Ein weiteres Beispiel für ein Kooperationsforum sei die Medizintechnik, die über einen eingetragenen Verein entwickelt würde, sowie durch Aufbau über thematischen Focus. Herr Prof. Nassauer empfahl, Innovationsbörsen zu verstärken.

6.3. Wissensvermittlung zur Patentverwertung

Der typische Handwerksbetrieb plant nicht strategisch und ist mit Patentrechtsfragen überfordert, so Joachim Walter, Projektleiter bei der HWK Karlsruhe. Auch die Umsetzung von Ideen in marktreife Produkte bildet für ihn ein Problem. Das EU-Modellprojekt PISA setzt hier an und steht für Patentrecherche und -verwertung als Innovationsfaktor. Die Wissensvermittlung wird mit Gruppen und individuellem Coaching kombiniert. Die Teilnehmer lernen in eigener Regie die Möglichkeiten von Patentdatenbanken unter Einbindung externen Sachverständigen zu nutzen. Ziel ist es, die so gefundenen Recherche-Ergebnisse in ein konkretes Produkt Verfahren oder eine Dienstleistung umzumünzen. Das ursprüngliche Ziel der „Patenthebung“ wurde nach Angaben von Walter zwar nicht erreicht, stattdessen aber Klarheit über weiterzuverfolgende Produktideen hergestellt, und konsequente Entscheidungsfindung für Produkte erreicht. Außerdem entstanden Kooperationen unter den Teilnehmern.

6.4. Benchmarking

Benchmarking ist eine Methode, den Wandel von Unternehmen mit dem Ziel der Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit durch Vergleich der Geschäftsprozesse mit exzellenten Unternehmen anderer Branchen zur Identifizierung und Implementierung von „Best Practise“ zu unterstützen. Sie ist ergänzend zum klassischen Unternehmensvergleich, durch das systematische Suchen nach rationellen Vorgehensweisen und besseren Lösungen außerhalb der eigenen Branche gekennzeichnet. Das gegenseitige Lernen steht dabei im Vordergrund, der Vergleich von Kennzahlen ist nur Mittel zum Zweck. Daraus lassen sich Leistungsdefizite und Verbesserungspotenziale ableiten. Wichtig sei dabei, dass es sich um einen kontinuierlichen Prozess handele, so Projektleiter Peter Heisig. Das Fraunhofer Institut IPK, Berlin, arbeitet dabei mit einem 5-Phasen-Konzept (Zielsetzung, interne Analyse, Vergleich, Maßnahmen, Umsetzung).

Mit der Verbreitung von Benchmarking wurden Anfang der 90-er Jahre verstärkt Dienstleistungen benötigt, welche die Gründung von Benchmarking-Zentren anregte. Das im IPK-Berlin im Bereich Unternehmensmanagement angesiedelte Informationszentrum Benchmarking wurde 1994 ins Leben gerufen. Ziel ist die Unterstützung deutscher Unternehmen in ihren Benchmarking Aktivitäten. Die Vorgehensweise orientiert sich an einem 5-Phasen-Modell. Die schwierige Suche nach den richtigen Partnern, die bereit sind, sich offen auszutauschen und damit in den gegenseitigen Lernprozess einzusteigen, unterstützt das IZB. Darüber hinaus steht es mit internationalen Benchmarking-Zentren und Experten in Verbindung ist Gründungsmitglied des Global Benchmarking Networks, in dem 21 Nationen vertreten sind und bei der internationalen Partnersuche unterstützt.

Bisher wurde erfolgreiches Benchmarking hauptsächlich in Großunternehmen durchgeführt. Finanzieller Aufwand, Bindung von Mitarbeiterkapazitäten und aufwendige Partnersuche schrecken KMU ab. In Finnland und Frankreich und Großbritannien sowie im Rahmen des europäischen Projekts REACTE liegen Erfahrungen vor. Das IPK hat eine methodische Anpassung für KMU Benchmarking Zirkel entwickelt. Ziele sind: Erlernen der Benchmarking Methode an konkreten Aufgabenstellungen, Positionierung der eigenen Leistungen, Lernen von den Besseren und Umsetzung im eigenen Unternehmen. Heisigs Empfehlung: Sensibilisierung der Entscheidungsträger in KMU für die Potenziale des

Vergleichs durch erfolgreiche Fallbeispiele z. B. im Bereich Unternehmensnachfolge und lokale und regionale Benchmarking-Zirkel initiieren. Dabei dürfe nicht beim Erfahrungsaustausch stehen geblieben werden, außerdem sollten regionale Multiplikatoren und Moderatoren ausgebildet werden.

In BW existiert seit 5 Jahren ein Arbeitskreis Qualitätsmanagement der QM Beauftragten, ein TOP Programm, ein Innovationsmanagementarbeitskreis, eine Initiative Arbeitskreis Benchmarking und ein Chefarbeitskreis von 15 KMU.

Die Export-Akademie BW vergibt seit 1996 Best Factory Awards; seit 1999 den Internationalen Best Factory Award und den International Best Service Award. Partner sind ASU/BJU, Markt und Mittelstand und SAP. Leistungen sind neben der kostenlosen Teilnahme am Wettbewerb, internationale Vergleichsmöglichkeit, Kommunikationsplattform, Benchmarking-Partner-Börse und Benchmarking-Projekte. Nutzen für mittelständische Betriebe sind: branchenübergreifender Vergleich, Sensibilisierung für Unternehmensprozesse, Aufzeigen von Stärken und Schwächen mittels Benchmarking-Report mit den 30 wichtigsten Prozessen, Identifikation von Leistungslücken an Hand von Auswertungsgraphiken und Empfehlungen für Verbesserungen. Die Auswahl erfolgt in einem mehrstufigen Auswahlverfahren. Im Jahr 2000 ist außerdem ein Internationaler Benchmarking Tag geplant.

7. Chancen für KMU durch IuK-Einsatz

Neue Informations- und Kommunikationstechniken bieten gerade mittelständischen Unternehmen Chancen zur Erschließung neuer Marktfelder. Rund um die Kernprodukte gibt es einen hohen Bedarf an Dienstleistungen.

Die Globalisierung und die Nachfrage nach immer individuelleren Leistungen zwingt auch erfolgreiche mittelständische Unternehmen dazu, ihre Wertschöpfungsprozesse neu zu ordnen und systematisch nach Optimierungsmöglichkeiten zu suchen. Multimedia- und Internet-Anwendungen böten hier zahlreiche Möglichkeiten.

Die Produkte und Dienstleistungen der IuK-, Software- und Multimedia-Branche ermöglichen es dem Mittelstand anderer Branchen in Baden-Württemberg – nach Angaben der MFG –, wettbewerbsfähig zu bleiben und neue Märkte zu erschließen.

Bei einem großen Teil des Mittelstandes haben sich – nach Angaben der MFG – diese Technologien jedoch noch nicht im notwendigen Umfang etabliert.

Neuen Medien komme bei der Informationsbeschaffung und -bereitstellung eine Schlüsselrolle zu. Online-Recherchen in Patentdatenbanken und regionalen Ausschreibungsdiensten (etwa des Staatsanzeigers Baden-Württemberg) oder die Präsentation des Unternehmens auf eigenen Website für potenzielle Partner und Kunden führe zu Wettbewerbsvorteilen.

Eine weitere Einsatzmöglichkeit sei die Nutzung neuer Medien zur Kommunikation im Unternehmen, mit Lieferanten, Kunden und anderen Bezugsgruppen. Der Einsatz von E-Mail oder Videokonferenzen ermögliche es, sich ohne Zeitverzug und unabhängig vom Ort auszutauschen. Die Vorteile sind schnellere Entscheidungsprozesse, erhöhte Flexibilität und Einsparungen bei Routineprozessen. Sie helfen, den Vorsprung gegenüber der Konkurrenz zu sichern. Am nachhaltigsten ist der Einsatz neuer Medien zur betrieblichen Transaktion. Die eigentliche Entwicklung, Herstellung und der Vertrieb von Produkten und Dienstleistungen wird dabei durch multimediale Anwendungen unterstützt. Dies setze im Gegensatz zu den zuvor genannten Einsatzmöglichkeiten neuer Medien eine weitreichende Umorganisation des Betriebes voraus. Der Nutzen liege jedoch in der besseren Qualität, geringeren Kosten und kundenspezifischer Leistungserstellung, kurz: in nachhaltigen Wettbewerbsvorteilen.

Gerade für kleinere Unternehmen und Selbstständige ergeben sich neue Arbeits- und Kooperationsformen auf der Basis von Informationstechnik, Telekommunikation und Multimedia. Tendenziell profitiere der Mittelstand von den Fortschritten auf dem Gebiet der Informationstechnologie und Medienentwicklung stärker als Großunternehmen. Deren bisherige Wettbewerbsvorteile relativieren sich zusehends:

- Durch Kooperation und virtuelle Unternehmensverbände können Mittelständler ein vergleichbares Spektrum anbieten.
- Neue Medien wie das Internet machen eine physische Präsenz vor Ort teilweise überflüssig und reduzieren die Kosten für den Vertrieb.
- Die modernen Kommunikationsmedien und verteiltes Arbeiten machen auch für den Mittelstand internationale Zusammenarbeit erschwinglich.

Gleichzeitig könne der Mittelstand seine klassischen Wettbewerbsvorteile Größe, Flexibilität und Innovationskraft weiterhin voll einbringen.

Das WM und das MLR nennen als weitere Vorteile:

Im Elektronischen Handel ergeben sich besonders Vorteile durch die Unabhängigkeit von Ladenöffnungszeiten und das enorme Angebot im digitalen Handel für den Kunden. Standortnachteile des ländlichen Raums bei den Absatzmöglichkeiten werden ausgeglichen.

Eine branchenspezifische Förderung des neuen Mittelstands in den TIME-Branchen (Telekommunikation, Informationstechnologie, Medien und Entertainment) sei daher unverzichtbar und doppelt erfolgreich, weil damit sowohl diese wachstumsstarken Unternehmen vorangebracht als auch notwendige Impulse für andere Wirtschaftszweige eröffnet werden.

Der Übergang zur digitalen Wertschöpfung im klassischen Mittelstand müsse konsequent unterstützt werden. Dabei gelte es insbesondere, die Wettbewerbsfähigkeit kleinerer und mittlerer Unternehmen mit Hilfe neuer Medien zu stärken und zu verbessern.

7.1. Mittelstand nutzt das Internet zögernd

Verwendung findet das Internet im Mittelstand bisher v. a. als Instrument für die Informationsbeschaffung und Kommunikation, nicht aber für Einkauf und Vertrieb.

Nach der Umfrage der Frankfurter DG Bank unter 2.500 Mittelständlern ist der Anteil der Betriebe mit Internetanschluss seit Herbst 1998 von 45 auf 78 Prozent gestiegen. Bisher verwenden sie das Internet allerdings überwiegend für interne und externe Kommunikation, Recherche und Eigendarstellung. 53 Prozent nutzen das Netz bereits für Einkäufe und 43 Prozent für Online-Bankgeschäfte. Für Verkäufe an Unternehmen und private Haushalte wird das Internet aber erst von 22 Prozent bzw. 9 Prozent der Firmen eingesetzt.

Vom Einsatz des Internets erhoffen sich die mittelständischen Unternehmen ein verbessertes Firmenimage, bei einem Verzicht darauf befürchten sie umgekehrt Prestigeverluste. Noch wichtiger ist es den Betrieben allerdings, über das Netz zusätzliche Marktanteile zu erschließen. Gut 90 Prozent der Nutzer und 80 Prozent der Firmen, die das Netz in nächster Zeit nutzen wollen, möchten über das Internet neue Kunden erreichen. Produktdifferenzierung und Kostensenkungen werden von 40 bis 50 Prozent der Unternehmen als Motiv genannt.

Einsatz von Informations- und Kommunikationstechnologien in kleinen und mittleren Unternehmen in der Region Stuttgart, Sept. 1999

Der Verbreitungsgrad von neuen Informations- und Kommunikationstechnologien bei kleinen und mittleren Unternehmen in der Region ist stark gewachsen. Damit ist ein erheblicher Weiterbildungs- und Beratungsbedarf in den Betrieben verbunden, so die IHK Region Stuttgart. Nach Ergebnissen einer Umfrage von 300 kleinen und mittleren Unternehmen in der Region nutzen 70,4 Prozent der befragten Unternehmen das Internet, um Informationen zu beschaffen. Die Präsentation des eigenen Unternehmens im Netz wird immer wichtiger. Mit einem eigenen Internetangebot sind rd. 44 Prozent der Betriebe im Netz vertreten.

Eine gute technische Ausstattung bei KMU zähle zum Standard, komplexe Lösungen wie EDI, Workflow-Systeme, Corporate Networks oder Videokonferenzen sind aber noch selten im Einsatz.

Was den Kontakt zum Kunden betrifft, bevorzugen KMU z. Zt. noch eindeutig Telefon, Fax (99%) und persönliche Kontakte (86%). Per E-Mail oder gar online sprechen dagegen nur 53,4% bzw. 13,5% der Firmen ihre Kunden an. Hier sieht die Studie einen erheblichen Beratungsbedarf. Gleiches gilt für die Kommunikation mit Lieferanten.

Dabei sehen die Firmen die Vorteile der elektronischen Kommunikation deutlich: kürzere Reaktionszeiten (80 %), Zeitersparnis (65 %) und größere zeitliche Flexibilität.

Aber auch neue Formen der Weiterbildung über das Netz wie Telelearning oder Telekooperation stecken noch in den Kinderschuhen: Nur zwischen 1 und 2 % der Unternehmen nutzen sie. Das könne sich allerdings rasch ändern: Vor wenigen Jahren sahen die Zahlen bei Fernwartung ähnlich aus – heute greifen über 67 % darauf zurück.

7.2. Hemmnisse

Die Betriebe sind allerdings bisher skeptisch, ob die neuen Anwendungen tatsächlich gewinnbringend eingesetzt werden können. Vor allem dem erwarteten finanziellen oder personellen Aufwand stehen die Unternehmen skeptisch gegenüber. Erst 8,7 Prozent der Unternehmen nutzen das Netz für den elektronischen Geschäftsverkehr. Bisher wird das Internet vorrangig für Such- und Recherchearbeiten genutzt.

Auch die mangelnde Qualifikation der Mitarbeiter und komplizierte Softwareprogramme hält die Unternehmen zum Teil noch von der Nutzung ab.

Bei der Nutzung des Internets gibt es Branchenunterschiede: Während das Baugewerbe das Medium kaum nutzt, ist es in der Metall- und Elektroindustrie sowie in der Dienstleistungsbranche weit verbreitet. Gründe für den teilweise noch zurückhaltenden Einsatz des Internets sind nach Ansicht der Betriebe, dass die Zielgruppe über das Netz nicht erreicht werden kann. Zudem werden die eigenen Produkte als wenig geeignet für den Online-Vertrieb betrachtet. Potenzielle Einsatzmöglichkeiten der neuen Technologien sehen die Unternehmen vor allem im allgemeinen Datenaustausch und in Online-Bestellungen.

Um die neuen Medien konsequent nutzen zu können, brauche die Wirtschaft die richtigen Rahmenbedingungen. Ein Ansatzpunkt wird von Seiten der IHK z. B. darin gesehen, die derzeit hohen Nutzungskosten von bestehenden Übertragungswegen zu senken. Gerade für kleine und mittlere Betriebe könnten kostengünstige Übertragungswege zu einem existentiellen Sicherungsinstrumentarium werden. Die IHK fordert zudem, die staatlichen Regulierungen auf ein Mindestmaß zu reduzieren. Innovationen müssten schnell und unbürokratisch durchsetzbar sein und das nötige private Kapital für die Infrastruktur der Informationsgesellschaft rasch verfügbar sein.

Um die optimale Nutzung der neuen Technologien auch in kleineren Unternehmen voran zu bringen, hat die IHK ihr Informations- und Beratungsangebot für diese Zielgruppe verstärkt. Für mittelständische Unternehmen hat die IHK ein Electronic Commerce Centrum eingerichtet. Dieses Zentrum, das durch das Bundeswirtschaftsministerium gefördert wird, bietet spezielle Beratungen, Informationen und Hilfe bei Umsetzungsprojekten im Bereich Internet und e-business, um den Einstieg zu erleichtern und Geschäftsprozesse im Netz zu forcieren.

Der zunehmende Einsatz der neuen Medien führt zu einem erheblichen Weiterbildungs- und Beratungsbedarf in den Unternehmen, insbesondere für die Pflege von Internetauftritten und die Anwendung sowie die Zahl der Internethändler unter den Klein- und Mittelständlern zu erhöhen, bietet die IHK daher verstärkt Weiterbildungskurse zu den verschiedenen Gebieten der neuen Medien an, etwa Lehrgänge zum Infobroker, Netzwerkbetreuer oder zum Internetbeauftragten für e-commerce. Doch auch das Land soll nach Ansicht der IHK mehr zum Multimediastandort Region Stuttgart mit bis zu 6000 Software und Medientechnologiefirmen beitragen. Zur Erprobung neuer Technologien seien mehr Schlüsselprojekte notwendig.

7.3. Marktpotenzial e-commerce

Durch e-business wird insgesamt ein anderes Einkaufsverhalten sowie der wachsende Trend zu Internetportalen erwartet.

E-business und e-commerce schaffen kürzere und flachere Wertschöpfungsprozesse und Cross-Selling-Angebote (gleichzeitiges Angebot von Nebenartikeln) und neue Kooperations- und Dienstleistungs-Formen.

Im Geschäft mit privaten Endkunden haben die deutschen Internethändler im ersten Halbjahr 1999 rd. 810 Mio. DM umgesetzt, rd. 0,3 Prozent des gesamten Einzelhandelsumsatzes. Für das Jahr 1999 wird von einem Umsatz von rd. 2,2 Mrd. DM ausgegangen. Die Spitzenstellung nimmt in Deutschland die Reisebranche ein, die in den ersten sechs Monaten des Jahres einen Umsatz von 237 Mio. DM erzielt hat. An zweiter Stelle hat sich der Wertpapierhandel im Internet und Onlinedienste (Brokerage) mit einem Umsatzvolumen von 94 Mio. DM etabliert. An dritter und vierter Stelle folgen Bücher (91 Mio. DM Umsatz im ersten Halbjahr) und Computer (88 Mio. DM).

Der im e-commerce erzielte Umsatz wird nach Angaben des Instituts der Deutschen Wirtschaft in Deutschland voraussichtlich von 2,6 Mrd. DM im Jahr 1998 auf knapp 100 Mrd. DM im Jahr 2002 hochschnellen. Der e-business umfasst die ganze Bandbreite von der Werbung bis hin zur Lieferung einer Ware oder Dienstleistung über das World Wide Web.

Die USA haben in dieser Zukunftsbranche die Nase vorn. Dort setzten die Internethändler 1998 umgerechnet rd. 33 Mrd. DM um. Bis zum Jahr 2002 soll sich das Marktvolumen verzehnfachen auf über 400 Mrd. DM.

Nach den Prognosen dürften rd. drei Viertel auf Geschäfte zwischen Unternehmen, das restliche Viertel auf Käufe der privaten Haushalte entfallen. Nach Schätzungen der Gartner Group sollen bis 2004 15 % aller Transaktionen in der europäischen Wirtschaft über B2B laufen.

7.4. Nutzen für KMU

In nahezu jeder Branche entstehen derzeit elektronische Beschaffungsplattformen, von denen sich Großunternehmen Kostensenkungspotenziale von 10–30 % erwarten.

Kleinere Unternehmen können sich beispielsweise zu Einkaufsgemeinschaften zusammenschließen, um gemeinsam große Mengen abzunehmen und eine größere Nachfragermacht entwickeln. Gekoppelt mit einer solchen virtuellen Gemeinschaft fungieren sog. e-procurement-Plattformen als virtuelle Verbraucherzentralen. Damit einher gehen sinkende Beschaffungs- und Transaktionskosten sowie schlankere interne Beschaffungsprozesse.

Bislang haben v. a. an Käufern orientierte Marktplätze in Europa Schlagzeilen gemacht, und es werden wichtige Beschaffungsmärkte beispielsweise in der Automobil-, Raumfahrt-, Energieversorgung und Luftfahrt sowie im Einzelhandel aufgebaut. Die meisten dieser Marktplätze werden von der Industrie forciert.

Etablierte Anbieter dominieren bisher den e-commerce in Deutschland. Multikanalanbieter erzielen 72 Prozent der Online-Umsätze. Etablierte Unternehmen, die im traditionellen Handel eine starke Position haben, dominieren auch den Internethandel in Deutschland. Nach einer Untersuchung des Beratungsunternehmens Boston Consulting Group erzielen diese Multikanalanbieter, die neben dem Internet auch traditionelle Vertriebskanäle wie Geschäfte oder den Versandhandel nutzen, 72 Prozent der Online-Umsätze. Nur 28 Prozent entfallen auf die reinen Internet-Händler, die vor allem die Märkte für Bücher, CDs, Autos und Auktionen beherrschen. Es herrsche ein hoher Konzentrationsgrad in der Branche. Auf die zehn führenden Anbieter entfallen im Durchschnitt ein Marktanteil von rd. 40 Prozent, während die größten 50 Anbieter rd. drei Viertel des Marktes beherrschen. Allerdings sei der hohe Konzentrationsgrad kein Indikator, dass die Märkte bereits verteilt seien. Im Internet setzten sich die Spezialisten durch, die sich auf wenige, artverwandte Produkte fokussierten. Langfristig müssten sich die Internetunternehmen auch eine physische Präsenz aufbauen. Offline- und Online-Welt würden zusammenwachsen.

Aber auch für den Mittelstand werden Internetportale gestartet: So hat z. B. kürzlich auch die Baden-Württembergische Bank mit Quibig ein Tochterunternehmen gegründet, das eine Internetplattform für den Mittelstand bereitstellt. Die Plattform soll mittelständische Unternehmen einen Einstieg in den zukunftssträchtigen e-business-Markt bieten und Handelsgeschäfte zwischen den Unternehmen (Business to Business) abwickeln. Dabei sollen auch Finanzdienstleistungen integriert werden. Einer Untersuchung zu Folge verfügt der mittelständische Kundstamm über ein Beschaffungsvolumen von rd. 100 Mrd. DM an Gütern und

Dienstleistungen, das nun auf der Plattform gehandelt werden kann. Die Kunden erwarten ein Einsparpotenzial von mehr als 15 Mrd. DM, da Kosten für den Aufbau eigener e-business-Lösungen entfielen.

Neuere Untersuchungen zeigen, dass mehr als die Hälfte der KMU annehmen, dass sie gar nicht von e-commerce betroffen wären bzw. keine Vorteile hätten. Der Aufbau von Vertrauen in IuK ist daher wichtig.

7.5. Online Shopping: Potenziale und Hemmnisse

Online-Shopping befindet sich derzeit noch in der Anlaufphase.

Laut einer Studie wurden 1998 auf dem Internetmarkt 1,5 Mrd. DM umgesetzt – im Vergleich zum klassischen Einzelhandel ist dies vergleichsweise wenig (Umsatz 1998: 720 Mrd. DM). Im 2001 sollen bereits 20 Mrd. DM in den virtuellen Kassen fließen.

Vertrauens-, Preis- und Leistungsdefizite bremsen derzeit noch den Erfolg des e-commerce. Wie das Online Forschungs- und Beratungsunternehmen Mediatransfer AG Hamburg ermittelte, sehen Internetnutzer Barrieren für das Online-Shopping vor allem in der Unsicherheit des Zahlungssystems (73 Prozent der Befragten), beim Datenschutz (56 Prozent) und den nicht immer günstigeren Preisen, verglichen mit einem konventionellen Einkauf (38 Prozent).

Neben den bereits etablierten Angeboten im weltweiten Netz wie Bücher, PC-Zubehör und Software konnten vor allem in den Bereichen Unterhaltungselektronik, Eintrittskarten, Flugticket, Reisen, Hotelbuchungen, Haushaltsgeräte und -waren, Büro und Schulbedarf sowie Geschenkartikel sehr große Wachstumspotentiale ermittelt werden.

Unternehmen nutzen bisher Einkaufsforen im Internet und digitales Beschaffungsmarketing zu wenig. Trotz Erfolgsbeispielen erwirtschaften viele Unternehmen, die sich im e-business engagieren, daher noch keine Gewinne.

Mit preiswerten Einstiegslösungen können auch Kleinstbetriebe neue Kundengruppen erschließen. Wichtig bei Shopkonzepten sei, dass die Logistik für den Vertrieb sichergestellt werde. Auch die Zahlungsmodalitäten müssten geklärt werden. Da die Scheu, Kreditkartendaten einzugeben, nach wie vor groß ist und das elektronische Geld noch in den Kinderschuhen steckt, bieten die meisten Anbieter die Bezahlung per Nachnahmerechnung oder Lastschrift an.

Da jedoch nur die wenigsten Anbieter die für einen weltweiten Versand notwendige Logistik bereitstellen können, ist nach Ansicht der Experten der regionale Aspekt des Netzes für Kleinbetriebe bedeutsamer. So kann sich jeder Anbieter mit vertretbarem Aufwand in einem örtlichen Marktplatz präsentieren, ohne dafür eine teure Software erwerben zu müssen.

In jedem Fall sollte die Informations- und Aufklärungsarbeit nach Auskunft der Verbände für den Bereich e-commerce intensiviert werden, der Zugang ermöglicht und Hilfestellung zur Vermittlung von Medienkompetenz gegeben werden.

7.6. Virtuelle Unternehmen – eine Organisationsform für den Mittelstand

Bei virtuellen Unternehmen handelt es sich um Netzwerke unabhängiger Unternehmen, die sich projektbezogen und temporär mithilfe moderner Informationstechnologien zum Zweck einer gemeinsamen Zielerreichung zusammenschließen. Der Vorteil liege v. a. in der Bündelung der Kernkompetenzen verschiedener Partner zur Erstellung von Komplettlösungen.

So können mittelständische Unternehmen Marktchancen realisieren, die die Kapazität eines einzelnen Unternehmens übersteigen würden, ohne dass mittelstandsspezifische Stärken wie Flexibilität und Marktnähe verloren gehen. Diese Form der Zusammenarbeit ist jedoch nur dann für kleinere und mittlere Unternehmen sinnvoll, wenn sie sich auf relativ einfache und kostengünstige Weise vernetzen können. Gerade dazu bietet das Internet die Grundlage.

Seitens des Mittelstands erfordert die Teilnahme an virtuellen Unternehmen Kooperationsbereitschaft auf partnerschaftlicher Basis, die Fähigkeit und Bereitschaft zum Aufbau einer Vertrauenskultur, die Kultivierung von Kernkompe-

tenzen und nicht zuletzt eine umfassende Aufgeschlossenheit und Kenntnis im Hinblick auf die neuen Informationstechnologien.

Insgesamt gesehen ist nach Auskunft des IfM das virtuelle Unternehmen eine geeignete Organisationsform für den Mittelstand, allerdings eine von zahlreichen Optionen. Eine weitere Verbreitung wird u. a. davon abhängen, ob die Vorteile in einer konkreten Unternehmensumwelt die zweifelsohne damit verbundenen Schwierigkeiten überwiegen.

Aus Fallstudien des IfM ergab sich, dass eine derartige Entwicklung am ehesten in der IuK-Branche und dem Dienstleistungssektor zu erwarten ist. Die Verbesserung der informationstechnischen Infrastruktur in kleinen und mittleren Unternehmen ist eine wesentliche Voraussetzung dafür, dass virtuelle Organisationen im Mittelstand Platz greifen. Eine besondere Bedeutung komme in diesem Zusammenhang den zu Grunde liegenden Rahmenbedingungen zu. Diese sollten so gestaltet sein, dass sie den Mittelstand bei der Adaption neuer Informationstechnologien nicht behindern.

Wichtige Schritte, beispielsweise die Liberalisierung des Telekommunikationsmarktes und die Schaffung rechtlicher Rahmenbedingungen für Geschäftsanschlüsse über Online-Medien, seien bereits erfolgt. Von zentraler Bedeutung sei aber auch die freie Verfügbarkeit sicherer Verschlüsselungsverfahren, um das Vertrauen der Unternehmen in die Online-Medien nicht zu untergraben. Eine Überregulierung sei zu vermeiden. Wünschenswert wäre hingegen eine verstärkte Vorbildfunktion der öffentlichen Verwaltung bei der Einführung des elektronischen Geschäftsverkehrs. Aber auch durch die adäquate Ausgestaltung des Bildungsangebots könne der Staat dazu beitragen das den mittelständischen Unternehmen Personal zur Verfügung stehe, das multimedialer und vernetzter Informations- und Kommunikationstechnik umgehen könne.

Nach Ansicht des IfM Bonn werde die Entwicklung zum virtuellen Unternehmen in Zukunft doch etliche Fragen aufwerfen werde; z. B. hinsichtlich der steuerlichen Behandlung virtuell gehandelter Güter oder im Hinblick auf Haftungs- und Urheberrechte.

7.6.1. Ergebnisse der Strategiestudie des Fraunhofer Instituts IAO „Virtuelle Unternehmen in Baden-Württemberg“:

In BW realisieren v. a. große Unternehmen mit mehr als 500 Mitarbeitern Telearbeitsformen (35 %) sowie mobile Vertriebsarbeit (65 %) und innovationsorientierte Kooperationen (40%). Nachholbedarf besteht auf der Ebene der Ausstattung mit Intra- und Internetzugang.

Erfolgsfaktoren der Virtualisierung sind informations- und kommunikationstechnische Unterstützung, Kooperationsmanagement, Vertrauenswürdigkeit, Standardisierung von Prozessen, Telemedien, Kostencontrolling und Management.

Beratungsbedarfe bestehen bei der informations- und kommunikationstechnischen Unterstützung, Vertragsgestaltung, aussagefähigen Beispielen zum Management verteilter Zusammenarbeit, Partnerfindung und steuerlichen Aspekten.

7.7. Telearbeit

Laut einer Studie des IfM Bonn von 1998 sind die Voraussetzungen für Telearbeit in mittelständischen Unternehmen nicht per se schlechter als in Großunternehmen. Dennoch wird die Einführung von Telearbeit bisher in erster Linie von großen Unternehmen geplant. Während mobile Telearbeit im Außendienst auch in KMU zunehmend der Regelfall ist, wird alternierende Telearbeit bisher vorwiegend für einzelne Mittelständler, z. B. im Rahmen von Pilotprojekten eingeführt. Insbesondere in der Medienbranche hat sich Telearbeit bereits als organisatorischer Bestandteil der Betriebsabläufe wettbewerbsbedingt durchgesetzt, häufig ohne, dass sich die Akteure explizit als Telearbeiter bezeichnen. Wesentlich ist die zeitliche und räumliche Entkoppelung von Arbeitsabläufen und Produktionsprozessen, die eine Flexibilisierung der Arbeitsstrukturen ermöglicht.

8. Förderung des IuK-Einsatzes in KMU

8.1. Förderung durch das Land

Für das Wirtschaftsministerium ist die nachhaltige Begleitung und konsequente Fortentwicklung des Weges der mittelständischen Unternehmen in die digitale Wirtschaft eine zentrale Gestaltungsaufgabe.

Bereits 1998 hat das Wirtschaftsministerium in Umsetzung seiner Mittelstands- und Medienpolitik mit der Medieninitiative „Medienprojekte für Handwerk und Mittelstand“ einen entscheidenden Baustein der Landesinitiative Baden-Württemberg medi@ vollständig auf den Weg gebracht.

Mit dem Fokus auf Handwerk und Mittelstand wird – teilweise in Kooperation mit der Deutschen Telekom AG – ein Gesamtvorhaben vorangetrieben, das den mittelständischen Unternehmen und Handwerksbetrieben grundlegende Hilfestellung beim Einsatz neuer Informationstechnik bis hin zur weltweiten Präsenz in neuen Märkten geben soll.

Serviceinitiative Maschinenbau: Über eine hochentwickelte Übertragungstechnik werden der Maschinenbauindustrie kommunikationsgestützte Anwendungen für die automatisierte Ferndiagnose und Fernwartung ermöglicht, um die Serviceaufgaben der Unternehmen im In- und Ausland – unter anderem auch mit multimediale gestalteten Handbüchern – zu erleichtern.

Ekop – Fernwartung, Prozesssteuerung und Verteiltes Engineering im Elektrohandwerk: Dem Elektrohandwerk werden durch den Einsatz von Fernwartungstechnologien für das technische Gebäude-Management ebenso wie durch temporäre oder ständige Kooperationen im Zuge der strategischen Geschäftsfeldentwicklung neue Marktfelder erschlossen.

Verteiltes Engineering: Neue Kooperationsformen für örtlich verteilte und zeitlich parallele Prozesse ermöglichen verzahnte Entwicklungsvorhaben zwischen mittelständischen Zulieferern und großen Unternehmen. Auf dieser Basis können Entwicklungszeiten spürbar verkürzt und zukunftsfähige Organisationsformen vorbereitet werden.

Media Warehouse – Medienkommunikation in Verbund: Druckereien und Verlagen werden beim gesamten digitalen Produktionsablauf die Erfassung und multimediale Wiedergewinnung der Informationen ermöglicht.

TeleBau – Telekooperation in der Baubranche: Telematikbasierte Software wird zur wirtschaftlichen Planung und Erstellung von Bauvorhaben im Rahmen einer Unternehmenskooperation aller Beteiligten eingesetzt.

Elektronische Marktplätze in den Regionen Karlsruhe und Stuttgart: In der Region Karlsruhe wird den Unternehmen die Chance eröffnet, das Potenzial miteinander kombinierbarer Produkte und Dienstleistungen für den individuellen Kundenbedarf als Komplettanbieter am Markt zu positionieren. Sichere Abwicklungs- und Zahlungssysteme bilden dabei eine wichtige Grundlage.

Beim Online-Marktplatz Region Stuttgart stehen die Aspekte Information, Kommunikation und die Ausbildung in Unternehmen und Organisationen im Bereich der neuen Technologien im Vordergrund.

Schlüsselprojekt für das Handwerk – „Wirtschaft-Online“ : In einem komplexen Leistungspaket wird eine Vielzahl von Informations- und Kooperationsangeboten zusammengefasst, die über vernetzte Systeme genutzt werden können:

- Informationsmärkte mit Kompetenz- und Produktdatenbanken
- Online Softwaremodule beispielsweise zur Analyse von Betriebskennzahlen
- Börse für Produktionskapazitäten, zur Vorbereitung von Betriebsübergaben wie auch zur Gewinnung von Mitarbeitern
- Online-Kooperation von der Anmeldung zu Prüfungen bis hin zum Video-Conferencing und zu interaktiven Foren.

Das Gesamtvolumen der Medieninitiative beläuft sich auf über 24 Mio. DM. Davon trägt das Land 8,3 Mio. DM bei einer Eigenbeteiligung der Wirtschaft von über 10 Mio. DM und einem Finanzierungsanteil der Deutschen Telekom AG von 5,7 Mio. DM.

Die Ergebnisse der hierbei umgesetzten, zum Teil schon abgeschlossenen Forschungsverbundprojekte dienen firmenübergreifend der Verbreitung und Nutzung der neuen Technologien. Eine einzelbetriebliche Förderung ist mit diesen Projekten nicht verbunden.

Hinzu kommen Informationsarbeit und das Schulungsangebot des Wirtschaftsministeriums, wie beispielsweise im Rahmen der Fachtage „Mittelstand ans Netz“ (1998) und „Handwerk im Netz“ (12. April 2000) oder in einem weiteren Zusammenhang durch die Förderung des Deutschen Internet Kongresses 1999 und 2000 sowie der Fachmesse Multimedia Market von 1997 bis 1999.

Das 10 Punkte-Mobilisierungsprogramm für den Medienwirtschaftsstandort Baden-Württemberg zeigt den Gestaltungshorizont der Landespolitik bei der Bewältigung des Strukturwandels zur Wissensgesellschaft auf, indem es innovative Aktionsfelder benennt, die in Zusammenarbeit mit der Medienwirtschaft angegangen werden sollten. Dabei geht es um

Elektronische Geschäftsprozesse: Electronic Business findet – insbesondere als E-business im Handel – zunehmend Eingang im Geschäftsverkehr und verändert ihn dauerhaft.

Virtuelle Unternehmen lassen vor allem eine hohe Flexibilisierung der Leistungserbringung erwarten.

Landesweites Netz von Software- und Medientechnologiezentren: Software und Dienstleistungen weisen innerhalb der Informations- und Kommunikationstechnik in den vergangenen Jahren die höchsten Wachstumsraten in Deutschland auf.

Qualifizierung durch Multimedia: Multimedia ist das Werkzeug der Zukunft im Feld der beruflichen Aus- und Weiterbildung bei der Vermittlung von Bildungsinhalten.

Innovative Arbeitsformen: Von Tele-Arbeitsplätzen sind neue Impulse für den Arbeitsmarkt wie auch für die Kommunikationswirtschaft und -technologie zu erwarten.

Customer-Care-Center-Offensive: Customer-Care-Center zählen mittlerweile zu den führenden Wachstumsbranchen und generieren eine immens hohe Wertschöpfung.

Audiovisuelle Medien in Unternehmen: Business-TV kann auch mittelständische Unternehmen beim Einsatz digitaler Fernsehtechnik für interne und externe Kommunikation unterstützen.

Bewusstseinsbildung für mediale Dienste: Eine zentrale Aufgabe ist die Information der mittelständischen Unternehmen über die technischen Möglichkeiten und wirtschaftlichen Chancen der neuen Medien.

Virtual Reality kann auch in mittelständischen Unternehmen nutzerorientiert sowie überaus zeit- und kostensparend im Entwicklungs- und Produktionsprozess eingesetzt werden.

OFFICE 21 INNOVATION CENTER: Die Weiterentwicklung der Informations- und Kommunikationstechnologien wie auch der Netzinfrastrukturen führt zu neuen Formen der Zusammenarbeit von Unternehmen und Menschen.

Außerhalb der Förderung des Wirtschaftsministeriums führen drei vom Bundeswirtschaftsministerium geförderte E-Commerce-Kompetenzzentren bei den Industrie- und Handelskammern in Karlsruhe, Stuttgart und Ulm seit 1998 interessierte Unternehmen an die Möglichkeiten des Elektronischen Handels und Geschäftsverkehrs heran (ELCO suedwest IHK Karlsruhe, ECC Stuttgart und KECOS bei der IHK Ulm).

Nach Auskunft des WM haben Unternehmen bisher regen Gebrauch vom Angebot der Kompetenzzentren gemacht, wenn auch die Mehrheit dieser Betriebe noch in der Entscheidungsphase ist.

Gleichzeitig bietet Baden-Württemberg mit renommierten wirtschaftsnahen Forschungsinstituten, aber auch mit über 800 jungen innovativen Medienunternehmen ein hervorragendes Potenzial und beste Voraussetzungen, Mittelstand und Handwerk bei der erfolgreichen Entwicklung ihrer virtuellen Geschäftsfelder zu unterstützen.

Für die Unternehmen der Medienwirtschaft sind auch die einzelbetrieblichen Förderprogramme des Landes einsetzbar, ergänzt durch die Instrumente der Bürgerschaftsbank und der MBG Baden-Württemberg.

Darüber hinaus unterstützt die Wirtschaftsinitiative „Baden-Württemberg Connected“ (130 Unternehmen und Institutionen der Informationswirtschaft) mit Projekten zur Förderung des e-business. Mit dem Cyber One-E-Business-Award werden jährlich die 10 besten Entwicklungen für e-business ausgezeichnet.

Mit der Aktion „Virtuelle Organisationen“ der MFG soll das know how aus Wissenschaft und Praxis gebündelt werden. Drei Modellprojekte werden mit insgesamt 300 000 DM unterstützt.

Auch beim Landwirtschaftspreis für unternehmerische Innovationen wurden 1999 verschiedene Internetkonzepte prämiert. So der Internetshop „delicates.de“, der exklusive regionale Geschenkartikel und hochwertige Accessoires anbietet und hierfür fünf Privatweingüter und Winzergenossenschaften sowie vier Landwirte, zwei Imker, vier Metzger und 13 regionale Gewerbetreibende und kleinere Manufakturen als Lieferanten vernetzt hat. Einen weiteren Preis erhielt die „Sankt Georgen 2000-Holzbörse“, ein Projekt, das die Schwarzwaldgemeinde mit verschiedenen Arbeitsgruppen und ortsansässigen Landwirten initiiert hat. Dazu gehört auch eine regionale Holzbörse im Internet als ein Baustein für die Zukunftssicherung der heimischen Waldbauern.

Durch die neuen Kommunikationsmedien entstehen auch für Unternehmen im ländlichen Raum zusätzliche Möglichkeiten zur frühzeitigen und umfassenden Information, zur Teilhabe an Telelearning und IuK-gestützter Beratung sowie zur Teilhabe am Marktgeschehen. Die Ämter für Landwirtschaft bieten deshalb Bildungsangebote in Agrarinformatik und zur Nutzung des Internets. Darüber hinaus hat das MLR einen Infodienst eingerichtet, in dem Bauern, Gärtner, Bäuerinnen und Winzer sowie alle Interessierten aktuelle Infos und Programme zu Markt, Produktion, Förderprogrammen sowie zu Bildungs- und Beratungsangeboten über das Internet abrufen können.

Dennoch ist in diesem Bereich – nach Auskunft der MFG – noch viel Aufklärungs- und Forschungsarbeit zu leisten. Die Sensibilisierung der klassischen Branchen für die Möglichkeiten des Einsatzes neuer Medien müsse vorderstes Anliegen sein, wolle man die Wettbewerbsfähigkeit erhöhen.

8.2. Rahmenbedingungen für die Internet-Wirtschaft: Anforderungen der Wirtschaft

Um die weitere Entwicklung der Internetwirtschaft voranzutreiben, sind adäquate Rahmenbedingungen nötig. In Deutschland sollen noch in diesem Jahr klare rechtliche Vorschriften für den elektronischen Geschäftsverkehr geschaffen werden.

Eine Verringerung der Nutzungskosten des Internet (Flatrate) könnte die weitere Entwicklung beschleunigen.

Der öffentliche Sektor sollte insgesamt zum Motor für eine beschleunigte Anwendung der IuK werden, indem er selbst modellhafte Initiativen vorantreibt (Einsatz z. B. im Bereich öffentliches Auftragswesen, Meldewesen, Steuerverwaltung etc.). Öffentliche Verwaltung sollten daher schnellstmöglich elektronische Abwicklung ausbauen und durch Pilotanwendungen (z. B. digitale Gewerbeanmeldung) eine Vorbildrolle übernehmen.

8.3. Rechtslage im Netz und Klärungsbedarfe

Mittlerweile ist auf EU-Ebene mit der Richtlinie für die elektronische Unterschrift im e-commerce eine Einigung auf EU-weit einheitliche rechtliche Rahmenbedingungen für die Vergabe elektronischer Signaturen gelungen. Mit der Richtlinie soll die gegenseitige Anerkennung elektronischer Signaturen gewährleistet und letztlich der Handel via Datennetz gefördert werden. Im Vordergrund steht die Rechtssicherheit elektronischer Signaturen, die künftig Unterschriften auf dem Papier gleichgestellt werden. Die Bundesregierung hat in diesen Tagen einen Gesetzesentwurf zur elektronischen Unterschrift bei online-Geschäften im Kabinett verabschiedet und den Fahrplan für eine rasche Umsetzung einer europäischen Richtlinie für den elektronischen Geschäftsverkehr in Deutschland

beschlossen. Die Umsetzung erfolgt bis 2001. Weitere 10–15 Gesetzesänderungen zu Gunsten der virtuellen Wirtschaft stehen an.

Nach der europäischen Richtlinie über den Geschäftsverkehr ist jeder Anbieter den an seinem Geschäftssitz geltenden Rechtsvorschriften unterworfen. Die Richtlinie verfolgt das Ziel, einen Mindestrechtsrahmen auf EU-Ebene für „Dienste der Informationsgesellschaft“ zu schaffen. Die vorgesehenen Regelungen reichen von der Zulassungsfreiheit für Diensteanbieter, der Anbieterkennzeichnung und Preisangabenregelung bis zum elektronischen Vertragsabschluss, zur Verantwortlichkeit von Diensteanbietern und zur Einführung von Verhaltenskodizes und Streitschlichtungsverfahren. Ein zuverlässiger Rechtsrahmen soll damit geschaffen werden.

Die Gesetze, die den Geschäftsverkehr regeln, das BGB, das Handelsgesetzbuch oder die Verbraucherschutzgesetze gelten auch im Internet. Lediglich einige Besonderheiten, die die neue Technologie mit sich bringt, werden gesondert behandelt, z. B. im Teledienstgesetz, das u. a. die Rolle von Diensteanbietern definiert oder die Verantwortlichkeit für Web-Inhalte festlegt. Auch das am 5. Juni in Kraft getretene Fernabsatzgesetz geht auf wichtige Eigenheiten des Internets ein. Dieses räumt Verbrauchern für alle Fernkäufe, ob nun per Telefon, Fax, E-Mail oder Internet ein 14-tägiges Widerrufsrecht ein. Das gilt aber nicht im Business-to-Business-Bereich. Wer auf den Namen seines Unternehmens bestellt, kann von diesem Recht nicht Gebrauch machen.

Die Richtlinie zum elektronischen Handel betrachtet wesentliche Leistungen der Freiberufler als gewerblich. Der Landesverband der Freien Berufe fordert daher, die soziale Schutzfunktion und der Rechtsschutz der in Deutschland bestehenden Gebührenordnung müsse erhalten bleiben.

Auch für die Handelsplattformen im Internet gilt das europäische Kartellrecht.

Zu beachten sind kartellrechtliche Regelungen (kein Bezugszwang, Preisnachlässe, Wettbewerbsverbotsklausel, Preisabsprachen).

Im Gegensatz zum Einzelhandel dürfen Firmen im Internet untereinander Preisnachlässe in beliebiger Höhe aushandeln.

Die Bundesregierung will das Rabattgesetz und die Zugabeverordnung streichen, um Nachteile für deutsche Unternehmen im Internethandel zu vermeiden. Der DIHT unterstützt dies, der Handel stellt sich dagegen und plädiert für eine europäische Regelung. Innovative Absatzstrategien wie powershopping würden andernfalls gegen das Rabattgesetz verstoßen. Die Firma Sony hat kürzlich gegen www.powershopping.de um die Bildung der virtueller Einkaufsgemeinschaft ein Urteil erstritten. Neue Rabattsysteme sind in Entwicklung.

Das Bundesfinanzministerium hat die umstrittenen Besteuerungspläne zum sog. „Telefonkostenerlass“ nach heftigen Protesten aus Politik und Wirtschaft im Juli zurückgezogen. Nach aktuellem Sachstand ist voraussichtlich nicht mehr mit einer Initiative zu rechnen. Im September ist eine erneute Beratung vorgesehen. Ausgangspunkt der Überlegungen war: i. S. der Steuersystematik eine Gleichbehandlung des „privaten Surfens am Arbeitsplatz“ mit der Besteuerung des geldwerten Vorteils für private Telefonate am Arbeitsplatz.

Nach Ansicht der IHK Region Stuttgart und des Wirtschaftsministeriums würde diese Vorschrift den Einsatz der neuen Kommunikationstechnologien in den Betrieben behindern und einen hohen Kontroll- und Kostenaufwand verursachen. Die IHK empfiehlt daher, Mitarbeiterregelungen für die Nutzung des Internets den Betrieben grundsätzlich zu überlassen.

Das Wirtschaftsministerium lehnt den Richtlinienvorschlag der EU zur Einbeziehung der Internet-Onlinedienste in die bestehende Mehrwertsteuer-Regelung – aus Gründen der Wettbewerbsverzerrung und Verfassungswidrigkeit (Unkontrollierbarkeit und Verstoß gegen Gleichheitsgrundsatz) – ab. Dies behindere die Entwicklung der New Economy. Es sei eine globale Lösung für Verbrauchssteuern und Rechtsgleichheit im Internet nötig. Stattdessen wird ein befristetes Steuermoratorium – wie von den USA praktiziert – gefordert, bis eine international praktikable und wettbewerbsneutrale Regelung gefunden ist. Die USA haben das Internet bis Oktober 2001 zur steuerfreien Zone erklärt und wollen dies zur Regel für die WTO machen.

Probleme werfen auch die bestehenden Steuerregelungen auf: In Deutschland werden Internetgeschäfte nach dem Umsatzsteuergesetz wie sonstige Leistungen behandelt. Für diese gilt das Bestimmungslandprinzip – d. h. die Ware ist mit dem Steuersatz des Landes zu belasten, in dem der Kunde lebt. Faktisch fließen diese Steuergelder jedoch nicht, da die Online-Geschäfte nur schwer erfassbar sind.

Außerdem sind hinsichtlich der Zahlungsabwicklungen und Kontrolle noch Fragen offen. Schließlich sind Zollfragen zu klären. Nach einer Vereinbarung der Welthandelsorganisationen werden elektronische Handelsgeschäfte wie Dienstleistungen behandelt und sind daher bislang zollfrei. Dies stellt allerdings eine Ungleichbehandlung gegenüber Waren, die mit Einfuhrzöllen belegt werden, wie Bücher, CDs und Software dar. Nach WTO-Berechnung entfällt allerdings auf alle digitalisierbaren und somit elektronisch behandelbaren Güter nur ein Prozent aller weltweiten Zolleinnahmen.

Um die Ausbreitung elektronischer Transaktionsprozesse nicht zu erschweren, sollten – aus Sicht der Wirtschaft – Besteuerungsvorschriften und Verwaltungsverfahren auf einem insgesamt vertretbares Maß gehalten und keine weiteren Abgaben eingeführt werden. Vorhandene Regularien sollten allenfalls an die Besonderheiten angepasst werden und Regelungsiniciativen für Steuern und Abgaben international abgestimmt werden, um einen verzerrungsfreien Wettbewerb zu gewährleisten.

Das 1998 von der WTO beschlossene Moratorium für die Erhebung von Zöllen sollte verlängert werden. Ebenso sollte einer Einführung einer Rundfunkgebührenpflicht für PC ab dem Jahr 2004 und einer geplanten Verlängerung der Abschreibungsfristen für PC entgegen gewirkt werden.

Kritisch ist auch der Verordnungsentwurf der EU-Kommission zu sehen, der die Gerichtszuständigkeit und den Ort der Vollstreckung bei grenzüberschreitenden Rechtsgeschäften neu bestimmt. Die praktisch grenzenlose Ausweitung der Gerichtszuständigkeit in Verbrauchersachen für e-business würde sich besonders für die sich gerade erst entwickelnde Internetwirtschaft und für kleine und mittlere Unternehmen, die im Internet aktiv werden wollen, als Investitionshemmnis erweisen. Bleibt es bei der Verordnung muss jeder Anbieter seine Verträge an 15 Rechtssysteme anpassen und kann jederzeit in jedem EU-Staat verklagt werden.

Weitere Hürden müssen aus dem Weg geräumt werden: So fühlen sich viele Konsumenten bisher noch nicht ausreichend über die Nutzungsmöglichkeiten des Internets informiert und haben daher technische Schwellenängste. Dies betrifft vor allem den elektronischen Zahlungsverkehr und die Sicherheit von Zahlungssystemen. Auch bleibt in puncto Datenschutz noch einiges zu tun (Harmonisierung der Datenschutzgesetze auf europäischer Ebene). Neben dem Datenschutz ist die Echtheit der übermittelten Daten ein wichtiger Faktor, um das Vertrauen in den elektronischen Geschäftsverkehr zu stärken – so müssen etwa elektronische Unterschriften eindeutig identifizierbar und fälschungssicher gemacht werden. Urheberrechte sind auch in der Internetwirtschaft zu gewährleisten.

Die Politik muss die weitere Entwicklung durch geeignete Rahmenbedingungen unterstützen. Insgesamt ist eine Modernisierung und Anpassung der Rahmenbedingungen für die Internet-Wirtschaft notwendig. Der Wirtschaftsausschuß des Bundestags plant hierzu im Herbst 2000 ein Sitzung.

Möglicherweise notwendige Rechtsänderungen liegen u. a. in folgenden Bereichen: Rabattgesetz und Zugabeverordnung, Erleichterung von Mitarbeiterbeteiligungen (Besteuerung von Aktienoptionen), Deregulierung des Arbeitsrechts.

Insgesamt sollten die Europäischen Vorschriften für die Internetwirtschaft – nach Auskunft der Verbände – auf ein notwendiges Minimum wie die Erhaltung von Sicherheitsvorschriften begrenzt werden und keine zusätzliche Besteuerung und Abgaben des elektronischen Handels erfolgen.

9. Entwicklung in einzelnen Branchen

9.1. Kommunikations- und Werbewirtschaft

Die neuen Technologien haben für die Kommunikations- und Werbewirtschaft eine starke Auswirkung in den letzten Jahren ergeben, sowohl auf die hohen Investitionen als auch auf die Schulung der Mitarbeiter und auf die Veränderung

der Wettbewerbssituation. Hierbei spiele das Internet eine ganz besondere Rolle, da dies zu neuen Geschäftsfeldern und zu zahlreichen Existenzgründungen geführt hat, mit der Chance der freien Mitarbeit und des Outsourcing (Verband Kommunikation und Werbewirtschaft).

9.2. Architekten

Auch bei den Architekturbüros werden – nach Auskunft der Architektenkammer BW – neue Kommunikationstechniken verstärkt genutzt und bieten die Chance zur weiteren Ausdehnung der Marktanteile auch über Ländergrenzen hinweg, jedoch sind dazu in verstärktem Maße Veränderungen in Unternehmensorganisation und -ablauf nötig. Um diese Wirtschaftspotenziale weiter entwickeln zu können, sollte in BW das Netz von Kompetenzzentren weiter ausgebaut werden, die Informations- und Beratungsleistungen zur Nutzung neuer Medien bieten sowie als Arbeitsplattformen im Internet (Kooperationsbörsen, Ausschreibungsservice, Vermittlung von Auslandstätigkeiten etc.) dienen.

9.3. Steuerberatung

Den Zugang zu neuen Technologien im steuerberatenden Beruf eröffnet – nach Auskunft der Steuerberaterkammer – insbesondere die berufsständische Datenverarbeitungs- und Dienstleistungsgenossenschaft DATEV bzw. entsprechende Datenverarbeitungseinrichtungen. Beispielhaft wurde darauf verwiesen, dass der Berufsstand in Abstimmung mit anderen Berufskammern (u. a. Bundesanwaltskammer und Wirtschaftsprüferkammer) für die Digitale Signatur/Attributs-Zertifizierung ein einheitliches Zertifizierungsverfahren anstrebt, bei dem die DATEV als dem Signaturgesetz anerkannter „berufsständischer Zertifizierer“ ein berufsständisches Attribut-Zertifikat erteilt.

Internet und E-Mail würden immer stärker für Geschäftsbeziehungen genutzt. Die Auswirkungen auf die Arbeit in den Steuerberaterpraxen seien heute noch nicht abzusehen. Die „Virtuelle Kanzlei“ oder die „Steuerberatung per Internet“ stünden exemplarisch für die Diskussion über Chancen und Risiken im Internet, seien aber bisher noch kaum realisiert. Die Rationalisierungspotenziale würden mittelfristig nicht nur die Arbeit in den Kanzleien verändern, sondern auch die Beziehung des Steuerberaters zum Mandanten sowie zur Finanzverwaltung. Die Thematik der rechtsverbindlichen Übermittlung elektronischer Nachrichten, die für den steuerberatenden Beruf von besonderer Bedeutung sei, sei noch nicht abschließend geklärt.

9.4. Ingenieurdienstleistungen/freiberuflich planende Berufe des Bauwesens

Angesichts des Strukturwandels im Bauwesens sieht die Ingenieurkammer mittels virtuellen Zusammenschlüssen eine Strategie zur Erhaltung und Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit selbstständiger freiberuflicher Strukturen. Sie plant daher ein Projekt „Clearingstelle Ingenieurnetz und virtuelles Ingenieurbüro“ in Baden-Württemberg. Diese soll als Internetportal und zentrale Informations- und Koordinierungsstelle zur Bündelung und Auswertung des internationalen Ausschreibungsmarktes, Initiierung und Moderation von Zusammenschlüssen von Ingenieurbüros und Architekten zu virtuellen Unternehmen fungieren.

Die bayerische Landesregierung fördert bereits im Rahmen der High Tech Offensive ein vergleichbares Projekt „Clearingstelle für internationale Dienstleistungskooperationen“ bei der bayerischen Ingenieurkammer Bau.

9.5. Handel

Schaut man auf das Ranking der Branchen, die mit dem Internet arbeiten, dann schneidet der Einzelhandel – nach Auskunft des HDE – nicht schlecht ab. Er ist überproportional engagiert. Offene Handelsplattformen wie My World, World Avenue oder Elma stehen zur Verfügung. Der bayerische und der sächsische Einzelhandelsverband haben kürzlich ebenfalls eine eigene aufgebaut. Doch wie auch bei der Nutzung der In-Store-Multi-Media-Technik sind es vor allen Dingen die größeren Einzelhandelsbetriebe, allen voran die Konzerne, die sich hervortun. Wenn überhaupt Engagement vorhanden sei, reiche kleineren Einzelhandelsbetrieben meist eine Web-Side, auf der sie ihren Betrieb vorstellten. Die kleineren Einzelhandelsbetriebe nähmen sich des Themas Multimedia nur sehr rudimentär

an. Oft fehle ihnen jegliches technisches Verständnis. Die Hauptprobleme aber seien Zeitmangel, unzureichende Qualifizierung und zu geringe Kenntnis über die Wege der Informationsbeschaffung. Einiges verspricht sich der HDE von den neu gegründeten Kompetenzzentren für elektronischen Geschäftsverkehr, die vom Bundeswirtschaftsministerium gefördert worden sind. Derzeit gibt es 24, weitere sind in Planung. Nützlich wäre es auch, wenn über die vielen Pilotprojekte, die gegenwärtig liefen, mehr öffentlich berichtet würde. Nichts sporne Einzelhändler stärker an als Erfolgsmeldungen der Wettbewerber. Denkbar sei, dass sich künftig auch Einzelhändler völlig auf den elektronischen Geschäftsverkehr spezialisieren und den stationären Handel aufgeben könnten. Noch trage dieses Standbein nicht. Außerhalb der USA seien keine virtuellen Einzelhandelsbetriebe bekannt.

Die Mehrzahl der Unternehmen geht – nach Auskunft des EHV – Electronic Commerce Lösungen bisher halbherzig oder zögerlich an. Gleichzeitig werden auch zahlreiche virtuelle Shops gegründet, z. B. Shopping.t-online, zero-online-store.de, my-world.de (Karstadt), einkauf24.de (Spar), onkelemma.de etc. Das Internet werde noch Zeit benötigen, um sich bei einer breiten Schicht von Verbrauchern zu etablieren. Hierzu müssen auch die technischen Barrieren abgebaut werden.

Der EHV hält es für entscheidend wichtig, dass der Einzelhandel so schnell wie möglich und so intensiv wie möglich mit dieser neuen Verkaufsform vertraut gemacht wird. Der EHV ist dabei einem Marktplatz im Internet einzurichten, über den Einzelhändlern der Zugang zu diesem Medium verschafft werden soll. Den Unternehmen soll die Möglichkeit geboten werden, dieses neue Medium kennenzulernen, sich einzuüben und sich damit vertraut zu machen.

Der Beratungsdienst sei gefordert, dem mittelständischen Handel bei der Bewältigung der neuen Herausforderungen und Technologien helfend zur Seite zu stehen. Der Einzelhandelsverband Baden-Württemberg wird in Zukunft seinen Mitgliedsfirmen das Medium Internet in mehreren Stufen zur Nutzung anbieten. Es sollen dabei alle denkbaren Bereiche abgedeckt werden, vom einfachen Zugang bis zur kompletten Internet- Shoppinglösung.

Nach Ansicht von Hauptgeschäftsführer Ernst Jäckle, EHV fehlt bisher ein zentraler Marktplatz für den e-commerce im Handelsbereich. Darüber hinaus fehle auch eine strategische Bündelung von bestehenden regionalen Marktplätzen. Bisher gebe es auch keinen Überblick über Umsatzvolumina im e-business und könne daher kein Rückschluss auf Veränderungen im Bereich stationärer Läden gezogen werden. In der Diskussion ergab sich daraus die Empfehlung, eine Plattform oder ein Eingangsportale für den Einzelhandel zu schaffen sowie eine Potenzialuntersuchung anzuregen bezüglich der künftigen e-commerce-Entwicklung in BW und deren Kapazitätsgrenzen.

9.6. Internet-Verkauf im Buchhandel

Der Verkauf im Wege des e-commerce bilde einesteils eine Chance für kleine Buchhandlungen, gleichzeitig aber auch ein Problem für die Sortimenter. Der Umsatz belaufe sich in diesem Bereich auf etwa 60 Mio. DM oder bisher 4% des Gesamtumsatzes. Die Zuwachszahlen seien 2- bis 3-stellig. Herr Scherer, Geschäftsführer des Verbands der Verlage und Buchhandlungen in BW, sieht hier die Möglichkeit, durch entsprechenden qualifizierten Umgang mit den neuen Medien die Kleinteiligkeit zu erhalten. Herr Dr. Schwarz, Vorsitzender, erläuterte die Zielsetzung, hierzu ein Netzwerk aufzubauen, das eine Bestellung über das Internet und die Auslieferung über den örtlichen Anbieter gewährleisten könne. Hierzu gäbe es Qualifizierungsbedarf bei den Buchhändlern. Ebenso müsse eine höhere Serviceorientierung Einzug halten, die aber auch bereits zum Teil vorhanden sei, wie sich am Beispiel der 24 Stunden-Auslieferung zeige.

9.7. Tourismus

Als praktisches Beispiel für zukunftsgerichtetes Tourismusmarketing präsentierte Mathias Brömmelhaus, Geschäftsführer der Internationalen Bodensee Tourismus GmbH, am 28. Januar 2000 beim Regionalen Dialogforum „Bodensee-Oberschwaben/Donau-Iller“ die Bodensee-Erlebniskarte als „elektronische all inclusive card“ mit 121 Leistungen. Als weiteres Beispiel wurden am 1. Oktober 1999 durch die Bodenseestiftung das grenzüberschreitende Informationssystem

„Bodensee click“ (Destinationen und individuelle grenzüberschreitende Fahrpläne) vorgestellt. Der Entwicklungstrend geht in Richtung elektronische Komplettpakete und Buchbarkeit.

9.8. Handwerk

Neue Informationstechnologien werden bisher nur zögernd und zurückhaltend akzeptiert, denn bei den in weiten Teilen des Handwerks vorherrschenden regionalen Märkten wird der Nutzen der neuen Technologien und die Möglichkeit der Erschließung neuer Märkte mit diesen Technologien noch zu wenig gesehen.

9.8.1. Internetnutzung im baden-württembergischen Handwerk, 1999

Nach einer repräsentativen Umfrage des baden-württembergischen Handwerks tags unter 1000 Handwerksbetrieben verfügen bereits ein Drittel der insgesamt 118 000 Betriebe über einen Internetanschluss. 23 Prozent derer, die noch nicht im Netz sind, gaben bei der telefonischen Befragung an, in den nächsten sechs Monaten online gehen zu wollen. D.h., dass zwischenzeitlich praktisch jeder zweite Handwerksbetrieb in Baden-Württemberg einen Internetzugang haben müsste. 65 Prozent der Handwerker surfen regelmäßig im Netz. Nur 29 Prozent sind nach eigenen Angabe eher selten online.

32 % der Handwerksunternehmen verfügen über einen Internetanschluss, so Thomas Renner, Leiter des e-business Innovationszentrums beim Fraunhoferinstitut für Arbeitswirtschaft und Organisation in Stuttgart. Die tatsächliche Internetnutzung liege bisher aber zwischen 12 und 15 %. Die Hemmschwelle sei immer noch hoch. Kostenlose Einstiegsangebote bieten v.a. die Kammern auf ihren Homepages.

Feststellung des FV SHK hierzu:

Die Internetnutzung laufe im Handwerk an.

Ca. 20 % der Betriebe haben Internetzugang, Tendenz stark steigend.

Ca. 5 % der Betriebe haben eine eigene Homepage.

Chancen wurden in schneller Informationsbeschaffung und schnellem Informationsaustausch gesehen. Risiken darin, dass Auftraggeber Ausschreibungen selektierten und beschränkten.

9.8.2. Marktplätze für das Handwerk

Zwischenzeitlich gibt es eine große Zahl an speziellen Angeboten für das Handwerk im Netz. Eine Recherche mit der Suchmaschine web.de unter Handwerk ergab 538 Eintragungen. Als Einstieg in einen Marktplatz eignen sich die Seiten der Handwerkskammern, Kreishandwerkerschaften und Innungen. Viele Kammern bieten kostenlose Einträge und Links zu den eigenen Seiten der Betriebe.

Auch der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZdH) setzt auf das Internetkonzept Marktplatz. Mit www.handwerk.de will er die einheitliche Adresse schlechthin für das deutsche Handwerk und Internet schaffen. Oberstes Ziel ist es, alle 850 000 Handwerksbetriebe einzubinden. Die Plattform soll Geschäftsanbahnungen untereinander (business to business) und Kontakte mit Kunden (business to consumer) ermöglichen. Betriebe, Kunden, Zulieferer, Jobsuchende und die Handwerksorganisationen sollen sich in handwerk.de informieren.

Daneben existieren Börsen, wie z. B. Gebrauchtwagenbörsen, aber auch regionale Handwerksmarktplätze. Die Bundesarbeitsgemeinschaft der Kreishandwerkerschaften bietet unter www.meister-online.de ein Internetangebot für Betriebe. Daneben haben einzelne Branchen Branchenmarktplätze aufgebaut wie www.tischler.de – Branchenseiten des Tischler- und Schreinerhandwerks. Kunden, Betriebe, Zulieferer, Journalisten und Leute, die eine Ausbildung suchen, finden schnell wen und was sie brauchen. Ein weiteres Beispiel: www.handwerksfuhrer.de, eine Suchmaschine für Kunden, die Maler und Bauhandwerker suchen. Außerdem Branchennachrichten, Schulungsangebote und Jobbörse.

Elektronischer Marktplatz Handwerkszentrum.de

Mit dem elektronischen Marktplatz Handwerkszentrum.de steht dem baden-württembergischen Handwerk seit April 1999 eine Plattform zur elektronischen Abwicklung von Geschäften zur Verfügung. Möglich sind die Recherche nach

aktuellen Ausschreibungen und Bauobjekten oder die Produktbestellung bei den großen Zulieferern des Handwerks. Handwerker können auch eine eigene Homepage platzieren, die sie selbst auch ohne Internetkenntnisse erstellen können. Handwerkszentrum.de wird von der deutschen Telekom und dem Wirtschaftsministerium Baden-Württemberg gefördert. Entwickelt wurde das System vom Fraunhofer Institut für Arbeit, Wirtschaft und Organisationen in Stuttgart.

Schwerpunkte sollen nach Auskunft des BWHT sein: Der Online-Einkauf bei Großhändlern, der Ausschreibungsservice und die Informations- und Beratungsangebote der Handwerksorganisationen, d.h. die rund um die Uhr geöffnete Handwerkskammer oder der Fachverband. Der größte Nutzen liegt derzeit in der Informationsbeschaffung. Das Internet als Marketinginstrument zur Absatzförderung funktioniert bisher nur in wenigen Fällen.

Seit Sommer 1999 können Handwerker in Baden-Württemberg ein spezielles Internetangebot nutzen, unter der Adresse www.hw-net.de findet sich alles Wissenswerte rund ums Handwerk. Betreiber der Serviceplattform sind der BWHT, die Sparkassen- und Genossenschaftsverbände in Baden-Württemberg sowie die AOK und die Innungskrankenkasse (IKK). Die Website bietet praktische Tipps, u. a. wie Handwerker das Internet für ihre Zwecke nutzen können, aktuelle Nachrichten sowie wichtige Informationen zu Gesundheits- und Finanzthemen.

Hw-net ist eine zeitlich befristete Aktion und läuft bis Ende 2000. Hier sollen alle Anbieter gebündelt werden, die Handwerkern einen interessanten und nützlichen Service bieten können. Das sind in erster Linie Banken und Krankenkassen. Hierdurch soll online-banking und online-Monatsmeldungen bei den Krankenkassen über hw-net realisiert werden. Darüber hinaus können auch online Ausbildungsverträge heruntergeladen, ausgefüllt und an die Kammer zurückgeschickt werden.

9.8.3. Virtuelle Unternehmen und Telearbeit im Handwerk

Virtuelle Unternehmen im engeren Sinne sind im Handwerk bisher die Ausnahme. Traditionell stark im Handwerk vertreten sind Arbeitsgemeinschaften, die sich aber im Wesentlichen auf die Phase der Produktionsabwicklung konzentrieren, nicht aber eine integrierte und von den im Verbund beteiligten Unternehmen autonom betriebene Produktionsvorbereitung und Marktbearbeitung beinhalten.

Von den Handwerksorganisationen werden virtuelle Organisationsformen als wichtiges Zukunftsinstrument eingeschätzt, um über neue Formen der Kooperation als einzelner Handwerksbetrieb bzw. als Gemeinschaft von Handwerksbetrieben gegenüber Großbetriebsformen bestehen zu können.

Auf dem Gebiet virtueller Unternehmen fehlen bisher die Erfahrungen und Kenntnisse bei der Umsetzung. Für die Zukunft könnte dies jedoch für Teilbereiche der Elektrohandwerke eine relevante Organisationsform werden.

Gewerkübergreifend bestehen und funktionieren (bei kleinem Leistungsumfang) Kooperationen bereits. Als Beispiel sei hier die Kooperation zwischen den Gewerken Sanitär, Heizung-, Klimatechnik und dem Elektrohandwerk genannt. Bei den Kooperationen im Bereich innovativer Techniken werde eher Zurückhaltung geübt. Hier müsste sicherlich der Nutzen von Kooperationen für die einzelnen Beteiligten besser dargestellt werden. Der Fachverband Sanitär-Heizung-Klima und der Landesinnungsverband der elektrotechnischen Handwerke sind derzeit dabei, hier Hilfestellungen für die Betriebe zu erarbeiten. Virtuelle Unternehmen im klassischen Sinne gibt es derzeit im Bereich der Elektrohandwerke auf Grund der gegenwärtigen Betätigungsfelder praktisch nicht.

Telearbeit sei bisher kaum von Bedeutung.

Effizientere Arbeitsabläufe ergäben sich durch Nutzung moderner Kommunikationstechniken. Betriebsintern ließen sich die Informationen zwischen der Zentrale eines Betriebes und den Außenstellen durch die Nutzung der modernen Kommunikationstechniken wesentlich effizienter lösen. Reparatur- und Wartungsarbeiten – etwa im Bau- und Ausbaugewerbe – könnten durch den mobilen Zugriff auf Handbücher bei der Zentrale schneller abgewickelt werden. Elektronische Ausschreibungen erlauben einen schnellen Überblick über aktuelle Nachfragen dank der modernen Kommunikationstechniken.

Extern werde die Zusammenarbeit verschiedener Betriebe als „virtuelle Unternehmen“ durch den mobilen Zugriff auf gemeinsame Datenbanken bei der Abwicklung eines Auftrags durch diese Techniken höchst wirkungsvoll unterstützt – eine wesentliche Komponente erfolgreich arbeitender Kooperationen. Telearbeit und Telelearning als zusätzliches Mittel zur Unterstützung der Tätigkeiten im Handwerk bauten auf diesen Kommunikationstechniken auf.

Die Nutzung des Internet ermögliche auch, den Bürokratieaufwand der Handwerksbetriebe gegenüber öffentlichen Einrichtungen zu reduzieren.

Das ITB werde sich im Rahmen eines EU-Projekts in Zusammenarbeit mit dem Statistischen Bundesamt Wiesbaden an der Definition und Realisierung einheitlicher – automatisierter – Berichtsverfahren beteiligen.

Notwendig seien allerdings noch erhebliche Anstrengungen, um die Verbreitung und damit die Nutzung dieser Kommunikationstechniken im Handwerk nachhaltig zu unterstützen. Die Bildungseinrichtungen des Handwerks bräuchten entsprechend technisch-ausgestattete Schulungskapazitäten. Eine zusätzliche Informationskampagne böte sich im Handwerk an, um die noch vorhandene Scheu vor diesen neuen Technologien abzubauen. Insbesondere der Kreis der mitarbeitenden Unternehmerfrauen dürfte besonders aufgeschlossen sein, diese Technologien für die Unterstützung ihrer Tagesarbeit zu nutzen.

10. Zukunftskonzepte zur Förderung des IuK-Einsatzes und e-business in KMU

10.1. Forum Mittelstand Berlin/Brandenburg

Herr Brause stellte die Konzeption der seit 1997 bestehenden Plattform Forum Mittelstand Berlin/Brandenburg („www.Deutscher-Mittelstand.de“) im Internet vor. Zielsetzung sei es, alle wichtigen Informationen und Dienste für kleine und mittlere Unternehmen in einem Forum/Infopool im Internet zu bündeln und interaktiv zu erschließen. Im Mittelpunkt stehen Information, Kommunikation und Präsentation: Das Forum Mittelstand Brandenburg/Berlin befördert gegenseitige Kommunikation, Austausch und Kooperation, unterstützt Firmenpräsentationen und vermittelt Anregungen zu Direktmarketing und Kundenpflege via Internet.

Zielgruppe sind Unternehmen, Behörden, Verbände und Organisationen.

Inzwischen sind fast 8 000 Brandenburger und Berliner KMU in der Firmendatenbank eingetragen, monatlich erfolgen bis zu 40 000 Zugriffe. Für Unternehmerfrauen existiert eine eigene Suchmaschine.

Brandenburg verfüge über das schnellste Netz zur Datenübertragung. Die Plattform sei integriert in das WiTecNet. Der Aufbau sei ohne Fördermittel privatwirtschaftlich erfolgt, mit der Zielsetzung der Netzbildung sowie Information und Dienstleistungen im Bereich e-commerce anzubieten.

Herr Brause empfahl, Ängste und Barrieren der kleinen und mittleren Unternehmen abzubauen durch verstärkte Förderung von Anfangs- und Aufschließungsberatung für KMU durch kompetente Internetdienstleister über ein spezielles Förderprogramm des Landes. Dabei solle das Erfahrungspotenzial der erfolgreichsten Internetdienstleister zur Entscheidungsvorbereitung genutzt werden.

Herr Andreas Jäger, Projektleiter der Technologie- u. Innovationsagentur Brandenburg GmbH, stellte das WiTecNet vor als Beispiel einer Public-private-partnership: initiiert durch das Ministerium für Wirtschaft des Landes Brandenburg, Redaktion und Marketing über die Technologie- und Innovationsagentur Brandenburg GmbH (T.I.N.A.), realisiert und betrieben durch die TeCNet Gesellschaft für TeleCooperate Network Systeme & Service mbH. Gefördert werden dabei nur Projekte sowie zwei Mitarbeiter für den Betrieb.

Ziel der WiTecNet-Initiative ist die Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit von KMU der Wirtschaftsregion Brandenburg sowie die Stärkung Brandenburgs als IuK-Standort durch Aufbau regional relevanter Wirtschaftsinformationsdienste und elektronische Dienstleistungsangebote sowie Schaffung einer neuen Kommunikationsinfrastruktur für die Wirtschaft.

Zielsetzung sei es gewesen, ein Brandenburger Wirtschaftsportal zu initiieren, um Unternehmen aus der Region relevante Informationen zur Wirtschaftsförderung sowie Plattformdienste von KMU und Banken etc. anzubieten. WiTecNet bietet

aktuelle news aus Wirtschaft und Technologie, Veranstaltungen, Messen und Informationen über Unternehmen und Dienstleistungen sowie die Präsentation für Firmen, Produkte und Dienstleistungen über die Dienste des WiTecNet. Die Dienste-Plattform enthält z. B. Suchmaschinen wie newscan-online.de (deutschsprachige Nachrichtensuchmaschine) und BraWIS online (Technologiesuchmaschine), Firmen- und Informationsdatenbanken wie wirtschaft-online.de (Firmen- und Produktdatenbank), widi (Wirtschaftsinformationsdienst der Investitionsbank Berlin) und widab (Branchen- und Industriestatistik), öffentliche Ausschreibungen (www.ausschreibungbrandenburg.de) sowie eine Handwerkerbörse und ein virtuelles Gewerbegebiet (www.techno-park.net). Zusätzliche Dienstleistungen sind angedockt, z. B. eine regionale Firmendatenbank und Börse sowie ein spezielles Portal für den Mittelstand (Forum Mittelstand Brandenburg/Berlin, deutscher.mittelstand.de). Darüber hinaus sind im Portal ein Newsticker, Veranstaltungskalender, und eine Link-Sammlung enthalten.

WiTecNet fungiere auch als Partner der Regionen und präsentiere Internetseiten der Kreise. Eine Zusammenarbeit im Bereich regionaler Firmendatenbanken sei geplant.

Mit einem Netz von Teleservice-Centers soll ein Brandenburger Intranet, das als schnelles Wissens- u. Wirtschaftsnetz künftig fungieren soll, eingerichtet werden.

10.2. Telemarkt Region Karlsruhe

Als Beispiel für regionale Marktplätze stellte Herr Kölmel den in der Realisierungsphase befindlichen „Telemarkt Region Karlsruhe“ vor, eine Internetplattform, die eine flexible Kombination einzelner Dienstleistungen und Produkte von kleinen und mittelständischen Unternehmen bietet, Geschäftsprozesse zur Angebotsbildung, Bestellung und Bezahlung entwickelt („Supply-Chain“) und durch Mehrwertdienste („Cross-Selling“) ergänzt.

Auf die Einrichtung von „virtuellen Industrielandschaften für KMU“ im Internet hat sich die ecom AG spezialisiert. Ausgehend vom amerikanischen Markt seien in den letzten Jahren horizontale Marktplätze wie z. B. Ariba und commerce 1 entstanden, auf denen Unternehmen gleichzeitig als Kunde und Anbieter agierten, so Entwicklungsleiter Dan Kallola.

10.3. Branchenmarktplätze und Business to Business Communities

Die ecom AG hat mittlerweile für verschiedene Branchen-Marktplätze eingerichtet, z. B. im Bereich der Verpackungsindustrie, den Zellstoff- und Papiermaschinenpark, den Telematic- und Travel-Park, den Boat-Park, für Yachten, Zulieferer und Werften, einen Anästhesie- und Notfall-Park sowie einen Park für Alternativ-Technologien.

Bisher dominiere noch der isolierte Auftritt von Unternehmen im Internet, künftig sei aber eine vernetzte Arbeit notwendig. Vorreiter sei z. B. der Maschinenbau. Der Mittelstand habe noch „Angst vor Verlust der Grenzen“. Bei der Abbildung von Geschäftsprozessen bestünden große Einsparpotenziale durch die Abschaffung des zentralen Einkaufs insbesondere im Bereich niederwertiger Beschaffungsvorgänge, Rahmenverträge und Just-in-time-Nutzung von Marktplätzen. Interessant seien hier gemeinsame kollektive Einkaufsgemeinschaften, die Einkaufsbedingungen erreichen könnten, die sonst nur Konzerne erhielten. Gleichzeitig seien aber auch beträchtliche Investitionen und gutes Marketing notwendig.

Ein ideales Modell stellen die vertikalen „Business to Business Communities“ im Internet dar, die das ganze Leben einer Branche abbilden und Marktplatz, Diskussionsforum, Job- und Stellenmarkt, Such- und Wissensdatenbanken zur effizienten Gestaltung von Geschäftsprozessen bieten. Geeignete Suchmechanismen müssten die Schnelligkeit unterstützen. Die Einrichtung solcher Business-to-business-communities können auch Aufgabe von Kammern und Verbänden sein.

Unter der Adresse „Handwerkszentrum.de“ finden Handwerksbetriebe einen Branchenmarktplatz mit der Möglichkeit, sich preiswert zu präsentieren und ihre Dienstleistungen anzubieten. Das Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation Stuttgart hat seit einem Jahr das virtuelle Handwerkszentrum als Pilot- und Verbundförderungsprojekt gemeinsam mit den Organisationen des Handwerks eingerichtet.

Darin finden sich Anwendungsdienste im Internet wie z. B. die Beratungsdienstleistungen der Handwerkskammern. Informationen werden durch die Handwerksorganisationen selbst erstellt. Bereits heute ergibt sich ein direkter Nutzen durch private Ausschreibungen. Der Einkauf bzw. Einkaufsgemeinschaften sei bisher allerdings nicht der Renner. Mehr Potenzial bestehe bei C-Artikeln. Weitere Anwendungen sind der Arbeitsvertragsassistent, der eine online-Erstellung von Arbeitsverträgen für Handwerker ermöglicht, die Betriebsübergabe, -übernahmebörse sowie die Möglichkeit, Betriebsvergleiche zu erstellen, und die Verkaufs- und Suchbörse.

Zur Vermarktung des Projekts wurde der Marketingverbund hw-net.de gebildet. Das Projekt erfreut sich nach Angaben von Renner relativ hoher Nutzung und stößt auch auf Grund der Zusammenarbeit mit Projektpartnern wie der deutschen Telekom auf hohe Akzeptanz.

10.4. Virtuelle shopping mall „my shop“

Mit dem Ziel der Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit mittelständischer Einzelhandelsbetriebe gegenüber Großbetrieben ist bereits 1997 die virtuelle Einkaufsstraße „my shop“ entstanden, die sich als Plattform von mittlerweile 80 Einzelhändlern zur größten deutschen shopping mall im Internet gemauert hat. Das Projekt sei zunächst als Pilotprojekt des Bayerischen Wirtschaftsministeriums und Einzelhandels gefördert worden, mit der Zielsetzung, Business-to-consumer-Anwendungen zu generieren, so Andreas Platzer, Leiter des Bereichs e-commerce bei der BBE Handelsberatung in München. Es wurde zunächst mit 40 Händlern gestartet, mit einer Datenbank und Werbung. Rechtsgeschäfte würden nach wie vor auf klassischem Weg abgewickelt.

Erfolgskriterien für eine gelungene „shopping mall“ sind – nach Meinung von Platzer – eine gute Branchenabgrenzung, ein Bestellsystem mit Warenkorblösung, eine exzellente Suchstrategie und ein Vertrauen erweckendes Zahlungssystem. Mittlerweile nutzen 30 000 Nutzer monatlich die Fachhandelsmall. Die Bestellquote liegt heute bei 2,6 % (zu Beginn lag sie bei 1,3 %). 30 % der Besucher, die sich vorab über die Datenautobahn informieren, suchen die Geschäfte später gezielt persönlich auf, erläuterte Platzer.

In der strategischen Ausrichtung der e-mall fand eine Veränderung statt. Nachdem zu Beginn eine Positionierung als deutschlandweite Mall beabsichtigt war, wird heute eine stärkere Ausrichtung auf und Integration von regionalen Marktplätzen, z. B. Main-Franken und Unterallgäu, vorgenommen. Vertragsabschlüsse liegen mittlerweile für 15 Regionen vor. Diese Kooperationen werden v. a. über die Einzelhandelsverbände, aber auch über Banken und Unternehmen aufgebaut.

10.5. Projekt virtuelles Flächenmanagement mit GPS (global positioning system)

Das erste Projekt zum virtuellen Flächenmanagement in BW präsentierte Harald Gasser, entstanden auf Initiative eines Landmaschinenherstellers, des Bürgermeisters und ihm selbst. Dabei werde ein Zusammenschluss von 15 Haupterwerbs- und 12 Nebenerwerbsbetriebe mit durchschnittlich 20 ha Fläche angestrebt, die alleine nicht mehr wettbewerbsfähig seien. Durch Einsatz des satellitengestützten Ortungssystems GPS könne eine Ertragssteigerung von 10 % bei der Ernte, Einsparungen um 32 % durch bessere Auslastung von Maschinen und Einsatz modernster Technik, Umwelt- und Pflanzenschutz sowie eine Reduzierung des Arbeitsaufwands um 66 % erreicht werden. Außerdem entfalle eine kostenintensive Flurbereinigung. BW sei bisher ein weißer Fleck beim GPS-Einsatz. Man bemühe sich beim MLR um Förderung für ein Modellprojekt, zumal Chancen gesehen würden, dass dies zum Selbstläufer werden könnte. GPS könne zwar kein Allheilmittel sein, aber ein Positivfaktor. Der Strukturwandel wird beschleunigt, eine „Make-Or-Buy-Entscheidung der Landwirte befördert. Die freie Zeit kann dann anderweitig eingesetzt werden und ggf. alternative Einkommensmöglichkeiten erschlossen werden. In der Umsetzung ist v. a. ein Mentalitätsproblem zu überwinden.

Bei dem Thema „Virtuelle Flurbereinigung“ handelt es sich um die sog. „Gewannbewirtschaftung“, d. h. gemeinsame Bewirtschaftung der Flurstücke verschiedener Bewirtschafter. Das Thema „Gewannbewirtschaftung“ wird nach Auskunft des MLR bereits seit einigen Jahren von dem auf dem Gebiet des Einsatzes

der GPS (global positioning system)-Technik in der Landwirtschaft maßgebenden Pionier, Prof. Dr. Auernhammer, Institut für Landtechnik der TU München, mit Nachdruck vertreten. Ein erstes konkretes Projekt in der Praxis, mit wissenschaftlicher Begleitung, wurde 1999 in Bayern (Unterfranken) begonnen. Für einen wirtschaftlichen Einsatz des GPS müssten zwei Voraussetzungen erfüllt sein: Erstens klar erkennbare Grundstücksgrenzen und zweitens ein leistungsfähiges Wegenetz. Beides sind Ziele, die mit der Flurneuordnungen verwirklicht würden. Strukturelle Veränderungen lassen sich nach Auskunft des MLR nur über eine entsprechende Bodenordnung einschließlich eines erforderlichen Wegebaus erzielen. Daneben könne aber die Gewinnbewirtschaftung Chancen zur Betriebskosteneinsparung bieten.

Der Einsatz der GPS-Technik, z.B. im Bereich Pflanzenschutz, befindet sich noch im Forschungsstadium, praxisreife Lösungen lägen noch nicht vor. Das MLR hat das Institut für umweltgerechte Landbewirtschaftung im Mühlheim, das bereits ein GPS-Projekt in Weisweil betreut, mit der Ausarbeitung eines Projektkonzepts beauftragt und Anfang Juni 2000 eine Besprechung mit den, an einem etwaigen Pilotprojekt zu beteiligenden Stellen und Personen durchgeführt. Die Beteiligten aus Riedhausen müssen sich in absehbarer Zeit erklären, ob sie unter den – an ein Pilotprojekt zu stellenden – Bedingungen zu einer Mitarbeit bereit sind. Anfragen zur Durchführung eines entsprechenden Pilotprojekts aus anderen Landesteilen lägen dem Ministerium vor.

XI. Kapitalausstattung und Finanzierungskonzepte

1. Finanzierungsstruktur im Mittelstand

1.1. Fremdfinanzierungsstruktur im „Euroland“

Die Finanzierungsstruktur im „Euroland“ unterscheidet sich – nach Angaben von Verbandsgeschäftsführer Michael Horn vom Württembergischen Sparkassen- u. Giroverband – deutlich vom angloamerikanischen Raum auf Grund institutioneller Unterschiede, differierender nationaler Rechnungslegungsvorschriften und eines traditionell kapitalmarktorientierten Finanzsystems in den USA. An erster Stelle stünden in Deutschland die Bankkredite, die im doppelten Umfang wie in den USA zur Finanzierung herangezogen würden, während dagegen die inländischen Schuldverschreibungen und Aktienkapitalisierung im Euroland nur halb so hoch sei wie in den USA.

1.1.1. Bedeutung der Kreditfinanzierung in Deutschland

In Deutschland dominiert die Fremdfinanzierungskultur. Der Kredit sei mit einem Anteil von 42 % an der gesamten Fremdfinanzierung die mit Abstand wichtigste Art der Kapitalbeschaffung. Nur 5 % fänden über verbrieft Verschuldungen statt. Dieser Anteil sei in den USA dagegen deutlich höher. Die Größen- und Rechtsformstruktur der Wirtschaft beschränke die Kapitalmarktfinanzierung, die weitreichende Unternehmenspublizität erfordere. Die Kreditfinanzierung erlaube im Unterschied dazu eine flexible Reaktion und Vertragsanpassung auf Entwicklungen. Sie sei damit das flexibelste und sicherste Instrument. Die Hausbank sei ein typisches Merkmal des deutschen Finanzsystems.

Die Unternehmensfinanzierung ist von vielen Faktoren abhängig, z.B. Wirtschaftszweig, Produktionsstruktur, Kapitalintensität, Unternehmensgröße und Rechtsform. In Deutschland erfolgt überwiegend eine Finanzierung über langfristige Kredite. Gründe dafür sind Finanzierungstradition, Größenverhältnisse der Unternehmen, hochentwickelte Fremdfinanzierungsinstrumente, steuerliche und gesellschaftsrechtliche Regelungen, Rolle der Kreditinstitute, Gestaltung der Alterssicherung, Unternehmermentalität und ausgeprägtes Sicherheitsbedürfnis der Anleger. Die Bedeutung des Kredits sei bei kleineren Unternehmen noch deutlicher ausgeprägt. Der klassische Mittelstand ist überwiegend von der Kreditfinanzierung geprägt. Nach Erhebung der Deutschen Bundesbank hat die Abhängigkeit der kleineren Unternehmen von Bankkrediten in den letzten 10 Jahren noch zugenommen.

Feste Hausbankbeziehungen und gläubigerfreundliche rechtliche Rahmenbedingungen schaffen den Spielraum für relativ hohe Verschuldung, der hauptsächlich von KMU genutzt wird.

1.2. Kreditversorgung des Mittelstands

Sparkassen- und Genossenschaftsbanken sichern die Kreditversorgung des Mittelstandes als Hauptfinanziers. Sie seien sozusagen die Hausbank des Mittelstandes. Sie stellen 40 % des Fremdkapitals für kleinere und mittlere Unternehmen und 80 bis 90 % der Existenzgründungskredite. Der Zusageanteil der Sparkassen und Genobanken bei der Darlehensvergabe öffentlicher Fördermittel der KfW liegt mittlerweile bei 80 %. Der Anteil der Privatbanken bei Krediten von weniger als 100 000 DM beträgt unter 5 % (WSGV). Dabei ist der mittelständische Kredit in der Gesamtheit relativ krisenfest und die Ausfallquote liegt bei 0,2 %.

1.3. Kapitalstruktur und Eigenkapitalquote von KMU

Kennzeichnend für mittelständische Unternehmen ist die Fremdfinanzierung durch Lieferantenkredite und kurz-, mittel- oder langfristige Bankkredite.

Eine ausreichende Kapitalausstattung ist eine wichtige Voraussetzung für die Wettbewerbsresistenz und -fähigkeit sowie Unternehmenssicherung und Wachstum kleiner und mittlerer Unternehmen.

Hierzu gehört insbesondere eine ausreichende Eigenkapitalausstattung. Eigenkapital dient der langfristigen Unternehmensentwicklung und -sicherung und kann Unternehmen in schwierigen Geschäftsjahren vor Insolvenz schützen;

darüber hinaus erleichtert Eigenkapital betriebliche Wachstums- und Bestands-sicherungsinvestitionen. Erst eine ausreichende Eigenkapitaldecke schafft die Spielräume und Unabhängigkeit für unternehmerische Entscheidungen und bestimmt die Dynamik des Wachstums.

Eine genügende Eigen- bzw. Selbstfinanzierungskraft ist entscheidend für die Sicherung der Zahlungsfähigkeit und für die kontinuierliche Weiterentwicklung des Unternehmens.

Die bei fehlendem Eigenkapital erforderliche Fremdfinanzierung von Investitionen und Betriebsmitteln ist mit der Forderung nach Sicherheiten verbunden. Zins- und Tilgungsleistungen belasten darüber hinaus die Liquidität und schränken den Entscheidungsspielraum von KMU ein. Immer häufiger werden Kreditwünsche auf Grund fehlender Sicherheiten bzw. einer negativen Bonitätsprüfung abgelehnt. Eine ungenügende Ausstattung mit Eigenkapital ist ein häufiges Investitionshemmnis.

Die Selbstfinanzierung ist eine wichtige Maßnahme für die Erhaltung der Liquidität eines Unternehmens. Hierdurch gebildete Reserven können in Krisenzeiten aufgelöst werden und damit vor Zahlungsunfähigkeit schützen.

1.3.1. Untersuchung der Deutschen Bundesbank

Nach Untersuchung der Deutschen Bundesbank hat sich die Eigenkapitalausstattung und -entwicklung in den letzten Jahren in Deutschland deutlich verschlechtert.

Insgesamt zeigt sich eine sinkende Eigenkapitalquote und ein zu niedriger Stand der Eigenkapitalquote im internationalen Vergleich: So war in den letzten 30 Jahren (in den alten Ländern) eine Erosion der Eigenkapitalquoten festzustellen: Zwischen 1966 und 1996 ist diese von rd. 30% auf rund 18% zurückgegangen, wobei sich das jetzige Niveau bereits in den frühen 80-er Jahren einstellte. Demnach lag die durchschnittliche Eigenkapitalquote aller deutschen Unternehmen im März 2000 bei 18,5% der Bilanzsumme.

Zwischen den einzelnen Wirtschaftsbereichen bestehen teilweise gravierende Unterschiede. So liegt die Eigenkapitalquote im Verarbeitenden Gewerbe deutlich über dem Durchschnittswert, im Baugewerbe und im Einzelhandel erheblich darunter. In Abhängigkeit von der Unternehmensgröße reicht die Spannweite der durchschnittlichen Eigenkapitalquote von 7 vH bei den kleinsten bis knapp 30 vH bei den größten Unternehmen.

Entwicklung der Eigenkapitalquoten westdeutscher Unternehmen in Prozent

Jahr	1966	1971	1980	1990	1996
Insgesamt	30	25	20	18	18
Verarb. Gewerbe	29	29	24	23	24

Quelle: Bundesbank, Berechnungen ISG

1.3.2. Untersuchung der Creditreform

Auch die Chance für eine erfolgreiche Bewältigung des Generationswechsels und der Betriebsübergabe hängt von den Finanzierungsmöglichkeiten im Mittelstand ab. Nach einer Untersuchung der Creditreform lag 1998 bei 34% der Befragten eine Eigenkapitalausstattung bis 10%, bei 26,5% bis 20%, bei 18,3% der Unternehmen bis 30% und bei 20,6% der Unternehmen über 30% vor. Über 1/3 der Betriebe wiesen Eigenkapitaldecken unter 10% auf.

1.3.3. Studie von Mc Kinsey

Nach einer Studie von Mc Kinsey verfügten 82% aller Insolvenzbetriebe (1985–90) über eine Kapitaldecke von unter 10%. Gerade in der Übernahme-situation sei es gefährlich, über zu wenig Eigenkapital zu verfügen.

1.3.4. Kapitalstruktur und Eigenkapitalquote in Baden-Württemberg nach Aussage der Wirtschaftsorganisationen

In Baden-Württemberg haben nach Auskunft des Einzelhandelsverbandes 20 bis 40% der Einzelhandelsbetriebe kein Eigenkapital. Die finanzielle Situation des

mittelständischen Einzelhandels hat sich dramatisch verschlechtert (Umsatzstagnation, massiver Preiswettbewerb, Kostenzunahme, Verschlechterung des Ergebnisses). Die schwache Ertragsentwicklung und die wenig zufriedenstellende Geschäftsentwicklung auf Grund stagnierender oder allenfalls verhaltener Konsumnachfrage haben bei den meisten Einzelhändlern deutliche Spuren in der Kapitalstruktur hinterlassen. Der Anteil der Betriebe mit weniger als 10% Eigenkapital an der Bilanzsumme hat sich auf über 30% erhöht. Ein ähnlich hoher Anteil verfügt nur über Eigenkapitalquoten zwischen 10 und 20%. Damit ist die Insolvenzgefahr z. T. drastisch angestiegen.

Es zeigt sich eine Halbierung des Eigenkapitals seit 1965 im Großhandel (15% gegenüber 30%, 1999: 33,7% mit weniger als 10% Eigenkapital). Dagegen liegt die Eigenkapitalquote im Maschinenbau bei 30%. Die Kapitalstruktur der agrar-gewerblichen Wirtschaft sei stark differenziert in gute, mittlere und schlechte Eigenkapitalausstattung (VDAW).

Die Eigenkapitalquote ist im gesamten SHK-Bereich von 1980 bis 1994 von 24% auf 17% gesunken. Im Heizungsbereich ist die Quote allein von 1996 auf 1997 von 14,6% auf 10,4% gesunken! Nach einer Untersuchung der Sparkassen weisen 47% der Sanitärbetriebe und 39% der Heizungsbetriebe keine Eigenmittel auf.

Dies bedeutet, dass auch wenn die Kredite eigenkapitalschwacher Unternehmen in der Regel meist durch das Privatvermögen der Inhaber abgesichert sind, die Finanzierung des Anlagevermögens ausschließlich durch Fremdmittel erfolgt.

Auf Grund mangelnder Ertragssituation bestehen kaum Möglichkeiten zur Eigenkapitalbildung. Die chronische Unterfinanzierung wird oftmals über Privatvermögen abgedeckt mit der Folge einer Gefährdung der Altersvorsorge der Betriebsinhaber. Dass die Bildung des Eigenkapitals beim Personenunternehmen aus den versteuerten Gewinnen erfolgen müsse, erschwere die Situation.

Seit über vier Jahren sei die Ertragslage der Handwerksorganisationen höchst unbefriedigend gewesen (BWHT). Dies habe in der Regel zu einem Verzehr von Eigenkapital geführt, ein Aufbau von Eigenkapital sei nicht möglich gewesen. Dies liege zum einen Teil an der schlechten allgemeinen Konjunkturlage, die die Gewinnmöglichkeiten als Voraussetzung für eine unternehmerische Investition eingeschränkt habe. Darüber hinaus drohe bei einem über Jahre dauernden Rückgang der Investitionen eine Überalterung des Kapitalstocks und damit ein Verlust an Wettbewerbsfähigkeit. Vielfach werden auch Ersatz- und Modernisierungsinvestitionen auf Grund der schlechten Auftrags- und Ertragslage unterlassen oder verschoben.

Insgesamt zeigt sich eine chronische Unterkapitalisierung in den mittelständischen Branchen in Baden-Württemberg (VDAW, VDGA, EHV, BWHT, RKW). Der Selbstfinanzierungsspielraum ist außerordentlich eng.

Nach Auskunft der Steuerberaterkammer ist eine Bildung von Eigenkapital auch auf Grund der steuerlichen Belastung nur in geringem Umfange möglich.

2. Auswirkungen der finanziellen Situation auf Finanzierungs- und Unternehmensstrategien sowie Unternehmensentwicklung (Finanzierung von Wachstum, Bestandssicherung und Ursache für Insolvenzen)

2.1. Insolvenzen

Nach Berechnungen von Creditreform konzentrieren sich rd. 95% aller Insolvenzen auf mittelständische Unternehmen. Gemessen an den Beschäftigungsverlusten infolge von Firmenpleiten, die sich 1998 bundesweit auf rd. 313 000 beliefen, hat der Mittelstand einen Anteil von 85 bis 90%. Da diese i.R. wenig spektakulär sind, finden keine groß angelegten Rettungsaktionen (vgl. Holzmann) statt, auch das Turn-around-Management wird bisher in begrenztem Umfang eingesetzt.

Das höchste Gefährdungspotenzial ist in den alten Ländern bei den Bauunternehmen mit 20,0 Promille gegeben. Die Insolvenzquoten der anderen Wirtschaftszweige betragen:

Verarbeitendes Gewerbe	4,7 Promille
Handelsunternehmen	6,8 Promille
Dienstleistungsunternehmen	6,3 Promille

D. h. im verarbeitenden Gewerbe ist das Insolvenzrisiko am geringsten. In Baden-Württemberg gingen 1998 nur 367 Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes, aber 529 aus dem Baugewerbe und 550 Handelsunternehmen pleite.

Hinsichtlich der Gefährdung der verschiedenen Rechtsformen erweist sich, dass Haftungsbeschränkungen in Richtung einer höheren Insolvenzanfälligkeit deuten. Gesellschaften mit beschränkter Haftung gehen gut achtmal, Aktiengesellschaften mehr als viermal so häufig in die amtliche Insolvenzstatistik ein wie Personengesellschaften.

Besonders gefährdet sind junge Unternehmen. Fehlende finanzielle Ressourcen und hohe Insolvenzzahlen betreffen v. a. junge Unternehmen auf Grund zu geringer Kapitaldecke. Etwa 60 % der insolventen Unternehmen in den alten Ländern sind jünger als acht Jahre, in den neuen Ländern beträgt dieser Wert sogar 87 %. (Dagegen bei öffentlich geförderten Existenzgründungen nach Auskunft der L-Bank nur 18 %).

2.1.1. Insolvenzursachen

Die Insolvenzgefahr bei Kleinunternehmen ist zwar zu einem guten Teil auf die prekäre Eigenkapitalsituation zurückzuführen, die sich in den vergangenen Jahren weiter verschärft hat. Die wichtigsten Insolvenzursachen (in %, vgl. auch Tabelle 1 im Anhang) sind nach Auskunft des ISG aber Managementdefizite.

	alle Unternehmen	Sonstige Branchen	Industrie
Managementfehler	71,7	64,1	80,7
Sonstige Gründe	36,6	38,5	34,6
Absatz, Auftragslage, Konkurrenz	34,7	37,2	32,1
Auswirkungen fremder Schwierigkeiten	28,8	33,8	23,1
Finanzierung	20,1	12,8	28,3

Hierunter sind sämtliche kaufmännische Qualifikationen, angefangen beim Risikomanagement mittels Instrumenten der Finanz- und Liquiditätsplanung über Investitionsrechnungen und Controlling, bis hin zu strategischer Unternehmensplanung und Marketing zu fassen.

Ca. 20 % der Insolvenzen könnten nach Angaben des ISG wirtschaftlich sinnvoll verhindert werden. Hier sind die Unternehmen auf Grund exogener Einflüsse in eine finanzielle Schieflage geraten, die sie nicht selbst zu verantworten haben. Ursachen sind z. B. Forderungsverluste, schleppendes Zahlungsverhalten von großen Schuldnern, Konkurs eines Großabnehmers. Zugleich gibt es Indizien dafür, dass mit einer Neuordnung der finanziellen Verhältnisse die Voraussetzungen für einen dauerhaften Fortbestand des Unternehmens hätten gelegt werden können.

Unternehmen mit einer deutlich über dem Durchschnitt liegenden Eigenkapitalquote sind zwar nach Angaben des ISG gegen Insolvenzen relativ gut abgesichert und weisen auch mit die höchsten Umsatzrenditen auf, dem steht jedoch ein nicht unerheblicher Anteil von Unternehmen gegenüber, die trotz sehr dünner Eigenkapitaldecke mittelfristig eindeutig zu den Erfolgreichen zählen, eine große Gruppe von Unternehmen kommt trotz überdurchschnittlicher Eigenkapitalquote nicht über einen Mittelplatz hinaus, die am wenigsten erfolgreichen Unternehmen verfügen allerdings über eine insgesamt sehr geringe Eigenkapitaldecke.

D. h. die Eigenkapitalquote kann nur als eine der Größen angesehen werden, die den Unternehmenserfolg oder -misserfolg mitbestimmen. Eine komfortable Eigenkapitalausstattung ist zwar auf der einen Seite tatsächlich eine gewisse „Lebensversicherung“ für die Unternehmen, die vorübergehende Verluste abpuffern hilft und die Flexibilität der unternehmerischen Dispositionsmöglichkeiten steigert; bei falscher Positionierung bzw. unzureichender wirtschaftlicher und technologischer Anpassungsfähigkeit des Unternehmens kann diese aber sehr schnell aufgezehrt sein. Auf der anderen Seite können gut geführte Unternehmen auch mit geringem Eigenkapital expandieren und langfristig überleben.

Insbesondere in kleineren Unternehmen ist die Eigenkapitalquote auch „gestaltbar“. Gerade in eigentümergeführten Unternehmen befindet sich das verfügbare

Eigenkapital (z. B. Gebäude) oftmals im Besitz der Familie (z. B. Ehefrau), nicht zuletzt aus steuerlichen Gründen. D. h., die Eigenkapitalquote eines Unternehmens sagt nur bedingt etwas über das „verfügbare Kapital“ aus.

Die Eigenkapitalbildung durch Gewinnthesaurierung wird – nach Auskunft der Experten – auf Grund der Rahmenbedingungen in Deutschland erschwert. Oftmals sind die erzielbaren Renditen zu gering, um die Eigenkapitaldecke nachhaltig zu stärken. Erschwert wird die Bildung von Eigenkapital in den Unternehmen durch die hohe Gewinnbesteuerung, die gerade für wachstumsstarke mittelständische Unternehmen eine Last ist, ihre Investitionstätigkeit hemmt und damit ihre Expansion behindert.

Das Steuerrecht fordere dazu auf, das Eigenkapital niedrig zu halten (Hochmuth). Die geringe Ausstattung mit Eigenkapital verursacht Schwierigkeiten bei der Fremdkapitalbeschaffung, fehlende Selbstfinanzierungskraft, Substanzaufzehrung, Minderung von Investitions- und Wachstumsmöglichkeiten.

2.2. Rechtsformen im Mittelstand und Auswirkungen auf Finanzsituation/struktur und -strategien

Die überwiegende Zahl der mittelständischen Betriebe werden – nach Aussagen des BWHKT – in der Form einer Einzelunternehmung bzw. Personengesellschaft (OHG, KG) und Kapitalgesellschaft (GmbH) geführt (insgesamt sind in Deutschland rund 84 % aller Unternehmen Personengesellschaften). Im Falle der Einzelunternehmung und der Personengesellschaft wird das verfügbare Eigenkapital von vornherein durch das Vermögen der Gesellschafter begrenzt. Eine weitere Begrenzung der Eigenkapitalbeschaffung erfahren diese Rechtsformen dadurch, dass auch der Kreis der Gesellschafter eben wegen der Personenbezogenheit sowie der Mitwirkungsrechte und -pflichten der Gesellschafter klein bleiben muss. Insbesondere in Familiengesellschaften ist dies auch erwünscht; fremder Einfluss durch neue Gesellschafter soll vermieden werden. Folglich sind auch die Kreditfinanzierungsmöglichkeiten begrenzt. Die Grenzen werden durch das Eigenkapital der Unternehmung, die zur Kreditsicherung einsetzbaren Vermögenswerte der Gesellschafter und die Ertragskraft des Unternehmens gesetzt. Offensichtlich ist, dass der Finanzierungsrahmen in der Regel eng ist, und diese Rechtsformen daher eher in kleineren und mittleren Betrieben anzutreffen sind.

Größere Eigenmittel können in der GmbH aufgebracht werden, weil der Kreis der Gesellschafter wegen der Haftungsbeschränkung und der Möglichkeit der rein kapitalmäßigen Beteiligung größer sein kann. Dabei stehen als Eigenmittel zunächst die gesellschaftsvertraglichen Einlagen zur Verfügung. Dieses Kapital ist das Haftkapital. Da es häufig als Grundlage für die zusätzlich notwendige Kreditfinanzierung nicht ausreicht, übernehmen einzelne Gesellschafter häufig Bürgschaften für die Gesellschaft oder sichern Kredite durch in ihrem Vermögen befindliche Immobilien oder sonstige Wertgegenstände ab. Die Folge ist, dass die Haftung nicht auf das Stammkapital beschränkt ist, sondern dass die Sicherheiten gewährenden Gesellschafter mit ihrem übrigen Vermögen im Obligo sind. Damit wird deutlich, dass auch bei der GmbH die Haftung nicht auf das Gesellschaftsvermögen begrenzt sein muss, sondern Kreditgeber – insbesondere Banken machen von dieser Möglichkeit Gebrauch – die Bereitstellung von Fremdkapital zusätzlich absichern können, wodurch der Finanzierungsspielraum vergrößert wird. Die Leistung der gesellschaftsvertraglich festgelegten Einlage braucht nicht in bar, sondern kann auch in Vermögenswerten (Grundstücke, Maschinen etc.) erfolgen; dies erleichtert die Aufbringung von Eigenkapital.

Eine wichtige Rolle für die Finanzierung der GmbH spielen Gesellschafterdarlehen; dies sind Kredite, die Gesellschafter der GmbH zur Verfügung stellen, um Finanzierungslücken zu schließen. Sie erlangen damit neben ihrer Gesellschafterstellung auch eine Gläubigerposition, die sie im Konkursfall besser stellen kann. Allerdings müssen Gesellschafterdarlehen im Konkursfall wie Eigenkapital behandelt werden, wenn zum Zeitpunkt der Gewährung des Darlehens eigentlich eine Zuführung von Eigenkapital erforderlich gewesen wäre. Insgesamt sind Eigen- und Fremdkapitalbeschaffungsmöglichkeiten der GmbH damit günstiger als die der Einzelunternehmungen und Personengesellschaften.

Die wichtigste Rechtsform des Familienunternehmens im Handwerk ist die als Personengesellschaft geführte Einzelfirma.

Nach dem in der Handwerksrollenstatistik erfassten Eintragungsgrund der „juristischen Person“ liegt der Anteil der Kapitalgesellschaften an den Gesamteintragungen seit der Handwerkszählung bei konstant 23 % und damit leicht oberhalb des Niveaus, das bei der Handwerkszählung ermittelt wurde (BWHT).

Nach Ergebnissen der Handwerkszählung Anlage A, 1995, ist die Struktur der Handwerksbetriebe in Baden-Württemberg folgendermaßen aufgebaut:

	Absolut	Anteil
Einzelunternehmen	61 587	72 %
BGB-Gesellschaft	3 105	4 %
OHG	411	0 %
KG	864	1 %
GmbH & Co. KG	1 912	2 %
GmbH	17 414	20 %
Sonstige Rechtsformen	108	0 %
Summe	85 401	100 %

Im Geschäftsbereich des Fachverbands Sanitär Heizung Klima (SHK) sind $\frac{2}{3}$ der Betriebe Personengesellschaften (einschl. Einzelunternehmen) und $\frac{1}{3}$ Kapitalgesellschaften.

2.3. Zugangsmöglichkeiten zu Fremd- und Beteiligungskapital für KMU

Für KMU bestehen am Kreditmarkt strukturelle Nachteile bei der Beschaffung von Fremd- und Eigenkapital. Im Zusammenhang mit den zunehmend kürzeren Produktlebenszyklen kann dies zu erheblichen Liquiditätsschwierigkeiten führen, da zunehmend Ausgaben für Innovationen notwendig sind und auf der anderen Seite die Amortisation des investierten Kapitals in immer kürzeren Zeiträumen erfolgen muss.

2.3.1. Generelle Darstellung

Ursachen für Benachteiligungen von KMU am Kapitalmarkt liegen neben steuerlichen Aspekten vor allem in dem in Deutschland vorherrschenden kreditbasierten Finanzierungsmodell und dem als mentale Blockade wirkenden „Herr-im-eigenen-Hause-Denken“ vieler mittelständischer Unternehmer begründet.

Kleine Unternehmen sind relativ unattraktiv für die Fremdfinanzierung durch Banken auf Grund der Fixkosten der Kreditvergabe und der geringen Transparenz der KMU. Die direkte Eigen- und Fremdmittelbeschaffung auf dem Kapitalmarkt sei für KMU generell nahezu ausgeschlossen. Nicht viel mehr als 1 % der 3,3 Mio. Unternehmen können sich nach Auskunft am Kapitalmarkt selbst finanzieren.

Infolge der Informationsasymmetrie zwischen Kapitalgeber und -nehmer, die sich bei Gründungs- und Kleinkrediten potenzieren, liegen die Kreditzinsen über dem marktüblichen Zinsniveau (BWHT: 2,5 % höhere Kreditkosten für Kleinunternehmen). Die Kreditkonditionen (Rückzahlungsfristen) sind relativ ungünstig, zum Teil werden hohe (bisweilen den vollen Kreditbetrag mehrfach übersteigende) Sicherheiten verlangt, die mittelständische Unternehmen häufig nicht bieten können. Losgrößeneffekte bewirken, dass Banken, die nicht auf das Marktsegment kleiner und mittlerer Unternehmen spezialisiert sind, zunehmend eine Präferenz für Großunternehmenskunden zeigen, bei denen der Verwaltungsaufwand vergleichsweise gering ist.

Schwierig ist der Zugang zu Fremdkapital für junge und innovative bzw. stark wachsende Unternehmen, deren Haftkapitalbasis mit einem steigenden Finanzierungsbedarf meist nicht Schritt halten kann. Hier sind auch die Banken oft mit ihrem herkömmlichen Kreditangebot bald an den Grenzen ihrer Möglichkeiten angelangt, weil sie die Risiken einer Kreditvergabe in Grenzen halten müssen. Zudem ist es insbesondere bei technologieorientierten Unternehmensgründungen oder bei Produktinnovationen häufig schwierig, die Erfolgchancen zu beurteilen. Besonders für derartige Existenzgründungen bzw. technologieorientierte Wachstumsunternehmen sind Beteiligungen deshalb eine wichtige Maßnahme, um die benötigten finanziellen Mittel zu erhalten.

An Bedeutung gewonnen hat bei kleinen und mittleren Unternehmen in letzter Zeit die externe Eigenkapitalbildung über Kapitalbeteiligungsgesellschaften, v. a.

für High-tech-Betriebe und Existenzgründungen, ebenso die Aufnahme von Nachrangkapital für kleine und mittlere Unternehmen. Beteiligungsgesellschaften bieten Beteiligungs- bzw. Risikokapital in der Regel ohne bankübliche Sicherheiten an. Zur Verfügung gestellt wird das Kapital in Form von Einlagen als Stamm- oder Grundkapital oder als stille Beteiligung am Unternehmen.

2.3.2. Kleine Aktiengesellschaft

Die Gründung einer „Kleinen Aktiengesellschaft“ ist seit August 1994 möglich. Durch das Gesetz für kleine Aktiengesellschaften und zur Deregulierung des Aktienrechts sind eine Reihe von Hemmnissen bei der Gründung von Aktiengesellschaften entfallen. Durch diese gesetzlichen Erleichterungen ist die „Kleine AG“ für den Mittelstand zunehmend interessant. Bisher ist die Zahl der mittlerweile gegründeten „Kleinen Aktiengesellschaften“ aber noch gering.

Maßnahmen zur Verbesserung des Zuganges von KMU zu Risikokapital in Deutschland waren darüber hinaus die Liberalisierung des Finanzmarktes, die Einführung des geregelten Marktes und das Gesetz über Unternehmensbeteiligungsgesellschaften.

Auch der Aktienmarkt hat im Rahmen der externen Eigenkapitalbildung an Bedeutung gewonnen, ist aber im Vergleich zu anderen Industrieländern noch unterentwickelt.

Die Aktienfinanzierung spielt für KMU bislang insgesamt eine untergeordnete Rolle.

2.3.3. Börsengang als Instrument der Eigenkapitalstärkung im Mittelstand

Der Börsengang als Instrument der Eigenkapitalstärkung im Mittelstand hat aber v. a. für technologieorientierte Unternehmen an Bedeutung gewonnen. Seit Gründung des Neuen Marktes nutzen v. a. junge innovative Unternehmen dieses Segment.

Trotz verbesserter Gestaltungsmöglichkeiten und gesetzlicher Erleichterungen haben insgesamt aber nur wenige mittelständische Unternehmen diese Möglichkeiten genutzt. 1984–96 gingen laut einer Studie der Universität Mannheim 212 Unternehmen an die Börse, davon 54 mittelständische. Die Börsenfähigkeit der Familienunternehmen liegt nach Auskunft von Prof. Hennerkes bei 1 %.

2.3.4. Nachrangkapital – eine Alternative der Eigenkapitalbildung

Als weitere Alternative der Eigenkapitalbildung bietet sich in Einzelfällen für mittelständische Unternehmen die Aufnahme von Nachrangkapital an. Es handelt sich hierbei um ein Darlehen, dessen Rückzahlung im Insolvenzfall gegenüber den Ansprüchen aller anderen Gläubiger zurücktritt und dadurch wirtschaftlich den Eigenmitteln zuzurechnen ist. Für die Gesellschafter von Familienunternehmen, die einem externen Kapitalgeber zurückhaltend gegenüberstehen, stellt das Nachrangkapital einen „schonenden“ Einstieg in die externe Eigenmittelfinanzierung dar, weil keine gesellschaftsrechtlichen Mitwirkungs- und Zustimmungsrechte begründet werden und auch keine Teilhabe Dritter am Wertzuwachs des Unternehmens stattfindet.

Als Finanzierungshemmnisse zeichnen sich insgesamt ab: teure Akquisitionen, Restriktionen bei der Börsenzulassung, Einmischung von Kapitalgebern, ertragsunabhängige Steuern, hohe Steuersätze, Steuern auf Scheingewinne (Hochmuth).

3. *Finanzierungsstrategien und Finanzierungsprobleme – Situationsanalyse aus Sicht der Verbände und Unternehmen*

3.1. Kapitalstruktur verbessern – Neue Finanzierungsmodelle anwenden

Es zeigt sich insgesamt die Tendenz zu konservativen Kapitalstrukturen und Finanzierungsstrategien im Mittelstand.

Für KMU wird es nach Auskunft der Verbände und Unternehmen immer schwieriger von Finanzinstituten Kredite zu erhalten.

Fremdkapital werde zur Lösung bestehender Probleme von KMU zum Überleben immer wichtiger. Gleichzeitig zeige sich auf Grund der schlechten Ertragssitua-

tion und Eigenkapitalquote infolge mangelnder Sicherheiten eine wachsende Problematik. Zur Absicherung bestehender Unternehmen oder auch zur Starthilfe für Existenzgründer werden Betriebsmittelkredite der Förderinstitute aus Sicht der Verbände um so wichtiger. Dies gelte sowohl für die Sanierung elterlicher Betriebe als auch für die Überbrückung aktueller Finanzprobleme.

Betriebe, die versuchten, sich auf umkämpften Märkten, mit herkömmlichen Leistungen und Unternehmensführung ohne konsequentes Marketing, nur über Preisanpassungen am Markt zu behaupten, hätten häufig mit Ertragsproblemen und Renditerückgang zu kämpfen. Bei diesen Betrieben sinke die Eigenkapitalquote häufig bis zu in der Bilanz ausgewiesenem Minuskapital (Überschuldung). So lange ausreichendes Privatvermögen vorhanden sei, werde durch Rückführung von Privatvermögen in den Betrieb über Jahre hinweg versucht, die Überschuldung auszugleichen.

3.2. Finanzierungsstrategie im Handwerk

Die wichtigste Finanzierungsstrategie im Handwerk ist im kurzfristigen Bereich der Lieferantenkredit und der Kontokorrentkredit der Hausbank, im mittel- und langfristigen Bereich der – in der Regel auch über das private Vermögen beziehungsweise private Bürgschaften abzusichernde – langfristige Bankkredit und sowohl im kurzfristigen als auch im langfristigen Bereich das Privatvermögens aus der Unternehmerfamilie.

Es gebe in Kleinbetrieben häufig überhaupt keine Finanzierungsstrategie. Entscheidungen auch über langfristige Investitionsgüter würden häufig spontan getroffen.

Die Finanzierung bei kleinen Handwerksunternehmen erfolge überwiegend über Fremdkapital und Absicherung über Privatvermögen. Dadurch bestehe häufig eine Abhängigkeit von der Bank und deren Geschäftspolitik. Zum einen werden betriebswirtschaftlich und technologisch erforderliche Investitionen gestreckt bzw. unterlassen. Zum anderen wird bei chronischer Unterfinanzierung Privatvermögen eingesetzt, wodurch häufig die Altersversorgung des Betriebsinhabers gefährdet wird.

Die Zugangsmöglichkeit zu Fremdkapital hänge bei handwerklichen Betrieben überwiegend von den zur Verfügung stehenden Sicherheiten ab. Nicht ausreichend vorhandene Sicherheiten könnten nur teilweise über öffentliche Bürgschaften (Bürgschaftsbank) ausgeglichen werden.

3.2.1. Aussage des Landesinnungsverbandes der elektrotechnischen Handwerke in Baden-Württemberg

Hier sollte nach Angaben des Landesinnungsverbands der elektrotechnischen Handwerke Baden-Württemberg der Zugang zu Fremdkapital in Krisenzeiten verbessert werden, beispielsweise durch Bereitstellen von Risikokapital, um so unverschuldete Liquiditätsengpässe, z. B. Forderungsausfall, überbrücken zu können.

Hier bestehen bisher noch Informationsdefizite bei Banken und Unternehmen. Aufwand und Kosten bilden eine weitere Hemmschwelle bei Banken.

In einer finanziell angespannten Situation findet oft ein Geldtransfer vom privaten Bereich in den geschäftlichen Bereich statt. Die wichtigste Rechtsform im Elektroh Handwerk sei die Einzelunternehmung, die sich durch die Nichtentnahme bereits besteuert Gewinne finanziere.

3.2.2. Fremdkapital versus Beteiligungskapital

Der Zugang zu Beteiligungskapital sei für Kleinbetriebe tendenziell sehr schwer, für innovative Unternehmen etwas leichter durch umfangreiche öffentliche Fördermaßnahmen. Beteiligungs- und Risikokapital wird im Handwerk nur sehr zurückhaltend nachgefragt. Dies hängt mit den Beteiligungskonditionen im Vergleich zu den aktuellen Kapitalmarktkonditionen ebenso zusammen wie mit psychologischen Barrieren beim Familienunternehmer.

Solange Fremdkapital „billiger“ sei als Beteiligungskapital würden Kleinbetriebe zuerst versuchen, ihren Kapitalbedarf über Fremdkapital zu decken, bevor sie

jemanden am Betrieb beteiligten der u.U. auch noch Mitspracherechte haben wolle. Der Börsengang für handwerkliche Klein- und Mittelbetriebe sei nicht relevant.

3.3. Finanzierungsstrategie in der Industrie – Maschinenbau

Ein Kernproblem für den Maschinenbau ist nach Angaben des VDMA – trotz 30 % Eigenkapitalquote – die Hereinnahme von Fremd- und Beteiligungskapital. Gerade im Zusammenhang mit Regelungen für die Unternehmensnachfolge müsse hier nach innovativen Lösungen gesucht werden. Hier böten sich einerseits die öffentlichen Beteiligungsgesellschaften, andererseits Investmentgesellschaften an, die aber vielfach sehr hohe Renditeerwartungen hätten. Die neue Rechtsform der Kleinen AG stehe noch am Anfang. Es gebe aber im Maschinenbau bereits erste erfolgsversprechende Modelle. Hier sei noch viel Informationsarbeit zu leisten.

3.3.1. Stellungnahmen und Empfehlungen von Verbänden und Gewerkschaft

Kritisiert wurde von den Verbänden insbesondere die „Leihhausmentalität“ der Banken. Schwierigkeiten bestehen insbesondere bei fehlenden dingliche Sicherheiten.

Auf besondere Schwierigkeiten bestehen nach Auskunft der Verbände und des DGB bei der Finanzierung von Klein Gründungen, Existenzgründerinnen und ausländischen Existenzgründern. Bei den Geschäftsbanken gelten sie häufig als unprofitables Kundensegment. Ein Großteil des breiten Angebots an öffentlichen Förderungen fließe an den Kleinunternehmen vorbei. Diese Zielgruppen könnten die Zugangskriterien dieser Programme oft nicht erfüllen. Negative Konsequenzen seien: Erfolgversprechende Unternehmensideen könnten zum Teil nicht realisiert werden; das vorhandene Gründerpotenzial werde nur unzureichend ausgeschöpft; Innovationspotenzial liege brach; die von den Existenzgründungen erhofften Entlastungseffekte für den Arbeitsmarkt seien geringer und setzten allenfalls verspätet ein. Empfohlen wurden daher Microlendingmodelle.

Fehlendes Eigenkapital sei oftmals bei der Beratung das Kernproblem. Es müsse eine Situation geschaffen werden, in der Existenzgründer rund 15 % Eigenkapital aufbauen könnten, damit dann die Fördermechanismen greifen würden.

Familienunternehmen hätten durch die Vermischung der Geschäftssphäre und der Privatsphäre erschwerte Finanzierungsbedingungen (vgl. Kapitel Familienunternehmen).

Folgende Finanzierungsprobleme bestehen nach Auskunft der Verbände: es wird z. T. keine Hausbank gefunden, es besteht eine zu geringe Kapitalausstattung, kein oder zu wenig Eigenkapital, zu hohe Verschuldung, Fehleinschätzung des Kapitalbedarfs, falsches Finanzierungskonzept, kein optimaler Einsatz von Fördermitteln.

Als weitere Belastungen wurden von den Verbänden angeführt: die schlechte Zahlungsmoral und die Forderungsausfälle sowie die Bürgschaftsleistungen bei öffentlichen Aufträgen.

Der Selbstfinanzierungsspielraum der Unternehmen sei außerordentlich eng begrenzt. Der Einzelhandelsverband fordert daher die Stärkung der Bürgschaftsbank und der MBG sowie der zinsverbilligten Finanzierungsprogramme durch Bund und Land um die Position der Betriebe bei Verhandlungen mit Banken zu stärken. Von großer Bedeutung sei dies für Existenzgründer und v.a. für die Unternehmensnachfolge.

Als wichtige Einrichtungen zur Verbesserung der Fremdkapitalbeschaffung und der Stärkung der Eigenkapitalbasis wurde die Bürgschaftsbank Baden-Württemberg und die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württembergs als Selbsthilfeorganisation der Wirtschaft von den Verbänden betrachtet. Die Bürgschaftsbank konnte ihre bundesweite Spitzenstellung weiter ausbauen und deckt nach der Anzahl der genehmigten Fälle über ¼ der gesamten Fördertätigkeiten der Bundesrepublik ab. Die MBG ist, gemessen an der Anzahl der Beteiligung, der bundesweit größte Kapitalgeber und befindet sich, gemessen am dahinterstehenden Beteiligungsvolumen, nach wie vor an der Spitzengruppe deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften. Für beide Einrichtungen sei es dringend

erforderlich, dass sie um ihrer Aufgabe gerecht zu werden, sich einen entsprechenden Freiraum bewahren könnten. Dazu sei auch künftig die volle Unterstützung des Rückbürgen Land dringend erforderlich.

Empfohlen wurde die Bereitstellung von Risikokapital zur Finanzierung innovativer Entwicklungen (VDMA) sowie die Stärkung der staatlichen Finanzhilfen zur Verbesserung der Eigenkapital- u. Finanzierungsbasis (RKW, LVI).

Der EHV verwies darauf, dass die Bundesfördereinrichtungen eine verstärkte Risikoübernahme betrieben. Damit fände eine Geschäftsverlagerung weg von den Selbsthilfeeinrichtungen des Landes statt.

Die Investitionsförderung wurde vom Hotel- und Gaststättenverband als umfassend eingeschätzt und die Flexibilität der bestehenden Einrichtungen betont. Gleichzeitig wurden folgende Optimierungen empfohlen:

Um Kapital- und Existenzgründungsrisiken zu verringern, sollten bei der Bewilligung von Förderdarlehen und Zuschüssen, gesplittet nach Betriebsart und Betriebsgröße eine Mindestqualifikation verlangt werden. Die Laufzeit der Förderdarlehen, insbesondere der baulichen Maßnahmen, sollten flexibler (langfristiger) gehandhabt werden mit begrenzten tilgungsfreien Zeiten, um nach der Erstanlaufphase und bei Liquiditätseingüssen schnell handeln zu können. Gerade die Kombination der Förderprogramme in der Existenzgründungs- und Festigungsphase führe häufig zu hohen Spitzenbelastungen im dritten Jahr nach der Gründung – häufig durch Belastung des Kontokorrentkontos – bis zum wirtschaftlichen Ende. Nach Sachverständigenprüfung sollten bei der Übergabe/Übernahme auch Umschuldungen möglich sein, wenn sonst der Betrieb und damit die Arbeitsplätze vernichtet würden.

Empfohlen wurde auch von den Frauen-Wirtschaftsverbänden, Lücken im Risikokapitalmarkt durch die neue Agentur der L-Bank zu schließen und das Chancenkapital zu verstärken, um eine Innovationsfinanzierung für klassische mittelständische Branchen zu erreichen.

Darüber hinaus sollten Micro-lending-Programme aufgelegt werden. Im Zusammenhang mit der Unternehmensnachfolge soll nach innovativen Lösungen zur Kapitalbeschaffung und neuen Finanzierungsinstrumenten gesucht werden (Beteiligungsgesellschaften, Investmentgesellschaften, Kleine AG), auch zur Abfindung von Familienstämmen. Es solle eine stärkere Information über die Vorteile der „Kleinen AG“ erfolgen (BWIHKT).

Die Eigenkapitalsituation der mittelständischen Software und IT-Dienstleistungsbranche ist nach Auskunft des BVIT nicht immer befriedigend. Es stehe ausreichend anlagefähiges Kapital für die Branche zur Verfügung. Die Problematik liege allerdings darin, dass die Unternehmen in der Regel nicht die ausgeprägten Controllingstrukturen und -mechanismen vorweisen könnten, um den Bedürfnissen der Anleger oder Investoren gerecht zu werden. Durch den Boom am Neuen Markt seien gute Voraussetzungen geschaffen, um auch KMU an die Börse zu bringen. Mittelständische Unternehmer würden sich aber am liebsten auf ihre Hausbank oder Sparkasse verlassen, die in der Regel nicht immer über die besten Informationen verfügten. Kleine AG und Börse seien im Kommen, allerdings stehe dem auch ein hoher Verwaltungsaufwand und Initialkosten gegenüber.

Eine Wachstumsbremse für junge Unternehmen bilden fehlende Auftragsfinanzierung in den Zukunftsbranchen TIME und Umwelttechnologien etc.

Die Anbieter von Inhalten und Technologien trafen in der Internetökonomie auf grundlegend veränderte Spielregeln. Schnelligkeit sei wichtiger als Größe, und Ideen zählten mehr als Maschinen, Gebäude und Grundstücke. Das bedeute v. a. Schnelligkeit im Wachstum und der Eroberung nationaler und internationaler Märkte. In diesem dynamischen Umfeld sei der Wandel die einzige Konstante. Ausschlaggebend sei daher, dass die Unternehmen rasch handeln könnten, um entscheidende Marktanteile für sich zu gewinnen. Ebenso schnell müsse die notwendige Finanzierung bereitgestellt werden. Daher bedürfe es neuartiger Finanzierungsinstrumente für Medien- und IuK-Unternehmen. Branchenspezifische Anforderungen, wie eine stärkere Förderung in der Frühphase, größere Risikobereitschaft und die Forcierung der Entwicklung von Medieninhalten würden durch derzeit verfügbare branchenübergreifende Finanzierungsinstrumente (Kredite,

Bürgschaften, Beteiligungen und Venture-Capital) nach Auskunft der MFG nicht ausreichend abgedeckt. Als neue Konzepte seien sowohl private Initiativen, als auch Public-private-partnerships denkbar, z. B. Seed-capital-Fonds für den Finanzierungsbedarf im Vorfeld der Unternehmensgründung oder Risikokapitalfonds für Medien- und IuK-Unternehmen und digitale Produkte.

Die MFG hat zwischenzeitlich ein Kompetenzzentrum Medien-/IuK-Finanzierung initiiert.

Auch bei den bestehenden Angeboten seien Unternehmen in Baden-Württemberg noch zu zögerlich. Eine Aufstellung der Technologiebeteiligungsgesellschaft mbh (tbG) zeige, dass Baden-Württemberg in Bezug auf das zugesagte Beteiligungsvolumen in den alten Bundesländern mit 9% nur an 4. Stelle stehe, nach Bayern mit 32%, Nord-Rhein-Westfalen mit 16% und Berlin mit 11%, so die MFG. Damit werde bei weitem nicht das vorhandene Potenzial im Land ausgeschöpft. Dies habe auch der E-business-Wettbewerb „Cyber one“ der Wirtschaftsinitiative Baden-Württemberg Connected gezeigt. (Nach Auskunft des BVK erfolgten 1998 in NRW 26%, in Bayern 24% und in BW 16% des Zuflusses von Risikokapital. Demgegenüber lag BW bei der Anzahl der Beteiligungen mit 29% vor Bayern mit 18% und NRW mit 16%)

Die „Kleine AG“ stehe noch am Anfang, im Maschinenbau gebe es erste erfolgsversprechende Modelle. Die „Kleine AG“ und der Börsengang werde bisher noch zu wenig als Entwicklungsmöglichkeit für kleinere und mittlere Unternehmen genutzt und als Gestaltungsalternative zum Generationswechsel mit direktem Zugang zum Kapitalmarkt gesehen.

Der Verlust der Firmenidentität, Gefahren der Einflussnahme von außen oder auch Publizitätspflichten werden als Argumente gegen ein Listing an der Börse aufgeführt. Die Chancen, die die Kapitalbeschaffung über die Börse bietet, bspw. die größere Unabhängigkeit bei der Expansionsfinanzierung oder auch eine bessere Eigenkapitalausstattung des Unternehmens, treten häufig in den Hintergrund.

Die Rechtsform der Kleinen AG wird ansatzweise im Handwerk genutzt. Die Zahl der Fälle ist aber außerordentlich überschaubar. Der Handwerkstag schätzt, dass die in der Form einer Kleinen AG geführten Handwerksbetriebe in Baden-Württemberg noch deutlich unter 50 liegt. Der Gang an die Börse kommt nur für sehr große Handwerksunternehmen in Frage, die der Gruppe der mittleren Unternehmen zuzurechnen sind. Aber auch hier handelt es sich bisher noch um isolierte Einzelfälle.

4. Aussagen der Unternehmer und Unternehmerinnen bei den Regionalen Dialogforen zum Thema „Kapitalausstattung und Finanzierung“

Die Unternehmer zeigen sich besorgt über die Äußerungen der großen Privatbanken, sich aus dem mittelständischen Firmenkreditgeschäft zurückziehen zu wollen. Die Sparkassen und Volksbanken werden mehr als bisher noch als die Hausbanken der Mittelständler angesehen.

Sie fordern in diesem Zusammenhang einen Appell der Landespolitiker an die Großbanken, sich nicht vom Mittelstand abzuwenden.

Sie plädieren außerdem – vor dem Hintergrund der Angriffe der Europäischen Bankenvereinigung auf die Anstaltslast und Gewährträgerhaftung und der Forderung nach Einschränkung der staatlichen Ausfallgarantien bei den öffentlich-rechtlichen Kreditinstituten – dringend für einen Erhalt des öffentlich-rechtlichen Bankensystems als Rückgrat für die Mittelstandsfinanzierung.

Weiterhin wird die starke Risikoscheu der Banken kritisiert, die eine dreifache Absicherung verlange und so Übernahmen be- oder verhindere. Ein Unternehmer berichtete, dass seine GmbH in Gründung ernsthafte Schwierigkeiten gehabt habe, das Geld für teure Maschinen aufzutreiben, mit deren Hilfe das Unternehmen nun die Hälfte seines Umsatzes erwirtschaftete.

Für die Gastronomie gibt es nach Auskunft der Unternehmer praktisch kein Kapital mehr. Früher hätten auch noch Brauereien als Sicherheitensteller eine wichtige Pufferfunktion übernommen. Einem der Teilnehmer wurde sogar ein laufendes Konto im Guthabenbereich verweigert. Banken dürften die Gastronomie nicht automatisch ausschließen.

Es wurde angeführt, dass im Falle einer Schieflage eines Handwerksbetriebes der notwendige Barkreditnachschuss zur Finanzierung von laufenden Betriebsausgaben zuzüglich Erhöhung eines etwaigen Gewährleistungsbürgschaftsrahmens die Banken zurückschrecken lasse und diese Situation für den Betrieb das Aus bedeuten könne.

Es wurde darauf hingewiesen, dass Banken, wenn sie Kredite gewährten, eine Rentabilitätsvorschau (Nachweis des Kreditbedarfs nach vorne) verlangten. Es müsse eine Zahlungseingangsprognose über einen Zeitraum von einem Jahr geleistet werden, was sehr schwierig sei auf Grund der schlechten Zahlungsmoral und der Abhängigkeit von öffentlichen Investitionen.

Eine Verbesserung der Zahlungsmoral sei besonders für kleinere Handwerksbetriebe notwendig, um finanzielle Planungssicherheit zu erreichen.

Die Versuche, Zahlungen zu strecken, seien vielseitig, so dass die Handwerker besonders hinsichtlich der Schlusszahlung zu lange auf ihr Geld warten müssten und so in Liquiditätseingänge kämen. Öffentliche Auftraggeber verschleppten oft ungewollt Rechnungen, weil diese von vielen Stellen gegengezeichnet werden müssten. Außerdem hänge die Zahlungsmoral stark vom subjektiven Ermessen des jeweiligen Sachbearbeiters ab. Private Auftraggeber versuchten dagegen oftmals, unter fadenscheinigen Begründungen die Begleichung von Verbindlichkeiten aufzuschieben.

Die neue gesetzliche Grundlage, auf ausstehende Rechnungen ohne langwieriges Abmahnungsverfahren Zinsen verlangen zu können, begrüßten die Unternehmer (Gesetz zur Beschleunigung fälliger Zahlungen seit 1. Mai 2000).

Die faktische Verlängerung der Bürgschaftsdauer bei Ausführungs- und Gewährleistungsbürgschaften von 2 auf 5 Jahre belaste die Liquidität der Betriebe. Allerdings betonten vereinzelt Unternehmensvertreter, dass die Gewährleistungsbürgschaft wichtig sei, da sie ein Qualitätsmerkmal für den ausführenden Betrieb darstelle. Daher wurde ein Schwellenwert gefordert.

Ein Problem bestehe an Fördermittel zu kommen und es bestünden Defizite bei den Hausbanken in der Beratung bezüglich Förderprogrammen.

Das Hausbankprinzip, nach dem Finanzierungshilfen notwendigerweise an ein Engagement der Hausbank des Unternehmers gekoppelt sind, wird kritisiert: Hausbanken hätten kein Interesse, die Fördermittel einzubeziehen, da zum einen der Arbeitsaufwand im Vergleich mit der Aufwandsvergütung zu gering erscheine und zum anderen in erster Linie ein Interesse besteht, eigene Kredite zu vermitteln. Zudem bestehe ein Wissensdefizit bei den Banken bezüglich der zahlreichen Förderprogramme. Eine Lücke wird außerdem im Bereich der Vermittlung von Kleinkrediten gesehen.

Das Hausbankenprinzip bei öffentlichen Förderanträgen erschien insbesondere im Micro Lending bei Krediten bis 20 000 DM nicht der richtige Weg.

Die Eigenkapitalausstattung sei besonders in der Bau- und Einzelhandelsbranche zu gering, was wiederum die Kreditbeschaffung erschwere. Aus diesem Grund benötige man Unterstützung durch Bürgschaftsbank (Ausweitung des Bürgschaftshaftungsvolumens) oder Mittelständische Beteiligungsgesellschaft.

Die Unternehmensvertreter beklagten vielfach die Unübersichtlichkeit der Förderlandschaft.

Nach Ansicht der Unternehmer besteht im Markt für öffentlich gefördertes Beteiligungskapital eine Angebotslücke für moderat wachsende Unternehmen. Diese könne mittels einer Beteiligungsagentur geschlossen werden. Allgemein wird die Intransparenz in dem jungen Beteiligungskapital- und Wagniskapitalmarkt erkannt, die bezeichnend für junge Märkte ist. Besonders bei der Einbeziehung privater Kapitalbeteiligungen sind Unternehmer verunsichert, da sie auf einen Teil ihrer Bestimmungsgewalt verzichten müssen. Besonders Familienunternehmer tun sich auf Grund ihres ausgeprägten Eigenständigkeitsdenkens schwer, einen Kapitalgeber mit ins Boot zu nehmen.

Der Kapitalmarkt habe sich sehr stark verändert, v. a. bei Beteiligungskapital für innovative Unternehmen herrsche mittlerweile kein Kapitalmangel mehr. Voraussetzung sei allerdings eine überzeugende Präsentation und ein starkes Wachstum

des Unternehmens. Wenn die Leistung nicht dauerhaft gebracht werde, bestehe eine hohe Absturzgefahr. Ein intensives Netzwerk sei nötig neben der reinen Kapitalvermittlung. Dazu gehöre die Bereitschaft, sich zu öffnen, nicht mehr alleine zu bestimmen. Probleme bestünden zum Teil mit AG-Banken sowie Vertragserfüllungs- und Gewährleistungsbürgschaften und Bürgschaften für Warenkreditversicherer, die die Liquidität schwächten.

Gerade für Neugründer stellen Einkommensteuervorauszahlungen nach eigenen Angaben in den ersten Jahren eine Knock-Out-Gefahr für das junge Unternehmen dar. Eine Streckung der Steuerschuld über mehrere Jahre wird daher besonders von den Unternehmensgründern gefordert. Als weiterer Vorschlag in diese Richtung wurde angeregt, Erträge im Gründungszeitraum über mehrere Jahre verteilen zu können. (Nach Auskunft FM werden Steuervorauszahlungen nach § 37 EStG festgelegt und erfolgen nur, wenn der Betrieb in die Gewinnzone kommt. Das Finanzamt richte sich nach den Angaben des Existenzgründers im Betriebseröffnungsbogen. Eine Anpassung könne beantragt werden. Außerdem kann eine Ansparrücklage bis 600 000 DM geltend gemacht werden.)

An die Adresse der Politik gerichtet wurde v. a. die Steuerpolitik kritisiert, die Eigenkapitalbildung und Investitionen sowie Unternehmensübergabe behindere. Der Staat entziehe zuviel Liquidität.

5. Entwicklungen auf den internationalen Finanzmärkten – Auswirkungen auf KMU

Die Entwicklung des Bankensektors in Deutschland ist nach Angaben von Dietrich Suhlrie geprägt von einer steigenden Wettbewerbsintensivierung, auch durch Nicht-Banken, der Globalisierung, einer verstärkten Orientierung am Shareholder value sowie wachsenden internationalen Kapitalmärkten.

5.1. Geschäftspolitik der Banken – Rückzug aus dem Mittelstandskredit

Die Geschäftspolitik der Großbanken in Deutschland orientiert sich nach Ansicht des Badischen Genoverbandes zusehends am Ertrag und am Shareholder value. Gleichzeitig zeige sich ein Rückzug der Privatbanken aus der Kreditfinanzierung des Mittelstandes. Als Folge werde auf die Genossenschaftsbanken und Sparkassen in den nächsten Jahren eine erhöhte Anzahl an Kreditanträgen des Mittelstandes zukommen. Eine verstärkte Risikoteilung/Haftungsfreistellung mit der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg bzw. der L-Bank sei daher nötig.

Die durchaus hohen Einzelkredite könnten im Einzelfall aus Gründen der Risikostreuung kaum zu vertreten sein. Des Weiteren sei davon auszugehen, dass zunächst risikobehaftete Kreditengagements ausgesondert würden, die auf Grund der notwendigen Risikoorientierung und -streuung von den Kreditgenossenschaften nur teilweise übernommen werden könnten. Eine Risikoteilung mit der Bürgschaftsbank bzw. der L-Bank sei im Falle eines Hausbankenwechsels auf Grund der Förderbedingungen derzeit nicht möglich. Entsprechende Ausfallbürgschaften bzw. Haftungsentlastungen würden nur gewährt, wenn dem Unternehmen neues, d. h. zusätzliches Fremdkapital zugeführt werde. Der Badische Genoverband schlug daher die Änderung der Förderrichtlinien und die Übernahme von Ausfallbürgschaften bzw. Haftungsentlastungen durch die Bürgschaftsbank bzw. die L-Bank auch für den Fall der Ablösung bisheriger Hausbankkredite vor.

5.2. Aktuelle Herausforderungen und künftige Entwicklungen

Herausforderungen bestehen nach Auskunft der Experten in Zukunft im Finanzierungsbereich v. a. durch den Rückzug der Banken aus der Kreditfinanzierung und die Neufassung der Eigenkapitalvorschriften, die künftig eine Bewertung der Bonität mittels Rating vorsehe und tendenziell zu einer Verteuerung der Kreditfinanzierung für den Mittelstand führen werde. Die Eigenkapitalunterlegung werde künftig abhängig von der Bonität. Die Bonität des Unternehmens bestimme außerdem künftig stärker die Kreditkosten.

Höhere Transparenz werde erforderlich. Unternehmen müssten bessere und aktuellere Bilanzen vorlegen und Beteiligungskapital hereinnehmen, damit das Risiko überschaubarer bleibe. Die Publizitätsanforderungen wachsen damit sowie

über die Neufassung des Kapitalges.- und Co-Richtlinien-Gesetzes. Dies mache die Öffnung des Mittelstandes für den Kapitalmarkt erforderlich. Die Kreditfinanzierung des Mittelstandes sei unter Rentabilitäts Gesichtspunkten zunehmend problematisch. Die EU fordere europaweit Bürgschaften und Eigenkapital-Hilfen zu verstärken.

5.2.1. Die neue Insolvenzverordnung (seit 1. Januar 1999) § 18 KWG und das Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (seit 1998)

Die neue Insolvenzordnung seit 1. Januar 1999, § 18 KWG und das Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich seit 1998 zwingt die Banken zu vorsichtigerer Kreditgewährung. Die Kreditnehmer fühlen sich zunehmend einem teilweise überzogenen Informationsbedürfnis der Kreditgeber ausgesetzt.

Im Zusammenhang mit der 1999 wirksam in Kraft getretenen Insolvenzrechtsreform hat sich die Fremdkapitalbeschaffung weiter erschwert. Vor allem die Banken befürchten wegen des Verwertungsverbotes (bzw. der Kürzung der Verwertungserlöse aus Sicherheiten um 25 %) Nachteile und haben teilweise bereits mit steigenden Anforderungen an die beizubringenden Sicherheiten oder der Verweigerung von Krediten an KMU reagiert.

Der massive Strukturwandel im Bankgewerbe mit klarer Ausrichtung auf gewinnträchtige Sparten „rund um die Börse“ erschwere KMU zunehmend den Zugang zu zinsgünstigen Krediten. Die Margen im Kreditgeschäft seien kontinuierlich gesunken und lägen heute nur noch bei 2–3%. Mit wachsendem Kosten- und Ertragsdruck erfolge eine verstärkte Orientierung auf Investmentbanking und Vermögensverwaltung statt Firmenkundengeschäft.

5.2.2. Die Baseler Eigenkapitalrichtlinie

Die Baseler Eigenkapitalrichtlinie werden den Kostendruck weiter erhöhen. Künftig seien für den Mittelstand u. U. sogar bei der Suche nach einer Hausbank Schwierigkeiten zu erwarten.

Die mittelständischen Unternehmen hätten tendenziell mit weniger Anbietern einer langfristigen Fremdfinanzierung sowie steigenden Kosten der Fremdfinanzierung zu rechnen.

Verschärfter Wettbewerb im Zuge der Globalisierung und wachsende Investitions- und Finanzierungsrisiken machten eine Verbesserung der Eigenkapitalausstattung noch dringlicher. Die sinkende Eigenkapitalausstattung v. a. kleiner deutscher Unternehmen führe zu einer höheren Abhängigkeit der Unternehmen von Bank bzw. Lieferantenkrediten. Die im gleichen Zeitraum gedämpfte konjunkturelle Entwicklung in Deutschland und die damit einhergehende Unternehmensinsolvenzen führten zu einer starken Belastung des Bankensektors. Dies wiederum führe zu einer verstärkten Reglementierung und Limitierung der Kreditvergabepolitik und damit der Kreditversorgung von kleineren und mittleren Unternehmen (Badischer Genoverband).

5.3. Vereinfachung von Verfahren – Entlastung von Auskunftspflichten, Abbau von Bürokratiebelastungen durch § 18 KWG

Als Finanzierungshemmnis und Bürokratiebelastung von mittelständischen Unternehmen nannte Gushurst die Offenlegung der wirtschaftlichen Verhältnisse gegenüber Kreditinstituten nach § 18 Kreditwesengesetz. Kreditinstitute seien gemäß § 18 KWG verpflichtet, sich vom Kreditnehmer die wirtschaftlichen Verhältnisse, insbesondere durch Vorlage der Jahresabschlüsse, offenlegen zu lassen. Die gesetzliche Verpflichtung greife bei Kreditgewährung von insgesamt mehr als 500 000 DM. Die Vorschrift stelle an sich kein Hemmnis bei der Kreditvergabe dar, da sie von jeher zu den Grundsätzen eines ordnungsgemäßen Kreditgeschäfts gehöre.

5.3.1. Kritische Anmerkungen und Forderungen (Badischer Genossenschaftsverband, Baden-Württembergischer Handwerkstag und „Frauen-Wirtschaftsverbände“)

Das Bundesaufsichtsamt für Kreditwesen habe seit August 1995 und dann nochmals im Juli 1998 die Offenlegungsregeln stark verschärft. Dies betreffe

besonders Detailsanforderungen an die Offenlegungspflicht insbesondere an die Auswahl geeigneter Unterlagen, die z.T. keinerlei Spielräume zur Berücksichtigung des konkreten Einzelfalles ließen. Als problematisch habe sich in der Praxis insbesondere die Anforderung an die Offenlegung der privaten Vermögens- und Einkommensverhältnisse erwiesen. Hiervon betroffen seien freiberuflich tätige Kreditnehmer ebenso wie Einzelunternehmer sowie Mehrheitsgesellschafter von Kapitalgesellschaften. Das Verlangen ginge dabei über die für ein ordnungsgemäßes Kreditgeschäft unbedingt erforderlichen Unterlagen hinaus. Bei Verstößen gegen die teilweise sehr engen und formalen Anforderungen drohten den Banken aber Sanktionen, die bis zur Abberufung der Vorstandsmitglieder gingen. So müssten Vermögensaufstellungen und Einkommenssteuererklärungen mit teilweise sehr persönlichen Daten vorgelegt werden. Kein Mittelständler wolle dies aus der Hand geben.

Gushurst plädierte daher gegen eine extensive Auslegung durch Verwaltungsvorschriften des Bundesaufsichtsamtes. In Fachgesprächen mit dem Bundesaufsichtsamt seien konkrete Vorschläge für eine praxis- und risikogerechte Lösung gemacht worden, insbesondere die Einräumung eines Ermessensspielraums für die Bank, im Einzelfall auf eine bilanzähnliche Vermögensaufstellung zu verzichten, sowie die Flexibilisierung, dass auf die zusätzliche Vorlage der Einkommenssteuererklärung verzichtet werden könne, wenn hieraus keine weiteren beurteilungsrelevanten Erkenntnisse zu erwarten seien. Die Bürokratie beim Kreditvergabeverfahren dürfe nicht weiter getrieben werden.

Auch der BWHT und die „Frauen-Wirtschaftsverbände“ beklagen bürokratische Hemmnisse und Kreditkündigungen bei Handwerksbetrieben durch die verschärfte Regelung und formal-bürokratische Anwendung des § 18 KWG durch das Bundesaufsichtsamt für das Kreditwesen und fordern eine Überprüfung der Anwendung. Das Verlangen, neben der Firmenbilanz auch noch Vermögensaufstellung vorzunehmen, in der private Vermögenswerte und Schulden gegenübergestellt werden, erhöhe für die Betriebe nicht nur den bürokratischen Aufwand, sondern führe auch zu zusätzlichen Kosten, da in der Regel hierfür zusätzliche Unterstützung von Steuer- oder Wirtschaftsberatern erforderlich sei. Über die darüber hinaus vorzulegende private Einkommensteuererklärung habe der Kreditnehmer Informationen aus dem privaten Bereich zu offenbaren, die für die wirtschaftliche Beurteilung des Kreditfalles nicht notwendig seien und das Kreditverhältnis belasteten.

Die im BWHT zusammengeschlossenen Handwerkskammern und Fachverbände fordern deshalb ebenfalls, den Banken die Möglichkeit einzuräumen, auf Grund pflichtgemäßen Ermessens im Einzelfall auf die bilanzähnlichen Vermögensaufstellungen ebenso zu verzichten wie auf zusätzliche Vorlage der Einkommenssteuererklärung, wenn hieraus keine weiteren beurteilungsrelevanten Erkenntnisse zu erwarten sind.

5.4. Veränderung der Kreditversorgungs- und Finanzierungsstruktur

Durch den Rückzug der privaten Großbanken aus dem Kreditgeschäft mit dem Mittelstand zeichne sich eine Veränderung in der Kreditversorgungsstruktur ab. So habe sich der Anteil der Privatbanken im Kreditzusagevolumen der KfW für den Mittelstand 1990 bis 1999 von 32 auf 16 % halbiert. Vor dem Hintergrund der internationalen Entwicklung, des Ausbaus der Kapitalmärkte und der Finanzierungsinstrumente sowie der Internationalisierung auch der mittelständischen Unternehmen werde zukünftig der traditionelle Bankkredit tendenziell zu Gunsten der verbrieften Unternehmensfinanzierung an Bedeutung verlieren. Das könne durch Veränderung externer Rahmenbedingungen, z. B. bankaufsichtsrechtliche Anforderungen beschleunigt werden.

In dem Maße wie Kreditfinanzierung schwieriger werde, werde sich der Trend zu Formen der Außenfinanzierung mit Hilfe von Eigenkapital oder eigenkapitalähnlichen Mitteln verstärken. Die wenigsten KMU seien aktuell qualifiziert, Investitionen am Kapitalmarkt zu finanzieren. Langfristige Darlehen seien für KMU auch in Zukunft unerlässlich.

- 5.5. Struktur der Anforderungen durch die Baseler Eigenkapitalrichtlinie und Handlungsbedarfe für den Mittelstand (vgl. auch Berichtsantrag und Berichterstattung zum Thema „Rating für den Mittelstand – künftige Anforderungen und Handlungsbedarfe durch die Reform der Eigenkapitalvorschriften)“

Der Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht hat im Juni 1999 ein Konsultationspapier zur Neuregelung der Eigenkapitalausstattung der Kreditinstitute vorgelegt. Damit will der Ausschuss eine grundlegende Reform der geltenden Eigenkapitalregeln von 1988 herbeiführen. Vor dem Hintergrund der Turbulenzen, die das weltweite Finanzsystem Ende der 90-er Jahre erlebte, sollen eine angemessenere Erfassung der Risiken im Bankgeschäft ermöglicht und die Sicherheit und Solidität des Finanzwesens gefördert werden.

Der Baseler Akkord von 1988, der den Kreditinstituten die Eigenkapitalunterlegung von Kreditrisiken vorschreibt, solle bis Ende 2000 überarbeitet werden und nach erneuter Konsultationsphase nach bisheriger Planung Mitte 2003 in Kraft treten. Die Baseler Eigenkapitalrichtlinie setze internationale Bankenmaßstäbe und richte sich unmittelbar nur an international tätige Kreditinstitute. Diese hätten aber auch mittelbare Auswirkungen auf die national und regional tätigen Kreditinstitute wie Sparkassen und Kreditgenossenschaften und würden meist von der EU in nationales Recht umgewandelt.

- 5.5.1. Zielsetzung der Neufassung der von 1988 stammenden Baseler Eigenkapitalstandards

Inhalt sei ein sog. Dreisäulen-Konzept: Mindesteigenkapitalanforderung auf Rating-Basis, Einführung einer Individualaufsicht (qualitative Bankenaufsicht) sowie Marktdisziplin durch verstärkte Offenlegung von Kapitalausstattung, Kapitalstruktur und -risiken. Kernstück sei die Eigenkapitalunterlegung von Kreditrisiken.

Der Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht bei der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich zielt mit seinem Konsultationspapier vom Juni 1999 auf eine unter Aufsichtsaspekten risikoadäquatere Eigenkapitalunterlegung durch die Kreditinstitute auf der Basis formalisierter Rating-Verfahren der Kreditkunden.

Derzeit müssen z. B. Firmenkredite völlig unabhängig von der Bonität des Kreditnehmers pauschal mit mindestens 8 % Eigenkapital unterlegt werden. Der Baseler Ausschuss schlägt vor, dass künftig für bonitätsstarke Firmenkunden eine geringere Eigenkapitalunterlegung durch die Kreditinstitute und für bonitätsschwache Kunden eine höhere Eigenkapitalunterlegung vorgeschrieben werden. Die Mindest-Eigenkapitalquoten sollen in Zukunft 1,6 %, 8 % und 12 % betragen.

Neu ist darüber hinaus, dass die Bonität der Firmenkunden künftig über formalisierte Ratings festgestellt werden soll. Der Baseler Ausschuss will zudem eine Neugewichtung gewerblicher Realkredite von künftig 100 %, wobei die Gewichtung in Deutschland bisher 50 % beträgt. Ferner strebt der Baseler Ausschuss eine Eigenkapitalunterlegung sog. „operationalen Risiken“ (z. B. Rechtsrisiken oder Reputationsrisiken) an.

Darüber hinaus sollen die Aufsichtsbehörden künftig nach ihrem Ermessen die Befugnis erhalten, von Kreditinstituten in Abhängigkeit des individuellen Risikoprofils eine Eigenkapitalausstattung zu fordern, die über den Mindest-Eigenkapitalquoten liegt.

- 5.6. Rating-Verfahren – Standards zur Ermittlung der Bonität und Anforderungen an diese Verfahren

Fast alle Kreditinstitute führen bisher schon nicht-formalisierte Rating-Verfahren unterschiedlichster Ausgestaltungen im Rahmen der Kreditwürdigkeitsprüfung durch. Externe Ratings werden von Agenturen durchgeführt. Sie erfüllen gewisse Mindeststandards hinsichtlich Unabhängigkeit und Transparenz.

Externe Ratings sollen als unmittelbare Grundlage für die Eigenkapitalunterlegung bankaufsichtlich anerkannt werden. Bankinterne Ratings waren ursprünglich nicht vorgesehen, wurden zwischenzeitlich in der Diskussion aber eingebracht und von der EU-Kommission explizit berücksichtigt. Die Rating-Praxis der Banken sei sehr unterschiedlich. Teils würden nur quantitative Bonitäts-

faktoren (z.B. Bilanz- und Ergebniszahlen), teils auch qualitative Kriterien (wie z.B. Managementqualität, Organisation des Risikomanagements, Innovationskraft des Unternehmens) gewichtet.

Ein Rating eröffnet grundsätzlich KMU mit guter Bonität auch die Möglichkeit ihre Verhandlungsposition zu verbessern, mehr Unabhängigkeit von der Hausbank zu gewinnen sowie die Erschließung neuer Finanzierungsquellen auf dem Kapitalmarkt.

Offene Fragen seien derzeit die gleichwertige und gleichzeitige Anerkennung bankinterner Ratings gegenüber externen Ratings, die höhere Eigenkapitalbelastung durch Eigenkapitalunterlegung für Zinsrisiken und operationale Risiken, die Berücksichtigung von risikomindernden Faktoren wie z. B. Sicherheiten, die Anrechnung gewerblicher Realkredite, die pauschale Höhergewichtung von (Eigen-)Kapitalbeteiligung gegenüber normalen Forderungen und die Hinwendung zu qualitativen Kriterien (wachsende Ermessensspielräume für nationale Aufsicht).

5.7. Konsequenzen für Banken und Kapitalversorgung, Kreditkosten für Unternehmen, Anforderungen hinsichtlich Eigenkapitalunterlegung und Transparenz

Die geplante Neufassung der international gültigen Eigenkapitalregeln für Banken werde vor allem Auswirkungen auf die Kreditkonditionen der kleinen und mittleren Unternehmen haben. Ein Problem liege darin, dass angloamerikanische Verhältnisse nicht einfach übertragbar seien. Bei höherer Eigenkapitalunterlegung resultierten höhere Kosten für Kredite.

Da die mittelständische Wirtschaft in Deutschland über kein externes Rating verfüge, hätten bonitätsstarke Betriebe keine Chance über eine niedrigere Eigenkapitalunterlegung günstigere Kreditkonditionen zu erhalten. Es käme zu einer Benachteiligung dieser mittelständischen Firmen.

Nach Ansicht von Horn würde dies die Eigenkapitalunterlegung um insgesamt ca. 30 bis 40% steigen lassen. Die Mindesteigenkapitalausstattung einer Bank liege bei 8 bis 10%.

Ein Problem bestehe in Deutschland und in Europa darin, dass insgesamt nur 30 Unternehmen geratet seien. In Konsequenz müssten sich aber dann künftig auch KMU raten lassen.

5.8. Rating-Agenturen

Der Markt für externe Ratings wird bisher weltweit von wenigen großen Agenturen vor allem aus den USA bestimmt (Standard & Poor's, Moody's). In Deutschland gibt es auch auf die mittelständische Wirtschaft ausgerichtete Agenturen, z.B. Rating Services AG (München), U.R.A. AG (München) oder Euro Ratings AG (Frankfurt). Allerdings setzen externe Ratings einen Mindestjahresumsatz voraus, den viele kleine Betriebe nicht erreichen.

Externe Ratings verursachen hohe Kosten für Erst- u. Folgeprüfungen (bis zu 200 000 DM). Ziel müsse daher ein internes, standardisiertes Rating-Verfahren sein, das gleichwertig anerkannt werde. Es bestehe sonst die generelle Gefahr einer Verteuerung des Bankkredits und Zurückdrängung des Mittelstandkredits.

Es müsse eine Gleichstellung des internen Ratings mit dem externen erreicht werden, um den Finanzierungsstrukturen und Unternehmenskulturen in Deutschland und im europäischen Raum gerecht zu werden.

Sonst bestehe auch die Gefahr, dass ungewöhnliche, innovative Ideen finanzierungsbedingt noch schwerer als bisher umgesetzt werden könnten sowie der Verteuerung von Krediten für diese Unternehmen. Außerdem sei es gerechtfertigt, sogenannte „Retail-Portfolios“ (Vielzahl von Kreditnehmern mit relativ niedrigen Einzelkreditbeträgen) wegen des Diversifizierungseffekts (geringes Ausfallrisiko) auch mit geringeren Eigenkapitalanforderungen zu belegen als Portfolios aus größeren Firmenkundenkrediten.

5.8.1. Handlungsempfehlungen (Württ. Sparkassenverband, Michael Horn)

Als Handlungsempfehlungen formulierte Horn:

- Mindestens gleichwertige und gleichzeitige Berücksichtigung interner Ratings (ebenso DIHT und WM)
- Keine (möglichst wenig, DIHT) Regulierungs-/Bürokratielasten für die deutschen Kreditinstitute.
- Aufsichtliche Anforderungen an die Verfahren zur Kreditwürdigkeitsprüfung müssten auch von kleineren Kreditinstituten erfüllt werden können. Andernfalls drohe Wettbewerbsverzerrung für mittelständische Kunden (ebenso DIHT)
- Berücksichtigung aller bonitätsbestimmenden (finanzierungsrelevanten, DIHT) Faktoren und nicht nur der harten Unternehmensdaten, gerade für kleine und mittlere Unternehmen sei wichtig, da deren Unternehmenserfolg ganz wesentlich auch von der Unternehmerpersönlichkeit (qualitatives, nicht unmittelbar quantifizierbares Kriterium) abhängt.
- Sicherheiten müssten Eingang finden in die Eigenkapitalunterlegung (weitere relevante Faktoren einbeziehen, DIHT).
- Die bisherige reduzierte Anrechnung gewerblicher Realkredite sei beizubehalten (50 %), da erfahrungsgemäß dies das niedrigste Risiko biete.
- Horn forderte weiter die Anerkennung von breit diversifizierten Kreditportfolien im Sinne einer reduzierten Eigenkapitalunterlegung. Dies käme indirekt auch dem Mittelstand zugute. Abzustellen sei ausschließlich auf die Bonität der Adresse, nicht auf Rangfolge der Verlustteilnahme.
- Deshalb sei eine pauschale Höhergewichtung von Eigenkapitalbeteiligungen gegenüber Kreditforderungen strikt abzulehnen. Wagnisfinanzierung von jungen, innovativen Unternehmen würden dadurch verteuert, bzw. gefährdet.
- Subjektive Ermessensspielräume der nationalen Bankenaufsicht seien weitestmöglich einzuschränken, da darin Gründe gelegt würden für Wettbewerbsverzerrung innerhalb der Banken und zwischen Finanzplätzen (ebenso DIHT).

Die Zielsetzung des Baseler Ausschusses nach einer risiko- und damit marktgerechteren Eigenkapitalunterlegung wird insgesamt von den Experten befürwortet. Allerdings dürfe es auf Grund der national unterschiedlichen Ausgangsbedingungen zu keiner Benachteiligung mittelständischer Firmenkunden und zu keinen Wettbewerbsverzerrungen zwischen Kreditinstituten kommen.

5.8.2. Bundesratsinitiative des Wirtschaftsministeriums Baden-Württemberg

Das Wirtschaftsministerium hat auf Initiative des Landtags für die Landesregierung eine Bundesratsinitiative erarbeitet, die am 4. Februar 2000 einstimmig vom Bundesrat beschlossen wurde.

Mit dieser Bundesratsinitiative setzt sich die Landesregierung für die gleichwertige und zeitgleiche Anerkennung interner und externer Ratings einschließlich einer Bagatellregelung und damit für eine mittelstandsgerechte Überarbeitung der Eigenkapitalregeln ein.

Nach Auffassung der Landesregierung sind ferner die 3 vorgeschlagenen Eigenkapitalquoten zu grob. Dies würde infolge starker Sprünge von einer zur anderen Risikoklasse zu Ungerechtigkeiten führen. Deshalb muss zwischen den Risikoklassen stärker differenziert werden.

Die Landesregierung lehnt die geplante Höhergewichtung des gewerblichen Realkredits ab. Die durch gewerblich genutzte Immobilien gesicherte Kreditforderung darf angesichts des niedrigen Ausfallrisikos in keinem Fall höher als wie bisher mit 50 % gewichtet werden.

Die Landesregierung kann auch die vorgesehene Eigenkapitalunterlegung für die kaum definierbaren sogenannten „operationalen Risiken“ sowie die ins Ermessen der Aufsichtsbehörden gestellten individuellen Eigenkapitalzuschläge nicht befürworten, da diese Maßnahmen zum einen mit der Gefahr der Willkür verbunden sind und zum anderen zu einem noch höheren Eigenkapitalbedarf der Banken führen, der die Kredite zusätzlich verteuert.

Für die Landesregierung ist zentral wichtig, dass die Frist für die Umsetzung der neuen Eigenkapitalregeln so lange angesetzt wird, bis das bankinterne Rating völlig gleichwertig zum externen Rating eingesetzt werden kann.

Ferner müssen die Anforderungen an ein bankinternes Rating einfach und damit für die Banken und die Kreditkunden kostengünstig ausgestaltet sein. Alle, auch die kleineren Kreditinstitute, müssen die Anforderungen ohne größere Zusatzkosten bewältigen können.

Kredite unter einer bestimmten Größenordnung oder Kredite an Betriebe unter einem bestimmten Jahresumsatz müssen ganz ohne formales Rating gewährt werden können.

Die Entschließung des Bundesrates zum Konsultationspapier des Basler Ausschusses für Bankenaufsicht enthält neben den im Berichtsteil genannten Forderungen die vom Finanzausschuss eingebrachte Forderung, dass die im Geltungsbereich des deutschen Gesetzes über das Kreditwesen bestehende Anrechnungsfreiheit von Krediten der Länder, Gemeinden und Gemeindeverbände uneingeschränkt wie bisher erhalten bleibe. Vom System des kommunalen Kredits gingen keine Störungen für die nationale und die internationale Kreditwirtschaft aus. Die Länder finanzierten sich zu 80 % und die Gemeinden zu 98 % über Schuldscheindarlehen. Die Aufhebung der Anrechnungsfreiheit würde zu einer Verteuerung dieser Darlehen um 0,25 bis 0,35 %-Punkte p.a. führen.

Zahlreiche europäische Regierungen, so auch die Bundesregierung, die Mittelstandsverbände auf europäischer Ebene wie bspw. die UAPME und nationaler Ebene (insbesondere ZDH, DIHT) und die Bankenverbände, insbesondere die öffentlichen Banken, aber auch die Bundesbank haben mit großem Einvernehmen auf die Zulässigkeit interner Ratingverfahren gedrungen.

Die Bundesregierung hat ihre Absicht, sich für die mittelstandsgerechte Ausgestaltung der Überarbeitung der Basler Empfehlungen und der Europäischen Eigenkapitalrichtlinie einzusetzen, in dem Aktionsprogramm für den Mittelstand bekräftigt. „Vor dem Hintergrund erheblicher Änderungen auf den internationalen Kapitalmärkten und den zu erwartenden Verschärfungen durch die Eigenkapitalunterlegungsvorschriften des BIZ für Kreditinstitute muss die Kreditversorgung für kleine und mittlere Unternehmen zu angemessenen Konditionen gesichert werden. Das BMWi setzt sich daher nachhaltig für die Zulassung interner Rating-Verfahren ein.“

In dem Konsultationspapier der Europäischen Kommission zur Überarbeitung der Eigenkapitalvorschriften vom November 1999 werden bankinterne Ratingverfahren zur Bestimmung der Mindestkapitalanforderungen für zulässig erklärt. Die Einbeziehung bankinterner Ratings wird dort folgendermaßen begründet: „Ein auf bankinternen Bewertungssystemen fußendes Konzept soll nach Ansicht der Kommissionsdienststellen eine Regelung ermöglichen, die den Bedürfnissen hochentwickelter und weniger entwickelter Kreditinstitute in gleichem Maße gerecht wird. Im Basler Konsultationspapier wird die Auffassung vertreten, ein auf internen Ratings basierendes Verfahren könne lediglich von einigen hochentwickelten international tätigen Banken in Anspruch genommen werden. Die Kommissionsdienststellen fassen den von Basel vorgeschlagenen Rahmen jedoch als ausbaufähiges Grundkonzept auf, das flexibel genug ist, um sich im Laufe der Zeit ja nach Kompetenz der Banken und Aufsichtsbehörden modernen Formen der Kreditrisikoanalyse anzupassen.“

5.9. Handlungsbedarfe zur Vorbereitung der Unternehmen

5.9.1. Handlungsbedarf nach Württ. Sparkassenverband

Horn sah folgende Handlungsbedarfe für den Mittelstand: Generell würden die Anforderungen an die Transparenz zunehmen. Gefordert sei deshalb ein offener Umgang mit Information, Geschäftsentwicklung und Strategie gegenüber potenziellen Kapitalgebern. Gerade auch gegenüber ausländischen Investoren sei eine professionelle Ausrichtung des Berichtswesens sowie ein Gespür für das Denken der Investoren notwendig. Das Transparenzgebot erfordere den Ausbau des gesamten Geschäftsinstrumentariums (Geschäftsbericht, Jahresabschluss mit Lagebericht, unterjährig Bericht, Presse- u. Öffentlichkeitsarbeit etc.). Dieser Trend sei teilweise auch bereits durch entsprechende Rechtsänderung

vorgezeichnet (z. B. Kapitalgesellschaften und Co-Richtliniengesetz). Gleichzeitig werde vor dem Hintergrund erhöhter Anforderungen der Kapitalgeber an Umfang und Qualität der Berichterstattung auch die interne Datenanalyse und -aufbereitung (interne Kosten und Leistungsrechnung, Controlling etc.) von der Geschäftsleitung an Bedeutung gewinnen. Der Mittelstand müsse sich darauf bereits heute einstellen. An Controlling, Publizität, Ordnung im kaufmännischen Bereich würden künftig höhere Maßstäbe gestellt.

5.9.2. Handlungsbedarf aus Sicht des Wirtschaftsministeriums Baden-Württemberg

Derzeit wird seitens des Wirtschaftsministeriums ein Handlungsbedarf für Maßnahmen wie eine Reihe von Informationsveranstaltungen (wie z. B. bei der IHK Stuttgart) ähnlich der Euro-Akzeptanzkampagne mit Kammern und Banken zur Sensibilisierung, Information und Vorbereitung hinsichtlich resultierender Anforderungen an Unternehmen; Beratungsangebot im Bereich Rechnungs-, Berichtswesen, Controlling oder ein spezielles Beratungsprogramm; Handlungsbedarf im Bereich öffentlicher Förder-/Bürgerschaftsprogramme zur besseren Eigenkapitalausstattung und Verbesserung der Sicherheiten des Mittelstands nicht gesehen.

5.9.3. Stellungnahmen der Verbände

Der EHV sah das Problem, dass bisher Rating fast ausschließlich über private Agenturen stattfindet und die Anforderungen für Ratingverfahren bei Banken nicht definiert seien. Der Vorteil der Banken liege in der persönlichen Kenntnis des Kreditnehmers. Nach Auskunft hätte der EHV die Kapazitäten zur Gründung einer Ratingagentur und könnte dies mit eigenen Beratungskapazitäten verknüpfen.

Der BWHT appelliert nachdrücklich, die weitere Formalisierung des internen Ratings mit äußerster Zurückhaltung zu betreiben und dabei genügend Freiräume zu belassen, die der Individualität des einzelnen Kreditnehmers gerecht werden können. Nach Ansicht des BDS müssen die Kriterien für ein bankinternes Rating so definiert werden, dass auch weiche Faktoren Eingang finden.

Eine Qualifizierung der Unternehmen in Controlling, die Intensivierung der Information und Verstärkung der Zusammenarbeit mit den Banken sowie die Bereitstellung von Unterstützungsinstrumenten sei notwendig. So entwickelt die BWHM Software auf Datev-Basis zur Kennzahlenermittlung.

Der DIHT fordert darüber hinaus, dass die Institution, die mit der Prüfung und Genehmigung der Verfahren zur Bonitätsprüfung beauftragt werde, neben dem erforderlichen Sachverstand auch eine hinreichende Nähe zum unternehmerischen Umfeld und zum Marktgeschehen aufweisen solle.

Nach Auskunft des BDI habe besonders Bayern bereits Konsequenzen gezogen und plane eine Rating-Agentur in Bayern, zum zweiten habe die Landesförderanstalt ihre Bürgschaften verstärkt. Besonders wichtig sei der Mentalitätswandel bei den Unternehmern in der Finanzierung und Offenlegung. Vorbereitend sei es wichtig, die Unternehmen zu sensibilisieren und zu informieren.

6. Öffentliche Förderprogramme/Finanzhilfen

6.1. Generelles zu Finanzierungshilfen

Finanzierungshilfen bilden eine wichtige Säule der Mittelstandsförderung. Möglichkeiten der Kapitalbeschaffung für kleine und mittlere Unternehmen in Baden-Württemberg bestehen über die öffentlichen Förderprogramme der Landeskreditbank Baden-Württemberg, der Kreditanstalt für Wiederaufbau und der Deutschen Ausgleichsbank und aus den ERP-Programmen. Die Fördermaßnahmen zielen auf eine Erleichterung des Zugangs zu Fremdkapital bzw. auf eine Stärkung der Eigenkapitalbasis kleiner und mittlerer Unternehmen. Ergänzt werden die zinsverbilligten Förderdarlehen durch Ausfallbürgschaften, Bürgschaften und Beteiligungsgarantien der Bürgschaftsbank und der MBG sowie Risikokapital über Risikokapitalfonds und VC Fonds.

6.2. Landeskreditbank (L-Bank)

Die Finanzierungshilfen der Landeskreditbank (L-Bank) beliefen sich 1999 für KMU auf 1,1 Mrd. DM, davon 910 Mio. DM Zusagen in den Förderkreditprogrammen. 99 % der öffentlichen Finanzhilfen gehen an Unternehmen mit weniger als 50 Beschäftigten. Refinanzierung und Risikoübernahme für die Hausbanken sind dabei wichtige Fördererlemente. Der Trend zur Risikoübernahme durch die Förderinstitute verstärkt sich nach Angaben von Dr. Manfred Schmitz, Generalbevollmächtigter der Landeskreditbank. Das von der L-Bank übernommene Risikovolumen nahm 1999 um 60 % gegenüber dem Vorjahr zu und stieg von 101 Mio. DM in 1998 auf 158 Mio. DM in 1999. In Zukunft werde die Nachfrage nach und die Notwendigkeit für Risikoübernahmen durch die Förderinstitute weiter zunehmen. Im Unterschied zu den Bundesförderinstituten trage die L-Bank den Risikoausfall selbst.

In dem Maße wie Kreditfinanzierung schwieriger werde, verstärke sich der Trend zu Formen der Außenfinanzierung mit Hilfe von Eigenkapital oder eigenkapitalähnlichen Mitteln. Dies stelle Förderbanken vor neue Aufgaben. Die L-Bank sei dabei, das Instrument des Förderkredits zu verbessern, weiterzuentwickeln und ihr Angebot an neuen Finanzierungsformen auszuweiten.

Um die Bereitschaft der Hausbanken zur Finanzierung von KMU zu stärken, müsse ihre Durchleitungsbereitschaft für Förderkredite erhöht werden. Das bedeute vor allem, dass die Kosten des Durchleitungsverfahrens gesenkt werden müssten (günstige Refinanzierung, Senkung des Bearbeitungsaufwands, Verschlinkung des Verfahrens, Einführung des elektronischen Antragsverfahren) und dass die Hausbanken verstärkt vom Kreditrisiko entlastet werden. Außerdem sei die Vergabe von Direktarlehen gemeinsam mit den Hausbanken an die Unternehmen denkbar. Die L-Bank strebe außerdem eine engere Zusammenarbeit mit den Bundesinstituten an und führe Kooperationsverhandlungen. Prinzipiell seien zwei Formen in der Diskussion: die Refinanzierung oder die Programmbündelung. (Die Refinanzierung von 80 % der finanziellen Förderung für KMU in BW kommen aus Mitteln der KfW und DtA.

Die L-Bank erweitere auch ihr Angebot an Auslandsfinanzierungen und biete künftig nicht nur Bürgschaften für Kredite im Rahmen des Exportförderprogramms, sondern auf Einladung der Hausbank auch Direktkredite. Um Lücken im Angebot an öffentlichem Beteiligungskapital in BW zu schließen, werde ein neues Geschäftsfeld Risikokapital eingerichtet. Grundsätzlich sei dies als ergänzendes Angebot zu marktüblichen Konditionen oder Co-Investment mit VC-Gesellschaften zu verstehen.

Das Hausbankverfahren habe Schwächen, sei aber volkswirtschaftlich billiger als der Aufbau von Filialnetzen und die Beachtung der Subsidiarität ordnungspolitisch wichtig. Durch den Konzentrationsprozess der Banken werde das Vorort-Prinzip aber unterhöhlt. Gegen die Risikoscheue der Hausbank könne durch Risikoentlastung mittels Haftungsfreistellungen und Rückbürgschaften (i. R. bis zu 80 %) vorgegangen werden.

Finanzierung und Unternehmensberatung sollten nach Ansicht von Dr. Schmitz institutionell getrennt bleiben. Es sei aber eine stärkere Konzentration der Beratungsangebote auf Qualität erforderlich. Er plädierte daher für eine Aufstockung der Beratungsangebote des Landes (siehe auch Kapitel Beratung und Qualifizierung).

Die Fortentwicklungen im Bereich der einzelbetrieblichen Finanzhilfen des Landes Baden-Württemberg habe sich in den vergangenen Jahren v. a. konzentriert auf neue Zielgruppen und deren Bedürfnisse wie Klein Gründungen und Frauen mit geringem Kapitalbedarf (Starthilfe BW), Dienstleister, wiederholte Gründungen, schrittweiser Übergang sowie innovative und technologieorientierte Gründer. Zur Risikoentlastung der Hausbanken seien Bürgschaftsprogramme und Haftungsfreistellung seit 1997 verstärkt worden. Auch der Beteiligungskapital- und VC-Markt habe ein starkes Wachstum erfahren, fokussiere bisher aber stark auf „High Flyer“. Eine Lücke klafft trotz MBG, des Risikokapital- und VC Fonds des Landes bisher nach Auskunft von Dr. Manfred Schmitz noch bei den eher moderat wachsenden Unternehmen. Ebenso bestehe eine Lücke im Markt privaten Risikokapitals bei Gründern.

Seine Empfehlungen daher: Die Schließung dieser Lücke durch eine Beteiligungsagentur, Business Angel Netzwerke auszubauen, die Betreuung nach der Gründung und die Unterstützung der Bestandssicherung zu verstärken.

Angesichts der herrschenden Kreditvergabep Praxis der Hausbanken, empfahl Dr. Schmitz außerdem Netzwerke bzw. eine Ratingagentur zur Beurteilung von Gründern.

Die L-Bank will künftig mit der L-Bank-Agentur Lücken zwischen öffentlichem und privatem Beteiligungskapital schließen.

6.3. EU-Beihilfen- und Garantiekontrolle bürokratisch und mittelstandsfeindlich

Schmitz kritisierte die EU-Beihilfen- und Garantiekontrolle als zu unflexibel, mittelstandsfeindlich und bürokratisch. Intransparenz entstände durch den Aufbau neuer Förderstrukturen sowie die Verletzung des Subsidiaritätsprinzips. Die EU enge den Spielraum für Wirtschaftsförderung ein und reguliere sie im Rahmen der sog. Beihilfenkontrolle. Den Regeln liege häufig der EU-Durchschnitt zugrunde. Dies gehe zulasten der baden-württembergischen Wirtschaft. Die Umsetzung der EU-Regelungen führe in der Förderpraxis zu einem extremen Bürokratieaufwand. Eine Folge der rigiden Beihilfenkontrolle werde sein, dass sich die Förderinstitute künftig vermehrt auf Finanzierungen konzentrierten, die nach EU-Verständnis keine Subvention enthielten.

6.4. Bürgschaftsbank Baden-Württemberg

Die Absicherung von Krediten stellt KMU immer wieder vor Probleme. Dies gilt sowohl bei der Bereitstellung laufzeitgerechter mittel- und langfristiger Kredite für Investitionen wie auch für einen betriebsnotwendigen Betriebsmittelrahmen. Hausbanken müssen auf Grund KWG-rechtlicher Bestimmungen Beleihungsgrenzen bei der Sicherheitenbewertung einhalten. Die Bürgschaftsbank ermöglicht daher den Unternehmen eine ausreichende und betriebsgerechte Unternehmensfinanzierung und den Hausbanken eine deutliche Entlastung ihres Kreditrisikos.

Die Bürgschaftsbank BW ist als Selbsthilfeeinrichtung der Wirtschaft das bundesweit größte Institut dieser Art und konnte ihre Tätigkeit auf Grund des verstärkten Zugriffs der Banken in den letzten Jahren ausbauen (100% Zunahme). Diese Tendenz werde vor dem Hintergrund der Ratingdiskussion weiter anhalten, so Geschäftsführer Heinz Haller. Seit Bestehen habe die Selbsthilfeeinrichtung Bürgschaftsbank in rund 35 000 Fällen über 6 Mrd. DM übernommen und dabei Kredite von über 9 Mrd. DM sichergestellt. Sie halte in ihrem Bestand (31. Dezember 1999) 7 869 Bürgschafts- und Garantieengagements mit einem Volumen von 1,74 Mrd. DM.

Aufgabe der Bürgschaftsbank sei es, mit der Übernahme einer Bürgschaft bis zu 80% des Kreditbetrages (Hausbank mind. 20% Eigenobligo), max. jedoch 1,5 Mio. DM, fehlende oder nicht ausreichend werthaltige Kreditsicherheiten zu ersetzen, um die Aufnahme von Darlehen und Krediten zu ermöglichen. Rund 68% der Bürgschafts- und Garantiezusagen bezögen sich auf junge Unternehmen. Die Ausfälle liegen nur bei 1,9–3%.

6.5. KMU-gerechte Änderung der Leitlinien „Unternehmen in Schwierigkeiten“

Seit 1. Januar 2000 muss auch die Bürgschaftsbank die von der EU vorgegebenen Leitlinien für staatliche Beihilfen beachten. Eine Förderung könne nur noch nach KMU-Richtlinien oder nach der De-minimis-Regelung erfolgen, so Haller. Ein Problem stellten die Leitlinien der Gemeinschaft für staatliche Beihilfen zur Rettung und Umstrukturierung von Unternehmen in Schwierigkeiten dar, die Bürgschaftsübernahmen erschwerten bzw. im Einzelfall unmöglich machen könnten. Auf Grund der geringen Eigenkapitalquote in KMU fielen diese bereits bei vergleichsweise geringen Verlusten unter den Begriff „Unternehmen in Schwierigkeiten“ und damit aus den Beihilfemaßnahmen der Bürgschaftsbank.

Der Begriff hebt in erster Linie auf den Verlust von mehr als der Hälfte des gezeichneten Kapitals (bei Kapitalgesellschaften) bzw. der in den Geschäftsbüchern ausgewiesenen Eigenmitteln (Einzel- und Personenunternehmen) ab, wovon mehr als ein Viertel dieser Mittel während der letzten 12 Monate (verlustbedingt) verloren gegangen sein muss.

Haller regte eine KMU-gerechte Änderung der Richtlinien an: Es solle erreicht werden, dass die Kriterien für die Einstufung als „Unternehmen in Schwierigkeiten“ für KMU nicht an jenen für Großunternehmen gemessen würden (50 % des Gesellschaftskapitals, davon 25 % im letzten Jahr verlustbedingt aufgezehrt, bei Einzel- und Personengesellschaften: des ausgewiesenen Eigenkapitals). Stattdessen sollte eine Berücksichtigung eigenkapitalähnlicher Positionen der Bilanz (z. B. Kapitalrücklagen, Gesellschafterdarlehen, stilles Beteiligungskapital) sowie bei Einzelunternehmen von Privat- oder Betriebsvermögen, das für betriebliche Kredite haftet, ermöglicht werden, um eine solche Einstufung zu verhindern. Auch die in solchen Fällen erforderlichen Unterlagen sollten für KMU weniger aufwendig gestaltet werden.

Darüber hinaus soll eine Änderung der Richtlinien dahingehend erfolgen, dass sektorale Ausschlüsse vermieden werden, insbesondere kein Ausschluss des Verkehrswesens, der Verarbeitung und Vermarktung landwirtschaftlicher Produkte erfolgen.

Haller drängte außerdem auf eine Änderung der Richtlinie bei Gewährung von EU-Finanzhilfen. Hier bedürfe es bis 10 Mio. Euro Beihilfe keiner Einzelnotifizierung. Eine zweite Hilfe aber – egal wie hoch sie sei – bedürfe einer Einzelnotifizierung in Brüssel. Dies sei zu aufwändig.

Die Bürgschaftsbank will Existenzgründern außerdem künftig gemeinsam mit dem BWHT, dem EHV und dem Dehoga ein Check up ihres Firmenkonzepts und eine Beratung 8–10 Monate nach der Gründung anbieten, um die Sterblichkeit zu verringern. Die meisten Existenzgründer scheitern im zweiten und dritten Jahr, wenn Darlehenstilgungen und Steuerzahlungen einsetzen.

6.6. Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg (MBG)

Mit der Bereitstellung von öffentlich gefördertem Beteiligungskapital will die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg GmbH (MBG) als Selbsthilfeeinrichtung der Wirtschaft die Eigenkapitalausstattung von KMU verbessern. Mit drei Beteiligungsprogrammen bietet sie Gründern und etablierten Unternehmen stille Beteiligungen zwischen 50 TDM und 2 Mio. DM an, deren Vorteile insbesondere in einer langen Laufzeit (i. d. R. 10 Jahre mit Verlängerungsmöglichkeit) in der Rückzahlung zum Nominalwert und in günstigen Beteiligungsentgelten liegen. Die Bürgschaftsbank garantiert, unterlegt durch Rückgarantien des Bundes und des Landes, 70 % des Beteiligungsbetrages, so dass bei der MBG ein Eigenobligo von 30 % verbleibt. Die Ausfälle seien überschaubar und belaufen sich auf 2,5–4,5 %, so Geschäftsführer Heinz Haller.

Am 31. Dezember 1999 hielt die MBG 1005 Beteiligungsengagements mit einem investierten Beteiligungsvolumen von 385,5 Mio. DM und zählte zu den 10 bedeutendsten Kapitalbeteiligungsgesellschaften in Deutschland. Sie hat 1999 148 (Vorjahr 171) Beteiligungen in Höhe von 81,5 Mio. DM (Vorjahr 93,9 Mio. DM) zugesagt. Das Angebot besteht dabei aus drei Programmvarianten: stille Beteiligungen für Existenzgründer (zwischen 50 TDM und 1 Mio. DM), stille Beteiligungen für bestehende Unternehmen zwischen 100 TDM und 2 Mio. DM, stille Beteiligungen für innovative und technologieorientierte Unternehmensgründungen/Vorhaben (Risikokapitalfonds bis i. d. R. 1 Mio. DM in Ausnahmen bis 2 Mio. DM) und werde im Land gut angenommen.

Der Kundenkreis, den die MBG anspreche, sei i. d. R. für ertragsorientiert tätige Kapitalbeteiligungsgesellschaften uninteressant, da er deren Ertragsserwartungen nicht entspreche. Die Mehrzahl der ertragsorientiert tätigen Kapitalbeteiligungsgesellschaften in Deutschland sei auf Wachstumsfirmen ausgerichtet. VC-Gesellschaften bevorzugten Investitionen in Highflyer. Für viele Gründer und mittelständische Unternehmen sei daher die MBG der erste und weitgehend einzige Kapitalpartner im Land. Ein großer Teil der MBG-Invests betreffe gerade solche Unternehmen, die zwar nicht die a.o. hohen Erträge erwarten ließen aber gute Ertragsperspektiven hätten.

6.6.1. Erhöhung des Zuschusses des Landes zur Verbilligung der Beteiligungsentgelte

Da eine Beteiligungsfinanzierung teurer als eine klassische Darlehensfinanzierung sei, erhalte die MBG vom Land einen Zuschuss zur Verbilligung der

Beteiligungsentgelte. Allerdings sei dieser Zuschuss durch das Land auf derzeit 3 Mio. DM reduziert worden. Haller forderte eine Erhöhung auf das ursprüngliche Niveau um mehr Gründerinnen damit auf eine sichere Kapitalbasis zu stellen. Auch sei zu überlegen, den nicht über die ERP-Beteiligungsprogramme der KfW, sondern über die L-Bank refinanzierten Beteiligungsanteil (z. Zt. 25 %) soweit zu verbilligen, dass die MBG ihre Beteiligungen für Gründer und bestehende Unternehmen weiterhin zu günstigen Bedingungen ausreichen könne. Ein wichtige Verbesserung wäre auch die persönliche Garantie des/der Unternehmer für die stillen Beteiligungen (öffentliche Förderung verlangt dies) ersatzlos zu streichen. Zumal nicht öffentliche Kapitalbeteiligungsgesellschaften eine solche nicht verlangten.

6.6.2. Liquiditätshilfen – Sanierungsmanagement

Zur Erhaltung bestehender Arbeitsplätze in KMU, die von Insolvenzen bedroht sind oder sich bereits in Insolvenzverfahren befinden, schlägt der DGB vor, ein verstärktes Sanierungsmanagement zu installieren. Aufgabe einer solchen Einrichtung wären:

- die Bündelung von Sanierungskompetenz,
- die Verkürzung und Förderung von Entscheidungsmaßnahmen,
- die Begleitung bei Finanzierungsfragen von tragfähigen Sanierungskonzepten.

„Feuerwehrmaßnahmen“ sind aus Sicht des ISG nur dann zu befürworten, wenn Unternehmen „unverschuldet“ – z. B. wegen erheblichen Forderungsausfällen – in Liquiditätskrisen geraten, hier reichten aber in der Regel Bürgschaften aus, um – bei ausreichenden Ertragsperspektiven – diese Engpässe temporär zu überbrücken.

Ein radikale Sanierung von Familienunternehmen – wie in Bayern über einen Turn-around-Fonds praktiziert – wurde auch vom Sachverständigen Prof. Hennerkes abgelehnt.

Dagegen haben sich nach Auskunft der DtA die Runden Tische zum Sanierungsmanagement bewährt und sollen bundesweit ausgebaut werden.

In BW wurden 1999 256 Liquiditätshilfedarlehen im Gesamtvolumen von 190 Mio. DM vergeben. 98 % davon gingen an KMU. Angesichts wachsender Probleme kleiner Unternehmen bei schwacher Konjunktur und schlechter Zahlungsmoral stellt dies ein unabdingbares Instrument zur Stabilisierung dar.

6.7. Bundesförderung: Deutsche Ausgleichbank (DtA) und Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)

Die DtA ist tragende Säule der Mittelstandsfinanzierung. Ihr Marktanteil an der Förderung von Gründungsvorhaben beträgt 30 % (50 621 Abschlüsse). Bis Ende 1999 wurden 315 000 EKH-Darlehen mit einem Kreditvolumen von 30 Mrd. DM ausgereicht.

Als führender Startfinanzier plädierte Walter Auel, Abteilungsdirektor der DtA, für mehr Kooperation, Konzentration und Bündelung der Gründungs- und Wachstumsförderprogramme zwischen Land und Bund. So habe die in NRW und Brandenburg bereits realisierte schlankere Kreditvergabe das Zusagevolumen deutlich erhöht. Gespräche zu einer Kooperation mit der Förderbank des Landes BW seien vorgesehen. Mehr Konsistenz und Transparenz sei auch im Bereich der heute 7 ERP-Produkte des Bundes nötig, die auf überschaubare Strukturen abzuschmelzen seien. Auel empfahl außerdem insgesamt die Umschichtung von der Fremd- zur Eigenkapitalfinanzierung, einschließlich der Flexibilisierung der geforderten Eigenmittel und mehr Chancenkapital für Low und Non-Tech-Bereiche.

Die DtA will Eigenkapitalprogramme aufstocken. Bei Kreditzusagen in Höhe von 2 Mrd. DM erfolgen Zinssubventionen von rund 250 Mio. DM.

Betriebe müssten besser gecoacht werden. Die runden Tische hätten sich zur Optimierung von Management und Finanzierung bewährt.

Die KfW ist die größte Förderbank des Bundes. Ihre Aufgabenbereiche teilen sich in drei Säulen: die Förderung der deutschen Wirtschaft mittels Investitionsfinanzierung und Export- und Projektfinanzierung, die Förderung der Entwicklungsländer, die Beratung und andere Dienstleistungen.

Die KfW fördert die Bereitstellung von Beteiligungskapital durch Refinanzierung der Beteiligungen von Beteiligungsgebern bis zu 85 % und durch Risikoentlastung von Beteiligungsgebern über deren Haftungsfreistellung von bis zu 60 %

Die KfW hat außerdem mit der Deutschen Börse AG gemeinsam die sog. Venture-management-services zur Vermittlung von Beteiligungskapital und Know-how Unterstützung entwickelt. Teilbereiche davon sind: das Deutsche Eigenkapitalforum, der Innovation market und das Business-Angel-Forum.

Das Zusagevolumen und die Zahl der Kreditzusagen in den KfW-Programmen für den Mittelstand sei von 1991 bis 1999 erheblich angestiegen von 15 000 Zusagen auf 35 000 Zusagen sowie von 13 Mio. DM Zusagevolumen auf 41 Mio DM Zusagevolumen. Die KfW definiere dabei den Mittelstand als Unternehmen mit einem Umsatz unter 1 Mrd. DM, allerdings vermittele sie zu 80 % ihre Kredite an Unternehmen mit Umsatzgrößen unter 10 Mio. DM. Die Anteile der durchleitenden Banken am Zusagevolumen der KfW-Programme für den Mittelstand zeigten seit Anfang der 90-er Jahren nahezu eine Verdoppelung bei den Sparkassen- und Genossenschaftsbanken. Demnach haben 1999 die Sparkassen einen Durchleitungsanteil von 38 %, die Genossenschaftsbanken von 23 %, während sich der Anteil der Großbanken sich von 32 auf 16 % halbiert habe. Die durchschnittliche Größe der durchgereichten Kredite liege bei 600 000 DM. Dabei gäbe es deutliche Unterschiede zwischen Sparkassen- und Genossenschaftssektor mit 400 bis 500 000 DM Durchschnittsgröße und Großbanken mit über 1 Mio DM Durchschnittsgröße.

7. Künftige Förderstrategie der Bundes-Förderinstitute

7.1. Generelles zur künftigen Förderstrategie und Forderungen

Eine Neuausrichtung der Mittelstandsfinanzierung sei notwendig, um den Auszug der Geschäftsbanken aus Mittelstandsfinanzierung zu bremsen. Im Mittelpunkt der künftigen Mittelstandsförderung wird weniger die Zinsverbilligung und mehr die Übernahme von Kreditrisiken stehen.

Die Förderung der Zukunft liegt nach Auskunft des Vorstandsbereichs der DtA und KfW in der Bereitstellung von Risiko- und Chancenkapital, der unbürokratischen Haftungsfreistellung oder Beteiligungen (Bsp. Startgeld, 80 %), der Verfahrensvereinfachung und Zusammenfassung der Programme zu einem schlanken Produkt sowie einer noch zweckmässigeren Gestaltung bei der Refinanzierung der Zinsverbilligungen und Risikoverteilung.

Notwendig seien „Maßanzüge für den Mittelstand“ mit individueller Gestaltung von Konditionen und Margen sowie Asset Backed Securities (Bank bündelt Forderungen und andere Aktivposten in Wertpapieren und platziert diese bei Großanlegern) und eine Demokratisierung im Investment-Banking. Banken und Sparkassen müssten Kreditrisiken abgekauft werden, um sie am Kapitalmarkt zu platzieren.

Um eigenkapitalgebende Banken zu entlasten, werde die KfW gezielt Forderungen ankaufen, neu strukturieren und in verbriefter Form wieder auf den Markt bringen. Durchleitungskosten sollen durch elektronische Abwicklung der Kreditverfahren gesenkt werden. Bereits heute erfolgt 15 % über das Internet.

Durch den Zusammenschluss von KfW und DtA soll künftig eine Bündelung der Mittelstandsförderung auf Bundesebene erreicht werden.

7.2. Konsequenzen für die Mittelstandsförderung

Notwendig sei die Senkung der Transaktionskosten durch den Einsatz von Informations- und Kommunikationstechnologien, die Bündelung der Förderung, die risikoorientierte Margengestaltung und die Entlastung bei Risiko- und Eigenkapitalunterlegung. Die Risiken müssten durch größere Margenspreizung adäquat gepreist werden. Ein Sekundärmarkt für Förderkredite und Mittelstandskredite müsse über Portfolios entwickelt werden und Banken künftig stärker als Makler tätig werden. Die Kunden müssten im Paket auf dem Markt verkauft werden (im Sinne eines Wertpapiers) sowie keine Reduktion der Förderbanken auf kleine Kunden stattfinden.

7.2.1. Forderungen

7.2.1.1. Bürokratieabbau bei Kreditvergabeverfahren und Vereinfachung

Der Präsident des Badischen Genoverbandes, Egon Gushurst, empfahl, die Bürokratie beim Kreditvergabeverfahren nicht weiter zu treiben, sondern Erleichterungen für Mittelständler bei Hausbanken herbeizuführen. Die 900 vergebenen Förderkredite bei den Genossenschaftsbanken seien mit hohen Anforderungen verbunden, die nicht noch mehr erschwert werden sollten.

7.2.1.2. Verbesserung der Transparenz und Abstimmung der Förderprogramme

Für Existenzgründer und Investitionsvorhaben können Landes- u. Bundesprogramme eingesetzt werden. Mittel seien mehr als genug da, die Programme würden teilweise miteinander konkurrieren. Hierbei gäbe es teilweise voneinander abweichende Förderbedingungen zu beachten. Ferner übersteige das Förderangebot für einzelne Vorhaben häufig die zulässige Förderhöhe. Auf Grund der Vielzahl der Förderprogramme, der zu beachtenden Förderrichtlinien und -bedingungen sowie der Anteils- und Höchstgrenzen sei keine ausreichende Transparenz für den Existenzgründer bzw. mittelständischen Unternehmer gegeben.

Statt dessen forderte Gushurst eine Verbesserung der Transparenz der Mittelförderung und die Vereinfachung der Antragsstellung und Bearbeitung von Förderdarlehen über die L-Bank.

7.2.1.3. Bearbeitungsaufwand senken – Förderrichtlinien angleichen und abstimmen

Der sich daraus ergebende hohe Beratungs- und Bearbeitungsaufwand für die Hausbanken stehe insbesondere bei kleineren Vorhaben nicht im Verhältnis zum Ertrag aus den Hausbankmargen. Das obligatorische Anhörungsverfahren bei Existenzgründung führe zu einer Verzögerung der Antragsbearbeitung. Den Kammern/Verbänden stehe eine Rückantwortfrist von 10 Arbeitstagen zu. Dies führe in der Regel zu einer Gesamt-Bearbeitungsdauer bei L-Bank und Hausbank von ca. 6 Wochen. Erheblicher Aufwand bereite auch die Erstellung der Verwendungsnachweise. In der Regel würden die eingereichten Rechnungen kopiert und detaillierte Nachweislisten manuell geführt. Gushurst plädierte daher für eine Angleichung der Förderrichtlinien und -bedingungen zwischen Land und Bund sowie die Abstimmung der Fördergrenzen und Höchstbeträge zwischen Land und Bund mit dem Ziel einer höchstmöglichen Förderung bei gleichzeitiger Schonung des Etats. Der Anteil der Hausbank am Gesamtvolumen sei zwischenzeitlich mit 10 % zu niedrig. Die Bürokratiebelastung bei der Abwicklung von Förderprogrammen zu hoch, da bis zu sechs Kreditverträge zu schließen seien.

7.2.1.4. Weitere Forderungen des Bad. Genossenschaftsverbandes

Weitere Forderungen des Bad. Genossenschaftsverbands: zeitliche Straffung des Anhörungsverfahrens im Bereich der Existenzgründung durch Einführung einer Mindestgrenze z.B. Vorhabensvolumen über 150 000 DM bzw. der Bedarfsanhörung auf Antrag der L-Bank. Diese Verfahrenserleichterung käme insbesondere dem Starthilfeprogramm und damit auch den Klein Gründungen zugute. Die Abschaffung des obligatorischen Anhörungsverfahrens im Bereich der technologie- und umweltorientierten Vorhaben und die Bedarfsanhörung auf Antrag der L-Bank. Statt Detailprüfung solle künftig Plausibilitätsprüfung des Verwendungsnachweises durch die Hausbank anhand von Jahresabschlussunterlagen erfolgen. Die Aufnahme der Landesförderdarlehen in die elektronische GENO-STAR Antragsbearbeitung der genossenschaftlichen Bankenorganisation könne weitere Erleichterung bringen.

Ende der 80-er Jahre wurde im Genossenschaftssektor bundesweit das Informations- und Beratungssystem GENO-Star entwickelt und nach der erfolgreichen Einführung um eine Bearbeitungssystem ergänzt. Seit fünf Jahren erfolgt im Rahmen dieses elektronischen Bearbeitungssystems die Abwicklung von Fördermitteln der DtA, zwischenzeitlich konnten auch die KfW und die Bayr. Landesanstalt für Aufbaufinanzierung angeschlossen werden. Die GZB regt daher die Ausweitung des Systems auf die L-Bank an um Durchlaufzeiten und Verwaltungsaufwand und -kosten zu verringern.

Zur Umsetzung sei im Interesse der Antragsteller eine Vereinfachung und Verschlankung des Förderverfahrens bei der L-Bank und eine Angleichung an die Bedingungen der DtA erforderlich:

- Antragstellung bei der Hausbank (Unschädlichkeit des Geschäftsstarts bei geführtem Finanzierungsgespräch: entgegen der bisherigen Regelung der L-Bank reicht ein konkretes Finanzierungsgespräch mit dem Ziel, ein L-Bank Darlehen zu erlangen, sofern dies aktenkundig gemacht wurde. Bestätigung durch die Hausbank)
- Reduzierung der geforderten Unterlagen und Stellungnahmen, keine Unbedenklichkeitsbescheinigungen des Finanzamts
- Aufhebung des bisherigen Anhörungsverfahrens, Entscheidung anhand der Antragsunterlagen, Anhörung nur in besonderen Fällen, z. B. bei Haftungsübernahme
- Abschaffung des anteiligen Abrufs der Fördermittel mit zeitlicher Beschränkung
- Vereinfachung bzw. Aufhebung der Subventionswertbewertung (Bekanntgabe von konkreten Konditionen bei den einzelnen Darlehensvarianten)

7.2.2. Förderung der Freien Berufe: Einbeziehung in Förderrichtlinien

Gushurst empfahl die Förderung bisher nicht förderfähiger Berufsgruppen. Insbesondere die Heilberufe einschließlich Apotheken, Gärtnereien, Baumschulen und Gartenbaubetriebe, ergänzend auch die Berufe der Rechtspfleger als Dienstleister der gewerblichen Wirtschaft, die bisher von den Förderbedingungen ausgeschlossen seien, sollen künftig in die Förderrichtlinien einbezogen werden.

8. Beteiligungskapital als Finanzierungsform

8.1. Aussagen von Experten zu Beteiligungskapital als Finanzierungsform

Ein zeitgemäßer Weg für Unternehmer und Existenzgründer zur Außenfinanzierung mit Eigenkapital sei die Partnerschaft mit einer Kapitalbeteiligungs- bzw. VC-Gesellschaft, so Dr. Holger Frommann, Geschäftsführer des Bundesverbandes Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften.

Beteiligungskapital kann nach Angaben der Experten in sehr unterschiedlicher Form zur Verfügung gestellt werden, von der klassischen Stillen Beteiligung bis zum echten VC. Bei wirtschaftlicher Betrachtungsweise könnten auch partiarische Darlehen, Gesellschafterdarlehen, atypische Formen der Stillen Gesellschaft etc. die Funktion von Beteiligungskapital übernehmen und hohe ungesicherte Risiken eingehen. Auch Vorzugsaktien, Genuss-Scheine und andere Formen der Erfolgsbeteiligung von Mitarbeitern könnten die gleiche Wirkung haben. Die Spannweite der Beteiligungsgeber sei ähnlich weit: Sie reiche von Business Angels über öffentliche Fördereinrichtungen, institutionelle Anleger bis zu spezialisierten Venture-Capital-Fonds für die Frühphasenfinanzierung.

8.2. Bedeutung von Beteiligungskapital für Unternehmenwachstum und Eigenkapitalausstattung

Nach einer Studie der C&L Deutsche Revision AG, Frankfurt/Main, im Auftrag des Bundesverbands Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) e.V. zur wirtschaftlichen Bedeutung von Venture Capital in der Bundesrepublik Deutschland expandieren mit Beteiligungskapital finanzierte Unternehmen mit einer durchschnittlich zwei- bis dreimal so großen Umsatzentwicklung weit stärker als andere Unternehmen. Sie sind außerdem auch ertragsstärker. Trotz höherer Ausgaben für Investitionen und F & E-Maßnahmen erzielen sie mit einer Umsatzrendite vor Steuern von 3 % deutlich höhere Erfolge als die Mehrheit der Unternehmen. Mit durchschnittlich 27 % Eigenkapitalanteil haben mit Beteiligungskapital finanzierte Unternehmen außerdem, verglichen mit einer durchschnittlichen Eigenkapitalquote westdeutscher Unternehmen von nur 18 %, eine außerordentlich gute Eigenkapitalausstattung. Neben der finanziellen Unterstützung sind die Beteiligungskapitalgesellschaften wichtige Partner in unternehmerischen Fragen.

8.2.1. Gründe/Motive zur Hereinnahme von Beteiligungskapital

Für die Nachfrage nach Beteiligungskapital gibt es vielfältige Gründe; Beteiligungs- und Risikokapital wird benötigt, um neue Produktionskapazitäten aufzubauen, Synergieeffekte bei Unternehmensübernahmen zu nutzen oder in neue Märkte einzudringen. Darüber hinaus eröffnet Beteiligungs- bzw. Risikokapital insbesondere jungen, expandierenden Unternehmen im Technologiebereich, die für ihre Entwicklung externes Eigenkapital benötigen, günstige Finanzierungsmöglichkeiten. Besonders junge Unternehmen können Probleme mit der Innovations- und Wachstumsfinanzierung haben, da hierfür selten Gewinne oder ausreichende Sicherheiten zur Verfügung stehen. Aber auch viele andere mittelständische Unternehmen können für die Finanzierung von größeren Investitionen oder für die Wachstumsfinanzierung Beteiligungskapital gebrauchen. Beteiligungskapital leistet damit einen wesentlichen Beitrag für eine betriebsgerechte Unternehmensfinanzierung.

8.3. Kapitalbeteiligungsgesellschaften und Entwicklungen im Beteiligungskapitalmarkt

Die Zahl der in Deutschland tätigen Beteiligungsgesellschaften sei inzwischen auf mehr als 200 gestiegen, so Frommann. Dies habe einen großen Zustrom an Kapital verursacht und das zunehmende Interesse ausländischer Investoren hervorgerufen. Anfang der 90-er Jahre seien jährlich 1 Mrd. DM investiert worden. 1996 sei ein Anstieg der Neuinvestitionen auf 1,2 Mrd. DM zu verzeichnen gewesen, 1997 auf 2,4 Mrd., 1998 auf 3,3 Mrd. und 1999 auf 5,5 Mrd. DM. Mittlerweile besteht ein ausreichendes Beteiligungs- und Risikokapitalangebot am Markt. Mitunter fehlt es eher an für eine Kapitalbeteiligung in Betracht kommende Unternehmen bzw. an Vorhaben mit innovativem Charakter.

In Deutschland existierten zwei Gruppen von Kapitalbeteiligungsgesellschaften. Zum einen die mittelständischen Beteiligungsgesellschaften der Länder (ERP-refinanziert), die nicht renditeorientiert arbeiten. Das Gros der Beteiligungsgesellschaften arbeite dagegen renditeorientiert. Dabei müsse man Kreditbeteiligungsgesellschaften der Kreditinstitute, Versicherungen, Industrieunternehmen und unabhängige unterscheiden, die zum Teil in early stage, zum Teil in later stage investieren.

Die meisten Beteiligungsgesellschaften sind überregional tätig. Eine Ausnahme bilden die auf die jeweiligen Bundesländer beschränkten Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften, die speziell auf kleine und mittlere Unternehmen und Existenzgründer zugeschnitten sind. Die Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften sind als Selbsthilfeeinrichtungen der Wirtschaft nicht erwerbswirtschaftlich orientiert und können sich bereits mit relativ kleinen Beteiligungsbeträgen, d. h. unter 1 Mio. DM, an Unternehmen beteiligen. Die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg GmbH (MBG) als eine von den Kammern, Wirtschaftsverbänden und der Kreditwirtschaft getragene Selbsthilfeeinrichtung hat ein sehr breites Einsatzspektrum. Für innovative Vorhaben verfügt die MBG über einen Risikokapitalfonds. Auch der auf Initiative des Landes im Jahr 1998 gegründete Venture-Capital-Fonds Baden-Württemberg verbessert durch die Bereitstellung von Risikokapital die Rahmenbedingungen für junge Hochtechnologie-Unternehmen in Baden-Württemberg. Ein weiterer öffentlicher Beteiligungsgeber ist die Technologie-Beteiligungsgesellschaft (tbG), eine Tochter der Deutschen Ausgleichsbank, die insbesondere für technologieorientierte Unternehmen in Betracht kommt.

8.4. Markt für Beteiligungskapital – starke Expansion

Beteiligungs- bzw. Risikokapital hat sich zu einem Instrument entwickelt, das für kleine und mittlere Unternehmen zunehmend an Bedeutung gewinnt. Es wird in der Regel als Eigenkapital ohne Sicherheiten zur Verfügung gestellt. Darüber hinaus ist diese Finanzierungskomponente mit Managementberatung in Abhängigkeit von der jeweiligen Situation in den betreffenden Unternehmen verbunden. Bei Kapitalbeteiligungen handelt es sich häufig um stille Beteiligungen, d. h. dem Beteiligungsgeber fallen unter normalen Bedingungen keine Mitsprache-, sondern lediglich Kontrollrechte zu. Dadurch bleibt der Unternehmer „Herr im eigenen Haus“. Dem Beteiligungsgeber können aber auch Mitspracherechte eingeräumt werden. Gemessen am Gesamtvolumen des Marktes für Fremdkapital hat diese

Finanzierungsform jedoch nur eine geringe prozentuale Bedeutung, wobei Beteiligungskapital grundsätzlich nicht für jedes Unternehmen bzw. Investitionsvorhaben geeignet ist.

Der Beteiligungskapitalmarkt befindet sich seit 1996 in einer starken Wachstumsphase. Gemessen am Beteiligungsvolumen habe die Bundesrepublik Deutschland den drittgrößten Markt für Beteiligungskapital in Westeuropa.

Von 9,6 Mrd. DM (Ende 1998) entfielen 1,3 Mrd. DM oder 13 % auf Baden-Württemberg, während fast 21 % und 24 % des Beteiligungskapitals in Bayern und Nordrhein-Westfalen investiert wurden. In Europa seien 40 Mrd. Euro investiert, davon fast 50 % in Großbritannien, 13 % in Deutschland und fast 12 % in Frankreich. Das Beteiligungskapital in USA belaufe sich auf 84 Mrd. \$. Im internationalen Vergleich liege Deutschland bezogen auf seine Wirtschaftskraft noch weit zurück. In Deutschland dominiere die Expansionsfinanzierung bei etablierten mittleren Unternehmen. Defizite lägen u. a. in der Finanzierung der seed-Phase oder der pre-seed-Phase.

Die wachsende Kapitaldecke erhöhe den Anlagedruck. Die Floprate steige. Zwischenzeitlich seien 20 % Totalverluste zu verzeichnen.

Die Zahl der deutschen Unternehmen, die Beteiligungskapital aufgenommen haben, ist in den vergangenen Jahren ständig gestiegen. Ende 1997 betrug die Zahl der von Mitgliedern des BVK eingegangenen Beteiligungspartnerschaften 3496 mit einem investierten Kapital in Höhe von 7045 Mio. DM. Dies entspreche 90,9 % eines vom BVK ermittelten Gesamtportfolios von 7748 Mio. DM per 31. Dezember 1997.

Die Mitglieder des BVK hätten 1999 ihr Beteiligungsvolumen um 38 % auf 13,5 Mrd. DM in 6000 Beteiligungen an 4400 kleinen und mittleren Unternehmen erhöht. Das Ergebnis sei beachtlich, zumal die Frühphasenfinanzierung überdurchschnittlich zugenommen haben dürfte.

Nach einer Studie der 3i-Deutschland Gesellschaft für Industriebeteiligungen mbH bei baden-württembergischen Mittelständlern nutzen diese bisher nur selten Kapitalbeteiligungen. Das künftige Wachstum wollen sie lieber aus dem Unternehmen heraus mit Bankkrediten oder ihrem Privatvermögen finanzieren. Ähnlich sehe es mit der Nachfolgeregelung aus. MBO werden bisher zu wenig ins Kalkül gezogen.

8.5. Beteiligungsformen, -arten und -branchen

Die häufigste Form der gesellschaftsrechtlichen Verbindung sei die stille Beteiligung. Die Beteiligungsgesellschaften wählten diese Form in 36,6 % der Fälle. In 18,1 % aller Partnerschaften läge eine Kombination von direkter und stiller Beteiligung vor. Etwa die Hälfte aller Beteiligungen werden in der Expansionsphase vergeben. An zweiter Stelle stehen die MBOs und MBIs. Sie machen 18,4 % der untersuchten Beteiligungsanlässe aus. 15,7 % der Beteiligungen werden als Start-up-Finanzierung vergeben, 6,3 % als Seed Finanzierungen.

Bezogen auf die Gesamtzahl aller Existenzgründungen spiele Beteiligungskapital derzeit noch eine geringe Rolle. Beteiligungen an bestehenden Unternehmen erfolgten ebenfalls nur in geringer Zahl. Gründungen, die Beteiligungskapital erforderten, seien häufig innovativ bis hochinnovativ, schafften völlig neue Produkte, Produktionsverfahren und Dienstleistungen und öffneten neue Märkte. Sie seien mittel- und langfristige von großer volkswirtschaftlicher Bedeutung.

8.5.1. Beteiligungsgruppen

Die Unternehmensgründer und Familiengesellschaften halten im Durchschnitt 49,3 % des Stamm- bzw. Grundkapitals und sind daher die am stärksten vertretene Anteilseignergruppe. An zweiter Stelle stehen die Beteiligungsgesellschaften, die durchschnittlich 33,1 % des Stamm- bzw. Grundkapitals halten.

8.6. Strukturelle Verschiebungen hin zu Early stage und Start up-Finanzierung

Als gravierende Veränderung zeichnet sich ab, dass der Trend mittlerweile weg von der traditionellen Expansionsfinanzierung für den Mittelstand hin zur early stage und Start up-Finanzierung gehe. Früher sei eine stärkere Risikostreuung

dagewesen, heute erfolge eine Konzentration auf Zukunftsbranchen, wie IT und Biotechnologie etc., und die Suche nach Unternehmen mit starken Wachstums- und Ertragschancen, dem sog. „cherry picking“. Die Wachstumsrate müsse mindestens 30% betragen. Unternehmen mit moderatem Wachstum seien hier benachteiligt.

8.7. Vermittlungsquote

Anfragen nach Beteiligungskapital führten bei den Mitgliedern des BVK bei gut 5% der Anfragen zu einem Engagement. Bei echten VC-Fonds läge die Quote bei 2–3%. Dabei sei allerdings zu berücksichtigen, dass kapitalsuchende Unternehmen bei mehreren Gesellschaften nachfragten und daher die Quote der erfolgreichen Engagements tendenziell zu niedrig erscheine.

8.8. Bestimmungsfaktoren – Venture Capital (VC) keine Massenprodukt, sondern Highflyerfinanzierung

Beteiligungskapital sei kein Massenprodukt. Beteiligungsgeber suchen Unternehmen mit erfolgsversprechenden innovativen Projekten, die große Wachstumspotenziale haben und über professionelles Management verfügen. Daher findet ein intensiver Selektionsprozess statt. Entscheidend seien bei einer Partnerschaft mit einer VC-Gesellschaft zwei Komponenten: Diese seien Mitgesellschafter mit allen Rechten und Pflichten. VC-Gesellschaften fungierten als neutrale Partner für kleine und mittlere Unternehmen und hätten dabei keine Kapital- und Stimmenmehrheit und nähmen keine Eingriffe ins operative Geschäft vor, würden sich aber Kontrollrechte vorbehalten und wirken auf strategische Entscheidungen ein, wie Vertriebsform, Produktpalette, Erschließung neuer Märkte, Vertragsverhandlungen und -gestaltung (Kreditfinanzierung, Lizenzen, Personal, Kooperationen) sowie Personalsuche (Netzwerk an Personalberatern, Pool an Direktbewerbern) und Börsengang (Erstellung des „Fact Books“, Auswahl und Verhandlungen mit Konsortialbanken, qualifizierte Besetzung des Aufsichtsrats, Mitarbeiterbeteiligungsmodelle), sodass mittelständische Unternehmen einen Teil der Selbstständigkeit abgeben müssten.

Nach Angaben von Dr. Stefan Elsser, Geschäftsführer des VC Fonds Baden-Württemberg, ordnen Kapitalgeber Anlageformen Risiko- bzw. Ertragsprofile zu. Bei Venture-Capital i. e. S. liege dies bei 30 bzw. 50% pro Jahr. Diese Wertzuwächse und damit Renditen in der genannten Größenordnung könnten nur bei jungen schnellwachsenden und damit sehr risikobehafteten Unternehmen erreicht werden. Die Konzentration der VC-Gesellschaften auf 5% Highflyers sei eine Marktnotwendigkeit.

Hohe Ausfälle oder zu geringes Wachstum bei rund 80% bis 90% der Engagements erforderten extreme Wertsteigerungen bei verbleibenden 10 bis 20%. Da Misserfolge im Voraus nicht bekannt seien, müsste jedes Einzelengagement beim Management, der Technologie und dem Marktvolumen das Potenzial für die 20% Erfolgsfälle haben. Dazu komme Potenzial für Verkäufer beim Exit der VCs. Es blieben daher bestenfalls 5% der Unternehmensgründungen, die ein solches Potenzial besäßen und auch einer teureren VC-Finanzierung bedürften.

8.9. Entwicklung des VC-Marktes

Venture Capital ist in Deutschland lange Zeit knapp gewesen. Neben dem neuen Markt habe die Förderung auf Bundes- und Landesebene Abhilfe geschaffen. Heute sei Kapital bei guten Geschäftskonzepten nur noch bedingt ein Engpass.

1999 habe der VC-Markt in den USA einen weiteren großen Sprung gemacht. Der formelle VC-Markt sei um mehr als 100% auf 100 Mrd. US \$ gestiegen. Damit sei der VC-Markt siebenmal so groß wie in Europa und 30-mal so groß wie in Deutschland.

Verbesserte Rahmenbedingungen wie das 3. Finanzmarktförderungsgesetz oder verbesserte Existenzmöglichkeiten für Kapitalgeber wie der Neue Markt der Frankfurter Wertpapierbörse waren wichtige Impulsgeber. Aber auch die Förderprogramme der KfW und der DtA haben maßgeblich zur Belebung des VC Marktes beigetragen, insbesondere bei der Frühphasenfinanzierung. Hinzu kommen weiche Faktoren wie Gründungsklima und Businessplan-Wettbewerbe.

Im Portfolio des Bundesverbandes der Kapitalbeteiligungsgesellschaften gehörte 1998 beinahe jedes zweite VC-finanzierte Unternehmen in eine Technologiebranche; annähernd 40 Prozent der Bruttoinvestitionen (das entspricht 1,37 Mrd. DM) wurden hier angelegt. Auch das Portfolio der tbg zeige an, in welchen Branchen sich VC auf Grund der gewachsenen Marktdynamik heute alloziere. Spitzenreiter sei derzeit die Software-Branche – hierunter seien auch e-commerce- und sonstige Internet-Unternehmen erfasst – mit 21,8%, dichtauf folge die Biotechnologie mit 21,4%. Sie liege weit vor der Kommunikationstechnologie (12,1%), der Daten-, Text- und Bildverarbeitung (7%) und der Mess-, Steuer- und Regeltechnik mit 5,9%. Den kleinsten Bereich mache mit 2,7% die Laser-Technologie aus.

8.9.1. Knappe Ressource: erfahrenes Management

Es gibt Anzeichen, dass derzeit tendenziell zu wenig Managementkapazitäten vorhanden sind, um den hohen Zufluss von VC am Markt angemessen zu nutzen.

8.10. Technologie-Beteiligungs-Gesellschaft (tbg) als erfolgreicher Katalysator – Co-Investment und Risikoteilung als erfolgreiche Instrumente

1989 im Rahmen des Modellversuchs „Technologieorientierte Unternehmensgründungen“ bzw. „Beteiligungskapital für junge Technologieunternehmen“ gegründet, sollte die tbg – nach Angaben von Michael Steinmetzer – vor allem zweierlei bewirken: in Deutschland den Technologietransfer aus der Wissenschaft in die Wirtschaft beschleunigen und den Markt für Risikokapital in Gang bringen. In den ersten fünf Jahren ihres Bestehens wurden 75 Mio. DM in 125 stille Beteiligungen investiert. Das Geld floss ausschließlich in solche Technologieunternehmen, die es mit F & E-Projekten oder innovativen Produkten geschafft hatten, einen Risikokapitalgeber auf dem freien Markt von sich zu überzeugen. Dieses Prinzip des Co-Investments, der private-public-partnership im Wege der stillen Beteiligung wurde mit dem BTU-Programm bis heute weiter verfolgt.

Die tbg gehört inzwischen zu den größten VC-Gesellschaften in Deutschland. Die Ziele, die bei der Gründung gesteckt worden waren – Technologieförderung, Anregen eines Marktes für Risikokapital in Deutschland –, seien zu guten Teilen erreicht, so Steinmetzer. In den vergangenen fünf Jahren habe die tbg allein aus diesem Programm rund 800 Beteiligungen eingegangen; dabei seien etwa 925 Mio. DM investiert worden. Das Portfolio umfasse heute knapp 1 400 Beteiligungen mit einem Volumen von insgesamt 1,4 Mrd. DM. Vorteil des tbg-Investments sei eine 50%ige Absicherung des Leadinvestors in den ersten fünf Jahren. Dieses Instrument werde inzwischen nicht mehr so stark in Anspruch genommen. Die Selektionskompetenz des VC-Marktes sei gewachsen.

Die tbg habe vor 10 Jahren mit einem Beihilfesatz von 35% begonnen. Inzwischen sei der Markt rasant gewachsen und entsprechend seinen Erfordernissen sei der Beihilfesatz auf derzeit noch 6,81% gesenkt worden. Die Ausfalloption für den Leadinvestor, früher wichtigster Katalysator der Investition und konstitutiver Bestandteil des BTU-Programmes, schlage heute gar nicht mehr auf den Bundeshaushalt durch. Einige Investoren nähmen diese Möglichkeit der Versicherung überhaupt nicht mehr in Anspruch. Gleichwohl bleibe sie für den Technologiesektor wichtig, wie auch das bloße Vorhandensein eines öffentlichen Mit-Finanzierungspartners bereits das Risiko eines privaten Investments verringere. Aber eine höhere Risikübernahme erscheine hier angesichts des angesprungenen Marktes nicht notwendig.

Die tbg sei darauf spezialisiert, in schnell wachsende, junge Technologieunternehmen zu investieren. Für diese sei VC-Eigenkapital die passende und einzig mögliche Finanzierungsart: Mangels Sicherheiten und Investitionen in Anlagevermögen komme Fremdkapital hier nicht in Frage. Die Gründer solcher Unternehmen tauschen auf der Grundlage relativ unsicherer Businesspläne Gesellschafterrechte gegen Risikokapital ein.

Von den Unternehmen seien 66% jünger als drei Jahre. Dies stelle im Gesamtmarkt der VC-Gesellschaften eine Ausnahme dar: Dort machten die Seed- und Start-up-Finanzierungen 1998 zusammen 24,9% aus. Zwar werde auch hier bereits eine Verlagerung des Investitionsschwerpunktes in die früheren Unternehmensphasen deutlich. Doch insgesamt sei der Anteil der marktlichen Seed-Finanzierungen mit 4% am Gesamtmarktportfolio noch sehr gering.

8.11. Fehlende Transparenz und effiziente Vermittlungsmechanismen bei Beteiligungskapital

Zur Aktivierung von Business Angels, aber auch zur Unterstützung des gesamten VC- Marktes muss der Markt noch transparenter werden.

VC sei zwar ausreichend vorhanden, es fehle aber z.T. noch an effizienten Mechanismen, dieses Anlagekapital mit der unternehmerischen Nachfrage zusammenzubringen.

Vermittlungsinstrumente bilden z.B. die Venture Management Services (Dt. Eigenkapitalforum, Innovation Market und Business Angel Forum) und das Dt. Eigenkapitalforum der KfW zusammen mit der Deutschen Börse AG.

Instrumente in BW bestehen mit dem Marktplatz Wagniskapital der Börse Stuttgart und der New Come Vermittlungsplattformen und Hilfestellung bei der Suche nach Kapitalgebern. Übersichten über das Wagniskapitalangebot vermitteln außerdem das ifex und das ifm etc.

Unterstützung beim Zugang zu Beteiligungs- und Risikokapital bieten auch in einem Verbund neun Industrie- und Handelskammern im Rahmen der IHK-Beteiligungsbörse Risikokapital an. Kapitalsuchende Unternehmen haben dabei die Möglichkeit, Kontakte zu institutionellen Beteiligungsgesellschaften sowie privaten Kapitalanlegern zu knüpfen. Die Beteiligungssuchenden können ihr Konzept der Industrie- und Handelskammer vorstellen und ihr Kapitalgesuch in Form einer Chiffreanzeige in den Zeitschriften der dem Verbund angeschlossenen Industrie- und Handelskammern veröffentlichen.

Bevor sich eine Kapitalbeteiligungsgesellschaft in einem Unternehmen engagiert, wird sie die damit verbundenen Risiken prüfen. Hierzu sind u. a. ein detailliertes Unternehmenskonzept, eine Umsatz- und Ertragsplanung, eine Investitionsaufstellung, Aussagen zur Markt- und Konkurrenzsituation, ein Vertriebskonzept und betriebswirtschaftliche Unterlagen erforderlich; bei Existenzgründungen ist zusätzlich ein beruflicher Werdegang des Gründers notwendig. Häufig können Gründer oder junge High tech-Unternehmen jedoch keine schlüssige Unternehmensplanung vorlegen oder besitzen nicht die zur Unternehmensführung notwendigen kaufmännischen bzw. fachlichen Kenntnisse. Darüber hinaus stellen mitunter auch mehrmonatige Entscheidungsprozesse bei den Beteiligungsgesellschaften gewissen Hürden beim Zugang zu Beteiligungskapital dar.

8.12. Lücken im Bereich Innovationsfinanzierung bei klassischen Branchen, in der Pre-seed und Seed-Phase sowie im Low-tech und No-tech-Bereich schließen

Im Gegensatz zu den Technologiebranchen, für die der Risikokapitalmarkt nicht zuletzt durch die tbG funktioniert, haben innovative Handwerksbetriebe und Dienstleistungsgründer es in Deutschland noch relativ schwer, das nötige Eigenkapital aufzutreiben. Auf dem Sektor des sogenannten Low- und No-Tech-Unternehmens schlummert ein enormes Potenzial. Dieses zu mobilisieren, dazu könne aus Sicht der tbG auch die Landespolitik einen wertvollen Beitrag leisten. Die DtA habe seit einigen Monaten eine Schwestergesellschaft, die gbb in Berlin, gegründet, die diesen Markt ebenfalls angehen wolle. Ein weiterer Punkt betreffe die Frühphasen-Investments. Hier könne eine Herausforderung für die Politik darin gesehen werden, zu bewirken, dass künftig mehr privates Kapital in extrem frühe Gründungsphasen investiert werde. An diesem Punkt müsse über ein Mehr an Risikoübernahme durch die öffentliche Hand nachgedacht werden.

8.13. Lücke bei moderat wachsenden Unternehmen und Ansatzpunkte zur Behebung

Ein Problem der Eigenkapitalbeschaffung besteht besonders für moderat wachsende und traditionelle Branchen. Der VC-Markt sei sehr stark technologieorientiert. Die DtA versucht seit einem Jahr in diese Lücke zu stoßen: Nach Angaben von Sabine Großmann, Leiterin der DtA Unternehmens-Beteiligungs-Agentur, versucht die Deutsche Ausgleichsbank seit einem Jahr mit der Unternehmens-Beteiligungs-Agentur Unternehmen aller Branchen bei der Findung geeigneter Finanziere zu unterstützen. Dabei gehe es um die Vermittlung von Beteiligungskapital und Management zur Kapitalerhöhung, zum Gesellschafterwechsel oder

zur Vermittlung unternehmerischer Nachfolgen. Die Agentur betätige sich bundesweit. Die Vermittlung ist bisher kostenfrei. Im Pool seien 350 Investoren, Business Angels, Corporate Angels und über 400 Beteiligungssuchende.

Der Vermittlungsablauf umfasse verschiedene Phasen: die Überprüfung auf Vermittlungswürdigkeit und -aussichten, die Recherche nach geeigneten Investoren, die Erstellung eines executive summary als Vorstellung vor Investoren, parallel zur Direktansprache sei ein Inserat in der Börse Change möglich. Zunehmend würden darin auch Inserate Beteiligungssuchender eingestellt. Ein hoher Vorteil liege in der kostenfreien Unterstützung bei der Suche und Prüfung der Seriosität und Kompetenz geeigneter Investoren. Unterstützend wirke auch die Finanzierungsberatung. Die Vermittlung adäquater Förderprodukte allein sei nicht ausreichend, so die Erfahrungen der Deutschen Ausgleichsbank, sondern notwendig sei auch eine serviceorientierte Beratung. Frau Großmann empfahl, insbesondere die Mobilisierung privater Investments zu verstärken.

9. Ansätze und Handlungsbedarfe zur Eigenkapitalbildung in KMU

9.1. Anreize für stärkere Selbstfinanzierung schaffen – Image- und Infokampagne Eigenkapital

Das deutsche Wirtschaftswunder sei ein Finanzierungswunder gewesen. Es müssten daher Anreize für eine stärkere Selbstfinanzierung geschaffen werden, so Gushurst. Die Fremdfinanzierungskosten seien zu hoch. Dies sei mit geringem Eigenkapital nicht durchzuhalten. Die Selbstfinanzierung müsse wieder stärker mobilisiert werden. Gushurst schlug daher die Durchführung einer Imagekampagne „Eigenkapital“ durch die Landesregierung vor sowie verstärkte Information über die Möglichkeiten von Beteiligungen zur Eigenkapitalverstärkung bei kleinen und mittleren Unternehmen.

9.2. Rahmenbedingungen für Eigenkapitalfinanzierung verbessern

Weiter empfahl Gushurst die Senkung der Unternehmenssteuern einschließlich Privilegierung thesaurierter Gewinne; einheitliche Steuersätze für Gewinne von Kapitalgesellschaften und Personenum Unternehmen sowie Vermeidung des administrativ aufwendigen Optionsmodells; Möglichkeiten zur Bildung von gewinnmindernden, zeitlich befristeten Investitionsrücklagen sowie die Einbeziehung der MBG zur Verbesserung der Eigenkapitalausstattung durch Verwendung der Beteiligungsmittel zur Finanzierung von Betriebsmitteln und Ablösung von Verbindlichkeiten. Eine Einbeziehung der mittelständischen Beteiligungsgesellschaft zur Betriebsmittelfinanzierung, Ablösung von Hausbankkrediten, bzw. Lieferantenverbindlichkeiten sei nach den geltenden Beteiligungsrichtlinien nicht möglich.

9.2.1. Forderungen – Stellungnahmen

Die Eigenkapitalbildung solle durch steuerliche Begünstigung und eine andere Kultur im Unternehmen unterstützt werden (ISG, VDGA).

Eine Senkung der Steuerlast und die Bildung von betrieblichem Risikokapital wurde auch vom Einzelhandelsverband und VDMA gefordert.

Die Belastung der einbehaltenen Gewinne solle deutlich reduziert werden und eine zeitliche Begünstigung des thesaurierten Gewinns erfolgen. Notwendig sei eine generelle Senkung tarifärer Steuerbelastungen sowie eine Steuervergünstigung für Beteiligungssparen (Hochmuth).

Der VDAW forderte, innovativen Betrieben solle die Möglichkeit der Eigenkapitalbildung in Form einer steuerfreien Rücklage für investive Maßnahmen gewährt werden.

10. Beteiligungskapitalsituation in BW (vgl. auch Berichtsantrag und Berichtserstattung zum Thema „Mittelstandsförderung mit Beteiligungskapital“)

In den letzten 5 Jahren habe sich in Baden-Württemberg der Beteiligungskapitalmarkt wesentlich verbreitert. Die Aktivitäten öffentlicher und privater Fonds und die Möglichkeiten an der Börse Stuttgart hätten zugenommen. Schwächen bestünden u. a. noch im Seed- und teilweise im Start-Up-Bereich, bei der Mobilisierung

von privatem Kapital und privaten Unternehmern in Form von Business Angels, bei innovativen und risikoreichen Vorhaben mit überdurchschnittlichem, aber nicht extrem hohem Renditepotenzial (neben der L-Bank ist noch Raum für private Fonds). Das Angebot an Beteiligungskapital könnte noch größer und differenzierter sein. Die Möglichkeiten an der Börse Stuttgart, insbesondere im Marktsegment unterhalb des neuen Marktes, würden noch zu wenig genutzt.

10.1. Maßnahmen im Rahmen der Existenzgründungsinitiativen in Baden-Württemberg

In Baden-Württemberg gäbe es 12–20 000 echte Gründungen pro Jahr, davon würden 3 500 gefördert und ca. 200–300 Beteiligungen vermittelt. Diese seien am aktiven Strukturwandel in Baden-Württemberg beteiligt.

Mit der Existenzgründungsinitiative I (1994–1996, 50 Mio. DM) wurden die Förderdarlehen der Landeskreditbank quantitativ und qualitativ verbessert und der Risikokapitalfonds des Landes (15 Mio. DM) bei der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg eingerichtet worden.

Gegenstand der Existenzgründungsinitiative II (1997–2001, 100 Mio. DM) sei u. a. die Verbesserung der Darlehensförderung durch die L-Bank, z. B. Haftungsfreistellung, Starthilfe, die Initiative des Landes zur Gründung eines echten VC-Fonds in Baden-Württemberg, Aufstockung des Risikokapitalfonds des Landes bei der MBG. Am Venture-Capital-Fonds Baden-Württemberg sei das Land mit 5 Mio. DM beteiligt. Der Fonds werde insgesamt ein Beteiligungsvolumen vom 100 Mio. DM ermöglichen. Er enthalte keinerlei Subventionen des Landes, vielmehr habe das Land die gleichen Rechte und Pflichten wie die Gesellschafter aus der Privatwirtschaft.

Das Informations- und Beratungsangebot sei bezüglich der Fremdfinanzierungsmöglichkeiten für Gründerinnen und Gründer ausreichend, während der Überblick über Beteiligungskapital für potenzielle Geber wie Nehmer schwierig sei. Um Transparenz bemühten sich Fördereinrichtungen des Bundes und in Baden-Württemberg, u. a. Kammern, Börse Stuttgart und ifex. Neben den vorhandenen Informationen in den Medien könnten Messen, Kongresse und Ideen- und Gründerwettbewerbe wirkungsvoll zu mehr Durchsichtigkeit beitragen.

10.2. Lücken und Ansatzpunkte in Baden-Württemberg

In Baden-Württemberg bestünden in der Frühphasenfinanzierung zwischen den Stillen Beteiligungen des Risikokapitalfonds und den Engagements des High tech- und renditeorientierten Venture-Capital-Fonds Baden-Württemberg eine unzureichende Beteiligungsfinanzierung für innovative Vorhaben mit überdurchschnittlichem, aber nicht extrem hohem Renditepotenzial. In diesem Bereich sei seit kurzem die L-Bank mit der L-Eigenkapital Agentur aktiv (bislang 2 Beteiligungen) und gehe Beteiligungen an Unternehmen und Risikokapitalfonds ein. Die Agentur werde sich in allen Entwicklungsphasen an jungen Unternehmen beteiligen und dabei Kapital, unternehmerische Betreuung und Begleitung einbringen. Die L-Bank wolle dazu beitragen, Lücken an öffentlichem oder privatem Beteiligungskapital in Baden-Württemberg zu schließen. Sie wolle dabei vorhandenes Beteiligungskapital nicht verdrängen, sondern mit diesem zusammenarbeiten.

10.3. VC-Vermittlungsmodelle und erfolgreiche Fonds-Konstruktionen

Öffentliche Mittel könnten nur als Hebel dienen, so Sachverständiger Elsser. Als besonders erfolgreich seien die Modelle einzustufen, in denen die öffentlichen Mittel privatem Management überlassen würde. Sogenannte Softmoney-Modelle, wie z. B. das BTU-Modell, seien notwendig, um von hohen Renditeerwartungen zu entlasten. Das Management müsse allerdings privaten Gesellschaften überlassen werden, damit nur wirtschaftlich sinnvolle Engagements getätigt würden. Durch privates Management würden Wettbewerbsverzerrungen durch direktes öffentliches Engagement vermieden. Außerdem fielen Entscheidungen nach rein wirtschaftlichen Erwägungen.

Die Venture-Capital Baden-Württemberg GmbH sei ein besonders gelungenes Modell: öffentliche und Mittel privater institutioneller Investoren seien in einem Fonds zusammengeführt. Privates Kapital erhalte einen „Hebel“ durch öffentliche Mittel. Letzteres profitiere indirekt vom Netzwerk der privaten Investoren. Das Fondsmanagement liege bei der 3i/Technologieholding.

Elsser hielt dagegen eigenständige öffentliche Beteiligungsgesellschaften in Regionen für eher problematisch. Regionalfonds sollten nicht kleiner als Baden-Württemberg sein und nicht nur für Städte oder allein agieren, sondern hierzu seien Co-Investments nötig, damit keine Engagements aus regionalpolitischen Rücksichten stattfänden. Außerdem sei dann oftmals die Dimensionierung der Fonds zu klein und Hightech-Deals würden eher verdrängt.

Hinweis dagegen von Dr. Rosellen, Wirtschaftsministerium: Regionale und sektorale Initiativen zur Unterstützung von Gründern könnten sehr wirksam sein, insbesondere wenn sie neben Beteiligungskapital auch Beratung und Begleitung zur Unternehmensführung, Markterschließung etc. anboten. Das Land unterstütze und propagiere solche integrierten Initiativen über das ifex. Die Enquete informierte sich über das Modell Pegasus Ostwürttemberg am 25. Februar 2000 beim Regionalen Dialogforum in Schwäbisch Gmünd.

10.3.1. Ansatzpunkte für die Weiterentwicklung der Beteiligungsfinanzierung in Baden-Württemberg (Dr. Rosellen, Wirtschaftsministerium)

Die Mentalität und gesellschaftliche Wertschätzung gegenüber Unternehmertum und Innovation müsse sich noch stärker öffnen.

- Weitere Verbesserung der Transparenz der Beteiligungsfinanzierung, insbesondere für GründerInnen und junge Unternehmen, sei notwendig.
- Die Öffnung des Beteiligungskapitalmarktes für Pensionsfonds, Schaffung von Investmentgesellschaften, die Beteiligungen eingingen, müsse verstärkt werden. 50 % hiervon entfalle auf Großbritannien.
- Die Ermunterung von Investments in der Seed-Phase oder auch noch früher müsse vorangetrieben werden.
- Die stärkere Öffnung der Hochschulen und Forschungseinrichtungen für Unternehmensgründungen und die wirtschaftliche Nutzung wissenschaftlicher Ergebnisse (Verstärkung des Praxisbezugs, Ausbildung zu unternehmerischem Denken und Bonussysteme, Ausweitung der Gründerwettbewerbe, Wettbewerb der Hochschulen und systematische Prüfung der wissenschaftlichen Ergebnisse auf ihre wirtschaftliche Nutzbarkeit).
- Kapital lasse sich leichter mobilisieren, wenn genügend und vielfältige attraktive Anlagemöglichkeiten bestünden und diese für Fonds und Einzelinvestoren transparent seien.
- Mehr Selbstorganisation in der Beteiligungskapitalszene, möglicherweise in Form von VC-Clubs sei notwendig.
- Die Nutzung der Möglichkeiten der Stuttgarter Börse unterhalb des neuen Marktes, Handel von Beteiligungen und Privatplatzierungen seien ein weiterer Ansatzpunkt.

Die Transparenz über Vermittlungsinstrumente sei herzustellen, ggf. durch Ausbau z. B. der IHK-Beteiligungsbörse Risikokapital sowie des Marktplatz für Wagniskapital an der Börse Stuttgart (Baden-Württ. Industrie- u. Handelskammer-Tag (BWIHKT)).

10.4. Rahmenbedingungen für Beteiligungskapital verbessern

Als hinderliche Faktoren nannte Herr Dr. Frommann im Rahmen der aktuellen Steuerpolitik, die Besteuerung der Personengesellschaften.

Das Dritte Finanzmarktförderungsgesetz habe wesentliche Erleichterungen und erweiterte Anlage- und Refinanzierungsmöglichkeiten gebracht. Das Steuerentlastungsgesetz 1999 habe mit der Abschaffung der Möglichkeit zur steuerneutralen Wiederanlage von Gewinnen aus der Veräußerung von Kapitalgesellschaftsanteilen diese Zielsetzung wiederum konterkariert. Es sei eine Gleichstellung zu direkter Beteiligung nötig, daher sollten auch Privatanleger der UBG die „durchgeleiteten“ Veräußerungsgewinne steuerfrei vereinnahmen können.

Das erwartete Steuerentlastungsgesetz 2000 würde mit einer Freistellung der Veräußerungsgewinne aus dem Verkauf von Unternehmensbeteiligungen zusätzliches Kapital in den Beteiligungsmarkt ziehen und die Beweglichkeit des Kapitals deutlich erhöhen. Damit blieben die Mittel im Investitionskreislauf.

Die Herabsetzung der Wesentlichkeitsgrenze von 10 auf 1 % (bzw. Festbeträge ab 5000 DM) in § 17 EStG werde den Verkauf von Familienunternehmen und die Aktivierung von Business Angels in Zukunft erschweren und die Möglichkeiten von Mitarbeiterbeteiligungen grundlegend verschlechtern, was insbesondere junge High-Tech-Unternehmen äußerst nachteilig treffen werde und die Business Angel Szene gefährde.

Mitarbeiterbeteiligungen seien in Deutschland nicht steuerbefreit. Ein wirkliches Problem sei dabei die viel zu hohe steuerliche Belastung und nicht so sehr der Mangel einer steuerlichen Sonderbehandlung.

10.4.1. Forderungen Deutscher Industrie- und Handelstag (DIHT), Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI)

DIHT und BDI haben die Bundesregierung aufgefordert, die Steuerlast bei Aktienoptionen für Mitarbeiter zu senken und die steuerlichen Rahmenbedingungen für Aktienoptionen zu verbessern. Diese sind zunehmend wichtige Instrumente für innovative Firmen, um Festgehälter niedrig zu halten und Spezialisten zu gewinnen und zu halten. Derzeit werden Aktienoptionen wie Arbeitseinkommen versteuert. Im ungünstigsten Fall muss bei Optionsausübung die gesamte Wertsteigerung mit dem Spitzensteuersatz von 51 % versteuert werden. Dies ist v. a. gegenüber USA und GB ein hoher steuerlicher Nachteil. Als Alternative wird vorgeschlagen, Gewinne aus Aktienoptionen nicht als Arbeitseinkommen, sondern als Kapitaleinkünfte zu besteuern.

10.4.2. Baden-Württemberg und Bayern: Bundesratsinitiative zur steuerlichen Förderung von Beteiligungen an Wagniskapital

Die Landesregierung hält die gezielte steuerliche Förderung von VC-Anlagen für ein marktgemäßes Mittel zur Steigerung der Beteiligungsfinanzierung. Baden-Württemberg hat gemeinsam mit Bayern im Bundesrat eine Initiative zur steuerlichen Förderung von Beteiligungen an Wagniskapital eingebracht. Der Entwurf sieht vor, Anlegern, die ihr Kapital über eine Wagniskapitalgesellschaft für Unternehmensbeteiligungen zur Verfügung stellen, eine Wagniskapitalprämie in Form einer Steuervergütung zu gewähren. Privatanleger, die Wagniskapital für junge technologieorientierte Unternehmen zur Verfügung stellen, könnten damit in einem Zeitraum von insgesamt 8 Jahren für ein Anlagevolumen von maximal 200 000 DM eine steuerliche Vergünstigung in Höhe von 30 % der Anlagesumme, also einen Abzug von der Steuerschuld von maximal 60 000 DM erhalten. Damit könne v. a. das Kapital von Kleinanlegern mobilisiert werden.

11. Börsengang und „Kleine AG“ als Instrument der Eigenkapitalbeschaffung

11.1. Zunahme der AGs durch Deregulierung des Aktienrechts und Neue Börsenaktivitäten

Die Zunahme der AGs beruht nach Angaben von Dr. Rüdiger Braun, Geschäftsführer der Stuttgarter Börsen Service Wagniskapital, auf dem Börsenboom durch den Neuen Markt. Die Aktiengesellschaften in Baden-Württemberg seien von knapp über 30 im Jahr 1990 auf ca. 190 im Jahr 1999 angestiegen, in der Bundesrepublik von etwa 100 auf 1 600.

Der Gesetzgeber habe mit der Deregulierung des Aktienrechts für diese Entwicklung den Boden bereitet. Das Gesetz zur Deregulierung des Aktienrechts vom 10. August 1994 habe keine neue Rechtsform geschaffen, sondern das Rechtsformhandlung vereinfacht und eine Einpersonengründung ermöglicht sowie die Herabsetzung des Mindestnennbetrags auf 5 DM, die Vereinfachung der Hauptversammlung und die Aufsichtsratsbestimmungsfreiheit bis 500 Mitarbeiter. Damit sei ein hohes Maß an Flexibilität bei der Kapitalbeschaffung und Unternehmensnachfolge erreicht worden.

Neue Börsenaktivitäten seien seitdem entstanden: in Frankfurt mit dem Neuen Markt, in München mit dem Prädikatsmarkt, in Hamburg mit dem Start Up Market, in Düsseldorf mit WIN und IPO im Freiverkehr sowie in Stuttgart mit dem Marktplatz Wagniskapital.

Damit verbunden sei die Zielsetzung der Heranführung kleiner und mittlerer Wachstumsunternehmen an die Börse sowie die Öffnung für Unternehmen, die

nicht geeignet bzw. noch nicht reif für den Neuen Markt seien. Ein offizielles Börsensegment fehle noch in Stuttgart. Der Marktplatz Wagniskapital sei ein vorbörsliches Segment. Der Börsenzugang erfolge von hier aus in den amtlichen Handel, zum Neuen Markt, zum geregelten Markt und in den Freiverkehr. Der Marktplatz sei aus Unternehmenssicht eine Plattform zur Privatplatzierung von Aktien und damit ein attraktiver, neuer Weg zur Eigenkapitalbeschaffung. Gleichzeitig sei dies ein Warm-up für die Börse, d. h. die Vorbereitung auf das Going Public und das Being Public. Verbunden seien damit hohe Publizitätsanforderungen und die Chance für eine positive Außenwirkung.

Institutionelle Anleger verfolgten Gewinnmaximierung als Ziel und fokussierten stark auf Trendbranchen. Staatliche Anreizsysteme bildeten hier ein Unterstützungsinstrument durch Verlustabschreibungen, Refinanzierung für Investoren, teilweise Übernahme des Ausfallrisikos sowie Leverage-Effekt durch Investitionszuschüsse und Stille Beteiligungen zu günstigen Konditionen für kleine und mittlere Unternehmen zu kommen

Private Anleger verfolgten neben dem Gewinnerzielungsmotiv auch nichtökonomische und ideelle Motive wie Sympathie für Produkte oder Vorhaben, ökologische Aspekte oder Schaffung von Arbeitsplätzen. Sie seien daher prinzipiell offen, auch für traditionelle Branchen. Wichtig für sie sei die Möglichkeit zu Kleinengagements, geringe Transaktionskosten und Handelbarkeit der Anteile. Ein staatliches Anreizsystem müsse daher Veräußerungsgewinne nach der Spekulationsfrist steuerfrei lassen.

Aktuell würden ca. 95% der kapitalsuchenden KMU von Kapitalbeteiligungsgesellschaften nicht berücksichtigt. Investitionsbereites, privates Kapital sei ausreichend vorhanden und die rechtlichen Rahmenbedingungen sehr gut (siehe Kleine AG). Dr. Braun regte daher die Schaffung zusätzlicher Anreize für Privataktionäre, wie sie beispielsweise für Großanleger bereits existierten an (z. B. teilweise Haftungsfreistellung à la tbg). Wichtig sei darüber hinaus bei jungen Unternehmen die Managementunterstützung, also das Recruiting, die Beratung und das Business Angel Network.

Eine Risikofreistellung für Kleinanleger hielt Herr Steinmetzer dagegen für zu riskant. Stattdessen wäre die Risikodiversifizierung für Kleinanleger besser. Die tbg stelle eine Risikofreistellung für alle Leadinvestoren (auch Private) bereit.

12. Informeller Beteiligungskapitalmarkt und Business Angels

Am meisten Beachtung habe in den letzten Jahren die Entwicklung des „formellen Beteiligungskapitalmarktes“ gefunden. Hiermit wird das Marktsegment bezeichnet, in dem professionelle Venture-Capital-Gesellschaften in Wachstumsunternehmen investieren. Privatpersonen, die in Unternehmen investierten, würden Business Angels genannt. Dieses Segment des Beteiligungskapitalmarktes werde als „informeller Beteiligungskapitalmarkt“ bezeichnet. Charakteristisch für diesen Markt sei, dass hier Investoren direkt ihr eigenes Vermögen investierten.

12.1. Finanzierungslücke bei Gründern (equity gap)

Es bestehe eine Finanzierungslücke bei Gründern (equity gap). Gerade zu Beginn bestehe ein kritisches Hindernis, an dem noch zu viele erfolgversprechende Ideen scheiterten: Wegen des schwer abzuschätzenden Risikos seien Banken in der Regel nicht bereit, wachstumsorientierten Unternehmen in der Frühphase Kredite einzuräumen.

Banken seien auf Grund ihrer Tradition kaum geeignet, sich als Seed-Finanziers zu betätigen. Hausbanken seien keine Investmentbanken, sie könnten die Produkt- und Marktchancen nicht beurteilen und seien für solche umfassenden Aktivitäten nicht ausgelegt. Staatliche Fördergelder und Arbeitsplatz-Bezuschussung seien für junge Firmen in Deutschland ausreichend vorhanden und mittlerweile auch schneller verfügbar. Sie setzten aber hieb- und stichfeste Businesspläne mit Marktanalysen voraus. Und: Für die Gründungsfinanzierung benötige man weiterhin einen Lead-Investor, der sich im Förderdschungel auskenne, so Elisabeth Domdey.

Für VC-Gesellschaften seien Unternehmen in der Frühphase oft noch nicht interessant genug. Sie bevorzugten Investitionen an Unternehmen, die ein bereits

marktfähiges Produkt entwickelt hätten und vor der Wachstumsphase stünden. Darüber hinaus investierten sie in Größenordnungen von mehreren Mio. DM. Hier liege die besondere Bedeutung von Business Angels. Business Angels investierten über 90 % in die Frühphase mit Beteiligungen zwischen 50 000 und 1 Mio. DM. Sie schlossen damit diesen equity gap und seien eine komplementäre Finanzierungsquelle für wachstumsstarke junge Unternehmen. In den USA sei dieser Markt von privaten Kapitalgebern besonders ausgeprägt. Die Ausfallquoten im informellen Kapitalmarkt betrügen 50 %, bzw. bis zu 70 und 80 %.

12.2. Business Angels

Business Angels seien mehr als Kapitalgeber. Business Angels seien ein Unikat und nicht vergleichbar mit Senior expert services. Sie verbänden Management und Führungserfahrung sowie Beteiligung in der Frühphase und seien damit Teil einer neuen Entrepreneurship-Kultur.

Vordergründig sei das Ziel eines Business Angels dasselbe wie das von anderen Beteiligungskapitalgebern: Die Hoffnung auf die Wertsteigerung ihrer Beteiligung. Die Motivation beschränke sich allerdings nicht nur auf finanzielle Faktoren. Ein Business Angel nehme nicht nur das höchste Risiko in der Frühphase in Kauf, sondern setze auch auf eine langfristige Strategie. Bemerkenswert sei die Bedeutung des „Spaßfaktors“, der häufig sogar noch vor der Erzielung von Kapitalzuwächsen rangiere. Für Business Angels zähle auch die Möglichkeit, die eigenen Erfahrungen weiterzugeben und aussichtsreiche Gründer zum Erfolg zu führen, neben hohen Kapitalzuwächsen und Renditen von bis zu über 50 % und eine Rolle im unternehmerischen Prozess zu spielen.

12.2.1. Bedeutung von Business Angels

Die volkswirtschaftliche Bedeutung von Business Angel werde am Beispiel USA deutlich: Dort investierten Privatpersonen ein Vielfaches des Volumens an Venture Capital. Nach Schätzungen gibt es dort 1 Million Business Angels, die jährlich 50 Mrd. US \$ investieren in die Seed-Phase. Das sind rd. $\frac{2}{3}$ des gesamten Venture-Capital-Marktes der USA (70 Mrd. US \$). In den USA seien bereits rund 33 % der Investitionen in Seeds und Start-ups sogenanntes „Business Angel Money“, während es in Deutschland nur etwa 7 % seien. Aber die Silicon-Valley-Erfolgsgeschichten hätten gezeigt, dass Start-Up-Firmen, die im Markt erst einmal Fuß fassen müssten und beschleunigtes Wachstum planten, mehr benötigten als die klassische Venture-Capital-Finanzierung oder Business Angel-Money. Der dauerhafte unternehmerische Erfolg setze auch umfassende und konkrete Beratung voraus und vor allem die schnelle Einbindung in ein Netzwerk von Kontakten in diesen schnelllebigen Branchen.

12.2.2. Business Angel-Kultur – bisher kein organisierter Markt

Deutschland steht dagegen noch am Anfang einer lebendigen Business Angel-Kultur. Nach einer Studie des Fraunhofer Instituts für Systemtechnik und Innovationsforschung (FHG ISI) und dem Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) gibt es in Deutschland etwa 27 000 Business Angels, die 1,4 Mrd. DM investiert hätten. Es bestehe ein Potenzial von rund 219 000 Business Angels, das jährliche potenzielle Investitionsvolumen werde auf rd. 10 Mrd. DM geschätzt. Das sei fast das Dreifache der Investitionen des institutionellen Beteiligungskapitalmarktes in Deutschland von 1998. Ein Problem bestehe darin, dass es bisher keinen organisierten Business Angel-Markt gibt. Der Markt für privates Beteiligungskapital funktioniere hauptsächlich über persönliche Kontakte und Netzwerke. Ursache hierfür sei das wohl bei Business Angels als auch bei Gründern ausgeprägte Bedürfnis nach Anonymität und regionalem Zugang.

12.2.3. Business Angel-Netzwerke

Business Angel-Netzwerke seien Organisationen, in denen Business Angels zu interessanten Unternehmensgründern, aber auch untereinander Kontakte knüpfen. Business Angel-Netzwerke schafften Organisationsstrukturen und Transparenz im informellen Beteiligungskapitalmarkt. Sie würden bei Akquisition und Selektion von geeigneten Business Angels und Unternehmensgründern helfen und verfügten über eine Reihe von Matchinginstrumenten wie Investmentforen, Messen, News letter, datenbankbasierte Vermittlungssysteme oder virtuelle

Marktplätze. Dabei zeige sich, dass Investmentforen die größte Effizienz aufwiesen. In den USA seien derartige Business Angel-Netzwerke bereits seit 20 Jahren entstanden und zeigten einen deutlichen Trend zu Syndikaten (Beispiel Paolo Alto, USA). Dabei würden höhere Investitionsvolumen ermöglicht und Risiken gestreut. Weitere Aufgaben von Business Angel-Netzwerken seien Beratung, z. B. bei der Businessplan-Entwicklung und Erfahrungsaustausch.

12.2.3.1. BAND – Business Angel-Netzwerk Deutschland

Mit dem Ziel zur Entwicklung einer Business Angel-Kultur auch in Deutschland beizutragen, wurde im August 1998 das Business Angel-Netzwerk Deutschland gegründet. BAND habe zum Ziel, private Gründerunterstützung durch Business Angels als Teil einer neuen dynamischen Entrepreneurship-Kultur zu fördern. Dies umfasse: das Bewusstsein zu schaffen für die Notwendigkeit günstiger Rahmenbedingungen für Gründung und Wachstum von Unternehmen den Aufbau von regionalen Business Angel-Netzwerken zu initiieren und zu unterstützen als „Netzwerk der Netzwerke“ einschlägige Aktivitäten in Deutschland zu vernetzen die Transparenz des „informellen“ VC-Marktes zu erhöhen und Schnittstellen zum „formellen“ VC-Markt zu schaffen, Kontakte zum European-Business Angels Network (EBAN) und anderen internationalen Initiativen aufzubauen und zu vertiefen.

BAND unterstütze beim Aufbau von regionalen Business Angel-Netzwerken und strebe Kooperationen mit gleichgerichteten Initiativen an. BAND habe sich vorgenommen, den informellen VC-Markt transparenter und effizienter zu gestalten und unterstütze mit der bundesweiten BAND-Internetplattform „Business Angel-Forum“, die ein überregionales Knüpfen von Kontakten ermögliche. Dabei bleibe die Anonymität erhalten. BAND biete außerdem ein kommentiertes Mustervertragswerk für die Ausgestaltung der Kooperation zwischen Business Angels und Gründern an. Dieses gestalte auf der Basis einer GmbH-Mustersatzung die Beteiligung des Business Angels im Wege eines Genußrechtes. Ziel dieser Lösung sei es, die Interessen des Unternehmers und des Business Angels auf möglichst einfache Weise zu vereinen. Genussrechte ließen sich flexibel gestalten, so dass gesellschaftsrechtliche Autonomie der Gründer und Erfolgsbeteiligung der Business Angels insbesondere an der Wertsteigerung des Unternehmens berücksichtigt werden könnten. Die Sponsoren von BAND seien bisher sehr stark von der Öffentlichen Hand dominiert.

12.2.3.2. Rahmenbedingungen zu Gunsten von Business Angels gestalten

Eine Politik, die Wachstum und Beschäftigung fördern wolle, müsse steuerliche Rahmenbedingungen zugunsten von Business Angels in Deutschland schaffen. Aktive unternehmerische Investitionen in junge Unternehmen würden durch die geltende Besteuerung im Vergleich zu Anlagen in Immobilien und Aktien deutlich benachteiligt, so Peter Jungen. Halte ein Business Angel an einem Unternehmen eine sog. wesentliche Beteiligung, so müsse er Veräußerungsgewinne – die bei einem Engagement in einem wachstumstarken Unternehmen den Großteil der Erträge darstellen – voll versteuern. Hingegen würden Veräußerungsgewinne aus nicht-wesentlichen Beteiligungen außerhalb der Spekulationsfrist nicht besteuert. Die Wesentlichkeitsgrenze sei vor kurzem von 25 auf 10 % gesenkt worden. Die Bundesregierung plane, dies im Rahmen der Unternehmenssteuerreform weiter auf 1 % zu senken. Damit werde die unwesentliche Beteiligung für Gründer und Business Angels in Zukunft praktisch keine Bedeutung mehr haben.

Beteilige sich ein Privatinvestor hingegen nicht direkt an einem Unternehmen, sondern indirekt z. B. über einen Venture-Capital-Fonds, so werde er in aller Regel unter 1 % in diesem Fonds bleiben und deshalb auch in Zukunft seine Veräußerungsgewinne nicht versteuern müssen. Auch auf Ebene des Fonds blieben diese Gewinne rechtmäßig steuerfrei. Wenn in Zukunft das direkte unternehmerische Investment eines Business Angels voll besteuert werde, während das indirekte Investment des gleichen Privatinvestors in dem gleichen Unternehmen keiner Besteuerung unterliege, würde der Business Angel-Markt gegenüber dem formellen Venture-Capital-Markt diskriminiert und dessen Wachstumschancen durch die Schlechterbehandlung beschnitten.

Es wurde außerdem problematisiert, dass durch das KWG nur ein eingeschränktes Agieren am Markt möglich sei. Dies gehe einher mit aufwendigen Verwaltungs-

vorschriften. So seien Kontakte und Einzelvermittlung von Business Angels einzeln genehmigungspflichtig.

Eine weitere Unsicherheit ergäbe sich aus der Gewerbesteuerpflicht. Diese entstehe, wenn Einkünfte nicht im Rahmen der privaten Vermögensverwaltung erzielt würden, sondern eine gewerbliche Tätigkeit vorliege. Die Übertragung der Rechtsprechung auf Business Angel würde bedeuten, dass gerade aktive Business Angels, die mehrere Unternehmen betreuten, zusätzlich steuerlich belastet würden. Im Rahmen der steuerlichen Reformgesetzgebung müsse deshalb jegliche Diskriminierung von privat gehaltenen Unternehmensbeteiligungen vermieden werden, wenn das ungeheure Potenzial des privaten Beteiligungskapitalmarktes ausgeschöpft werden solle.

12.2.4. Regionale Business Angel-Netzwerke und -Modelle

12.2.4.1. Konzept und Angebote der Business Angels Agentur Ruhr – Typologie von Business Angels und Beteiligungsvermittlung

BAAR e.V. wurde im Dezember 1999 gegründet, um den Markt des privaten Beteiligungskapitals und die Business Angels Kultur im Ruhrgebiet zu fördern. Das Projekt etabliert das erste ruhrgebietsweite Netzwerk zum Thema privates Beteiligungskapital und organisiert den Matchingprozess zwischen Business Angels und Unternehmern mit Ideen.

Nach Angaben von Dr. Kirchhof, Geschäftsführender Vorstand, setzt das Business Angels Segment vor allem in der Seed- und Start-up-Phase – dem sogenannten equity gap – an und vermittelt Beteiligungen in Höhe von 50 000 Euro bis 1 Mio. Euro sowie Managementkapazitäten.

Rahmenbedingungen des BAAR Pilotprojekts bildet der Verein pro Ruhrgebiet mit Kenntnis des regionalen Wirtschaftsraumes und Kontakten zu Unternehmenspersönlichkeiten und der Gründer Support Ruhr, der innovative und arbeitsplatzversprechende Gründungen unterstützt und mit Senior Expert Services und Consultants zusammenarbeitet. Betreut werden derzeit etwa 170 Gründungen, an die auch Referenzaufträge vermittelt werden. Das Projekt ist vergleichbar mit dem Stuttgarter Projekt Exzet. Verbunden ist damit außerdem ein Netzwerk von Spezialisten.

BAAR screent Unternehmer mit Ideen bis zur Präsentationsreife und coacht im Beteiligungsfall. Darüber hinaus werden Möglichkeiten zu informeller Kommunikation, Fort- und Weiterbildung rund um das Thema privates Beteiligungskapital geboten und Workshops und Fachtagungen veranstaltet. Das Netzwerk ist offen für institutionelle Mitglieder, Beteiligungsgesellschaften und VC-Gesellschaften, Kreditinstitute, Intermediäre und fördernde Mitglieder, die gestaffelte Mitgliedsbeiträge bezahlen zwischen 600 und 1000 Euro pro Jahr. Die Intermediäre integrieren auch Rechtsanwälte und Unternehmensberater.

Die Business Angels sind zwischen 29 und 67 Jahre alt, mit unternehmerischer Erfahrung, zum Teil aktive Unternehmer, zum Teil 50+, die eine neue berufliche Herausforderung suchen, oder 60+, d. h. Ruheständler.

Jedes wachstumsstarke Unternehmen könne sich für die Präsentation bewerben und müsse einen Businessplan zur Prüfung vorlegen. Anschließend erfolge eine Präsentation im BAAR-Forum von 10 bis 15 Minuten. Neben der Begleitung im Beteiligungsfall erfolge eine Dokumentation und Evaluierung. Die Förderung des Erfahrungsaustauschs der Business Angels erfolge im BAAR-Tausch. Die BAAR-Akademie biete Fortbildungsveranstaltungen. Öffentlichkeitsarbeit dient vor allem dazu, eine Kultur der Business Angels aufzubauen. Dies wird durch die GO-Initiative unterstützt. Zielsetzung ist, das Netzwerk so unbürokratisch wie möglich zu gestalten und informelle Kommunikation in möglichst vielen Formen der Zusammenarbeit zu etablieren.

Bisher haben sich beim Pilotprojekt BAAR 36 Unternehmen präsentiert, davon 61 % aus dem Ruhrgebiet und 36 % aus Nordrhein-Westfalen. Schwerpunkte bei den Branchen bilden IT-Hightech 17 %, Medizintechnik 14 %, Innovative Software 9 %, Produktion 9 %, Dienstleistung 9 %, neue Medien 9 %, e-commerce 9 %. Die Business Angels Agentur BAAR hat in den ersten 15 Monaten 500 Anfragen bearbeitet, 200 Unternehmen gescreent, 60 präsentiert, 50 davon befinden

sich in Bearbeitung, 3 Beteiligungen wurden getätigt, 4 stehen vor dem Abschluss.

12.2.4.2. Modell, Struktur und Angebote der IT-Adventure AG

IT-Adventure ist ein Modell, das aus der privaten IT-Szene entstanden ist und ausschließlich die Seed- und Start-up-Phase im IT-Bereich, also Computer, Hardware, Software, Telekommunikation, Internet oder Multimediagründungen unterstützt und auf andere Wachstumsmärkte übertragbar ist.

IT-Adventure bietet – nach Auskunft von Frau Domdey – Chancen-Kapital, d. h. bürgschaftsfreies Eigenkapital ohne Sicherheiten. Das Konzept von IT-Adventure wolle größere Chancen für Seeds und Start-Ups schaffen und alle vorhandenen Finanzierungsformen für das Netzwerk nutzen sowie Know-how-Transfer realisieren. Das Netzwerk setze sich aus aktiven Unternehmern und Unternehmerinnen aus der IT-Branche zusammen, die als Paten oder Business Angels fungieren, ihre Erfahrungen weitergeben und so die klassischen Fehler der Neugründung drastisch reduzieren. Türöffnerfunktion und Kontakte vermittelten Wettbewerbsvorteile und gezieltere Marktpositionierung für die jungen Firmen. Beiräte aus verschiedenen Bereichen der IT-Branche und der Hochschulen stünden zur Verfügung und unterstützten bei der Beurteilung der ausgewählten Unternehmen. Hinzu komme ein Beraternetz aus Steuerberatern, Anwälten, Marketingfachleuten und Patentanwälten. IT-Adventure unterstützt so von der Gründung und der Erstellung des Businessplans bis hin zum Börsengang.

Zur Finanzierung eines jungen Unternehmens stünden verschiedene Wege offen: Zum ersten investiere die IT-Adventure AG Eigenmittel. Ergänzend hierzu könne IT-Adventure als Lead-Investor auch den Weg zu öffentlichen Fördergeldern öffnen. Mit ihrem neuartigen Co-Investoren-Konzept ermögliche IT-Adventure auch risikobewussten Privatanlegern, sich bereits während der Seed- und Start-up-Phase direkt an High tech-Unternehmen zu beteiligen.

Die Beteiligungen der IT-Adventure AG an den Firmen liege bei max. 25%. So blieben die Newcomer „Herr im eigenen Haus“.

Bei IT-Adventure gehe es nicht nur um Finanzierungen, sondern auch um generelle Unterstützung. Als regelmäßige Kontaktschnittstelle zwischen IT-Adventure dienten Stammtische, auf denen sich Start-ups, Beiräte und Business Angels treffen und austauschen könnten. Mit dem Start-up-Corner, einer regelmäßigen Einrichtung der IT-Adventure AG auf der Messe „Systems“, werde jungen Unternehmen eine Plattform zur Präsentation geboten. Dabei würden große Unternehmen Verbände und Münchner Messe unterstützen. Als zentraler Event fungiere der IT-Treff seit fünf Jahren einmal jährlich. Stammtische mit 60 bis 80 Personen als Treffpunkt und Erfahrungsaustausch würden alle sechs Wochen durchgeführt. Ab Sommer werde es Kontaktbüros und Stammtische in Frankfurt, Nordrhein-Westfalen und Berlin geben.

12.3. Vor- und Nachteile der verschiedenen Organisationsformen

Wichtig sei eine Plattform zur Vermittlung. Vorteil einer Vereinslösung sei der Aufbau eines formellen Netzwerks. Die Finanzierung erfolge aus Beiträgen der Mitglieder und Sponsoring. Das Netzwerk arbeite außerdem als bester Filter zur Selektion von Business Devils. Zusätzlich dienten Ehrenerklärungen als Sicherheitssystem sowie Auskünfte bei der Creditreform und persönliche Gespräche im Vorfeld. Die Ausfälle lägen bei 1 – 2%.

Business Angels in BW

Business Angels sind in Baden-Württemberg bisher schwer zu finden. Die Business Angels-Szene sei völlig unübersichtlich und habe bisher keine Struktur. Es gäbe fortgeschrittene Überlegungen, z. B. bei der Börse Stuttgart, die derzeit zwischen möglichen Mitwirkenden diskutiert würden. Angestrebt werde ein landesweiter Zugang von Gründern und potenziellen Business Angels, dezentrale und zentrale Vergleiche der Wunschprofile und langfristig eine Selbstfinanzierung der Einrichtung.

Dr. Braun regte daher an, ein Business Angel Netzwerk Baden-Württemberg mit Persönlichkeiten aus Politik, Wissenschaft und Wirtschaft zu gründen. Eine

Geschäfts- bzw. Clearing-Stelle könne bei der Börse Stuttgart eingerichtet werden. Das Business Angel Netzwerk könne als Verein organisiert werden. Hinzu kommen müsse eine Screening-Gruppe und ein Stammtisch. Als mögliche Partnerorganisationen nannte Dr. Braun: IBH, ifex, PUSH, SBS, Stadt Stuttgart, TTI. Stehende Netzwerke wie Pegasus könnten einbezogen werden. Nach Ansicht von Herrn Dr. Rosellen bestünden häufig Netzwerke, die als solche funktionierten, aber nicht als Business Angel Netzwerke organisiert seien. (Beispiel Würth etc.)

13. *Kleingründungen und Kleinkredite*

13.1. Einfache Dienstleistungen: Bedeutung für Nahversorgung und Kreditvermittlungsprobleme

Probleme bei der Kreditvermittlung im Bereich einfacher Dienstleistungen (low tech) verdeutlichte Ingrid Hempel. Sie stellte das Konzept der Okle-Lebensmittelzentrale als Vollsortiments-, Logistik- und Frischezentrum vor.

Zielsetzung der Okle-Unternehmensgruppe ist die Erhaltung und Neugründung von Nahversorgungsläden in Baden-Württemberg. Zur Kernkompetenz gehört die Förderung und Unterstützung eines Nachbarschaftsladen-Konzepts. Dazu erstellt die Okle-Gruppe ein Konzept für die Neugründung bzw. Übernahme eines Lebensmittel-Nachbarschaftsgeschäfts für Existenzgründer einschließlich einer Standortanalyse und Drei-Jahresplan. Die Okle-Gruppe bietet außerdem ein umfassendes Dienstleistungskonzept mit Logistikzentrale und Service im Bereich Verkaufsförderung, Aktionsunterstützung durch Werbemittel, Sortimentsberatung und -optimierung, Vollsortiment sowie Beratung und Schulung bei der Objekt- und Einrichtungsplanung, betriebswirtschaftliche Beratung, Standort-, Umsatz- und Kostenanalyse, Okle-Akademie und Personalschulung. Die Vertriebsstruktur bietet eine Zusammenarbeit mit ca. 500 Lieferanten, 10 000 Artikel am Zentrallager und 16 000 Artikel im Sortiment für ca. 2 000 Kunden.

Trotz des erfolgsversprechenden Konzepts mit Standortanalyse hätten Existenzgründer und Übernehmer Probleme, eine Finanzierung bei den Hausbanken zu erhalten, da die Sicherheitenfrage häufig nicht positiv gelöst werden könne. Damit sei das Nahversorgungskonzept „ländlicher Raum“ gefährdet.

Ingrid Hempel plädierte daher dafür, die Bank solle Risiko-Finanzierung gewähren können. Die mittelständische Beteiligungsgesellschaft solle die Möglichkeit erhalten, für Branchen im einfachen Dienstleistungsbereich „Risiko-Geld“ bereitzustellen. Die Bürgschaftsbank solle künftig leichter als im Augenblick die Sicherheiten übernehmen (idealerweise 100%, um die Hausbank zu entlasten). Einer Koordinationsstelle müsste ein Bürgschaftsrahmen treuhänderisch gewährt werden, um Risiko-Finanzierungen zu übernehmen. Hempel empfahl weiter, die Unterstützung über Strukturprogramme für den ländlichen Raum und baurechtliche Erleichterung bei der Umnutzung von Alträumen.

13.2. Mikrokreditprogramme und alternative Finanzierungskonzepte

Zielgruppe Klein- und Kleinstgründungen

Beim Gründungsgeschehen wird meist von einer Vollexistenz mit möglicherweise zusätzlichen arbeitsmarktpolitischen Effekten ausgegangen. Kleingründungen mit einem eher niedrigen Kapitalbedarf scheinen dabei einen geringen Stellenwert einzunehmen.

Betrachte man allerdings die Einkommensentwicklung von Selbstständigen, so Barbara Ellerbrock, Projektberaterin der Johann Daniel Lawaetz-Stiftung, Hamburg, und Mitglied deutsches Gründerinnenforum, so werde deutlich, dass bei einer erheblichen Einkommensstreuung offensichtlich eine Reihe von Gründungsvorhaben deutlich niedrigere Einkommen erziele als der Durchschnitt aus unselbstständiger Arbeit. Etwas weniger als die Hälfte der Selbstständigen in den westlichen Bundesländern erziele demnach ein Einkommen von netto über 3 500 DM, mehr als 20% lägen nach eigenen Angaben darunter.

Klein- und Kleinstgründungen umfassten auch Selfemployment und Wiedereingliederung arbeitsloser Sozialhilfeempfänger; ein Problem sei dabei die enge Auslegung des Bundessozialhilfegesetzes. Der Kapitalbedarf betrage meist zwischen 5 und 20 000 DM.

13.3. Kredit einzig erreichbare Finanzierungsquelle für Kleingründer

In einer schriftlichen Stellungnahme unterstrich Jan Evers vom Institut für Finanzdienstleistungen e. V. Hamburg, dass für Klein- und Kleinstunternehmen Kredit in der Praxis die einzige erreichbare Finanzierungsquelle sei. Der Ruf nach mehr Eigenkapital, wie er in der öffentlichen Diskussion meist laut werde, sei hier wirkungslos, denn Eigenkapitalgeber und Beteiligungsfirmer seien nur an Firmen mit hohem Wachstumspotenzial interessiert, die jedoch nur etwa 4 Prozent des Gründungsgeschehens ausmachten. Damit bleibe für den Durchschnittsgründer – ebenso wie für bereits bestehende Kleinstunternehmen – die Bank der einzige Ansprechpartner, zumal auf Grund des Kreditmonopols in Deutschland allen anderen Institutionen die Kreditvergabe verboten sei.

13.4. Klein Gründungen – kein Zugang zu organisierten Kapitalmärkten und Beratungsdefizite

Der Zugang zu Krediten von Banken sei schwierig – zumindest für Existenzgründer. Eine empirische Untersuchung des IFF im Sommer 1998 führte nur in jedem fünften Versuch zu einem Kreditangebot, obwohl die eingereichten Konzepte und Testpersonen nachgewiesen qualifiziert waren. Doch nicht nur der Zugang zum Kredit als solcher, sondern auch der Zugang zu einer akzeptablen Beratung und einem passenden Finanzierungskonzept, sei für eine erfolgreiche Gründung entscheidend. Hier zeigten sich in der IFF-Studie erhebliche weitere Schwierigkeiten: Mehr als $\frac{1}{3}$ erhielt überhaupt keine Beratung, und wo beraten wurde, war nur jedes zweite Finanzierungsangebot qualitativ akzeptabel.

Die Ursache läge in den besonderen Merkmalen kleiner Unternehmen und Unternehmensgründungen, die diese wenig attraktiv für Banken machten: Die Kreditvolumina seien klein, aber der Arbeitsaufwand für Kreditwürdigkeitsprüfung, Beratung und Betreuung ähnlich hoch wie bei größeren Krediten. Meist bestünden nur geringe und schwer verwertbare Sicherheiten. Die Risikoselektion der Bank sei tendenziell avers auf Grund der passiven Akquisition. Hohe Kredit- und Zeitausfälle resultierten durch Insolvenzen. Hochwertige Geschäftskundenbetreuer seien rar und teuer. Auch die öffentlichen Fördermittel kämen kaum bei kleinen Gründungsvorhaben an, da sie überwiegend über das „Nadelöhr Hausbank“ vergeben werden müssten und deren Barrieren damit teilten.

13.4.1. Vier-Länder-Studie im Auftrag der EU

In einer Vier-Länder-Studie im Auftrag der EU stellte das Internationale Institut für Finanzdienstleistungen (IFF) fest, dass auch in Deutschland, wo Sparkassen und Genossenschaftsbanken bislang die feststellbare Kreditlücke bei Kleinunternehmen teilweise schließen konnten, Kreditzugangsprobleme bei drei wichtigen Marktsegmenten bestünden:

Nebenberufliche Gründungen, besonders kleine Gründungen und solche ohne formale Qualitäten (ausführliches Gründungskonzept etc.), Kleinstunternehmen ohne oder mit nur geringem Wachstum.

Diese Kundengruppen würden zur Zeit durch mangelhaften Zugang zu Kredit und Beratungsqualität an Existenz und Wachstum gehindert. Da es sich hier insbesondere um Unternehmungen im zukunftssträchtigen Bereich der personen- und unternehmensbezogenen Dienstleistungen handle, könnten strukturelle Verbesserungen hier eine beträchtliche Entlastung des Arbeitsmarktes bewirken.

Neben der Gründung kristallisierte sich als wesentlich größeres Marktsegment als Problemfall für den Kreditzugang heraus: bestehende Kleinstunternehmen. Diese bestünden häufig nur aus der Person des Unternehmers, der keine großen Wachstumssprünge mache, aber in einer Marktnische seinen Lebensunterhalt verdiene und damit zumindest einen Arbeitsplatz schaffe, nämlich seinen eigenen. Diese Kleinstunternehmen seien für die bestehenden, auf größere mittelständische Kunden ausgerichteten Betreuungssysteme von Banken nicht geeignet. So könnten sie nicht die geforderten Finanzdaten zum Risikomanagement liefern, hätten zu geringe Umsätze für eine Kostendeckung und brauchten eine an ihre Umsätze angepasste Finanzierung – die also häufig nachjustiert werden müsste.

Die Grenze für die Inanspruchnahme öffentlicher Finanzierungsinstrumente übersteige mit 15 % Eigenkapital häufig die Möglichkeiten der Kleinstründer. Eine

Selbstfinanzierung (u. a. aus einbehaltenen Gewinnen) für Folgeinvestitionen greife für diese Gründungsvorhaben in der Regel nicht, da zumeist eine Gewinnbildung in der Gründungsphase unrealistisch sei und durch die Notwendigkeit von Privatentnahmen des Gründers zur Sicherung des Lebensunterhaltes zusätzliche Einschränkungen erfahre.

Häufig mangle es am kompetenten Konzept. Auch der Betriebsmittelbedarf werde unterschätzt. Eine Barriere bilde meist die Hausbank, da die Rentabilität als zu gering eingeschätzt werde und die Margen im Vergleich zu den Kosten oft zu gering seien. Barrieren bestünden auch bei öffentlichen Fördermitteln, Beratung und Bürgschaften. Die durchschnittliche Bürgschaftssumme liege bei 200 000 Euro. Die Eigenkapitalknappheit bedinge einerseits eine erhöhte Notwendigkeit für Fremdfinanzierungen, gleichzeitig aber erschwere sie den Zugang zu eben diesen Finanzierungsinstrumenten, so dass sich hier ein Widerspruch ergäbe, der sich in der Praxis oftmals schwer auflösen lasse.

Deutlich werde dies anhand der Tatsachen, dass Kleinstkredite in der Kreditvergabe-Statistik der DtA nur eine geringe Rolle spielten, das Beratungsinteresse von Banken in deutlichem Zusammenhang mit der Höhe des Kreditbedarfes stehe und die durchschnittliche Bürgschaftssumme in Deutschland mit 200 000 Euro sicher nicht mehr die Bedürfnisse von Kleinunternehmen treffe.

13.5. Strategien für das Firmenkleinstkreditgeschäft

Um die derzeitige Situation im Firmenkleinstkreditgeschäft zu überwinden, ließen sich drei Strategien denken:

Es würden staatliche Anreizmechanismen dafür entwickelt, die beiden besonders problematischen Marktsegmente (Gründung und Kleinunternehmen) zu bearbeiten. Das DtA-Startgeld sei hier der erste und recht vielversprechende Ansatz, der aber bisher nur auf Gründungen anwendbar sei.

Die Banken entwickelten angepasste Strukturen für die betreffenden Marktsegmente, um sie profitabel abzudecken. So sei es in den 70-er Jahren gelungen, die kleinteiligen und bis dahin als risikoreich und aufwendig geltenden Konsumentenkredite durch neue Kreditvergabeprozesse zu einem profitablen Geschäftsfeld zu machen.

Die Aufgabe werde externen Spezialinstituten anvertraut, die durch angepasste Strukturen, Prozesse und Produkte sowie hohe Stückzahlen das Kostenproblem in den Griff bekämen und dabei sogar besser an die Kundenbedürfnisse angepasst arbeiten könnten. Für solche Intermediäre ließen sich Ausnahmeregelungen vom deutschen Kreditmonopol der Banken denken (wie bereits für den Warenkauf auf Kredit), oder sie könnten als Tochtergesellschaft in der Rechtsform einer Bank ausgegliedert werden.

In der internationalen Entwicklung setzten sich insbesondere die beiden letzten Strategien durch: Banken restrukturierten ihre Kreditprozesse gezielt für das Marktsegment Kleinunternehmen und entwickelten neue Produkte, neue Kreditwürdigkeitsprüfungen und ein neues Verständnis für den Dienstleistungsumfang. Gleichzeitig kooperierten sie häufig mit Intermediären (Kleinkreditorganisationen), die an spezielle Marktsegmente angepasst seien und dort große Kreditpakete kleinteilig vergeben.

In Deutschland sei von beiden Entwicklungen bisher wenig zu spüren. Die Geschäftsbanken verstünden unter Klein- und Mittelunternehmen immer noch größere Mittelständler, die Sparkassen engagierten sich zwar, wollten das Problem jedoch mit den traditionellen Prozessen, Produkten und Finanzierungen bewältigen, und das Kreditmonopol verhindere, dass Spezialanbieter und Intermediäre an den Markt kämen.

13.6. Internationale Erfahrungen und Charakteristika von Kleinstkreditprogrammen

Die ersten und größten Erfahrungen mit Kleinstkreditprogrammen wurden in der Vergangenheit in den Entwicklungsländern gemacht. Trotz begrenzter Vergleichbarkeit finden sich einige Elemente der dort erprobten Micro Lending Ansätze zwischenzeitlich auch in Programmen westlicher Industrienationen (USA, Großbritannien, Frankreich). International unterscheiden sich Zielgruppe, Zielsetzung

und Durchführung von Micro Lending Programmen ganz erheblich. Gemeinsam seien ihnen die Schaffung von Anreizen zu Selbsthilfemaßnahmen und die Initiierung von Gruppenprozessen (gemeinsames Sparen und Kreditvergabe sowie die Bildung von Kreditgarantiegemeinschaften, kundeneigenen Kreditgarantiefonds und Versicherungen). Damit sei für Klein- und Kleinstunternehmen sowie self-employments ein Zugang zu alternativen Finanzierungsformen geschaffen worden und eine zielgruppengerechte Kreditpolitik ermöglicht worden. Effizient würden diese Programme durch das Zusammenwirken der einzelnen Teilnehmer in einer Gruppe und Einbindung bestimmter Instrumente wie peer selection (intensiver Auswahlprozess bei der Gruppenbildung) und peer monitoring (die Gruppe übernimmt eine gegenseitige Überwachungsfunktion für den Geldgeber). Zusätzlich würde von einigen Programmen der Sparansatz offensiv vertreten, der Bankmitglieder verpflichte, einen festen Betrag pro Zeiteinheit zu sparen und diesen in einen Gruppenfonds einzuzahlen. Micro Lending unterscheide sich von klassischen Kreditvergabetechniken in der Aufhebung der deutlichen Trennung von Kreditgeber und Kreditnehmer. Es basiere auf eigenverantwortlichem und selbstbestimmten Handeln von Menschen unter dem Motto „Hilfe zur Selbsthilfe“. Nachfrager von Kleinkrediten seien – insbesondere in den Entwicklungsländern – primär einfache Bauern, Handwerker, Straßenhändler.

Bangladesh gelte ohne Zweifel als Ursprungsland des Micro Lending und diene vielen Programmen als Prototyp. Mit der Gründung der Grameen Bank im Jahr 1983 sei ein Prozess initiiert worden, der mit einem Pilotprojekt beginnend insgesamt bis 1994 1,7 Mio. arme Menschen mit Finanzierungsangeboten versorgt habe. Der Anteil der Frauen lag bei 94%. Die durchschnittliche Kredithöhe lag bei 80 \$, die ohne dingliche Sicherheiten oder persönliche Bürgen ausbezahlt wurden. Internationale Beachtung fand auch der 1991 in den USA gegründete Working Capital. Im europäischen Ausland wurden vor allem die Initiativen ADIE, Frankreich und Prince's Youth Business Trust, Großbritannien, bekannt, die beide stark von ehrenamtlichem Engagement aus dem Wirtschaftsleben profitieren. Mit Ausnahme der Grameen Bank wird keines dieser Programme von einer Bank betrieben. Banken sind im günstigsten Falle Kooperationspartner, schrecken bisher aber auf Grund der mit der Kreditwürdigkeitsprüfung verbundenen unverhältnismäßig hohen Kosten davor zurück, eigene Micro Lending Programme zu konstituieren. Es gelang jedoch mit diesen Programmen Vorhaben zu unterstützen, in denen bankübliche Kriterien keine oder nur wenig Beachtung fanden. Damit gelang die Finanzierung auch für Menschen mit negativen Bankauskünften, ohne Sicherheiten und ohne eigenes Girokonto. Sicherheiten erhalten die Kreditgeber zumeist nur in Form von sozialem Druck. Entweder haften ganze Gruppen für die Darlehensrückzahlung oder aber die Kreditvergabe erfolgt an Mitglieder aus der eigenen, überschaubaren sozialen Gruppe. Zudem könne auf Sicherheiten verzichtet werden, da vielerorts sog. Notstandsfonds initiiert würden: Gruppenmitglieder entschieden, ob es sich bei dem Not leidenden Fall um Zahlungsfähigkeit oder -unwilligkeit handle. Diese Form der informellen Kredite sei auf Grund ihrer Struktur eher ungeeignet, um langfristige Investitionen zu finanzieren, bedingt geeignet zur Deckung von Liquiditätsempässen, am ehesten in einer Versicherungsfunktion – so lange keine ausreichende staatliche Sozialversicherung bestehe.

Grundlage für eine Kreditentscheidung sei meist ein mit Unterstützung der Gruppe und des Kreditgebers erarbeiteter Geschäftsplan, der ggf. mit Unterstützung einer beteiligten Non-Profit-Organisation erstellt werde. Weitere Kriterien für die Kreditvergabe seien u.U. das erfolgreiche Absolvieren einer Ansparphase und Akzeptanz eines sog. „Stepping“, d.h. Mittelvergabe in Einzelschritten.

Die o.g. Programme hätten unterschiedliche Erfolge: So lagen die Rückzahlquoten bei Grameen und Working Capital bei rd. 95–98%, bei den europäischen Programmen hingegen fielen sie deutlich geringer aus. Zwar geben viele Klein- und Kleinstunternehmen ihre Tätigkeiten innerhalb der ersten drei Jahre wieder auf, überwiegend aber, weil sie eine sozialversicherungspflichtige Erwerbstätigkeit aufgenommen hätten. Finanziert würden die sog. revolvingierenden Programme über unterschiedliche Mittel: Spenden, Nutzung öffentlicher Finanzierungen, staatliche Subventionen. Für den Staat und seine Sozialsysteme seien solche Subventionen jedoch verbunden mit Einsparungen bspw. im Bereich der Arbeitslosen- und Sozialhilfe.

13.7. Handlungskonzepte für ein Microlending Modell

Auf Basis einer internationalen Analyse der Erfolgsfaktoren renommierter Micro Lender mit Aktivitäten in Industrieländern lasse sich herausarbeiten: Kleinstkredite würden in hohen Stückzahlen mit einem auf die Zielgruppe angepassten Risikomanagement und Betreuungssystem vergeben, wobei kundenfreundlicher und kosteneffizienter als im traditionellen Firmenkreditgeschäft gearbeitet werden könne.

International ließen sich zwei Kategorien von Micro Lendern unterscheiden: solche, die sich eher auf die Ärmsten der Armen oder die Ausgeschlossenen der „Unbankables“ konzentrieren, und solche, die die besten der nicht versorgten Kunden akquirieren. Fast deckungsgleich mit dieser Differenzierung sei die Unterscheidung in solche, die Kredite an Gründer mit Konzepten und ohne Praxis geben, und solche, die nur an bestehende Kleinstunternehmen verliehen – seien diese auch noch sehr jung, klein oder marginal. Während in der zweiten Gruppe einige Micro Lender bereits selbsttragend (also ohne öffentliche Zuwendungen) arbeiteten, sei dies in der ersten Gruppe bisher nicht der Fall und wohl auch kaum möglich.

In der Diskussion habe sich noch keine klare Terminologie und Abgrenzung für diese beiden Gruppen entwickelt. Das IFF sehe in der Kreditvergabe der ersten Gruppe von Micro Lendern primär eine auf soziale Effekte ausgerichtete Funktion und spreche daher von „Berufsaufbaukrediten“. Diese Kredite seien mit dem Bankgeschäft kaum vergleichbar und könnten eher als effektive Weiterbildung und als Chance zur Überwindung von Marktausschlüssen und zur Arbeitsmarktintegration angesehen werden (Beispiele: Princess-Business-Trust, ADIE und Working Capital).

Organisationen in der zweiten Kategorie könnten dagegen als bankähnliche Spezialanbieter gesehen werden. Dies seien die eigentlichen Existenzgründungs- und Etablierungskredite. Hier kristallisierten sich zwei Modelle als wegweisend heraus:

13.7.1. Das polnische Modell Fundusz Mikro

Das polnische Modell Fundusz Mikro, 1994 gegründet, mit 33 Filialen. 1998 wurden über 8000 Neukredite vergeben. Die Rückzahlungsquote betrug 97%. Erfolgsfaktoren sind hier ein hoher Standardisierungsgrad, ein an die Bedürfnisse und Voraussetzungen von Kleinstunternehmen angepasster Vergabeprozess mit einem Stufenkreditprodukt (kleine Beträge, geringe Laufzeit, Zugang zu neuem, bis zu 30 % größerem Kredit als Anreiz) und betraglich limitierte, gegenseitige Bürgschaften der Unternehmer bzw. externer Bürgen.

13.7.2. Das englische Modell ART

Das englische Modell ART konzentriere sich auf die Revitalisierung eines Stadtteils in Birmingham und auf „gepackte“ Kredite: Durch die Übernahme der Betreuung und der Sicherung der Finanzierungsqualität sowie durch eigene Grundfinanzierungen würden Kleinunternehmen interessant für konventionelle Banken gemacht, die daraufhin zusätzliche Kredite vergäben.

13.8. Kleinkreditprogramme in Deutschland

Seit Mai 1999 habe die DtA ein neues Klein Gründungsprogramm „Startgeld“ aufgelegt. Bisher seien insgesamt 5450 Anträge mit einem Volumen von 173 Mio. Euro gestellt worden, von denen knapp 80 % ganz oder teilweise bewilligt worden seien. Interessant sei, dass knapp 50 % der Startgeldanträge unter 30000 Euro lagen. Zudem sei die Beteiligung von Frauen mit 37,2 % deutlich höher als in anderen Programmen. Interessant sei außerdem, dass fast alle Anträge mit Eigenkapital gestellt würden, obwohl dies nicht gefordert sei.

Von großer Bedeutung für Gründer aus der Arbeitslosigkeit sei außerdem das Überbrückungsgeld nach § 57 SGB III. Bundesweit steige der Anteil der Überbrückungsgeldempfänger seit einigen Jahren kontinuierlich an. Über dieses Programm würden nach Angaben der Bundesanstalt für Arbeit im Jahr 1999 98000 Anträge mit einer durchschnittlichen Fördersumme von 15300 DM bewilligt.

Zusätzlich zu diesen öffentlichen Programmen seien in den letzten Jahren in Deutschland unterschiedliche Initiativen entstanden, zu denen neben dem Brandenburger Programm Enterprise u. a. der Göttinger GÖBI-Fonds und der Starthilfefonds Bremen zähle. Daneben bestünden in Berlin (Goldrausch) und dem Existenzgründerinnenprogramm Schleswig-Holstein noch zwei reine Frauenprogramme. Die Projekte refinanzieren die von ihnen vergebenen Mittel zu einem großen Teil über öffentliche Zuwendungen und nur in wenigen Fällen (Beispiel GÖBI-Fonds) über Bankkredite. Nur zwei dieser Programme bieten Zuschüsse (Überbrückungsgeld und Enterprise), die anderen Modelle arbeiten mit Krediten in der Größenordnung von durchschnittlich 8 – 50 000 DM, allein das Gründerinnenprogramm Schleswig-Holstein biete Kredite bis zu einer Höhe von 250 000 DM. Mit Ausnahme des Starthilfefonds Bremen verlangten die Geldgeber keine Sicherheiten. Allen gemeinsam sei die Durchführung von Beratung, zusätzlich fänden sich bei den meisten Modellen noch Qualifizierungs- und Coaching-Angebote.

In BW bietet die L-Bank mit dem Starthilfe-Programm Darlehen bis 150 000 DM Kreditvolumen mit 50 – 80 % Haftungsfreistellung zur Verbesserung der Förderung von Existenzgründern mit geringem Kreditbedarf und Entlastung der Hausbanken.

13.8.1. Arbeitsmarktpolitisches Rahmenprogramm der Investitionsbank Berlin (IBB)

Das Arbeitsmarktpolitische Rahmenprogramm der Investitionsbank Berlin zielt auf die Zielgruppe arbeitslose Existenzgründer, Frauen und Emigranten. Im Rahmen des Programms werden Kredite bis maximal 15 000 Euro vermittelt mit 10 Jahren Laufzeit, 5 Jahre rückzahlungsfrei, ohne Zinszahlung. Zusätzlich zur Kreditvermittlung erfolgt die Überwachung und Begleitung. 81 % der Finanzierung erfolgt durch die EU. Voraussetzung ist eine Existenzgründung im Land Berlin, ein wirtschaftlich tragfähiges Konzept, ein Antrag zur Gründung. Die Beratungsleistungen werden beim ARP in Rechnung gestellt. Ausgenommen sind Gastronomie, Land- und Forstwirtschaft. 50 % der Antragsteller sind aus dem Bereich des Dienstleistungsbereichs, 21 % aus dem Bereich des Handels. Im Durchschnitt werden bei den Gründungen nach Auskunft von Irene Schucht 1,9 Arbeitsplätze geschaffen, 10 % der Antragstellungen erfolgen durch Ausländer. 1999 wurden von 1 117 Anträgen 445 bewilligt. Das durchschnittliche Kreditvolumen umfasste 27 000 DM, insgesamt wurden bisher 22 Mio. DM vergeben.

13.9. EU-Projekt „Equal Credit“

Im Rahmen des Equal Credit Programms wird nach Angaben von Dr. Holger Kuhle seit 1999 das Ziel verfolgt, die Zusammenarbeit zwischen Banken (private, regionale, europäische) zu fördern, um existierende Mikrokreditprogramme anzupassen und neue zu entwickeln. Durch den Einsatz von Mikrokreditprogrammen sollen neue Arbeitsplätze geschaffen und zur Verbesserung der Beschäftigungsmöglichkeiten in den benachteiligten städtischen und ländlichen Kommunen beigetragen werden. Dabei geht es auch das Entwickeln und Testen von Mikrokredit Modellen, um EU-Erfahrungen auszutauschen und best practise zu bündeln. Nach drei Jahren soll nach Möglichkeit eine Übertragung erfolgreicher Modelle auf sämtliche Fördergebiete erfolgen. Die Durchleitung erfolgt über Finanzierungsinstitute. Alle Begleitaktivitäten werden durch die EU finanziert. Dabei wird an Finanzinstitute angedockt. Es handelt sich dabei auch um ein Business Angels Modell im Kleinstkreditbereich. Die Mauer zwischen sozial-orientierten Organisationen sowie Wirtschaftsorganisationen und Finanzwelt soll damit durchbrochen werden.

Dabei wird eine breite Definition von Mikrokrediten zu Grunde gelegt. Zielgruppe sind die von Bankdienstleistungen Ausgeschlossenen ohne Sicherheiten im banküblichen Sinne („unbankable“). Verschiedene Modelle sollen ausprobiert werden wie Mentoren und Business Angels-Modelle, Stepping-Verfahren, Fonds-Modelle und Austausch und Einkauf von Dienstleistungen. Die Mikrokredite belaufen sich im Durchschnitt auf 10 000 Euro und zielen auf Kleinstunternehmen mit weniger als 5 Angestellten. Dabei wird Finanzierung plus Unterstützung durch den Einsatz von Mentoren, Peer-Gruppen oder Berater gegeben. Die Finanzierung erfolgt durch die GD 16 Regional und über das RECITE-Programm zur Strukturentwicklung.

Das Pilotprojekt besteht aus drei Teilprojekten, in denen die IBB als regionaler Partner mit lokalem Mikrokreditnetzwerk fungiert, als federführender Partner im europäischen Projektnetzwerk beteiligt ist und als Initiator und Umsetzungsverantwortlicher des Bankennetzwerkes tätig wird. In letzterem Teilprojekt fungiert die IBB als Kompetenzzentrum für die Kleinstkreditvergabe. Die Arbeit erfolgt in zwei Gruppen: der Anpassung existierender Modelle, um weit reichende Effizienz und Effektivität zu steigern sowie der Implementierung neuer Mikrokreditprojekte. Das Projekt wird von 8 Partnerorganisationen in Deutschland, Frankreich, Italien, Großbritannien und Wallonien durchgeführt. Zielsetzung des Pilotprojekts ist ein Wettbewerb zum Lernen aus best practise.

Die Vorgehensweise bei Equal Credit bestehe in der Akquisition von Existenzgründern und Unternehmen, der Errichtung eines Begleitausschusses, anschließend erfolge die Auswahl von ca. 20 bis 30 Mikrokreditnehmern, die Entwicklung individueller Begleitmaßnahmen, die Evaluierung des Projekts und die Veröffentlichung der Ergebnisse. Assoziierte Partner sind das Deutsche Gründerinnen Forum, die Gesellschaft für soziale Unternehmensberatung und weitere Netzwerkpartner.

13.10. Projekt „Stadtteilbanking Hamburg“ – alternatives Finanzierungskonzept

Auf der Basis der Micro Lending Theorie und einer Untersuchung der Lawaetz-Stiftung zum Thema „Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit und Sozialhilfe“ hat sich ein Projekt Stadtteilbanking in Hamburg entwickelt, das zwischenzeitlich die Zielsetzung einer Entwicklungsagentur Altona verfolge. Das Projekt Entwicklungsagentur Altona sei in seiner Art in Deutschland bisher noch einmalig. Das Projekt starte im Herbst 2000 mit einer Pilotphase (Barbara Ellerbrock).

Zielsetzung sei die Weiterentwicklung des Stadtteils durch Stadt- und Projektentwicklung, Stadtteilökonomie, Gemeinwesenarbeit, Existenzgründungen etc., die in die Initiierung eines Pilotprojektes gemündet sei. Ziel der Agentur sei eine Weiterentwicklung des Stadtteils Altona im Sinne der Bewohner und unter ihrer Beteiligung, wobei das Geld des Stadtteils für den Stadtteil von Nutzen sein solle. Bewohnern und Unternehmen wird es ermöglicht, ihr Geld im Stadtteil sicher anzulegen und bei der Mittelvergabe mitzubestimmen. Entsprechende Fonds könnten über die GLS-Bank betreut werden. Über die Stadtteilmittel sollten in einem ersten Schritt Unternehmensgründungen gefördert werden, in einem zweiten und dritten Schritt dann auch Wohnprojekte und Projekte des sozialen Sektors. Im Sinne eines Social Investment gehe es hierbei um die Finanzierung von Unternehmungen, die der Entwicklung des Stadtteils als lebenswerten, lebendigen und sozial und ökonomisch stabilen Ort des Gemeinwesens förderlich seien, von konventionellen Geschäftsbanken aus Kostenerwägungen häufig aber wenig Unterstützung erfahren würden. Es werde in Menschen und deren Fähigkeiten investiert, nicht in bestehendes Kapital. Die Entwicklungsagentur biete potenziellen Gründerinnen und Gründern die Möglichkeit, ihre Ideen als Unternehmens- und Projektgründer zu verwirklichen durch Zugang zu preiswertem Kapital, durch Beratung und Begleitung, durch Workshops und dergleichen. Sie biete den Bewohnern außerdem eine Möglichkeit der Mitverwaltung der Fondsgelder und der Gestaltung des Stadtteils.

Das Projekt werde als gemeinnütziger Verein gegründet und funktioniere nur im Zusammenspiel diverser Einzelfunktionen:

- Entscheidendes Organ zur Gestaltung und Steuerung der Agentur sei die Mitgliederversammlung. Der Verein stehe grundsätzlich Bewohnern für eine aktive Beteiligung offen.
- Die Darlehensvergabe und Beschaffung der Refinanzierungsmittel übernehme als Träger die GLS Gemeinschaftsbank, Filiale Hamburg.
- Die Gründerinnen und Gründer erhielten eine individuelle und ausführliche Beratung und Betreuung. Dies übernehme – ebenso wie eine erste Kreditwürdigkeitsprüfung des Konzeptes – die Johann Daniel Lawaetz-Stiftung.
- Das Büro der Entwicklungsagentur übernehme die Funktionen Anlauf- und Koordinierungsstelle sowie Geschäftsführung der Agentur. Hierzu zähle eine erste Prüfung möglicher Gründungsvorhaben vor Weiterleitung an die Gründungs- und Projektberatung, Begleitung der Gründer bei allen mit der

Gründung verbundenen Schritten, Vorlage des Förderantrages beim Fördergremium, Begleitung der gegründeten Unternehmen. Zudem stehe das Büro als Informations- und Anlaufstelle für Bewohner zur Verfügung und leiste Öffentlichkeitsarbeit.

- Ein Fördergremium bestehe aus drei kompetenten Mitgliedern (Büromitarbeiter, zwei Delegierte der Mitgliederversammlung) und entscheide über eine mögliche Förderung.
- Die Kreditabsicherung seitens der GLS-Bank werde über unterschiedliche Instrumente vorgenommen: Bürgschaften, Garantieerklärungen sowie der Ausgleichs- und Sicherungsfonds der GLS-Bank.

13.11. Finanzierung von Kleinunternehmen

Das vom Arbeitsamt angebotene Überbrückungsgeld zeige den Markt für Kleinstkredite auf. Die Struktur der Kreditnehmer habe einige Ähnlichkeiten mit der Klientel internationaler Micro Lender. Auch wenn das Programm insgesamt positiv zu bewerten sei, habe es doch einige Effizienzprobleme: Ein Zuschuss anstelle eines Kredites sei für die öffentliche Hand teuer, führe zu einer Reihe von unerwünschten Effekten (Trittbrettfahrer, Preisdumping, Verdrängung anderer Unternehmer, keine Qualitätssicherung durch Kapitalgeber) und helfe auch den Gründern nicht, sich an das konventionelle Kreditssystem zu gewöhnen. Zurzeit fehle es diesem Programm an konstruktiv gestalteten Übergängen in den Bankensektor: Nur 20 % der Geförderten stellten Anträge auf öffentlich geförderte Bankkredite, insgesamt 15 % erhielten solche.

Neue Situationen verlangten neue Maßnahmen. Das Festhalten am öffentlichen Fördersystem mit Hausbankprinzip ebenso wenig wie reine Subventionsmodelle seien für diese neuen Zielgruppen nicht unbedingt der effizienteste Weg. Gleichzeitig seien neue Alternativmodelle außerhalb des Bankensektors gefährdet, als „Orchideenlösungen“ sich selbst und ihre Kunden zu isolieren, nicht kompatibel zu sein und keine Übergänge zu schaffen (zum Beispiel auf Grund künstlich niedriger Zinssätze). Das IFF schlage daher eine Umsetzung von externen Trägern in Kooperation mit einzelnen Banken vor – vorausgesetzt, diese würden die Chance erkennen, hier zukünftige Kunden mit geringen Stückkosten zu akquirieren, neue Elemente eines Betreuungssystem und Risikomanagements auszuprobieren und ihre Rolle als „Steuerer wirtschaftlicher Kommunikation über Geldflüsse“ gerecht zu werden.

13.12. Re-engineering des Kreditgeschäfts für Kleinkredite

Das Vorgeschlagene bedeute nicht weniger als ein Re-engineering des kleinen gewerblichen Kreditgeschäfts. Es gehe dabei nicht um Förderung, sondern um Anpassung von Finanzierungsformen an Kleinstunternehmen. Erste Anzeichen für Bewegung im Markt seien erkennbar: So wurde das IFF von einer Sparkasse und einer Geschäftsbank mit der Erstellung von Micro Lending-Konzepten beauftragt. Die öffentliche Hand könne diese Entwicklung fördern. Dazu müsse zunächst das dominierende Prinzip „Entweder 100 % subventioniert oder 100 % privat“ aufgegeben werden. Zuschüsse des Staates verhinderten, dass Banken angepasste Produkte entwickelten. Zudem wirke dies wie unlauterer Wettbewerb des Staates gegenüber den Finanziers von Existenzgründern. Förderung der Entwicklung durch den Staat könne aber auch bedeuten, die ersten mutigen Banken, die Finanzdienstleistungen für diesen Markt entwickelten, gezielt zu unterstützen. Diese Förderung sollte idealtypisch die Entwicklungskosten und die Kosten für höheren Betreuungsaufwand subventionieren, nicht jedoch das Kreditausfallrisiko oder den Zinssatz.

13.13. Angepasste Betreuungssysteme und Produkte für Kleinstunternehmen – Umsetzungsprojekt fördern

13.13.1. Optionen zur Entwicklung angepasster Betreuungssysteme und Produkte bei Banken

Für die Banken böten sich strategisch drei Optionen zur Entwicklung angepasster Betreuungssysteme und Produkte: innerhalb der Bank, in Kooperation oder ausgegliedert. Die jüngste Machbarkeitsstudie des IFF und der Auftraggeber favorisiert deutlich ein Outsourcing-Modell mit einem Spezialanbieter als Tochterunter-

nehmen. Im eigenen Haus die Strukturen zu verändern, sei schwierig, gelinge allerdings bei den neuen Existenzgründungszentren, die einige Banken geschaffen hätten, bereits in Ansätzen. In Großbritannien gehen die Großbanken zurzeit vor allem den Weg der Kooperation: Bestehende Micro Lender werden mit Know-how (Personal), Kunden und Zuschüssen unterstützt. In Deutschland stehe das Kreditmonopol der Banken solchen Ansätzen im Wege. Vielleicht gelinge es mit Unterstützung der Banken, wie in Frankreich eine Ausnahmeregelung für Kreditvergabe mit primär sozialer Zielsetzung zu erwirken. Sollten die Banken sich mit keiner dieser Strategien diesem Marktsegment annehmen wollen, bleibe nur der US-amerikanische Weg über eine gesetzliche Verpflichtung oder die Auflösung des Kreditmonopols (Deregulierung), um das Problem zu bewältigen.

13.13.2. Aussagen des Bad.Genossenschaftsverbands und des Württ. Sparkassen- und Giroverbandes (WSGV)

Der Badische Genossenschaftsverband stimmt der Zugangsproblematik für Klein- und Kleinstunternehmen bei der Existenzgründungsfinanzierung grundsätzlich zu. Bei der Kreditversorgung bestehender Kleinunternehmen mit ausreichenden wirtschaftlichen Ergebnissen und nebenberuflichen Gründungen wird dagegen keine Problematik gesehen.

Bei der Gründung von Kleinunternehmen sei häufig ein relativ geringer Finanzierungsbedarf vorhanden, bei Darlehensbeträgen unter 30 000 DM stehe der Beratungs- und Bearbeitungsaufwand nicht im Einklang mit dem zu erwartenden Ertrag. Insofern werden seitens der Banken für diese Gründungen häufig keine Fördermittel beantragt. Gushurst empfahl daher zur Finanzierung von Mikrounternehmen bei fehlender Hausbank die Möglichkeit der Direktvergabe von Starthilfedarlehen bis 30 000 DM durch die L-Bank.

Die Umsetzungsvorschläge des IFF und Anforderungen an zielgruppenorientierte Unternehmensfinanzierung weisen nach Ansicht des Badischen Genoverbandes noch erhebliche Klärungs- und Konkretisierungsbedarfe auf, insbesondere bezüglich Standardisierung und Beratungsqualität, zinsgünstiger Refinanzierung, Marktpotenzial, Kosten im Verhältnis zum Geschäftsvolumen etc. Vor dem Hintergrund einer ganzheitlichen Beratung und Betreuung steht der Badische Genoverband einer Lösung außerhalb des Kreditgewerbes zurückhaltend gegenüber.

Auch der WSGV steht einem Outsourcing-Modell hinsichtlich der Effizienz skeptisch gegenüber und sieht eine betriebswirtschaftliche Tragfähigkeit des Modells (Widerspruch zwischen standardisierter Mengenabwicklung und qualifizierter Beratung, ebenso bezüglich notwendiger IT-Investitionen) ohne Subvention bisher nicht gelöst. Für eine fundierte Beurteilung des Konzepts bedürfe es noch näherer Informationen bezüglich konkreter Gestaltung der Kreditprozesse, Kooperation zwischen Bank und Intermediär, Standardisierung und Beratungsqualität, Risikomanagement.

Auf Grund der bestehenden Probleme sei nach Ansicht des Badischen Genoverbandes für ein erfolgreiches Micro Lending weiterhin staatliche Unterstützung nötig durch günstige Refinanzierungszinssätze, Zuschüsse zu Bearbeitungskosten, Beratungszuschüsse und Haftungsentlastung. Es wurde daher vorgeschlagen, die Finanzierung von Kleinunternehmen auf staatliche Förderinstitute (Bund oder Land) zu übertragen. Dadurch könnten die dort bereits vorhandenen Erfahrungen genutzt und in die notwendige Fortentwicklung eines zielgruppengerechten Leistungsangebots eingebracht werden. Wirtschaftspolitische Zielsetzungen könnten direkter umgesetzt und eine Wettbewerbsneutralität – gerade vor dem Hintergrund der notwendigen staatlichen Unterstützung – sichergestellt werden. Vorstellbar wäre ein zweigleisiger Antragsweg über die Hausbank sowie direkt an das Förderinstitut oder die Einbindung der Kammern in die Beratung.

Für eine effiziente und kostengünstige Durchführung des Micro Lending hält es der Badische Genoverband für erforderlich, dass für das gesamte Bundesgebiet ein einheitliches Finanzierungsprodukt mit einheitlichen Bedingungen und Richtlinien entwickelt wird. Darüber hinaus sollte eine Einbindung der Antragstellung und Abwicklung zwischen Hausbank und Förderinstitut in die bereits vorhandenen und bewährten EDV-Systeme erfolgen.

13.13.3. Erfolgversprechende Ansätze: Die Initiativen der DtA und der L-Bank-Programme sowie des Instituts für Finanzdienstleistungen Hamburg (IFF)

Die Initiativen der DtA und der L-Bank-Programme weisen nach Auffassung des Badischen Genoverbandes einen vielversprechenden Ansatz für die Finanzierung kleiner Volumina auf. Die Produkte sollen jedoch besser aufeinander abgestimmt und nicht in Konkurrenz zueinander angeboten werden. Die Kredithöhe liege allerdings deutlich über den Volumina für Klein Gründungen. Herr Stephan vom Badischen Genossenschaftsverband regte an, ein Micro Lending Programm möglichst über die DtA abzuwickeln. Außerdem plädierte er für eine Zusammenlegung der Programme Startgeld und Starthilfe. Im Bereich des Micro Lending dürften die Kosten nicht auf Banken abgewälzt werden.

Das IFF hält dagegen eine Übertragung des Micro Lending an staatliche Förderinstitute oder Kammern für falsch und sieht Effizienzsteigerungspotenziale im Bankensektor im Bezug auf gewerbliche Kleinstkredite. Das IFF hat für die EU bereits ein Handbuch für Micro Lending Organisationen und Anwendungsmöglichkeiten in Banken erstellt sowie für die ILO eine Bestandsaufnahme über Micro Lending-Ansätze in Deutschland erstellt. Es regt auf – Basis der vorliegenden Machbarkeitsstudie zur Realisierung einer deutschen Micro Lending-Organisation – die Erstellung eines Umsetzungskonzepts in Zusammenarbeit und mit finanzieller Unterstützung einer Bank in Baden-Württemberg an.

Dritter Teil: Empfehlungen

Der Landtag wolle beschließen,

- I. den vorliegenden Bericht zur Kenntnis zu nehmen;
- II. die nachstehenden Handlungsempfehlungen anzunehmen:

10-Punkte-Katalog

1. Mittelstandsgerechte Gestaltung der Rahmenbedingungen:

Kleine und mittlere Unternehmen sind auf mittelstandsgerechte und verlässliche Rahmenbedingungen angewiesen. Sie ermutigen zur unternehmerischen Selbstständigkeit und unterstützen die Schaffung von Arbeitsplätzen.

Die Landesregierung möge folgende Ziele verfolgen,

- 1.1 Steuerliche Erleichterungen dahin gehend,
 - 1.1.1 dass bei der Festsetzung von Abschreibungszeiten weiterhin betriebswirtschaftliche Gesichtspunkte Berücksichtigung finden;
 - 1.1.2 dass die für 2005 vorgesehene Senkung der Einkommensteuer auf das Jahr 2003 vorgezogen wird;
 - 1.1.3 dass bei Betriebsveräußerungen generell der halbe Steuersatz wie bis Ende 1999 angesetzt wird; dies soll rückwirkend gelten;
 - 1.1.4 dass die Erbschaftssteuerfreibeträge angepasst werden für den Fall, dass eine Neubewertung von Grundstücken erfolgen sollte;
 - 1.1.5 dass die Rückkehr zur alten Regelung der Verlustverrechnung zwischen den verschiedenen Einkunftsarten erfolgt;
 - 1.1.6 dass die Ökosteuer abgeschafft wird.
- 1.2 Flexiblere Gestaltung des Arbeitsrechtes dahin gehend,
 - 1.2.1 dass der Schwellenwert für den Kündigungsschutz auf 10 Beschäftigte heraufgesetzt wird, damit Betriebe erst ab dieser Mitarbeiterzahl dem allgemeinen Kündigungsschutz unterliegen;
 - 1.2.2 dass die gesetzliche Lohnfortzahlung im Krankheitsfall auf 80 Prozent gesenkt wird;
 - 1.2.3 dass den Betrieben keine weiteren Belastungen durch die Änderung des Betriebsverfassungsgesetzes auferlegt werden.
- 1.3 Schaffung maßgeblicher Elemente der Eigenverantwortung in den Sozialversicherungen, um die Beitragssätze und damit die Lohnnebenkosten zu senken;
- 1.4 Rücknahme der geplanten Streichungen des Schienenfernverkehrs in Baden-Württemberg und Ausbau der bestehenden Verkehrsinfrastruktur auf Straße, Schiene, in der Luft und zu Wasser;
- 1.5 Verwendung eines höheren Anteils der Mineralölsteuer für den Ausbau der Verkehrswege;
- 1.6 Konsequente Durchsetzung des gesetzlichen Verbotes von Verkäufen unter Einstandspreis durch das Kartellamt (bei Missbrauch von Marktmacht);
- 1.7 Abschaffung der seit 1999 geltenden 630-DM-Regelung, um dem Arbeitsmarkt unbürokratische und flexible Beschäftigungsmöglichkeiten zu schaffen und der Schwarzarbeit entgegen zu wirken;
- 1.8 Anwendung der Vergaberichtlinien auch für öffentliche Unternehmen in privater Rechtsform (s. Drs. 12/5524);

- 1.9 Überwachung der Einhaltung der Subsidiaritätsklausel (§ 102, Abs. 1 Gemeindeordnung);
- 1.10 Bürokratievermeidung und Entbürokratisierung müssen als Daueraufgabe betrachtet werden. Die Landesregierung wird aufgefordert, im Interesse von mehr Bürgernähe und zur weiteren Entbürokratisierung ein Ideen- und Beschwerdemanagement bei den Ministerien und den nachgeordneten Behörden einzurichten, den Bürokratiekosten-TÜV und Standardpranger auszubauen, die bisherige Vorgehensweise und Ergebnisse zu evaluieren und die Umsetzung der digitalen Verwaltungsreform zu forcieren.

2. Kultur der Selbstständigkeit stärken

Die Selbstständigenquote in Baden-Württemberg liegt unter 10%. Es gilt, die Bereitschaft zum selbstständigen unternehmerischen Tätigsein zu stärken und das darin liegende Leistungspotenzial und das Arbeitsplatzangebot auszuschöpfen.

Die Landesregierung wird aufgefordert, folgende Maßnahmen zu ergreifen:

- 2.1 verstärkte Vermittlung von wirtschaftlichen Themen und Praxisprojekten im Schulunterricht;
- 2.2 verstärkte Vermittlung von unternehmerischen Qualifikationen an Schulen und Hochschulen, z. B. durch das Fach Existenzgründung an Berufsfachschulen oder durch den Ausbau von Existenzgründungsveranstaltungen an den Hochschulen als Querschnittsprogramm.

3. Kultur der Familienunternehmen stärken – Generationswechsel begleiten

Rund 90% der Unternehmen in Baden-Württemberg sind Familienunternehmen, in den nächsten 5 Jahren stehen etwa 55 000 Betriebsübergaben an.

Die Landesregierung wird aufgefordert, folgende Maßnahmen zu ergreifen:

- 3.1 Bei bestehenden wirtschaftswissenschaftlichen Lehrstühlen verstärkt die Familienunternehmen zum Gegenstand von Forschung und Lehre zu machen;
- 3.2 Förderung der Entwicklung interdisziplinärer Qualifizierungs- und Beratungskonzepte bei den bereits existierenden speziellen Studiengängen für die mittelständische Wirtschaft (FH Aalen, BA Villingen-Schwenningen) sowie weiteren Bildungs- und Beratungseinrichtungen;
- 3.3 Entwicklung eines Berufsbilds für in der Unternehmensführung tätige Unternehmerfrauen, um den Frauen eine qualifizierte Ausbildung, einen adäquaten Arbeitsplatz und die notwendige soziale Absicherung auch im Fall einer Ehescheidung, im Todesfall des Partners oder im Konkursfall zu ermöglichen.

4. Weiterentwicklung der Mittelstandsförderung

Die Landesregierung wird aufgefordert,

- 4.1 sich bei der Konzipierung von Förderprogrammen für mittelständische Unternehmen nach der Definition der Europäischen Union zu richten und zu unterscheiden zwischen

Kleinstunternehmen	= < 10 Beschäftigte
Kleinunternehmen	= < 50 Beschäftigte
Mittleren Unternehmen	= <250 Beschäftigte
- 4.2 dazu beizutragen, die Förderprogramme auf Bundes-, Landes- und EU-Ebene zu bündeln und überschaubar zu machen;
- 4.3 die Mittelstandsförderung verstärkt auf Klein- und Kleinstunternehmen auszurichten und auf freie Berufe und sonstige Dienstleister auszuweiten;

- 4.4 die Förderung der Existenzfestigung zu verstärken.
Neben der Förderung von Existenzgründungen muss ein Schwerpunkt der Politik auf der Existenzsicherung liegen. Dabei müssen die bestehenden Möglichkeiten der Förderung der Betriebsübernahme bekannt gemacht werden.
Die Landesregierung wird aufgefordert,
- 4.5 die Förderung der Beratung als Mittel der Unternehmenssicherung als Schwerpunkt auszubauen und die Existenzgründungsberatung zu sichern;
- 4.6 das Landesgewerbeamt als landesweites Servicecenter weiterzuentwickeln;
- 4.6.1 das Informationszentrum für Existenzgründungen (Ifex) als ständige Einrichtung zu etablieren;
- 4.7 die Förderprogramme regelmäßig zu evaluieren und die Evaluationsergebnisse mindestens einmal pro Legislaturperiode im Mittelstandsbericht darzulegen.

5. Berufliche Aus- und Weiterbildung an Fachkräftebedarf anpassen

Die berufliche Ausbildung muss sich den geänderten Anforderungen der modernen Wirtschaft im Hinblick auf unternehmerische wie soziale Kompetenzen anpassen. Der lebenslangen Weiterbildung kommt zunehmende Bedeutung zu.

Die Landesregierung wird aufgefordert,

- 5.1 darauf einzuwirken, dass in der Meisterausbildung im Handwerk neben den handwerklich-technischen Qualifikationen deutlich mehr Wert auf die praxisorientierte betriebswirtschaftliche Ausbildung – inklusive Managementwissen und Unternehmerqualifikationen – als notwendiger Voraussetzung für die Selbstständigkeit gelegt wird;
- 5.2 eine Modernisierung der überbetrieblichen Ausbildungsstätten und deren Weiterentwicklung zu Kompetenzzentren, die der technologischen Fortbildung einer Region dienen können, vorzunehmen und diese aktuell zu halten;
- 5.3 die Qualifizierung von Fachkräften in wichtigen Zukunftsfeldern zeitnah umzusetzen;
- 5.4 darauf hinzuwirken, dass in der schulischen Ausbildung und der beruflichen Weiterbildung die Entwicklung von sozialen Kompetenzen gefördert wird;
- 5.5 durch geeignete Maßnahmen die Ausstattung der Schulen mit den neuen Medien voranzutreiben – einschließlich Wartung und Betreuung – und die Lehrer für den Umgang mit den neuen Medien zu schulen;
- 5.6 die Mittel für eine Vortrags- und Seminarförderung durch das Landesgewerbeamt bereitzustellen.

6. Neue Märkte erschließen

Der Erschließung neuer Märkte kommt angesichts der Globalisierung weitere Bedeutung zu. Kleinen und mittleren Unternehmen fehlt häufig das Personal, das über ausreichende Kenntnisse neuer inländischer Märkte verfügt, oder die Sprache, die Rechtsprechung oder andere Besonderheiten ausländischer Märkte kennt.

Die Landesregierung wird aufgefordert,

- 6.1 die Förderung von Gemeinschaftsständen auf Messen im In- und Ausland zu verstärken;
- 6.2 die Kooperationsförderung zu verstärken.

7. Mittelstandsgerechte Innovationsförderung stärken

Unternehmensgründungen im Bereich von Zukunftstechnologien dienen dem Erhalt einer gesunden Wirtschaftsstruktur.

Die Landesregierung wird aufgefordert,

- 7.1 den Aufbau von Innovations- und Technologiezentren weiter voranzutreiben;
- 7.2 das C 1-Programm als Technologieförderprogramm für den Mittelstand zu stabilisieren und ggf. ergänzende Programme für den Dienstleistungs- und den Softwarebereich zu prüfen;
- 7.3 zur Weiterentwicklung klassischer Branchen durch Zukunftsinvestitionen: Einbeziehung von Handwerk und Mittelstand in Zukunftsinvestitionen.

8. Neue Chancen für die Landwirtschaft

Der Strukturwandel verändert auch die baden-württembergische Landwirtschaft. In der Bildung von Kooperationen liegen für Betriebe Chancen zur Kostensenkung und zur Verbesserung der Wettbewerbsposition. Weitere Chancen ergeben sich durch die Verstärkung der privatwirtschaftlichen Übernahme von Dienstleistungen für die Allgemeinheit und die Anschubfinanzierung bei der Erschließung neuer Wirtschaftsfelder.

Die Landesregierung wird aufgefordert,

- 8.1 verschiedene Maßnahmen auf Bundes- und Landesebene zu ergreifen, um die Förderprogramme den agrarwirtschaftlichen Strukturen anzupassen;
- 8.2 die Addition bzw. Zusammenführung von Milchquoten bei Neugründung von Unternehmenskooperationen in der Milchviehhaltung ohne den Weg über die Milchbörse zu ermöglichen;
- 8.3 sich für den Abbau der europaweiten Wettbewerbsverzerrungen – wie z. B. bei Agrardiesel und bei Heizkosten – einzusetzen;
- 8.4 das bewährte System der Agrarumweltprogramme und der Vermarktungsförderung den künftigen Herausforderungen anzupassen;
- 8.5 besondere Umweltleistungen der Landwirtschaft im Bereich der Landschaftspflege als Dienstleistung für die Gesellschaft zu honorieren;
- 8.6 die Entwicklungsvoraussetzungen zur Erweiterung der wirtschaftlichen Basis in neuen Wirtschaftsfeldern wie z. B. der dezentralen Energieversorgung durch erneuerbare Energien über die bereits bestehenden Maßnahmen hinaus zu verbessern;
- 8.7 neue technische Entwicklungen zur Betriebsrationalisierung durch begleitende Forschung zu unterstützen (z. B. virtuelles Flächenmanagement);
- 8.8 zur Verbesserung der Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten für Nebenerwerbslandwirte.

9. Bessere Finanzierungsmöglichkeiten schaffen

Die Eigenkapitalbasis der KMU ist im internationalen Vergleich zu niedrig. Eine schlechte Eigenkapitalausstattung gefährdet den Bestand von mittelständischen Unternehmen. Die Diskussion um eine neue Bewertungsform der Kreditwürdigkeit eines Unternehmens (rating) bedeutet gerade für KMU eine Erschwernis und Verteuerung der Fremdfinanzierungsmöglichkeiten. Das Eigenkapital erhält einen veränderten Stellenwert.

Die Landesregierung wird aufgefordert,

- 9.1 ihre Bemühungen auf Bundesebene um eine Gleichstellung von internem (dem bisherigen Bewertungsverfahren durch die Hausbank ähnlichen) rating und externem rating fortzusetzen;
- 9.2 auf die Wiedereinführung der Wesentlichkeitsgrenze von 10% zur Erleichterung von Unternehmens- und Mitarbeiterbeteiligungen hinzuwirken;
- 9.3 die Förderinstrumente zur Eigenkapitalbildung zu verstärken und bekannt zu machen;
- 9.4 Vermittlungsplattformen für Beteiligungskapital auszubauen und Lücken im Beteiligungskapitalmarkt zu schließen sowie den Aufbau eines ergänzenden Börseneinstiegssegments an der Stuttgarter Börse, das kleinen und mittleren Unternehmen den Einstieg an die Börse und damit die Beschaffung von Eigenkapital erleichtert, zu unterstützen;
- 9.5 vorhandene Modelle des Microlendings, womit Klein- und Kleinstkredite zu gewerblichen Zwecken vergeben werden können, auf Übertragbarkeit auf Baden-Württemberg zu prüfen;
- 9.6 ein Pilotprojekt für Existenzgründer in der Vorgründungsphase (Inkubatormodelle) zu fördern.

10. Wirtschaftsregionen in Baden-Württemberg stärken und weiterentwickeln

Die „Stärkung der Stärken“ ist ein Faktor der Zukunftsstrategie im internationalen Wettbewerb und trägt zur Bindung der Unternehmen an ihren Standort bei.

Die Landesregierung wird aufgefordert,

- 10.1 die Clusterbildung in einzelnen Wirtschaftsregionen durch die Vernetzung von Ausbildung, Forschung und Entwicklung sowie Dienstleistung und Produktion zu unterstützen;
- 10.2 neue Formen der regionalen Zusammenarbeit bekannt zu machen und Verbundprojekte vorrangig zu fördern;
- 10.3 die Planungshoheit für regional bedeutsamen großflächigen Einzelhandel auf Regionen, Regionalverbände oder Regionalzweckverbände zu übertragen.

Der Landtag wolle beschließen,

- III. die Landesregierung zu ersuchen zu prüfen, in welchem zeitlichen und finanziellen Rahmen die Empfehlungen zu den einzelnen Kapiteln umgesetzt werden können, und hierüber dem Landtag bis zum 1. Januar 2002 zu berichten.

I. Gesamtkatalog der Empfehlungen

Vorbemerkung:

Die Enquetekommission hat in bisher bundesweit einmaliger Art und Weise die wesentlichen Themenfelder der Mittelstandspolitik untersucht und im Rahmen des vorliegenden Gesamtkatalogs der Empfehlungen ein umfassendes Mittelstandskonzept vorgelegt, das Grundlage für ein mittelfristiges Rahmenprogramm der künftigen Mittelstandspolitik bildet und fortgeschrieben werden kann.

II. Familienunternehmen

1. *Förderung der Entwicklung von interdisziplinären Qualifizierungskonzepten für Familienunternehmen sowie spezieller Qualifizierungsmaßnahmen für Unternehmerfrauen etc.*

- 1.1 z.B. Einrichtung eines interdisziplinären Lehrstuhls für Familienunternehmen zur Erforschung und zum Wissenstransfer über Spezifika von Familienunternehmen
- 1.2 Erweiterung von KMU-Studiengängen um diesen Themenschwerpunkt
- 1.3 Gezielte Ansprache von Familienunternehmen bei Informations-, Qualifizierungs- und Beratungsangeboten von Kammern, Bildungsträgern, Verbänden etc. sowie Berücksichtigung der Besonderheiten von Familienunternehmen in den Angeboten

2. *Image und Kultur der Familienunternehmen stärken: Initiative und Maßnahmen zur Förderung der „Kultur der Familienunternehmen“ (als Teil der Kultur der Selbständigkeit)*
 - 2.1 Verstärkte Berücksichtigung von Familienunternehmen und ihrer Kultur und Stärken bei der Öffentlichkeitsarbeit des Landes
 - 2.2 Aufbau eines Netzwerks für Familienunternehmen
 - 2.3 Veranstaltungen oder Kongress für Familienunternehmen
 - 2.4 Jährliche Auszeichnung von vorbildlichen Familienunternehmen (in Unternehmens- und Familienstrategie)
 - 2.5 Vernetzung mit europäischen und internationalen Netzwerken und Verstärkung der Lobbyfunktion

3. *Kernkompetenzverstärkung für Familienunternehmen durch interdisziplinäre und integrierte Eigner-Beratung und Beiräte:*
 - 3.1 Förderung der interdisziplinären Ausbildung von Beratern
 - 3.2 Förderung interdisziplinärer Beratungskonzepte für Familienunternehmen
 - 3.3 Einrichtung eines Beratungspools und Koordinierung interdisziplinärer Beratungsteams für Familienunternehmen z. B. in Zusammenarbeit mit RKW und DGM etc.

4. *Verbesserung der Rahmenbedingungen für Familienunternehmen (überwiegend identisch mit Maßnahmen für KMU (Einzel- und Personenunternehmen))*
 - 4.1 Steuerlich: z. B. Senkung der Ertragsbesteuerung, Wiedereinführung halber Steuersatz bei Betriebsübergabe, Anerkennung der steuerlichen Absetzbarkeit bei Kosten für Unterstützungsleistungen im Haushalt etc.
 - 4.2 Finanzierung: Kapitalmarktakzeptanz verbessern, Verstärkung der Eigenkapitalförderung, steuerliche Rahmenbedingungen für Eigenkapital und Beteiligungskapital verbessern, keine Insiderregelung
 - 4.3 Verbesserung der Absicherung von Unternehmerfrauen
 - 4.4 Stiftungen als Übergabeinstrument stärken

III. Rahmenbedingungen durch EU, Bund, Land

1. *Beseitigung von Wettbewerbsverzerrungen in der EU*
 - 1.1 Hygiene-, Umwelt-, Sozial- Sicherheitsstandards, Steuergesetze, Baurecht, Genehmigungsverfahren etc. innerhalb der EU beschleunigt angleichen und wettbewerbsfähig ausgestalten
 - 1.2 Steuerharmonisierung innerhalb der EU: z. B. gleiche Umsatzsteuer in der EU für Hotelbetriebe, Abbau des Steuerwettlaufs zur Unternehmensansiedlung. 10-jähriges Aussetzen der Körperschaftssteuer im Elsass auf EU-Konformität prüfen

- 1.3 Vereinfachung des Umsatzsteuerrechts im EU-Binnenmarkt: Bürokratische und kostenträchtige Hemmnisse durch Registrierungspflichten abbauen. Bestimmungslandprinzip durch das einem gemeinsamen Binnenmarkt eher gerecht werdende Ursprungslandprinzip ersetzen
 - 1.4 Vertraglich niedergelegte Verpflichtung der EU-Organe zu KMU-freundlichem Handeln insbesondere beim Arbeits- und Sozialrecht umsetzen. Umsetzungsspielräume im nationalen Recht nutzen, um KMU-belastende Regelungen zu entschärfen (vgl. Rahmenrichtlinie über Gesundheitsschutz u. Sicherheit am Arbeitsplatz; Betriebe bis 10 MA von Dokumentationspflicht befreit)
 - 1.5 Europaweite Anerkennung und klare Richtlinien für alle Berufe, z. B. für den Ingenieurberuf
 - 1.6 Sich für den Abbau der europaweiten Wettbewerbsverzerrungen, wie z. B. bei Agrardiesel und bei Heizkosten, einzusetzen
2. *Verkehrsinfrastruktur stärken*
- 2.1 Ausbau der Verkehrsinfrastruktur (Straße, Schiene, Wasser, Luft). Deutlich höheren Anteil des Mineralölsteueraufkommens für Verkehrsinfrastruktur nutzen
 - 2.2 Erhöhung der Mittel für Busförderung auf etwa 50% der Anschaffungskosten bei gleicher Fördermenge
3. *Wettbewerbs- und Ordnungsrecht zugunsten fairer Teilnahme von KMU am Wettbewerb gestalten*
- 3.1 Subventionsabbau, insbesondere in den nicht zukunftssträchtigen Industrien wie Steinkohle
 - 3.2 Konsequente Durchsetzung des gesetzlichen Verbots von Verkäufen unter Einstandspreis durch das Bundeskartellamt (bei Missbrauch von Marktmacht)
 - 3.3 Im Falle einer Liberalisierung des Ladenschlussgesetzes ist der Sonntagschutz zu gewährleisten
 - 3.4 Standort für großflächigen Einzelhandel grundsätzlich nur in Oberzentren, Orientierung an der Siedlungsstruktur, nicht an der Markungsgrenze
 - 3.5 Regionale Märktekonzepte entwickeln
 - 3.6 Buchpreisbindung erhalten
 - 3.7 Planungsfreundlicheres Bauordnungsrecht für Handwerksbetriebe: keine teuren prüfstatischen Gutachten für Gebäude geringer Höhe, wenn sie auch gewerblich genutzt werden
 - 3.8 Handwerksfreundlicherer Gesetzesvollzug im Gewerbeaufsichtsrecht
 - 3.9 Weitere Überprüfung der Einschränkung bei der Werbung für die freien Berufe – Verbesserung der Informationswerbung
 - 3.10 Konzentration der Kammern und Berufsgenossenschaften auf gesetzliche Kernaufgaben
4. *KMU-gerechte Steuerpolitik*
- 4.1 Vereinfachung des Steuersystems
 - 4.2 Rechtsformneutrale Ausgestaltung von Steuerreformen
 - 4.3 Mittelstandsgerechte Nachbesserung der Steuerreform: EStG-Tarifsenkung bereits im Jahr 2003
 - 4.4 Bei der Festsetzung von Abschreibungszeiten weiterhin betriebswirtschaftliche Gesichtspunkte berücksichtigen

- 4.5 Steuerneutrale Übertragung von Veräußerungsgewinnen innerhalb von Mitunternehmerschaft wieder zulassen (§ 6 b EStG)
- 4.6 Rückkehr zur vollen Verlustverrechnung zwischen verschiedenen Einkunftsarten
- 4.7 Ökosteuer abschaffen
- 4.8 MWSt-Senkung für arbeitsintensive Dienstleistungen nach Abschluss der Experimentierphase der EU prüfen
- 4.9 Reform der Gewerbesteuer prüfen
- 4.10 Den Freibetrag bei der Trinkgeldbesteuerung deutlich erhöhen

5. *Arbeits- und Sozialgesetze reformieren*
- 5.1 Abbau der Lohnzusatzkosten. Herausnahme versicherungsfremder Leistungen aus den Sozialversicherungen
- 5.2 Verlängerung der Befristungsmöglichkeiten von Arbeitsverträgen auf der Grundlage des Beschäftigungsförderungsgesetzes (§ 1) über den 31. Dezember 2000 hinaus
- 5.3 Anreize für Niedriglohnbereich und einfache Dienstleistungen schaffen, um Schwarzarbeit zu senken: Umsetzung des Modellversuchs Einstiegsgeld beschleunigen
- 5.4 Regelungen im Arbeits- und Sozialrecht nach Betriebsgröße stärker differenzieren bzw. Schwellenwerte anheben: z. B. beim KündigungsschutzG auf 10 Arbeitnehmer, Betriebsverfassungsgesetz: Schwellenwert 5 beibehalten oder erhöhen auf 10 MA, Kleinbetriebsfreundlichere Arbeitsstättenverordnung ab 10 Mitarbeiter
- 5.5 Generelle Berücksichtigung von Arbeitnehmern mit nicht mehr als 10 Wochenarbeitsstunden mit dem Faktor 0,25 (statt wie jetzt 0,5), um Kleinbetrieben die notwendigen Teilzeitbeschäftigungsmöglichkeiten zu geben. Ziel: Vermeidung des Erreichens des abgesenkten Schwellenwertes im KündigungsschutzG
- 5.6 Flexibleres Arbeitszeitgesetz u. Flexibilisierung der Arbeitszeiten durch Abbau entgegenstehender Regelungen u. Verlängerung des Ausgleichszeitraums
- 5.7 Kein genereller Rechtsanspruch auf Teilzeitarbeit im Erziehungsurlaub in Kleinbetrieben: Anhebung des Schwellenwerts im Erziehungsgeldgesetz auf 50 Mitarbeiter
- 5.8 Abschaffung der seit 1999 geltenden 630 DM-Regelung
- 5.9 Lohnfortzahlungsgesetz / wiederum Absenkung der Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall auf 80 %
- 5.10 Schwarzarbeit: konsequente Nutzung und Verschärfung des gegen Schwarzarbeit gerichteten ordnungsrechtlichen Instrumentariums
- 5.11 Reform der Sozial- und Rentenversicherungssysteme: stärkere Eigenverantwortung u. Eigenbeteiligung bei der Altersversorgung, 3. Säule. Übergang vom Umlage- zum Kapitaldeckungsverfahren mit Basissicherung
- 5.12 Betriebsnähere Gestaltung von Tarifverträgen
- 5.13 Transparenz in der arbeitsschutzrechtlichen Überwachung. Genaue Abgrenzung in den Zuständigkeiten zwischen Berufsgenossenschaften und staatl. Gewerbeaufsicht
- 5.14 Kleinbetriebsklausel für arbeitsmedizinische und sicherheitstechnische Anforderungen einführen.

IV. Bürokratiebelastungen

1. Mittelstandsfreundlichen, verlässlichen, konsistenten Rechtsrahmen und sachgemäße Anwendung von Vorschriften sicherstellen

- 1.1 Kontinuität in der Gesetzgebung, kurzfristige Gesetzesänderungen vermeiden, angemessene Einführungsfristen bei Gesetzen/VO. Praxisgerechte Ausgestaltung von Gesetzen und Verordnungen
- 1.2 Sachgemäße Anwendung von Normen/Vorschriften sicherstellen (30–35 % Belastungen durch fehlerhafte Anwendung!). Ermessens- und Auslegungsspielräume zugunsten KMU nutzen. Handwerksfreundlicherer Gesetzesvollzug im Gewerbeaufsichtsrecht
- 1.3 Auf identische Gesetzesformulierung EU, Bund, Land bei gleichem Gesetzeszweck hinwirken und unterschiedlich geschriebenes Recht auf verschiedenen Ebenen (EU, Bund, Land) vereinheitlichen (Bsp. Arbeitssicherheit, ArbeitsstättenVO)
- 1.4 Keine Verschärfung bei der Umsetzung von EU- und Bundesrecht in nationales Landesrecht, wenn dadurch Wettbewerbsnachteile entstehen
- 1.5 Schaffung eines allg. Arbeitsgesetzbuches zur Zusammenfassung und Vereinfachung aller Vorschriften des Arbeitsrechts
- 1.6 Befreiungstatbestände und flex. Auslegung § 39 LBO „Barrierefreies Bauen“, da zusehends Hindernis für Investoren
- 1.7 EU-Bio-Tier-VO: keine enge Auslegung bezüglich Genehmigungen zum Bau von Ställen in BW

2. Transparenz und Verfahrensvereinfachung

- 2.1 Transparenz über Zuständigkeiten, Verfahren, Gebühren herstellen (Handbuch/Broschüre, Internetangebot zu Verordnungen, Verfahren, Zuständigkeiten)
- 2.2 Kompetenzabgrenzung zwischen Behörden (z. B. Gewerbeaufsicht und Unterer Umweltbehörde beim Landratsamt) eindeutig regeln
- 2.3 Genehmigungsverfahren bei Straßenbaumaßnahmen vereinfachen
- 2.4 Reduzierung von Auflagen und Vereinfachung von Genehmigungen bei Messen, Märkten und Ausstellungen
- 2.5 Dokumentationspflichten reduzieren bei Hygienevorschriften HACCP-Verordnung
- 2.6 Senkung des Dokumentations- und Aufzeichnungsaufwandes für den Arbeitgeber
- 2.7 Erleichterungen bei Nachweispflichten schaffen, großzügigere Anerkennung von Pauschalbeträgen
- 2.8 Zertifizierungen: Für auditierte Firmen generell konkrete Erleichterungen bei der Überwachung, Berichtspflichten u. Genehmigungsverfahren vorsehen
- 2.9 Verkürzung der Eintragungsdauer ins Handelsregister bei der Gründung
- 2.10 Altlastenverfahren beschleunigen
- 2.11 Beschleunigung von Genehmigungsverfahren: Aktive Partnerschaftl. Genehmigungsverfahren einführen, Gemeinsame Erklärung Wirtschaft – Verwaltung als Zielvereinbarung umsetzen
- 2.12 Beschleunigung von Verwaltungsverfahren: Einführung eines Projekt- und Verfahrensmanagement, koordiniertes, abgestimmtes Zusammenwirken von Antragsstellern, Wirtschaftsorganisationen und Genehmigungsbehörden umsetzen

3. Vereinfachung und Vereinheitlichung von Verwaltungsvorgängen und statistischen Berichtspflichten

- 3.1 Abwicklung von Aufenthaltsgenehmigung und Arbeitserlaubnis koordinieren
- 3.2 Bescheinigungswesen vereinheitlichen und vereinfachen, z. B. bei Sozialversicherungen
- 3.3 Vereinfachung der Steuervorschriften und -verfahren, alte Steuererhebungsverfahren überprüfen
- 3.4 Vereinfachungskatalog des Bundesbauministeriums zum Abbau bürokratischer Belastungen im Baurecht umsetzen
- 3.5 Umweltrecht: Vereinfachung behördlicher Aufsichts- und Kontrollverfahren über freiwillige Selbstverpflichtung der Unternehmen
- 3.6 Einführung einer bundeseinheitlichen, behördenübergreifenden Unternehmens-Identifikationsnummer und Nutzbarkeit bei allen staatlichen Stellen zeitnah ermöglichen
- 3.7 Statistik: Primärerhebungen zugunsten intensiverer Auswertung und Nutzung vorhandener Statistiken und Verwaltungsdateien verringern
- 3.8 Regelmäßige Auswechslung der Firmen bei statistischen Erhebungen
- 3.9 Reform der amtlichen Statistik: Datenvernetzung
- 3.10 Abschaffung landesweiter Sonderbelastungen (Bsp. Sonderabfallentsorgung)

4. Serviceorientiertes, innovatives Verwaltungshandeln und Ausbau der Digitalen Verwaltung

- 4.1 Schnelle, offensive Information über Rechtsänderungen, verstärkte Information der Betroffenen bei Änderungen. Den vorhandenen Vorschriftendienst Baden-Württemberg GmbH bekannter machen
- 4.2 Längere Öffnungszeiten der Verwaltungen anregen, sofern der direkte Kundenkontakt erforderlich ist
- 4.3 Erreichbare kompetente Auskunftsstelle, effektive Hotline
- 4.4 Überprüfung und Vereinfachung von Formularen hinsichtlich Gestaltung und Übersichtlichkeit, allgemeinverständliche Sprache etc.
- 4.5 Kompetenz des Verwaltungspersonals stärken (wirtschaftliches Denken, Dienstleistungsorientierung, Entscheidungsfreude)
- 4.6 Besseres Marketing der Behörden-Serviceangebote
- 4.7 Staatliche Vorbildfunktion durch digitale Pilotanwendungen in der öffentl. Verwaltung (Bsp. digitale Gewerbeanmeldung, online-Monatmeldungen Krankenkasse)
- 4.8 Forcierter Ausbau der digitalen Verwaltung und elektronischer Bürgerdienste (Bsp. Online-Abwicklung der Finanzverwaltung)
- 4.9 Pilotprojekt zur online-Abwicklung von Meldungen und Leistungsbescheiden zwischen Krankenkassen und Unternehmen
- 4.10 Verstärkter Einsatz neuer Medien bei statistischen Befragungen

5. Koordinierung, Bündelung, Lotsenfunktion, one stop shops des Verwaltungsvollzugs

- 5.1 Termine der Außenprüfung in Unternehmen (Lohnsteuer, Betriebsprüfung) koordinieren
- 5.2 Vereinheitlichung und Koordination des Verwaltungsvollzugs auf lokaler Ebene
- 5.3 Ämterübergreifender Verwaltungslotsendienst bei Baugenehmigungen

- 5.4 Einrichtung von one stop shops: zentrale Anlaufstellen auf kommunaler Ebene zur Betreuung von KMU in allen Behördenvorgängen aus einer Hand
- 5.5 Entschlackung des konjunkturellen Monatsberichts, Umstellung von monatlicher auf vierteljährliche Erfassung u. Vereinfachung des Fragenkatalogs
- 5.6 Entschließung des Bundesrats zur Prüfung der Vereinfachung von Statistiken umsetzen
- 5.7 Stärkere Nutzung von Verwaltungsdateien für Zwecke der Wirtschaftsstatistik

6. Deregulierung mit Augenmaß

- 6.1 Beauftragtenwesen bei Kleinunternehmen reduzieren
- 6.2 Schwellenwerte einführen bzw. erhöhen bei Bau- und Sicherheitsvorschriften, Arbeitsstättenverordnung, z.B. barrierefreies Bauen und Toilettenanlagen, Arbeitssicherheit und Arbeitsmedizin, zur Entlastung von Kleinunternehmen
- 6.3 Verhinderung einer Überregulierung im Internet
- 6.4 Vereinfachung des berufsgenossenschaftlichen Tarifsystems
- 6.5 Verwaltungsrechtliche Erlasse reduzieren
- 6.6 Deregulierungsvorschläge Umweltpartnerschaft BW auf Umsetzungsstand prüfen

7. Weiterentwicklung der Rechtsoptimierung

- 7.1 Bessere Abstimmung zwischen Bürokratiekosten-TÜV und Standardpranger sowie Evaluation der bisherigen Ergebnisse
- 7.2 Folgenabschätzung hinsichtlich bürokratischer Belastungen bei Gesetzen/VO/Erlassen
- 7.3 Systematisches Ideen- und Beschwerdenmanagement in der Organisation der Landesverwaltung verankern (auch im Internet)
- 7.4 Zusammenarbeit und Koordination des Bürokratieabbaus zwischen EU, Bund, Land und Kommunen verbessern

V. Mittelstandsförderung

1. Mittelstandsförderung als Voraussetzung für faire Beteiligung von KMU am Wettbewerb und Hilfe zur Selbsthilfe strukturell und institutionell weiterentwickeln

- 1.1 Leitbild der Mittelstandsförderung weiterentwickeln: Schaffung netzwerkförmiger Wertschöpfungsstrukturen, Verstärkung indirekter Fördermaßnahmen und Förderung von Netzwerkstrukturen: Initiierung und Moderation von Netzwerken, Kultur und Dialog der Kooperation entwickeln
- 1.2 Fördergrundsätze: Transparenz, Konzentration, Bündelung (EU-, Bundesländer-Programme), Koordinierung und Abstimmung, Straffung, Vereinfachung, Beschleunigung der Förderverfahren (Bsp. online-Abwicklung), Effizienz und Zielgenauigkeit erhöhen
- 1.3 Richtliniengestaltung verbessern: Anzeigeverfahren, so dass Arbeiten vor Bewilligung unschädlich, bzw. Ausschreibungsfristen verlängern, Antragsverfahren beschleunigen
- 1.4 Aufwand der Antragsstellung und Projektabwicklung reduzieren. Förderverfahren straffen und vereinfachen (Entscheidung über Förderfähigkeit rasch und nachvollziehbar, Vermeidung von Fristen und umfangreiche Vorarbeiten, betriebsnahe Abwicklung und Prüfung des Projekterfolges)

- 1.5 Komplementarität zwischen den Förderprogrammen der EU, des Bundes und des Landes bzw. gemeinsame projektorientierte Förderung
- 1.6 Kontinuität der Programme erhöhen, Eigenbeteiligung bei Programmen, Evaluierung (Messung von Akzeptanz, Beteiligung und Nutzen) und Entwicklung eines Controllinginstrumentariums
- 1.7 Förderschwerpunkte statt „Gießkannenprinzip“, Verstärkung ganzheitlicher, integrierter Förderkonzepte, z. B. Verzahnung von Wirtschaftsförderung, Standortmarketing, Tourismusförderung
- 1.8 Flexibilisierung, Dezentralisierung und Regionalisierung der Förderpolitik, um an regionalen Entwicklungspotenzialen ansetzen und rasch auf aktuelle Entwicklungen reagieren zu können. Bildung von Clustern, regionalen one stop shops und aktiven Netzwerken
- 1.9 Bessere Nutzung von bestehenden Kooperationsförderprogrammen (EU, Bund)
- 1.10 Zugang für KMU zu EU- und Bundes-Förderprogrammen erleichtern und zeitnahe Umsetzung innovativer Vorhaben ermöglichen
- 1.11 Projektförderung verstärken: Projektorientierung, Co-Finanzierung und Förderconsulting EU-Programme verstärken. Einrichtung eines Mittelstandsfonds zur Flexibilisierung und Reaktion auf aktuelle Bedarfe sowie zur Cofinanzierung. Steuerung z. B. über Beirat aus Mittelstands-/Wirtschaftsförderern, Wirtschaftsorganisationen, Politik, Verwaltung (z. B. Restituierung und Weiterentwicklung Beirat Haus der Wirtschaft)
- 1.12 Mittelstandsbericht zweimal pro Legislaturperiode herausgeben sowie als Controllinginstrumentarium ausgestalten
- 1.13 Weiterentwicklung des LGA zu einem landesweiten Servicecenter zur Koordinierung der Wirtschaftsorganisationen und der Wirtschaftsförderung

2. Novellierung des Mittelstandsförderungsgesetzes (MFG)

- 2.1 Mittelstandsdefinition schärfen: Neufassung bzw. schärfere Abgrenzung des Mittelstandsbegriffs orientiert an Beschäftigungszahlen (1–9 Kleinstunternehmen, 10–49 Kleinunternehmen, 50–249 mittlere Unternehmen): EU-Definition als Regeldefinition übernehmen
- 2.2 Struktur- und Zielgenauigkeit des MFG erhöhen: Verstärkte Ausrichtung der Förderprogramme auf Kleinst- und Kleinunternehmen, Freie Berufe und Dienstleister und Evaluierung der Beteiligung, ggf. Ausrichtung bestimmter Förderprogramme auf Kleinstunternehmen: z. B. Intensivberatungsprogramm).
- 2.3 Bessere Durchsetzung des MFG
- 2.4 Angemessene finanzielle Ausstattung und höhere Kontinuität in der Mittelbereitstellung für die Kernbereiche

3. Künftige Gestaltung der Kernaufgaben (vgl. auch Kapitel Finanzierung, Neue Technologien, Qualifizierung – Beratung, Markterschließung, Existenzgründung-Betriebsübergabe)

- 3.1 Konzentration der Fördermittel auf Kernbereiche zur finanziellen Verstärkung der Kernaufgaben (Berufl. Bildung, Unternehmensberatung, Markterschließung, mittelstandsrelevante Informationen, Einführung anwendungsreifer Technologien und Förderung von Existenzgründungen und Betriebsübergabe)
- 3.2 Förderung stärker auf Bestands- und Existenzsicherung sowie Betriebsübergabe ausrichten
- 3.3 Beratungsförderung als wirksamstes Instrument für Kleinunternehmen wiederaufstocken, Organisation von Beratungsleistungen im Netzwerk und Beratungszentren

- 3.4 Existenzgründungsförderung koordinieren und bündeln, integrierte Konzepte schaffen
- 3.5 Verstärkung der ganzheitlichen Strukturierung von Innovationsförderprogrammen, der Projektförderung, der Förderung von Vernetzung, Kooperation und Bildung von Kompetenznetzwerken
- 3.6 Verstärkung der Eigenkapitalhilfen: Umschichtung der Finanzhilfen (Darlehen, Zuschüsse) zu Gunsten der Eigenkapitalhilfen und Bürgschaften (Quote: 50%)
- 3.7 Spielräume zur Förderung der Ansiedlung innovativer Unternehmen erweitern
- 3.8 Ausbau der Kooperationsförderung
- 3.9 Überprüfung der Passgenauigkeit der Förderinstrumentarien und Richtlinien und ggf. Anpassung an strukturelle Veränderungen im Bereich Dienstleistung, Freie Berufe etc.
- 3.10 Landwirtschaftsförderung: Das bewährte System der Agrarumweltprogramme und der Vermarktungsförderung den künftigen Herausforderungen anpassen. Besondere Umweltleistungen der Landwirtschaft im Bereich der Landschaftspflege als Dienstleistung für die Gesellschaft honorieren. Die Entwicklungsvoraussetzungen zur Erweiterung der wirtschaftlichen Basis in neuen Wirtschaftsfeldern – wie z. B. der dezentralen Energieversorgung – durch erneuerbare Energien über die bereits bestehenden Maßnahmen hinaus verbessern. Neue technische Entwicklungen zur Betriebsrationalisierung durch begleitende Forschung unterstützen (z. B. virtuelles Flächenmanagement). Ausgleich für Beschränkungen durch Umweltauflagen für die baden-württembergischen Erzeuger

4. Regionalisierung der Wirtschaftsförderung und Clusterförderung

- 4.1 Regionale Entwicklung und Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig unterstützen. An regionalen Kompetenzprofilen ansetzen, regionale Clusterbildung und Kompetenzzentren, regionale Entwicklungskonzepte und Netzwerke ausbauen. Endogene Potenziale in public-private-partnership erschließen, insbesondere auch in strukturschwachen Regionen
- 4.2 Wettbewerb der Regionen zur Förderung von Projekten im Rahmen von regionalen Entwicklungskonzepten (vgl. Innoregio-Wettbewerb des BMBF)
- 4.3 Wirtschaftsförderung aus einer Hand weiterentwickeln: offensive, serviceorientierte Wirtschaftsförderung vorort, Netzwerk der Akteure, integrierte Unterstützungskonzepte, Bündelung der Wirtschaftsförderaktivitäten und Schaffung einer geeigneten Plattform für ein effizientes und abgestimmtes Regionalmarketing, regionale one-stop-agencies mit gebündeltem Vorort-Angebot
- 4.4 Neue Finanzierungsformen erschließen: Gemeinnützigkeit der Wirtschaftsförderung prüfen

5. Infrastruktur aktuell und Weltpitze halten

- 5.1 Gewerbezentren mit regionalspezifischem und branchenspezifischem Profil landesweit ausbauen und integrierte Konzepte für Innovationszentren entwickeln (Verstärkung der Zuschussmittel)
- 5.2 Regionale Wirtschaftsmessen ausbauen
- 5.3 Wissenschaft- und Bildungsressourcen an der Spitze halten
- 5.4 Weiterentwicklung und Erhalt der Infrastruktur der Heilbäder und Kurorte in regionaler Abstimmung

6. Image und Klima verbessern, Dialog zwischen Politik und Mittelstand, Lobby schaffen:

- 6.1 Klima in der Bevölkerung für Bedeutung des Mittelstandes schaffen, Berücksichtigung i.R. der Öffentlichkeitsarbeit des Landes, Tag des Mittelstands im Rahmen der Projektstage an Schulen etc.
- 6.2 laufender Dialog und Kommunikationsveranstaltungen der Politik mit dem Mittelstand: vgl. Regionale Dialogforen der Enquetekommission, Mittelstandskongresse etc.

**VI. Vergabewesen von Land und Kommunen
(vgl. Zwischenbericht Drs. 12/5524)**

Die Enquetekommission hat die folgenden Empfehlungen in ihrer 28. Sitzung am 26. Mai 2000 beschlossen.

Der Zwischenbericht wurde von der Enquetekommission in der 29. Sitzung vom 7. Juli 2000 einstimmig verabschiedet und dem Landtag mit dem nachstehenden Antrag in der Plenarsitzung am 5. Oktober 2000 vorgelegt (vgl. Drs. 12/5524) und dort einstimmig verabschiedet.

Empfehlungen und Antrag der Enquetekommission

Der Landtag wolle beschließen:

A Der Zwischenbericht der Enquetekommission wird zur Kenntnis genommen.

B Die Landesregierung wird ersucht:

I. Rechtliche Regelungen zur Ausdehnung des Anwendungsbereichs der VOB und VOL als ausgewogene Regelwerke in der jeweils gebotenen Form (Gesetz, Verordnung, Verwaltungsvorschrift) auszuarbeiten, die zum Inhalt haben:

1. VOB-Bindung öffentlicher Unternehmen unter Zugrundelegung des funktionalen Auftraggeberbegriffs (einstimmig beschlossen)

Auch bei Auftragswerten unterhalb der EU-Schwellenwerte und oberhalb von 30 000 Euro gilt der funktionale Auftraggeberbegriff des § 98 Abs. 2 GWB für kommunale und landeseigene Unternehmen in privater Rechtsform.

Ein wesentlicher Anhaltspunkt für das Nichtvorliegen des funktionalen Auftraggeberbegriffs ist es, wenn die erwerbswirtschaftliche Betätigung im Vordergrund steht und das Unternehmen im Wettbewerb steht, sofern es seine Aufwendungen ohne Zuschüsse aus öffentlichem Haus halten zu decken vermag. Dies gilt insbesondere in den Fällen der §§ 98 und 100 Abs. 2 GWB.

Abweichendes können einzelne landesrechtliche Spezialvorschriften wie z.B. § 112 Abs. 1 Ziff. 2 und 3 LHO oder das Universitätsklinikum G regeln.

Die VOB ist in jedem Fall anzuwenden, wenn das Unternehmen für ein Vorhaben öffentliche Mittel von über 50 000 DM in Anspruch nimmt.

2. VOL-Empfehlung (einstimmig beschlossen)

Die VOL-Anwendung wird für öffentliche Auftraggeber und öffentliche Auftraggeber in privater Rechtsform auf kommunaler Ebene auch bei Aufträgen unterhalb der EU-Schwellenwerte (derzeit ca. 400 000 DM) und oberhalb der Bagatellgrenze (derzeit 50 000 DM) empfohlen.

3. Anpassung an die Marktentwicklung (einstimmig beschlossen)

Es soll eine turnusmäßige Überprüfung der gesetzlichen Regelung auf Praxisgerechtigkeit und Anpassung an die Marktentwicklung durchgeführt werden.

II. Eine zusammenfassende, übersichtliche Gesamtregelung für „Vergabewesen von Land und Kommunen“ im Landesrecht prüfen (einstimmig beschlossen)

Eine zusammenfassende, übersichtliche Gesamtregelung für Vergabewesen von Land und Kommunen im Landesrecht, z. B. im Mittelstandsförderungsgesetz und im Gemeindegewirtschaftsrecht soll geprüft werden.

III. In ihrem Geschäfts- und Verantwortungsbereich auf die Einhaltung folgender Ziele hinzuwirken:

1. Anwendung und strikte Einhaltung der Grundsätze der Vergabeordnung konsequent durchsetzen und überwachen (einstimmig beschlossen)

Die Anwendung und strikte Einhaltung der Grundsätze der Vergabeordnungen soll konsequent durchgesetzt und überwacht werden.

2. Mittelstandsfreundliche Vergabepaxis und Einhaltung des Mittelstandsförderungsgesetzes sowie der Mittelstandsrichtlinien, insbesondere konsequente Einhaltung der Verpflichtung zur Aufteilung in Fach- und Teillose (§ 97 Abs. 3 GWB, § 18 MFG, § 4 VOB/A und § 5 VOL/A) auch von Gesellschaften in privater Rechtsform (einstimmig beschlossen)

Die im Mittelstandsförderungsgesetz vorgeschriebene mittelstandsfreundliche Vergabe durch Teilung der Aufträge in Fach- und Teillose ist konsequent zu handhaben.

3. Restriktive Handhabung/Begrenzung der Vergabe an Generalunternehmer (GU), ABC-Ausschreibungen und Ausschluss von Generalübernehmer (GÜ)-Vergaben (einstimmig beschlossen)

Die Vergabe an Generalunternehmer wird nur bei wirtschaftlichen und technischen Erfordernissen zugelassen.

Die Vergabe an Generalübernehmer ist auszuschließen.

ABC-Ausschreibungen folgen der VOB (Varianten A und C). In der Zahl sollen sie restriktiv gehandhabt werden. Investorenmodelle (Variante C) bedürfen besonderer Begründung.

ABC-Ausschreibungen, Investorenmodelle und GU-Vergaben sind jeweils im Vorbericht zum Staatshaushaltsplan auszuweisen.

4. Anwendung der sog. Stammpersonalklausel/70 % Eigenerstellungs-Regelung als vergabeimmanentes Kriterium (einstimmig beschlossen)

Den Kommunen und anderen öffentlichen Auftraggebern soll die Anwendung empfohlen werden.

5. Ausbau der Auftragsberatung, inkl. Ausbau der elektronischen Auftragsvergabe durch stärkere Nutzung der Neuen Informations- und Kommunikationstechnologien im Vergabewesen und Aufbau elektronischer Plattformen (einstimmig beschlossen)

Auf den Ausbau der elektronischen Auftragsvergabe durch die stärkere Nutzung der neuen Informations- und Kommunikationstechnologien im Vergabewesen ist hinzuwirken.

IV. Über mögliche Konsequenzen hinsichtlich des subjektiven Rechtsschutzes auch für Vergaben unterhalb der Schwellenwerte zu berichten, sobald der Erfahrungsbericht der Bundesregierung über die Neuregelung des VgRÄG (Vergaberechtsänderungsgesetz) vorliegt. (mehrheitlich beschlossen)

VII. Existenzgründung und Betriebsübergabe

1. Gründungsdynamik und Kultur der Selbstständigkeit verstärken

- 1.1 Mentalität und gesellschaftliche Wertschätzung gegenüber Unternehmertum und Innovation weiter öffnen
- 1.2 Verstärkte Vermittlung von unternehmerischen Qualifikationen an Schulen und Hochschulen (z. B. durch das Fach Existenzgründung an Berufsfachschulen, wie an der Hotelfachschule Heidelberg)
- 1.3 Stärkere Öffnung der Hochschulen und Forschungseinrichtungen für Unternehmensgründungen und die wirtschaftliche Nutzung wissenschaftlicher Ergebnisse
- 1.4 Weiterentwicklung spezieller Informations-, Beratungs- und Qualifizierungsmaßnahmen für ausländische Gründungsinteressierte

2. Förderung der Betriebsübergabe und Maßnahmen der Unternehmenssicherung verstärken

- 2.1 Verstärkung der Gewichtung der Förderung von bestehenden Betrieben
- 2.2 Informations- und Beratungskampagne, Aufschließungsinitiative und verstärkte Öffentlichkeitsarbeit zur Betriebsübergabe
- 2.3 Ausbau Regionaler Gemeinschaftsinitiativen zur Aufschließung und Begleitung der Nachfolgeplanung/Übergabeprozess mit Kammern, Verbänden, Banken, Wirtschaftsförderungen etc.
- 2.4 Förderung der Entwicklung von ganzheitlichen Beratungskonzepten und ganzheitlichen Qualifizierungskonzepten für Übernehmer/Nachfolger
- 2.5 Weiterer Ausbau der bestehenden Übergabebörsen mit Kostenbegrenzung für die Nutzer, z. B. Prüfung einer Plattform im Internet für Betriebsübergabe in BW in Zusammenarbeit mit dem Gemeinschaftsprojekt Change

3. Stärkere Koordinierung der Existenzgründungsförderung

- 3.1 Existenzgründungsförderung im Bereich Information, Beratung, Qualifizierung, Modellprojekte fortsetzen und Verankerung der Förderung von Existenzgründung und Betriebsübernahme als eigenständiger Förderbereich in der MFG-Novelle (bereits umgesetzt)
- 3.2 Etablierung des ifex als ständige Einrichtung im LGA
- 3.3 Straffung und Vereinfachung der Finanzhilfen, Verbesserung der Transparenz, Evaluierung der Förderinstrumentarien, Betreuung nach der Gründung und Existenzsicherung verstärken, engere Verzahnung der finanziellen Förderung mit der Beratungsförderung und Systematisierung und Verzahnung von EU-, Bundes- und Landesförderung
- 3.4 Multiplizierung des Heilbronner Service-Baustein-Konzepts (Beratung, Prozessbegleitung, Netzwerke, Türöffnerfunktion mittels Messebeteiligung am Gemeinschaftsstand), Gründungsförderung stärker mit anderen wirtschaftspolitischen Instrumenten verknüpfen (ganzheitlicher Förderansatz, regionale Entwicklungskonzepte)
- 3.5 Weiterer Ausbau integrierter regionaler Gründungsinitiativen, Netzwerkstrukturen, Selbsthilfeeinrichtungen und ganzheitlicher Unterstützungskonzepte von Qualifizierung, Beratung/Coaching, Kapitalvermittlung, Facilities, (Bsp. Pegasus, success, Cyberforum etc.) in allen Regionen; Koordinierung eines regelmäßigen Erfahrungsaustauschs der Akteure auf Landesebene
- 3.6 Aufbau eines landesweiten Internetportals zur Existenzgründung in BW (Gründerland, bereits in der Umsetzung)
- 3.7 Auftragsbörse/Referenzaufträge für Existenzgründer beim RKW ausbauen

- 3.8 Ausbau der regionalen Initiativen (insbesondere Beratung/Qualifizierung) für Existenzgründerinnen in Zusammenarbeit mit den Kontaktstellen Frau und Beruf unter Einbeziehung bundesweiter/europaweiter Erfolgsmodelle (z. B. aus Wettbewerb „Zukunftsregion für Gründerinnen“ in Zusammenarbeit mit dem Deutschen Gründerinnen Forum); Optimierung des Zugangs für Gründerinnen durch Zusammenarbeit mit dem Projekt „Kompetenzzentrum für Gründerinnen“ des Deutschen Gründerinnen Forums
- 3.9 Stärkere Mobilisierung des Potenzials von Frauen in den Gründerverbänden und in Zukunftsbranchen der New Economy

4. Optimierung der Gründungsberatung und -qualifizierung

- 4.1 Verbesserung der Transparenz des Beratungs- und Qualifizierungsangebots
- 4.2 Optimierung der Gründungsberatung und -qualifizierung: ganzheitliche, prozessorientierte Beratung und Coaching, Nachgründungsberatung (Coaching) verstärken, Verbesserung der Finanzierungsberatung, mehrstufige Qualifizierungskonzepte mit Kombination von Qualifizierung, Controlling und Coaching
- 4.3 Realisierung einer zentralen Anlaufstelle für Existenzgründer zur Beratung und Begleitung auf regionaler Ebene
- 4.4 Flächendeckender Ausbau der Beratungszentren der DtA in Baden-Württemberg
- 4.5 Erprobung von Coachingangeboten für Unternehmensgründungen aus der Arbeitslosigkeit

5. Infrastrukturunterstützung optimieren: Gründer- und Innovationszentren flächendeckend ausbauen und Erfolgskriterien berücksichtigen

- 5.1 Entwicklung ganzheitlicher Unterstützungskonzepte in den Zentren z. B. nach Muster Innovationsfabrik Heilbronn (Standortoptimierung durch Consulting, Serviceangebot im Sekretariat, Synergien bei Auftragsvergabe, Kapitalbereitstellung u. Türöffnerfunktion durch Förderbeirat, Paten, Netzwerk, Vertriebs- und Service-Callcenter)
- 5.2 Aufbau von dezentralen Gründerzentren mit zentralem Management
- 5.3 Förderung des Aufbaus von Existenzgründerinnenzentren und branchenspezifischen Gründungszentren, die höhere Beteiligung von Gründerinnen versprechen (Design, personennahe Dienstleistungen etc.)
- 5.4 Entwicklung privatwirtschaftlicher, ganzheitlicher Vorgründungsphasen-Modelle nach Vorbild Venture Lab, Frankfurt

6. Bürokratiebelastungen für Gründer abbauen – Genehmigungsprozesse optimieren

- 6.1 Beschleunigung der Genehmigungsverfahren und Reduzierung der Belastungen durch administrative Verwaltungsaufgaben: durch Vereinfachung und bessere Koordinierung der Zuständigkeiten, Reduzierung nachträglich geforderter Unterlagen und Auflagen, Transparenz der Zuständigkeiten und Vorgänge, Nutzung von Ermessensspielräumen zu Gunsten der Gründer, Serviceorientierung, Nachvollziehbarkeit des Verfahrens, Verständlichkeit u. Begründung von Auskunftsbegleichen, Flexibilisierung der Öffnungszeiten, elektronische Bürgerdienste
- 6.2 Bündelung von Serviceangeboten auf kommunaler Ebene i. S. eines one stop shops zur Koordinierung von behördlichen Vorgängen und Betreuung von Existenzgründern in allen Bürokratiefragen aus einer Hand
- 6.3 Elektronische Vernetzung zwischen Wirtschaftsorganisationen, Wirtschaftsförderungen und Kommunen zur Realisierung elektronischer Bürgerdienste, 24 Std.-Service (vgl. Bsp. Nordschwarzwald, Bsp. digitale Gewerbeanmeldung)

- 6.4 Verbesserung der Beratung und Transparenz über gesetzliche Regelungen: Einrichtung von online-Informationsdiensten in der öffentlichen Verwaltung sowie einer Internetdatenbank des Bundes und des Landes. Außerdem Optimierung der Schulung von Behördenmitarbeitern bzw. Wirtschaftsförderer i. S. von Querschnittsberatung
- 6.5 Kooperation und Gedankenaustausch zwischen Beratern und Behörden-/Verwaltung intensivieren
7. *Rahmenbedingungen existenzgründerfreundlich gestalten und Betriebsübergabe erleichtern*
 - 7.1 Weitgehendes Aussetzen von gesetzlichen Regelungen für Existenzgründer
 - 7.2 Wiedereinführung des ermäßigten Steuersatzes für Gewinne aus der Veräußerung und Aufgabe von Betrieben rückwirkend zum 1. Januar 1999
 - 7.3 Gleichbehandlung aller Betriebe in der Frage der Steuerstundung durch die Finanzämter
 - 7.4 Keine Höherbewertung des Grundvermögens für die Zwecke der Erbschaftsteuer. Sollte es dennoch zu einer solchen Höherbewertung kommen, sind die erbschaftsteuerlichen Freibeträge entsprechend anzugleichen, d. h. zu erhöhen
8. *Innovations- und Kooperationspotenziale der Neuen Selbstständigen und der Freien Berufe erschließen*
 - 8.1 Unterstützung der Erforschung der Erfolgs- und Mißerfolgskriterien für mittelstandszentrierte Umstrukturierungen und Verbreitung von Erfolgsbeispielen zu Neuen Selbstständigen (Publikationen, Öffentlichkeitsarbeit, Besuchsprogramme)
 - 8.2 Installation von Netzwerken zum Erfahrungsaustausch rund um die Neuen Selbstständigen (Workshops, Datenbank, Kongresse)
 - 8.3 Verbesserung und Erweiterung der Niederlassungsförderung und der Berufsausübung in den Freien Berufen, spez. Förderung von Existenzgründung und Berufsausübung von Frauen in Freien Berufen (u. a. Verbesserung der Möglichkeiten zum Wiedereintritt in den Beruf), Ausweitung des Zugangs von Freien Berufen zu den Förderprogrammen
 - 8.4 Aufbau von Kompetenzzentren für Freiberufler und sonstige Dienstleister: u. a. zentrale Plattform mit Vermittlungsbörsen für selbstständige Telearbeit, online- Weiterbildungs-, Qualifizierungs- und Beratungsangebote und Dienstleistungen, Marktplatz mit Auftragsbörse

VIII: Qualifizierung – Beratung – Fachkräftebedarf

1. *Ausbildungsbereitschaft von und in KMU, insbesondere Kleinbetrieben erhöhen – Kosten reduzieren*
 - 1.1 Imagekampagne für Aus- und Weiterbildung im Mittelstand: Image der Ausbildung und Arbeit in Kleinbetrieben sowie klassischen Branchen Handwerk, Handel, Hoga verbessern
 - 1.2 Bedeutung und Chancen der Ausbildung in Kleinbetrieben bei der Vermittlung von Schlüsselqualifikationen, Selbstständigkeit, Teamarbeit, Kreativität sowie beschäftigungspolitischer Beitrag des Handwerks stärker ins öffentliche Bewusstsein heben
 - 1.3 Gezielte Nachwuchswerbung: im Rahmen von Ausbildungsmessen, BOGY, BORS, OiB, IMPULSE, Betriebsbesichtigungen, Praktika, Kongress „Schule trifft Wissenschaft“ etc., ggf. Tag des Mittelstands an Schulen
 - 1.4 Ausbildungsbereitschaft bei IT-Unternehmen und bei jungen Unternehmen erhöhen

- 1.5 Ausbau der Förderung der Verbundausbildung und betriebspezifische Ausbildungszuschüsse zur Mobilisierung betrieblicher Ausbildungsplätze insbesondere in Kleinunternehmen, ausländischen Betrieben und für benachteiligte und behinderte Jugendliche und benachteiligte Regionen sowie in Neuen Berufen auf Grund komplexer Anforderungen: Änderungen der Förderrichtlinien (Umsetzung der Empfehlungen der Jugendenquete; Erleichterung der Zusammenarbeit von freien und sozialen Trägern mit der Wirtschaft, Berücksichtigung verbundbedingter Mehrausgaben, Förderung der Verbundkoordination)
- 1.6 Gebühren bei Ausbildungsverträgen und Prüfungen abschaffen (vgl. HWK Stuttgart)
- 1.7 Elektronisches gestütztes Verfahren zum Abschluss von Lehrverträgen ausbauen

2. Effizienz und Praxisgerechtigkeit des Ausbildungs-/Bildungssystems erhöhen

- 2.1 In den allgemeinbildenden Schulen soll verstärkt neben der Wissensvermittlung die Förderung von Schlüsselqualifikationen (Sozial- und Handlungskompetenz, Team- und Kommunikationsfähigkeit, Lernfähigkeit und Lernbereitschaft, Sprachkompetenz, vernetztes Denken, Verantwortungsbewusstsein, Konfliktfähigkeit und die Kompetenz im Umgang mit den neuen Informations- und Kommunikationstechniken) im Vordergrund stehen
- 2.2 Zusammenarbeit zwischen Schulen, Eltern, Ausbildungsstätten, Hochschulen, Arbeitsverwaltung und Betrieben verbessern: Kooperation und Rückkopplung bei Entwicklung von Qualifizierungskonzepten
- 2.3 Verstärkung der Ausbildungsprogramme für praktisch Begabte/Lernschwache (z. B. Sonderausbildungen Metallwerker etc.) und Ungelernte, Ausweitung der Kooperationsklassen Hauptschule – Berufsvorbereitungsjahr (BVJ)
- 2.4 Europäisches Benchmarking der Schulen und Hochschulen
- 2.5 Bessere Koordination der Berufsschule mit den Anforderungen der Betriebe, flexiblere Ausbildungszeiten
- 2.6 Praxisorientierung an den Hochschulen verstärken, tatsächliche Studierendauer verkürzen und kalkulierbarer machen
- 2.7 Differenzierung, Flexibilisierung und Verzahnung von Aus- und Weiterbildung erhöhen
- 2.8 Beschleunigte Entwicklung, Genehmigung und Etablierung neuer Berufsbilder und Studiengänge (insbesondere im IT und Dienstleistungssektor); schnellere Anpassung der Ausbildungsordnungen an aktuelle Praxisanforderungen, der Umgang mit Informations- und Kommunikationstechnologien soll in alle Ausbildungsberufe einbezogen werden
- 2.9 Unterrichtsmethoden modernisieren, neue Lehr- und Lernformen anwenden
- 2.10 Verstärkung des Praxisbezugs der Ausbildung, stärkere Verlagerung in die Betriebe
- 2.11 Qualifizierung des Lehrpersonals/Fachdozenten in praxisrelevanten Fragen (Bsp. Betriebspraktika von Lehrern) sowie bei sozialen Qualifikationen (Teamfähigkeit, Verantwortungsbewusstsein, Kritikfähigkeit). Bei der Fortbildung soll eine größtmögliche Nähe zum Bildungs-, Ausbildungs- und Wirtschaftsgeschehen gewährleistet werden
- 2.12 Qualifizierung der Sachbearbeiter der Arbeitsämter bezüglich Anforderungen der neuen Berufsbilder der Wirtschaft
- 2.13 Thema Mittelstand in die Aus- und Fortbildung der Lehrer integrieren
- 2.14 Kombimodelle Ausbildung – Studium verstärken
- 2.15 Förderung von Praktika der Azubis im grenznahen Ausland im Rahmen Euregio-Zertifikat

- 2.16 Zur Weiterentwicklung des Dualen Systems sind weitere Schritte zur Modularisierung im Rahmen des Berufskonzeptes erforderlich, z. B. durch die Zertifizierung von Teilqualifikationen
3. *Fachkräftebedarf bei KMU decken – Selbständigenkultur, Wachstum und Betriebsübernahme im (neuen) Mittelstand unterstützen*
- 3.1 Arbeitsvermittlung effektiver gestalten; bessere Information und Nutzung der Förder- und Vermittlungsleistungen der Bundesanstalt für Arbeit durch KMU
- 3.2 Neue Wege der Arbeitskräfteallokation und Kooperation den KMU stärker vermitteln: Arbeitsmarktpartnerschaften NBL inkl. Koordinierungsstelle zur Kanalisierung von Abfragen, überbezirkliche Vermittlung, IT-Plattform, Vermittlungsbörsen, Infoveranstaltungen, Arbeitsmarktgespräche, Hochschulmarketing
- 3.3 Regionale Projekte mit Maßnahmenbündel im Rahmen Bündnis für Bildung und Beschäftigung: weitere Übertragung prüfen
- 3.4 Verstärkte Förderung von Modellen wie Jobmanager und Job-Rotation
- 3.5 Mobilität und Flexibilität der Arbeitskräfte erhöhen, Motivation zur Arbeitsaufnahme Arbeitsloser erhöhen: Zumutbarkeitsschwelle generell erhöhen, speziell bei der Entfernung der Arbeitsstätte (derzeit: < 50 km), Begrenzung des Arbeitslosengeldes auf 1 Jahr
- 3.6 Abstimmungsprozess zwischen IM bzw. RP und Arbeitsamt bei Vergabe von Arbeits- und Aufenthaltsgenehmigungen verbessern
- 3.7 Rückkopplung bezüglich Qualifikation und Arbeitsmotivation von Arbeitslosen zwischen Betrieben und Arbeitsämtern verstärken
- 3.8 Zeitarbeit als Überbrückungsinstrument, innovative Arbeitszeit- und Arbeitsmodelle in KMU stärker nutzen
- 3.9 Mehr betriebliche Investitionen in Aus- und Weiterbildung
- 3.10 Aus- und Weiterbildungsangebot in IT-Berufen, Neuen Berufen weiter ausbauen, Qualifizierung von Berufsschullehrern
- 3.11 Verstärkte Motivation zu technischen Studiengängen, Ausbau der beruflichen Gymnasien, insbesondere TG und WG
- 3.12 IT-Offensive: Regionale Initiativen unterstützen (Bsp. Region Stuttgart: IT Lehrstellenwerber, Verbundausbildung, Clearingstelle und elektronischer Marktplatz, Ferienakademie zur Qualifizierung von Lehrern)
- 3.13 Bessere Ausschöpfung des Fachkräftepotenzials von Frauen (familien-gerechte Rahmenbedingungen schaffen, Rollenvorbilder präsentieren, Ausbildungsplatzberaterin)
- 3.14 Einsatz von ESF- und Landesmitteln zur Förderung entsprechender Qualifizierungsangebote
- 3.15 Bessere Information über das Thema „Mitarbeitende Partnerinnen und Partner“ im Rahmen der Meisterausbildung
- 3.16 Berufsbild für Unternehmerfrauen und mittätige Ehefrauen von Freiberuflern entwickeln und zertifizieren; Prüfung bestehender Modelle (Bayerisch-Rheinland-pfälzisches Modell: Bürokauffrau, -Fachwirtin, franz. Modell Direktionsassistentin), Prüfung eines EU-Modellprojekts zu modularem europ. Abschluss
- 3.17 Ausbau von praxisgerechten Existenzgründungsveranstaltungen an allen Hochschulen als Querschnittsprogramm in allen Fachbereichen, z.B. im Rahmen des studium generale (vgl.: Vorlesungsreihe zum Thema Selbstständigkeit in Tübingen)
- 3.18 ISEG; Intensivtrainig für Existenzgründer im Hoga beibehalten
- 3.19 Verstärkter Ausbau bzw. Übertragung von Qualifizierungskonzepten für Betriebsübernehmer (vgl. DGM Juniorenakademie sowie MBA-Programm Steinbeis Akademie, Herrenberg)

- 3.20 Spez. Studiengänge zur Führungskräfteausbildung für KMU weiter ausbauen: Fachrichtungen „Mittelständische Wirtschaft“ BA Villingen-Schwenningen und „Betriebswirtschaft für KMU“ FH Aalen inkl. Begleitprogramme: KMU-Kontaktforum, Marktstudien, Projekte
 - 3.21 Ansätze zur Internationalisierung bei Hochschulen und FHs verstärken und um internationale Ausbildungsstätten ergänzen
 - 3.22 Für familienfreundliche Betriebsstrukturen werben, über Gestaltungsmöglichkeiten für KMU informieren, Erarbeitung von best practices, gezielte Ansprache der Betriebe durch Wirtschaftsorganisationen und Wirtschaftsfördereinrichtungen
- 4. Verstärkung und Anpassung der Qualifikation zur Bewältigung des Strukturwandels, Bestandsicherung von KMU – Unternehmensführungscompetenz verstärken*
- 4.1 Meisterprüfung als Garant für hohe fachliche Qualifikation im Handwerk erhalten
 - 4.2 Verstärkte Förderung von Managementwissen und Unternehmerqualifikationen im Mittelstand durch Berücksichtigung in den Ausbildungsgängen und Zusatzqualifikationen (kaufm. und organisatorisches Management/strategische Unternehmensführung, Personalführung, Marketing, QM, Gestaltungskompetenz, Informationstechnologie/Medienkompetenz, Controlling)
 - 4.3 Verstärkung der betriebswirtschaftlichen und rechtlichen Ausbildungsinhalte bei der Meister- und Ingenieurausbildung
 - 4.4 Nachhaltige Qualifizierungsinstrumente für Kooperations- und Problemlösungsfähigkeit entwickeln, soft skills verstärken
 - 4.5 Zielgruppengerechte, passgenaue Weiterbildungsmaßnahmen für Unternehmerfrauen entwickeln (BWL, Management, Telelearning z. B. für Qualifizierungsmaßnahme Büroleiterin im Handwerk)
 - 4.6 Prüfung des ADAPT-Projekts „Rise – Marketing im Handwerk und in kleinen Unternehmen“ auf weitere Übertragbarkeit
 - 4.7 Verstärkte Schulung innovative Produkt- und Dienstleistungsbereiche (Bsp. Gebäudetechnik, Wärmepumpe, erneuerbare Energien)
 - 4.8 Förderung internationaler/grenzüberschreitender Ausbildung im Dreiländereck, insbesondere in Grenzregionen mit hoher Arbeitslosigkeit zur Erleichterung einer grenzüberschreitenden Tätigkeit
 - 4.9 Verstärkung der Innovationsqualifizierung (nach Vorbild FZI, Karlsruhe sowie Prüfung der Übertragbarkeit des Konzepts des ILOI, München)
 - 4.10 Verstärkung der Qualifizierung und Projektförderung von Landfrauen zur Erschließung von Einkommensalternativen, Erwerbskombinationen und Beschäftigungschancen in landwirtschaftsnahen Dienstleistungsbereichen
 - 4.11 Unterstützung systematischer Qualifizierungsbedarfsanalysen für KMU
 - 4.12 Verbesserung der Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten für Nebenerwerbslandwirte
 - 4.13 Verbindung der landwirtschaftlichen Fachausbildung mit der Möglichkeit eines zusätzlichen gewerblichen Abschlusses nach dem Vorbild von Österreich sowie Erweiterung des Kompetenzbereichs durch Aufnahme der Kenntnisse über die Weiterverarbeitung landwirtschaftlicher Produkte als Aus- und Weiterbildungsinhalte
 - 4.14 Modellprojekt mit EU- und Landesmitteln zum „Marketing im ökologischen Landbau“ analog zum Projekt „Marketing im Handwerk“ mit Schwerpunkt auf die Nutzung von IT für Marketingaktivitäten einrichten

5. *Weiterbildungsbereitschaft in KMU erhöhen – KMU-gerechte Weiterbildungsangebote und -formen bereitstellen und entwickeln*

- 5.1 KMU-gerechte Weiterbildungsformen: betriebsnahe, innerbetriebliche Qualifizierung, Lernen am Arbeitsplatz, selbstgesteuertes Lernen, learning by doing verstärken, z. B. Selbstlernen am Kundenauftrag
- 5.2 KMU-gerechte Weiterbildungsangebote (praxisgerechte, zeitvariabel und ortsunabhängig, Minimierung der Präsenzzeiten): Entwicklung und verstärkter Einsatz neuer Medien, webbasiertes Lernen, Telelearningangebote, Fernlehrgänge über Internet, CBTs etc., Aufbau online-gestützter Lernumgebungen, z. B. wesentliche Teile des Weiterbildungsangebots zum Betriebswirt des Handwerks über Internet als Telelearning-Angebot zur Verfügung stellen
- 5.3 Verstärkte Entwicklungs- und Schulungsangebote bei QM, Umweltschutz, Sicherheit, Gesundheitsschutz und Aufbau integrierter Managementsysteme, Teamentwicklung, strategische Unternehmensanalyse, Entscheidungsunterstützungssysteme/Früherkennung, Projektmanagement, Controlling, Unternehmensfinanzierung, IuK-Einsatz, Dienstleistungs- und Sozialkompetenz, Kooperationsfähigkeiten
- 5.4 Qualifizierungsprojekte zur Patentverwertung (vgl. Projekt PISA) sowie Benchmarking-Zirkel initiieren, regionale Multiplikatoren qualifizieren, erfolgreiche Beispiele präsentieren (vgl. Benchmarking-Wettbewerbe); KMU zur Teilnahme motivieren
- 5.5 Programme und Pilotprojekte zur Unterstützung der Einführung neuer Technologien in KMU einschl. Bereitstellung von Markteinführungskonzepten
- 5.6 Aufbau von Wissensdatenbanken im Handwerk
- 5.7 Projektförderung zum Aufbau regionaler Bildungsk Kooperationen und -netzwerke für KMU
- 5.8 Projektförderung für regionale Qualifizierungsbedarfsanalysen und Zusammenschlüsse auf regionaler Ebene zu „lernenden Regionen“ zur Unterstützung der Kompetenzentwicklung in KMU
- 5.9 Verstärkte systematische Auswertung und Übertragung von Ergebnissen aus Modellversuchen des BIBB (Bsp. Zusatzqualifikationen)
- 5.10 Durchführung eines Wettbewerbs für innovative Aus- und Weiterbildungskonzepte in KMU in BW (vgl. Initiativpreis Aus- und Weiterbildung, Otto-Wolff-Stiftung und DIHT) prüfen
- 5.11 Die Weiterbildung soll ausgebaut und mit der Erstausbildung stärker verzahnt werden. Der Vermittlung von Medienkompetenz kommt dabei große Bedeutung zu

6. *Effizienz des Bildungssystems/-angebots erhöhen – Kosten für KMU senken*

- 6.1 Konzentration der Weiterbildungsanbieter auf ihr Kerngeschäft (Erwachsenenbildung, berufl. Bildung), Doppelförderung ausschließen, Wettbewerb fördern
- 6.2 Stärkung und Weiterentwicklung der regionalen Arbeitsgemeinschaften für berufliche Fortbildung: Qualifizierungsbedarfsanalysen und -konferenzen mit KMU durchführen
- 6.3 Transparenz und Marketing im Weiterbildungssystem weiter erhöhen: Weiterer Ausbau des Marktplatz für Weiterbildung, themen- und branchenbezogen
- 6.4 Transparenz und Koordinierung des Aus- und Weiterbildungsangebots im Bereich Multimedia verbessern (Gründung eines Vereins und AK für Koordinierung, Monitoring der Bildungssituation, Weiterentwicklung der Ausbildungsinhalte), Entwicklung einheitlicher Qualitätsstandards
- 6.5 Qualität in der beruflichen Weiterbildung sichern (DIN ISO 9000) sowie über Arbeitsgemeinschaften für berufliche Fortbildung (Qualitätsunsicherheit von KMU reduzieren)

- 6.6 Gewerkeübergreifende Bildungsnetzwerke entwickeln
- 6.7 Verstärkte Kooperation und regionale Zusammenschlüsse der Weiterbildungsträger zu Weiterbildungsinitiativen und -projekten, insbesondere über Arges (Berufsbildungstage, gemeinsame Durchführung von Bildungsmaßnahmen etc.)
- 6.8 Virtuelle Akademien: bestehende Angebote bekannter machen
- 6.9 Konzeptionelle Weiterentwicklung des Instituts für Mittelstandsforschung Mannheim (Einsatz IuK, neue Veranstaltungs- und Veröffentlichungskonzepte etc. vgl. Konzepte der Institute in Bayern und Rheinland-Pfalz)
- 6.10 Meister-Bafög erhöhen und stabilisieren
- 6.11 Zuschuss für Referenten an Fachschulen wiedereinführen
- 6.12 Reduzierung hoher Seminargebühren durch Gruppen- und Staffeltarife
- 6.13 Wiederaufstockung Unternehmer- und Fachkursförderung
- 6.14 ESF-Mittel für KMU-gerechte Qualifizierungsmaßnahmen einsetzen und Co-Finanzierung sicherstellen
- 6.15 Wiederaufnahme der Weiterbildungsförderung (Referentenzuschüsse) im Rahmen der Aks der Unternehmerfrauen
- 6.16 Prüfung der Förderung sozialer Kompetenz und Dienstleistungskompetenz: Ausweitung der Fachkursförderung, die derzeit nur fachliche Qualifikation als förderfähig definiert, auf diese Bereiche

7. Bildungsinfrastruktur aktuell halten und weiterentwickeln

- 7.1 Zeitgemäße Ausstattung und zügige Modernisierung mit EDV in Schulen, BTZ, Hochschulen
- 7.2 Investitionsprogramm zur Ausstattungsmodernisierung von BTZ
- 7.3 Weiterentwicklung der BTZ zu Kompetenzzentren (Verknüpfung von Bildungs- und Wissenstransfer, Schulung, Info, Beratung, Dienstleistung, technologische Drehscheibe, Öffnung für projektweise Unterstützung von KMU; regionales und überregionales Verbundsystem zur Vernetzung von Bildungs- und Forschungsinfrastruktur)
- 7.4 Cofinanzierung des Landes zum Projekt ELKONET sicherstellen
- 7.5 Angemessene Förderung der Lehrgänge in überbetrieblichen Ausbildungsstätten

8. Beratungsförderung stabilisieren und optimieren als wichtigstes Förderinstrument zur externen Kernkompetenzverstärkung von KMU

- 8.1 Beratungsförderung aufstocken und Zusatzmittel für aktuelle Bedarfe, Spezial- und Intensivberatungen branchen- und themenbezogen; Fortsetzung der Förderung der organisationseigenen Beratungsstellen in Bund und Land
- 8.2 Verstärkte Ausrichtung der Beratung auf Bestandssicherung von KMU und Kleinunternehmen bis 50 Mitarbeiter
- 8.3 Sensibilisierung von KMU hinsichtlich Bedeutung der Beratung zur Kompetenzverstärkung; Kampagne zur Beratungsunterstützung bei Betriebsübergabe
- 8.4 Schwerpunktthemen: Nachfolgekonzepte, turn around Management, Innovationsmanagement, IT-Einsatz, E-commerce, neue Produktions- und Organisationssysteme, integrierte Managementsysteme, Kooperationen, Marketing, Erschließung ausländischer Märkte, Stadtmarketing, Standortaufwertung, Gutachten Märkte- und Zentrenkonzepte, Biolandbau
- 8.5 Verstärkte flächendeckende Begleitung des Strukturwandels in der Landwirtschaft durch spezielle Beratungskräfte der Officialberatung in räumlicher Nähe zum Klienten; Ausbau privater Beratungsdienste für zukunftsorientierte Betriebe; verstärkte Unterstützung von Nischenproduktionen und Erwerbskombinationen

- 8.6 Prüfung der Beratungsprogramme auf Anpassungsbedarfe zur verstärkten Förderung von Dienstleistungsbereichen
- 8.7 Optimierung der Richtlinien bei der Beratung im Hoga (Umsatzgrenze von 2,5 Mio. DM auf 5 Mio DM erhöhen; Beratungsanspruch von mehreren Jahren flexibel zusammenfassbar machen, TQM Einführungsunterstützungsprogramm)
- 8.8 Spezielle Beratung für Freie Berufe, Freelancer aufbauen (Niederlassungsberatung, betriebswirtschaftliche Beratung, Förderberatung), Beraternetzwerk, Beratungszentrum
- 8.9 Aufbau einer Beratungs- und Informationsplattform für Selbständige im Netz und Herstellung von Transparenz über Beratungsleistungen im Netz
- 8.10 Ausbau der Beratungsdienste für den ökologischen Landbau (personeller Ausbau und angemessene Sachmittelausstattung)
- 8.11 Regelmäßige Weiterbildung der Beraterinnen für ökologischen Landbau, Förderung der wissenschaftlichen Weiterbildung und des Austausches mit der Wissenschaft durch Aufbau eines Erfahrungsnetzwerks „Ökologischer Landbau in Baden-Württemberg“
- 8.12 Ausbau der Internet-Plattform des MLR als Informationsangebot für die ökologische Beratung in Kooperation mit dem Fachgebiet Agrarökologie und Ökologischer Landbau der FH Nürtingen

9. Struktur der Beratung öffnen – Effizienz erhöhen – Qualität sichern

- 9.1 Einsatz neuer Beratungsformen (online-Dienste, Internet, Gruppenberatung, Coaching, Power-Erfagruppen, Benchmarking)
- 9.2 Online-Beratungsdienst und digitale Bearbeitung von Informationen, Anfragen etc.
- 9.3 Verstärkung der Umsetzungsbegleitung/Coachingmaßnahmen mit Erfolgskontrolle
- 9.4 Verstärkung der Anwendung neuer methodischer Instrumente (tools, Quick Tests, Kurzgutachten, Expertensysteme, online-Beratung, Benchmarking mit Controlling)
- 9.5 Bündelung der Beratungsprogramme
- 9.6 Entwicklung von branchenspez. best practise, Struktur- und Entwicklungsprognosen, insbesondere in Mikrobranchen
- 9.7 Umstellung auf Tagewerksförderung (auch Bundesförderung)
- 9.8 Tagewerksregelung optimieren: Anreisezeiten berücksichtigen oder Anzahl erhöhen
- 9.9 Verstärkung der Kooperation der Beratungsinstitutionen, Organisation von Beratungsleistungen im Netzwerk und gemeinsame one-stop shops für Existenzgründer
- 9.10 Konzentration der Beratungsdienste (RKW, BWHM, und weiterer Dienst für Handel, Hoga, Freie Berufe)
- 9.11 Aufbau eines Kreises organisationseigener Spezialberater im Bereich Marketing und Sammlung von best practise
- 9.12 Anbindung von „freien“ Beraterpools an organisationseigene Beratungsdienste (Leitstelle)
- 9.13 Beraterpool und interdisziplinäre Beraterteams für Familienunternehmen aufbauen
- 9.14 Unterstützung der KMU bei Beraterrekrutierung: Schaffung einer Hotline und Schiedsstelle (Hilfe bei Angebotseinschätzung, Vertragsschluss, Projektmanagement)
- 9.15 Aufbau eines Beratungs-Informationssystems im Handwerk

- 9.16 Reduzierung des Verwaltungsaufwands bei der Antragstellung und Verwendungsnachweisen
- 9.17 Qualifizierung von Unternehmensberatern verstärken (insb. soziale Kompetenz)
- 9.18 Einheitliche Qualifikationsanforderungen und ständige Weiterbildung von Beratern
- 9.19 Etablierung von Qualitätsstandards forcieren: Einrichtung einer qualitätssichernden Kommission
- 9.20 Einrichtung eines AK für Berater zum Erfahrungsaustausch, zur Bildung von Themen- und Branchen- Kompetenzzentren, Beratungsmodule (tools), Unterstützung bei Bearbeitung von Mikrobranchen, systemgestütztes Projektmanagement
- 9.21 Qualifizierungsprogramm für kommunale Wirtschaftsförderer etablieren: Übertragung des Veranstaltungsprogramms der WRS (Wirtschaftsförderungsgesellschaft Region Stuttgart) sowie Aufbaustudiengang prüfen; Ausbildungsgänge für Stadtmanager und Qualifizierungsmaßnahmen für Stadtmarketing verstärken.

IX. Markterschließung – Kooperationen – Netzwerke

- 1. Erschließung neuer Konzepte für KMU
 - 1.1 Marktplatz mit Auftragsbörse für Neue Selbständige im Netz organisieren
 - 1.2 Anreize und Marktentwicklung für einfache Dienstleistungen anstoßen (haushaltsnahe, unternehmensnahe; Förderung von Markttagen, Messen, Börsen für Dienstleistungen, auch einfache, haushaltsbezogene, Landfrauenangebote etc.)
 - 1.3 Entwicklung innovativer, ganzheitlicher Dienstleistungskonzepte, System- und Komplettlösungen insbesondere im Einzelhandel, Handwerk, Freie Berufe, Dienstleistung
 - 1.4 Aufbau von Dienstleistungspools im Internet – via regionale und Branchen-Marktplätze in Zusammenarbeit mit Kommunen, Kammern, Verbänden, Wirtschaftsförderung
 - 1.5 Erschließung neuer Beschäftigungs- und Einkommensmöglichkeiten in der Landwirtschaft durch Modellprojekte wie Landfrauen-Service: Förderung des Projektes Landfrauen-Service, Erleichterung der Umwidmung auslaufender Hofstellen
 - 1.6 Projektförderung im Rahmen Agenda 21: Bsp. landesweites Entsiegelungsprogramm oder Dachbegrünungsprogramm (100 000 grüne Dächer) oder i. R. nachhaltige Dorfentwicklung, Unterstützung innovativer Regenwassermanagement-Konzepte
 - 1.7 Förderprogramm Landesgartenschauen über 2008 hinaus verlängern
 - 1.8 Förderung integrierter Konzepte bei der Entwicklung und Einführung nachwachsender Rohstoffe
 - 1.9 Prüfung des Projekts „Dienstleistungen für das 21. Jahrhundert“ auf Übertragbarkeit
 - 1.10 Entwicklung integrierter Konzepte für Produktion, Verarbeitung und Vermarktung regional erzeugter Qualitätsprodukte
 - 1.11 Innerstädtischen Handel durch integrierte Planungs- und Erlebniskonzepte sowie mehr Service, z. B. Themenhäuser, Erlebnishandel und Events fördern
 - 1.12 Auslobung eines Wettbewerbs bzw. Innovationspreises im Handel: innovative Laden- und Dienstleistungskonzepte
 - 1.13 Erschließung neuer und Erweiterung bestehender Arbeitsfelder im Bereich der freien Berufe

2. Faire Wettbewerbsbedingungen durch KMU-gerechten Wettbewerbsrahmen schaffen (vgl auch Kap. Rahmenbedingungen)

- 2.1 Verbot von Verkäufen unter Einstandspreis durch das Bundeskartellamt konsequent durchsetzen
- 2.2 Beseitigung der Zersplitterung bei der Schwarzarbeitsbekämpfung (Zoll, AA, Wirtschaftskontrolldienst, Landratsämter)
- 2.3 Planungshoheit für regional bedeutsamen großflächigen Einzelhandel auf Regionen übertragen und regionale Märktekonzepte erstellen zum Erhalt und zur Entwicklung des innerstädtischen und innerstadtnahen Handelsstandorts
- 2.4 Konsequente Anwendung von Raumordnung, Landesplanung und Bauleitplanung. Bestehende Umsetzungsdefizite abbauen
- 2.5 Wettbewerbsstärkung von freien Berufen angesichts internationaler Konkurrenz: Ausweitung der Kooperationsformen – v. a. auch berufeübergreifend und grenzüberschreitend
- 2.6 Bürokratische Hindernisse für grenzüberschreitende Tätigkeit beseitigen (Arbeits- und Aufenthaltsbewilligung bei Montagearbeiten, Fiskalvertreter) und gezielte Information des Landes über bilaterale Verträge zur grenzüberschreitenden Tätigkeit

3. Aufschließung des klass. Mittelstands für Kooperationen, Kooperationsfähigkeiten erhöhen – neue Kooperationsmodelle entwickeln

- 3.1 Intensivierung der Kooperationsförderung (Sensibilisierung, Info, Beratung, Vermittlung), insbesondere in den klassischen Branchen
- 3.2 Wettbewerb zur Förderung von integrierten Wertschöpfungsk Kooperationen und Partnerschaftsmodellen, innovativen Kooperationsmodellen, Bietergemeinschaften, Plattformen, Modellprojekten zur Kooperation und Koordination von Dienstleistungsangeboten. Insbesondere Anschubfinanzierung der Koordinierungsleistungen. Beispiel: Clearingstelle Ingenieurdienstleistungen nach Vorbild Bayern (Öffentliche Ausschreibungen bündeln, aufbereiten, Anbieterprofile entwickeln, auch grenzüberschreitend)
- 3.3 Kooperationspartnersuche systematisieren, Prozess und Vorbereitung aktiv durch Kammern und Verbände unterstützen z. B. mittels Kooperationsbörsen sowie beim Kooperationsmanagement (Kosten der Kooperationsanbahnung senken)
- 3.4 Neue Formen der Zusammenarbeit evaluieren (virtuelle Verbände, Franchisesysteme etc.)
- 3.5 Gleichbehandlung von Kooperationen bei Agrardiesel, öffentlichen Förderprogrammen sowie im Steuerrecht und bei der Milchquotenregelung
- 3.6 Projektförderung virtuelles Flächenmanagement

4. Regionale Vermarktungskonzepte verstärken – vor dem Hintergrund der lokalen Ausrichtung und Ortgebundenheit der KMU

- 4.1 Stärkung der touristischen Infrastruktur mittels Vernetzung und gemeinsamer Vermarktungsplattform, konsequente Zusammenfassung zu umfassendem und abgestimmtem Gesamtangebot der Tourismusdestinationen. Koordinierter Anbieterverbund und touristisches Gesamtprodukt wie Bodensee-Erlebnis-card (Markenbildung, Komplettangebot, elektron. Buchbarkeit) entwickeln
- 4.2 Regionalmarketingkonzepte entwickeln und private regionale Vermarktungsinitiativen initiieren
- 4.3 Infragestellung des HQZ auf EU-Ebene entgegenreten
- 4.4 Forcierung der Angebotsbündelung der Landwirtschaft durch schlagkräftige Einheiten. Neue Absatzkanäle und Vermarktungswege etablieren, z. B. mit Hilfe des HQZ

- 4.5 Stadtmarketing ausbauen. Qualifizierung von Stadtmanagern verstärken
- 4.6 Ausbau Branchen- und regionale Marktplätze im Internet, inkl. Shopping malls
- 4.7 Ausbau regionaler Messen und Innovationsbörsen zu regionalen Plattformen und Kompetenzzentren zu Themenschwerpunkten
- 4.8 Prüfung der Übertragung des grenzüberschreitenden Kunden- und Lieferantennetzwerks d@ch, Bodensee click
- 4.9 Förderung regionaler ganzheitlicher branchenübergreifender Gemeinschaftskonzepte und -projekte: Landwirtschaft, Tourismus, Handel, Handwerk

5. Förderung von regionalen und zwischenbetrieblichen Kooperations- und Innovationsnetzwerken

- 5.1 EU-Programme zur Netzwerkförderung besser ausschöpfen
- 5.2 Förderung von zwischenbetrieblichen Kooperationsnetzen verstärken
- 5.3 Förderung kleinbetrieblicher Innovations-/Kompetenznetzwerke zwischen Unternehmen, Ausbildungseinrichtungen und Forschungseinrichtungen
- 5.4 Regionale Netzwerke stärken und Beteiligung von KMU an Technologietransfer-Netzwerken auf regionaler Ebene ausbauen
- 5.5 Stärkere Kooperation der Einrichtungen innerhalb einer Region, Konzeptionen zur gemeinsamen Darstellung und Vermarktung von Forschungs- und Technologietransfer-Einrichtungen sowie ihrer Dienstleistungen innerhalb einer Region, gemeinsame Publikationen und Veranstaltungen, gemeinsame Präsentation auf Regional- und Fachmessen sowie Gemeinschaftsständen des Landes
- 5.6 Neue Formen der Zusammenarbeit bei grenzüberschreitendem Regionalmanagement entwickeln
- 5.7 Clusterpolitik und -management verstärken, Prüfung der Übertragung des Konzepts Zulieferinitiative BW auf andere Branchen/Cluster, Weiterentwicklung von Clustern und regionalen Kompetenzzentren
- 5.8 Prüfung einer Übertragbarkeit des Wettbewerbs „Innovations- und Kompetenzzentren in der Region Stuttgart“ auf die Landesebene
- 5.9 Regionale Leistungsschauen als wichtiges Instrument zur Markterschließung für Kleinunternehmen weiterentwickeln (Bsp. Verbindung mit virtueller Messe)
- 5.10 Zugang und Messepräsenz von KMU durch Gemeinschaftsstände im In- und Ausland verbessern
- 5.11 Erfaplattform für Erfinder, Patententwickler auf regionaler Ebene
- 5.12 Innovationsbörsen verstärken
- 5.13 Initiierung von regionalen Benchmarkingzirkeln, zur verstärkten Teilnahme an Benchmarking-Wettbewerben motivieren, Ausbildung regionaler Multiplikatoren

6. Stärkung des Mittelstands durch integrierte regionale Entwicklungskonzepte

- 6.1 Wettbewerb des Landes zur Förderung von Projekten im Rahmen regionaler Entwicklungskonzepte (vgl. Innoregio-Wettbewerb des BMBF zur Mobilisierung regionaler Potenziale, Gestaltung innovativer Milieus und Entwicklung regionaler Kompetenzprofile)
- 6.2 Regionale Entwicklungspotenziale sind von entscheidender Bedeutung für die wirtschaftliche Entwicklung BW. Moderatoren zur Initiierung der regionalen Aktivitäten schaffen. Die regionalen Netzwerkmoderatoren sollten in konzertierter Aktion regionale Entwicklungsstrategien fortschreiben und umsetzen

- 6.3 Weiterentwicklung von Konzepten zur Verbindung von Tourismus und Naturschutz zur ökologischen Orientierung von Hotels, Gaststätten sowie Freizeit- und Erholungseinrichtungen, zur Bildung von Reiseregionen mit vernetzter Infrastruktur (verkehrliche Maßnahmen, Lenkungs- und Leit-systeme, Besucher-Management, kulturelle Infrastruktur, aktives Management und Marketing, Bildungs- und Ausbildungsangebote, Fördervereine und Gremien, regionale Produktentwicklung und Vermarktung bspw. Angebote für aktive Ältere, Effizienzsteigerung bei Energie, Wasser und Fläche), ergänzt um einen Kongress „Tourismusregionen in Baden-Württemberg“ zur Vorstellung von best practices und zur Förderung des inter-regionalen Erfahrungsaustausches (PLENUM, Naturpark, Öko-Regio-Tour, „Schmeck den Süden“). Keine Ausdünnung der bisher bestehenden Schienenverkehrsverbindungen im Land (z. B. Interregio)

7. Erschließung ausländischer Märkte

- 7.1 Verstärkte Vorbereitung der KMU auf Globalisierung, Unterstützung von maßgeschneiderten Ausbildungs- und Weiterbildungsmaßnahmen im Außenwirtschaftsbereich, wie z. B. Programm der Steinbeis-Akademie
- 7.2 Mehr Transparenz bei den Kleinunternehmen über Instrumente der Außenwirtschaftsförderung EU-Bund-Land etc. herstellen
- 7.3 Prüfung der Passgenauigkeit der Außenwirtschaftsförderung für IT-Branche und Dienstleister
- 7.4 Kontaktstellen und Firmenpool-Programm ausbauen, Förderkonditionen betr. Dienstleistungen prüfen.

X. Innovation, Einsatz Neuer Technologien und IuK

1. Innovationsklima verbessern

- 1.1 Deregulierung im Bereich innovationshemmender administrativer Vorschriften (innovations- und investitionshemmende gesetzliche Vorschriften auf den Prüfstand stellen, Gesetzesvorhaben ex ante auf Innovationsverträglichkeit prüfen, Dauer von Genehmigungsverfahren verkürzen, keine restriktiven Zulassungspraktiken)
- 1.2 Aufgeschlossenheit für Innovationen erhöhen und Innovationsbereitschaft verstärken durch neue Veranstaltungsformen (Zukunftsforen, Zukunftswerkstätten) zur Vermittlung regionaler Kompetenzprofile, und clusterorientierter Zukunftsentwicklungen in den Regionen BW

2. Mittelstand öffnen und qualifizieren für Modernisierung der Unternehmensstrukturen und innovativer Unternehmenskonzepte und systematisches Innovations- und Wissensmanagement

- 2.1 Systematisches Innovations- und Wissensmanagement verstärken (unter Zugrundelegen eines ganzheitlichen Innovationsverständnisses: Ressourcenmanagement, Mitarbeiterstrukturen und Arbeitsprozesse, Unternehmenskultur)
- 2.2 Neue Fertigungs-, Management- und Orgakonzepte (CAD, Prozesskostenrechnung, Controlling Telearbeit, virtuelle, Kooperationslösungen, Franchise-konzepte) schneller umsetzen
- 2.3 Bessere Nutzung der Patentdatenbanken, z. B. des LGA
- 2.4 Einbindung der Mitarbeiter in kontinuierliche Verbesserungsprozesse (KVP), Systematisierung des Qualitätsmanagements (QM), Innovations-zirkel
- 2.5 Zurverfügungstellen eines wissenschaftlichen Mitarbeiters durch Hochschulen und Forschungseinrichtungen bei bestimmten Innovationsvorhaben (Innovationsassistent)

3. Mittelstandsgerechte Innovations- und FuE-Förderung

- 3.1 Verstärkte Einbeziehung klassischer Mittelstandsbranchen und des Handwerks in Zukunftsinvestitionen und künftige Entwicklungsstrategien (Roland Berger Gutachten) in BW. Reservierung eines bestimmten Anteils an den Fördermitteln für Pilotprojekte im Anwendungsbereich und für die Erprobungs- und Markteinführungsphase begleitende Qualifizierungsprojekte
- 3.2 Innovationsförderung an KMU ausrichten: stärkere Ausrichtung der Forschungs- und Technologiepolitik, technologischer Entwicklungen sowie der Förderprogramme auf KMU
- 3.3 Umfassenden (klein- und mittelständisch geprägten) Innovationsbegriff und -orientierung zugrundelegen, nicht nur Produkt- sondern auch Prozessorientierung, insb. organisatorische Innovationen unterstützen
- 3.4 Förderbedingungen an Bedingungen bei KMU orientieren: Alle mit dem Innovationsvorhaben verbundenen Prozesse sollten förderfähig sein, von der Informationsbeschaffung über das Design bis hin zur Patentierung, Markteinführung und Produktverwertung sowie Einbeziehung von Innovationen in der Dienstleistungs- und Softwarebranche
- 3.5 Stärkere Einbeziehung von KMU in Normungsprozesse
- 3.6 Handwerksgerechtes Aktionsprogramm mit ganzheitlichem Lösungsansatz und branchenbezogenem Projektmanagement (vgl. handwerksgerechtes Technologieförderprogramm Niedersachsen)
- 3.7 Verstärkte Orientierung der Forschungsförderung an Leitprojekten, ganzheitliche Strukturierung und stärkere Projektorientierung von Innovationsfördermaßnahmen (im Sinne einer prozess- und ergebnisorientierten Projektbegleitung), Förderung von Vernetzung, Kooperation und der Bildung von Kompetenznetzwerken

4. Stärkung der Innovationskraft/-tätigkeit im klassischen Mittelstand durch bedarfsgerechten Mix an Fördermaßnahmen und -instrumenten für KMU

- 4.1 Technischen Beratungsdienst bei der Steinbeis-Stiftung wiederaufnehmen und handwerksnahe Innovationsberatungsstellen stärker fördern
- 4.2 Innovationsqualifizierung verstärken durch Pilotprojekte
- 4.3 Neue Qualifizierungsmethoden und -konzepte ausbauen: Erfahrungskreise und Benchmarking-Projekte, moderierte Aka und Firmenbesuche, offene Thementage bei Verbundprojekten
- 4.4 Verstärkte Coachingmaßnahmen, Kleingruppenberatung und Erfahrungsaustausch: Innovationsmanagement als Prozess mit langfristiger Begleitung und Betreuung
- 4.5 Branchenspez. Struktur- und Entwicklungsprognosen und konsequentes Benchmarking durch einheitliche Betriebsvergleiche (vgl. NRW)
- 4.6 KMU-gerechte, einfache Lösungsansätze und Umsetzungskonzepte für Qualitätsmanagement (QM), Umweltmanagement (UM), Controlling, Prozesskostenrechnung (Vereinfachung und Entbürokratisierung von Öko-Audit, Integration der verschiedenen Managementsysteme in einfaches und unbürokratisches Gesamtsystem), angepasst an unterschiedliche Betriebsgrößen
- 4.7 Total-Quality-Management-Einführungsunterstützung
- 4.8 Ausbau von Patentservices: offensivere und zielgruppengerechtere Vermarktung der Angebote des Landesgewerbeamtes in Verbindung mit regionalen Informations-, Qualifizierungs- und Coachingangeboten zur Patentverwertung (nach dem Vorbild des PISA-Projektes)

5. Mehr Transparenz, Konsistenz und Effizienz in der Innovations-/FuE-Förderlandschaft

- 5.1 Vorrang für indirekte FuE-Fördermaßnahmen, insbesondere Maßnahmen zur Förderung von Unternehmenskooperationen, Förderung der Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und Forschungseinrichtungen, Personalaustausch
- 5.2 Fördermix muss eine langfristige Planbarkeit für die Betriebe gewährleisten: zentrale Förderprogramme des Landes (Bsp. C 1-Programm) in ihrem langfristigen Bestand sichern
- 5.3 FuE-Förderprogramme von EU, Bund und Land besser aufeinander abstimmen und KMU Zugang erleichtern
- 5.4 Einheitliches und transparentes, ressortübergreifendes Innovationsförderkonzept „aus einem Guss“
- 5.5 Stärkung der Gutachtergremien zu Gunsten KMU
- 5.6 Evaluation der Verbundforschungsprojekte und Ausbau von Unterstützungsmaßnahmen der Forschungsk Kooperationen von KMU mit Forschungseinrichtungen
- 5.7 Stabilisierung und weitere Erhöhung der Effektivität des C 1-Programms und Neuausrichtung auch auf Zukunftsbereiche (Dienstleistung, Softwareindustrie u. ä.), ggf. ergänzende Programme für den Dienstleistungs- und den Softwarebereich prüfen
- 5.8 Förderung von Verbundprojekten zur Entwicklung innovativer Dienstleistungen und Entwicklung branchenspez. best practise
- 5.9 Klarere Schwerpunktsetzung auf Umwelttechnologien, ökoeffiziente Dienstleistungen und neue Materialien bei der Verbundforschung

6. Dialogorientierter und praxisnaher Technologietransfer. Effizienz und Mittelstandsorientierung bei Technologietransfereinrichtungen erhöhen

- 6.1 Zielgerichtetes Technologietransferangebot für Kleinunternehmen
- 6.2 Kommunikation und Kooperation zwischen KMU und Bildungs- und Forschungseinrichtungen intensivieren
- 6.3 Ausbau von Transfer-Datenbanken und virtuellen Transfernetzen, elektronischen Wissensdatenbanken und börsen
- 6.4 Anreize zu wirtschaftsnaher Forschung erhöhen durch Beteiligung der Forschungseinrichtungen an der Markteinführung, z. B. durch uniahe Stiftungen
- 6.5 Zusammenarbeit bestehender Transfereinrichtung besser koordinieren
- 6.6 Schärfung des Profils und der Arbeitsteilung von Erstberatungsstellen und Fachberatungsstellen
- 6.7 Neuregelung der Förderung der anwendungsorientierten Forschungsinstitute; Stärkung der Anreize für die Kooperation mit KMU mit dem Ziel der Erhöhung des Drittmittelanteils in Verbindung mit der Schaffung geeigneter Kooperationsplattformen oder Kooperationsinfrastrukturen

7. Nutzung der IuK und des e-commerce zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit von KMU

- 7.1 IuK-Einsatz in KMU verstärken und Potenziale des e-commerce durch KMU besser ausschöpfen
- 7.2 Aktivierung der digitalen Wertschöpfung und des multimedialen Handels von KMU per Internet: e-commerce und online-shopping, Einkaufsforen und digitales Beschaffungsmarketing verstärken, Einkaufsgemeinschaften zur Stärkung der Nachfragemacht, Internetmarketing

- 7.3 Informations- und Aufklärungsarbeit zu IuK-Einsatz intensivieren, Schwellenängste und Akzeptanzprobleme abbauen
- 7.4 Info-, Schulungs-, Beratungsangebote bei Kammern und Verbänden verstärken (e-commerce, Telelearning, Telekooperation, Telearbeit, virtuelle Unternehmen)
- 7.5 Qualifizierungsangebote ausbauen: z. B. Infobroker, Internetbeauftragter für e-commerce, Netzwerkbetreuer, für Buchhändler, Einzelhandel, für technische Nutzung (CAD)
- 7.6 Beratungsprogramm: Anfangs- und Aufschließungsberatung in Zusammenarbeit mit Internetdienstleistern, Umsetzung bei Wirtschaftsorganisationen
- 7.7 Intensivierung der Information und Beratung zu Chancen im Rahmen von Praxisbeispielen und Pilotprojekten „Virtuelle Unternehmen, Telearbeit für KMU“

8. e-commerce- Potenziale ausschöpfen: KMU-Marktplätze im Internet schaffen

- 8.1 Potenzialuntersuchung zu e-commerce-Entwicklungen in BW und Auswirkungen auf den Mittelstand, insbesondere Einzelhandel
- 8.2 Einrichtung eines zentralen Internetportals für den Mittelstand in BW in public-private-partnership (Wirtschafts-/Wirtschaftsförder-Informationen, Dienste, interaktiver Marktplatz, strategische Vernetzung mit regionalen Marktplätzen und reg. Wirtschaftsförderung)
- 8.3 Einrichtung von Branchenmarktplätzen, reg. Marktplätzen, business to business communities, shopping malls als Aufgabe von Kammern und Verbänden, reg. Wirtschaftsförderung sowie public-private-partnerships und privatwirtschaftlichen Lösungen
- 8.4 Förderung von Schlüssel-/Pilot-, Verbundförderprojekten bzw. Unterstützung bei Umsetzungsprojekten und Machbarkeitsstudien
- 8.5 Anwendung neuer IuK u. e-business durch praktische Demonstrationen und virtuelle Marktplätze
- 8.6 Förderung von Pilotprojekten zur virtuellen Flurbereinigung mit dem GPS-System

9. Modernisierung und Anpassung der Rahmenbedingungen. Herstellung sicherer und mittelstandsgerechter Rahmenbedingungen für die Internetwirtschaft herstellen

- 9.1 Modernisierung der Rahmenbedingungen für die Internetwirtschaft
- 9.2 International einheitliche und klare rechtliche Vorschriften für den elektronischen Geschäftsverkehr auch im steuerlichen Bereich herstellen, um Wettbewerbsverzerrungen zu vermeiden
- 9.3 Besonderheiten des elektronischen Geschäftsverkehrs angemessen berücksichtigen
- 9.4 Europ. Richtlinien für Signatur und Geschäftsverkehr umsetzen
- 9.5 Transparenz und Rechtssicherheit im Netz gewährleisten, um Vertrauen und Sicherheit in das neue Medium zu stärken: Haftungsrechte umsetzen und Urheberrechte schützen, Harmonisierung der Datenschutzgesetze auf europäischer Ebene, Verbreitung und Anwendung digitaler Signaturen fördern
- 9.6 Einführung der heutigen Rundfunkgebührenpflicht für PC entgegenwirken.

XI. Kapitalausstattung und Finanzierungskonzepte

1. Fremdfinanzierungsinstrumente vor dem Hintergrund der neuen Eigenkapitalrichtlinien für KMU sichern

- 1.1 Erhalt der öffentlich-rechtlichen Kreditinstitute als Rückgrat der Mittelstandsfinanzierung
- 1.2 Mittelstandsgerechte Überarbeitung der Eigenkapitalregeln des Baseler Ausschusses und der EU: Durchsetzung der gleichwertigen und zeitgleichen Anerkennung des internen Ratingverfahrens (unter Berücksichtigung aller bonitätsbestimmenden Faktoren) mit dem externen Rating einschließlich einer Bagatellregelung bis 100 000 Euro (mit Eigenkapitalunterlegung wie bisher für gewerbliche Kredite) vor dem Hintergrund des Baseler Akkord (Unterstützung der Bundesratsinitiative)
- 1.3 Verstärkung der öffentlichen Bürgschaften für KMU, um Bereitschaft der Banken zu Mittelstandskredit zu erhalten und als Ersatz für fehlende Sicherheiten.
- 1.4 Für den Fall, dass interne Ratingverfahren nicht anerkannt werden, Empfehlung an Bankenverbände zur Gründung einer übergeordneten Ratingagentur
- 1.5 Änderung der Förderrichtlinien und Übernahme von Ausfallbürgschaften bzw. Haftungsentlastungen durch die Bürgschaftsbank bzw. die L-Bank auch für den Fall der Ablösung bisheriger Hausbankkredite
- 1.6 Finanzierungs- und Durchleitungsbereitschaft für öffentliche Finanzhilfen der Hausbanken erhöhen durch verstärkte Risikoentlastung und Senkung der Durchleitungskosten (günstige Refinanzierung, Senkung des Bearbeitungsaufwands, Verschlinkung des Verfahrens, online-Abwicklung, Haftungsfreistellung) und Margenspreizung
- 1.7 Ausschreibung eines Wettbewerbs: best practise Finanzierungsberatung und -konzepte

2. Vereinfachung und Kostenreduzierung bei Kreditvergabeprozessen

- 2.1 Angleichung und Abstimmung der Förderrichtlinien zwischen Land und Bund einschließlich Fördergrenzen, Vereinfachung und Verschlinkung des Förderverfahrens bei der L-Bank und Angleichung an die Bedingungen der DtA (Unschädlichkeit des Geschäftsstarts bei geführtem Finanzierungsgespräch, Reduzierung geforderter Unterlagen, Abschaffung obligatorischer Anhörung, Abschaffung anteiliger Abruf, Vereinfachung der Subventionswertbewertung)
- 2.2 Verstärkung der online-Abwicklung: Aufnahme der Landesförderdarlehen in die elektronische Geno-Star-Bearbeitung
- 2.3 Verschlinkung der Verfahren: Abschaffung des obligatorischen Anhörungsverfahrens, Einführung Mindestgrenze und Bedarfsanhörung, zeitliche Straffung der Anhörungsverfahren, Plausibilitätsprüfung statt Detailprüfung, Verwendungsnachweise
- 2.4 Ausführungsbestimmungen zu den Offenlegungsvorschriften des § 18 KWG vereinfachen: Ermessensspielraum für Banken zum Verzicht auf Vorlage der bilanzähnlichen Vermögensaufstellungen und Einkommensteuererklärung
- 2.5 Grundsätzlich Zugangsmöglichkeiten zu Kleinkrediten verbessern, möglicherweise auch durch Schaffung eines Direktzugangs zu Förderinstitutionen für Kleinunternehmen ohne Vermittlung durch die Hausbank
- 2.6 Garantie der Unternehmer für stille Beteiligung

3. KMU auf erhöhte Transparenzanforderungen vorbereiten und für neue Finanzierungskonzepte öffnen

- 3.1 Info- und Beratungskampagne zu Kosten- und Leistungsrechnung, Controlling- und Berichtssystemen mit KMUgerechten IT-Unterstützungsinstrumenten

- 3.2 Informations- und Imagekampagne „Neue Finanzierungsformen/Eigenkapital“ bei Banken: mentale Hemmschwellen abzubauen und Bereitschaft zur Anwendung neuer Finanzierungsformen im Mittelstand erhöhen (insgesamt muss Beteiligungskapital, Kleine AG als Finanzierungsstrategien stärker genutzt werden)

4. Eigenkapitalbasis der KMU stärken

- 4.1 Deutlich mittelstandsgerechte Steuerentlastung
- 4.2 Rechtsformunabhängige Steuersätze
- 4.3 Bei der Festsetzung von Abschreibungszeiten weiterhin betriebswirtschaftliche Gesichtspunkte berücksichtigen
- 4.4 Verbesserung einer gewinnmindernden steuerfreien Investitionsrücklage
- 4.5 EStG § 17 Erhaltung der Wesentlichkeitsgrenze von 10% bei der Besteuerung von Unternehmensbeteiligungen, um Erschwernis bei Verkauf von Anteilen an Familienunternehmen zu verhindern und die Aktivierung von Business Angels und Mitarbeiterbeteiligungen zu erleichtern
- 4.6 Steuerliche Begünstigung von privaten VC-Anlagen (vgl. BR-Initiative BW: Wagniskapitalprämie)

5. Lücken im Beteiligungskapitalmarkt schließen, Transparenz herstellen und Vermittlungsprozess optimieren

- 5.1 Anreize für private Investoren und „social Investment“ schaffen (steuerliche Anreize s. o., Haftungsausfallrisiko begrenzen bzw. Haftungsfreistellung, neue kleinteilige Beteiligungsmodelle verbreiten, z. B. Genussschein-Modell BAND)
- 5.2 Vermittlungsplattformen ausbauen: Aufbau eines ergänzenden Börseneinstiegssegments an der Börse Stuttgart, New Come, Messen, Gründerwettbewerbe etc.
- 5.3 Business Angels Kultur organisieren: Selbstorganisation der Business Angel-Szene durch Aufbau eines Business Angel Netzwerk BW unterstützen (Koordinierungsstelle bei Börse Stuttgart) und Intensivierung der Vermittlung von Business Angels
- 5.4 Finanzierung von Innovationen auch in klassischen mittelständischen Branchen unterstützen
- 5.5 Lücken zwischen öffentlichem und privatem VC-Markt (seed- und preseed-Phase etc.) durch verstärkte Akquisition z. B. über L-Bank-Agentur und DtA-Agentur schließen und Anstoß von Modellprojekten

6. Lücken bei Risikokapital für benachteiligte Zielgruppen schließen

- 6.1 Chancenkapital für low tech und no tech Bereich sowie einfache Dienstleistungen erschließen
- 6.2 Microlending Modelle für Kleinkredite testen: Umsetzungskonzept fördern

7. Verstärktes Turn-around-Management für übergabefähige Familienunternehmen

- 7.1 Runde Tische der DtA zur Optimierung von Finanzierung und Management ausbauen
- 7.2 Umschuldungen im Rahmen öffentlicher Förderprogramme ermöglichen
- 7.3 Verstärktes turn-around-Management für die 20% überlebensfähigen Betriebe, die derzeit in die Insolvenz gehen
- 7.4 Verstärkte Ausschöpfung vorhandener Förderinstrumente zu diesem Zweck

8. *Öffentliche Finanzhilfen – Transparenz, Konsistenz und Effizienz erhöhen und neuorientieren:*

- 8.1 Verstärkte Risikoübernahme, Haftungsfreistellung und adäquate Margengestaltung anstelle Kreditverbilligung
- 8.2 Umschichtung von Fremdkapital zu Eigenkapitalhilfe und Bürgschaften bzw. Verstärkung der Eigenkapitalhilfen und Bürgschaften, um die stark gesunkene Eigenkapitalbasis der Unternehmen zu verbessern
- 8.3 Transparenz durch Verschlinkung und Produktbündelung der Landes- und Bundesförderung (L-Bank, DtA; Bsp. Zusammenlegung Startgeld und Starthilfe)
- 8.4 Einbeziehung der bisher ausgeschlossenen Freien Berufe in die Förderrichtlinien
- 8.5 Bildung von Retail-Portefolios verstärken

9. *EU-Förderrichtlinien KMU-gerecht gestalten*

- 9.1 KMU-gerechte Änderung der Leitlinien „Unternehmen in Schwierigkeiten“: Berücksichtigung eigenkapitalähnlicher Positionen sowie Privat- und Betriebsvermögen ermöglichen, sektorale Ausschlüsse vermeiden (Verkehrswesen, Landwirtschaft), Aufwandsverringerung bei Unterlagen
- 9.2 Änderung der Richtlinien zur Gewährung von EU-Finanzhilfen: Einzelnotifizierung bei EU-Hilfen abschaffen.

Vierter Teil: Abweichende Voten

I. Abweichende Voten zum 10-Punkte-Katalog der Empfehlungen der Enquetekommission

A. Abweichendes Votum der Kommissionsmitglieder der SPD-Fraktion zum 10-Punkte-Katalog der Empfehlungen der Enquetekommission

Für eine aktive Mittelstandspolitik in Baden-Württemberg

1. Mittelstandsgerechte Gestaltung der Rahmenbedingungen:

Vor dem Hintergrund zunehmender Konkurrenz und globaler volkswirtschaftlicher Verflechtungen steht gerade auch die mittelständische Wirtschaft vor tiefgreifenden Herausforderungen und Chancen. Mit entsprechenden Rahmenbedingungen und einer modernen Verkehrsinfrastruktur können die vorhandenen wirtschaftlichen Möglichkeiten deutlich verändert werden.

Mit Blick auf Wachstum und Beschäftigung hat die Bundesregierung deshalb zu Recht bei der Steuerreform 2000 einen Schwerpunkt auf Entlastungen des Mittelstandes gelegt. Von den jüngsten steuerpolitischen Maßnahmen der Bundesregierung, die bis zum Jahr 2005 eine Nettoentlastung von rd. 93 Mrd DM erbringen, kommen etwa 30 Mrd DM unseren mittelständischen Unternehmen zu Gute. Allein das Steuersenkungsgesetz führt zu Nettoentlastungen von rd. 23 Mrd DM zugunsten des Mittelstandes. Mit der Abwehr ungerechtfertigter Angriffe auf die Tarifautonomie und der Sicherung von Arbeitnehmerrechten haben Bundesregierung und SPD-Bundestagsfraktion unübersehbare Signale zur Fortsetzung ihrer erfolgreichen Mittelstandspolitik gesetzt.

Die SPD-Mitglieder der Enquete-Kommission begrüßen deshalb nachhaltig:

Die Änderungen des Einkommensteuertarifs zugunsten mittelständischer Personenunternehmen mit einer Absenkung des Spitzensteuersatzes bis auf 42 % und des Eingangssteuersatzes bis auf 15 % sowie der Anhebung des Grundfreibetrags auf 15 000 DM

Die Entlastung der mittelständischen Personenunternehmen von der Gewerbesteuer durch die pauschale Anrechnung dieser Steuer bei der Einkommensteuer

Die Entlastung der mittelständischen Kapitalgesellschaften durch Absenkung der Körperschaftsteuersätze um 20 Prozentpunkte auf nunmehr definitiv 25 %

Die Anhebung des Freibetrags für Betriebsaufgaben von bisher 60 000 DM auf nunmehr 100 000 DM

Die Wiedereinführung des halben durchschnittlichen Steuersatzes für aus dem Berufsleben ausscheidende Unternehmer ab dem 55. Lebensjahr

Die Wiedereinführung des sog. Mitunternehmererlasses, um wieder eine steuerneutrale Übertragung stiller Reserven in kleinen und mittleren Unternehmen zu ermöglichen.

Die Wiedereinführung der vollen Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall und des Kündigungsschutzgesetzes in Betrieben mit mehr als fünf Arbeitnehmern

Den verbesserten Schutz vor witterungsbedingten Kündigungen im Baugewerbe, verbunden mit einer Neuregelung für das Schlechtwettergeld

Die Ergebnisse des neuen sog. 630-Mark-Gesetzes, weil damit

- die weitere Aufspaltung normaler Beschäftigungsverhältnisse in geringfügige gestoppt worden ist,
- die Neuregelung der Renten- und Krankenversicherung höhere Beitragseinnahmen bringt und
- die neuen Kontrollmöglichkeiten geholfen haben, Missbrauch und Schwarzarbeit zu verringern

Folgende weitere Ziele sollen verfolgt werden:

- 1.1 Verzicht der Deutschen Bahn AG auf die geplanten Streichungen im Schienenfernverkehr;
- 1.2 Gezielter Einsatz der zusätzlichen Verkehrsinfrastrukturmittel des Bundes (aus dem Zukunftsinvestitionsprogramm 372 Mio DM für Ortsumgehungen, aus dem Anti-Stau-Programm 755 Mio DM für den Bundesfernstraßenbau, Investitionen in die Schieneninfrastruktur aus UMTS-Zinsersparnis) zur Beseitigung von mittelstandsfeindlichen Verkehrsinfrastrukturdefiziten in Baden-Württemberg
- 1.3 Konsequente Durchsetzung des gesetzlichen Verbotes von Verkäufen unter Einstandspreis durch das Kartellamt, (bei Missbrauch von Marktmacht)
- 1.4 Überwachung der Einhaltung der Subsidiaritätsklausel (§ 102, Abs. 1 Gemeindeordnung);
- 1.5 Bürokratievermeidung und Entbürokratisierung müssen als Daueraufgabe betrachtet werden. Die Landesregierung wird aufgefordert, im Interesse von mehr Bürgernähe und zur weiteren Entbürokratisierung ein Ideen- und Beschwerdemanagement bei den Ministerien und den nachgeordneten Behörden einzurichten, den Bürokratiekosten-TÜV und Standardpranger auszubauen, die bisherige Vorgehensweise und Ergebnisse zu evaluieren und die Umsetzung der digitalen Verwaltungsreform zu forcieren.

2. Kultur der Selbstständigkeit stärken

Die Selbstständigenquote in Baden-Württemberg liegt unter 10%. Es gilt, die Bereitschaft zum selbstständigen unternehmerischen Tätigsein zu stärken und das darin liegende Leistungspotenzial und das Arbeitsplatzangebot auszuschöpfen.

Die Landesregierung wird aufgefordert, folgende Maßnahmen zu ergreifen

- 2.1 verstärkte Vermittlung von wirtschaftlichen Themen und Praxisprojekten im Schulunterricht;
- 2.2 verstärkte Vermittlung von unternehmerischen Qualifikationen an Schulen und Hochschulen, z. B. durch das Fach Existenzgründung an Berufsfachschulen oder durch den Ausbau von Existenzgründungsveranstaltungen an den Hochschulen als Querschnittsprogramm.

3. Kultur der Familienunternehmen stärken – Generationswechsel begleiten

Rund 90% der Unternehmen in Baden-Württemberg sind Familienunternehmen, in den nächsten 5 Jahren stehen etwa 55 000 Betriebsübergaben an.

Die Landesregierung wird aufgefordert, folgende Maßnahmen zu ergreifen

- 3.1 Bei bestehenden wirtschaftswissenschaftlichen Lehrstühlen verstärkt die Familienunternehmen zum Gegenstand von Forschung und Lehre zu machen;
- 3.2 Förderung der Entwicklung interdisziplinärer Qualifizierungs- und Beratungskonzepte bei den bereits existierenden speziellen Studiengängen für die mittelständische Wirtschaft (FH Aalen, BA Villingen-Schwenningen) sowie weiteren Bildungs- und Beratungseinrichtungen.
- 3.3 Entwicklung eines Berufsbildes für in der Unternehmensführung tätige Unternehmerfrauen, um den Frauen eine qualifizierte Ausbildung, einen adäquaten Arbeitsplatz und die notwendige soziale Absicherung auch im Fall einer Ehescheidung, im Todesfall des Partners oder im Konkursfall zu ermöglichen.

4. Weiterentwicklung der Mittelstandsförderung

Die Landesregierung wird aufgefordert,

- 4.1 sich bei der Konzipierung von Förderprogrammen für mittelständische Unternehmen nach der Definition der Europäischen Union zu richten und zu unterscheiden zwischen

Kleinstunternehmen	= <	10 Beschäftigte
Kleinunternehmen	= <	50 Beschäftigte
Mittlere Unternehmen	= <	250 Beschäftigte

- 4.2 dazu beizutragen, die Förderprogramme auf Bundes-, Landes- und EU-Ebene zu bündeln und überschaubar zu machen.
- 4.3 die Mittelstandsförderung verstärkt auf Klein- und Kleinstunternehmen auszurichten und auf freie Berufe und sonstige Dienstleister auszuweiten.
- 4.4 die Förderung der Existenzfestigung zu verstärken
Neben der Förderung von Existenzgründungen muss ein Schwerpunkt der Politik auf der Existenzsicherung liegen. Dabei müssen die bestehenden Möglichkeiten der Förderung der Betriebsübernahme bekannt gemacht werden;
Die Landesregierung wird aufgefordert,
- 4.5 die Förderung der Beratung als Mittel der Unternehmenssicherung als Schwerpunkt auszubauen und die Existenzgründungsberatung zu sichern;
- 4.6 das Landesgewerbeamt als landesweites Servicecenter weiterzuentwickeln
- 4.6.1 das Informationszentrum für Existenzgründungen (Ifex) als ständige Einrichtung zu etablieren
- 4.7 Die Förderprogramme regelmäßig zu evaluieren und die Evaluationsergebnisse mindestens einmal pro Legislaturperiode im Mittelstandsbericht darzulegen;

5. Berufliche Aus- und Weiterbildung an Fachkräftebedarf anpassen

Die berufliche Ausbildung muss sich den geänderten Anforderungen der modernen Wirtschaft im Hinblick auf unternehmerische wie soziale Kompetenzen anpassen. Der lebenslangen Weiterbildung kommt zunehmende Bedeutung zu.

Die Landesregierung wird aufgefordert

- 5.1 darauf einzuwirken, dass in der Meisterausbildung im Handwerk neben den handwerklich-technischen Qualifikationen deutlich mehr Wert auf die praxisorientierte betriebswirtschaftliche Ausbildung – inklusive Managementwissen und Unternehmerqualifikationen – als notwendiger Voraussetzung für die Selbstständigkeit gelegt wird;
- 5.2 eine Modernisierung der überbetrieblichen Ausbildungsstätten und deren Weiterentwicklung zu Kompetenzzentren, die der technologischen Fortbildung einer Region dienen können, vorzunehmen und diese aktuell zu halten;
- 5.3 die Qualifizierung von Fachkräften in wichtigen Zukunftsfeldern zeitnah umzusetzen;
- 5.4 darauf hinzuwirken, dass in der schulischen Ausbildung und der beruflichen Weiterbildung die Entwicklung von sozialen Kompetenzen gefördert wird;
- 5.5 durch geeignete Maßnahmen die Ausstattung der Schulen mit den neuen Medien voranzutreiben – einschließlich Wartung und Betreuung – und die Lehrer für den Umgang mit den neuen Medien zu schulen;
- 5.6 die Mittel für eine Vortrags- und Seminarförderung durch das Landesgewerbeamt bereitzustellen;
- 5.7 Projekte zum Aufbau regionaler Bildungsk Kooperationen und -netzwerke für KMU zu fördern und regionale Qualifizierungsbedarfsanalysen („lernende Regionen“) zu erstellen;
- 5.8 die regionalen Arbeitsgemeinschaften für berufliche Fortbildung zu stärken und weiterzuentwickeln und Qualifizierungsbedarfsanalysen und -konferenzen mit KMU durchzuführen;
- 5.9 Die Förderung der Verbundausbildung zur Mobilisierung betrieblicher Ausbildungsplätze insbesondere in Kleinunternehmen, ausländischen Betrieben und für behinderte und benachteiligte Jugendliche (Umsetzung der Empfehlungen der Jugendenquête; Erleichterung der Zusammenarbeit von freien und sozialen Trägern mit der Wirtschaft, Berücksichtigung verbundbedingter Mehrausgaben, Förderung der Verbundkoordination) auszubauen;

6. *Neue Märkte erschließen*

Der Erschließung neuer Märkte kommt angesichts der Globalisierung weitere Bedeutung zu. Kleinen und mittleren Unternehmen fehlt häufig das Personal, das über ausreichende Kenntnisse neuer inländischer Märkte verfügt, oder die Sprache, die Rechtsprechung oder andere Besonderheiten ausländischer Märkte kennt.

Die Landesregierung wird aufgefordert,

- 6.1 die Förderung von Gemeinschaftsständen auf Messen im In- und Ausland zu verstärken;
- 6.2 die Kooperationsförderung zu verstärken;

7. *Mittelstandsgerechte Innovationsförderung stärken*

Unternehmensgründungen im Bereich von Zukunftstechnologien dienen dem Erhalt einer gesunden Wirtschaftsstruktur.

Die Landesregierung wird aufgefordert,

- 7.1 den Aufbau von Innovations- und Technologiezentren weiter voranzutreiben;
- 7.2 das C 1-Programm als Technologieförderprogramm für den Mittelstand zu stabilisieren und ggfs. um ergänzende Programme für den Dienstleistungs- und den Softwarebereich zu prüfen
- 7.3 zur Weiterentwicklung klassischer Branchen durch Zukunftsinvestitionen: Einbeziehung von Handwerk und Mittelstand in Zukunftsinvestitionen;
- 7.4 Verbundforschungsprojekte zu evaluieren und die Zielgenauigkeit von Unterstützungsmaßnahmen für Forschungsk Kooperationen von KMU mit Forschungseinrichtungen zu erhöhen;
- 7.5 regionale ganzheitliche branchenübergreifende Gemeinschaftskonzepte- und -projekte zu fördern: Landwirtschaft, Tourismus, Handel, Handwerk: Erhöhung der Fördermittel für das Plenum
- 7.6 eine klarere Schwerpunktsetzung bei der Verbundforschung auf Umwelttechnologien, ökoeffiziente Dienstleistungen und neue Materialien vorzunehmen;
- 7.7 die Qualifizierung für innovative Produkt- und Dienstleistungsbereiche (Bsp. Gebäudetechnik, e-commerce, erneuerbare Energien) zu verstärken.

8. *Neue Chancen für die Landwirtschaft*

Der Strukturwandel verändert auch die baden-württembergische Landwirtschaft. In der Bildung von Kooperationen liegen für Betriebe Chancen zur Kostensenkung und zur Verbesserung der Wettbewerbsposition. Weitere Chancen ergeben sich durch die Verstärkung der privatwirtschaftlichen Übernahme von Dienstleistungen für die Allgemeinheit und die Anschubfinanzierung bei der Erschließung neuer Wirtschaftsfelder.

Die Landesregierung wird aufgefordert,

- 8.1 Verschiedene Maßnahmen auf Bundes- und Landesebene zu ergreifen, um die Förderprogramme den agrarwirtschaftlichen Strukturen anzupassen;
- 8.2 Das System der Agrarumweltprogramme und der Vermarktungsförderung den künftigen Herausforderungen anzupassen;
- 8.3 Besondere Umweltleistungen der Landwirtschaft im Bereich der Landschaftspflege als Dienstleistung für die Gesellschaft zu honorieren;
- 8.4 Die Entwicklungsvoraussetzungen zur Erweiterung der wirtschaftlichen Basis in neuen Wirtschaftsfeldern wie z. B. der dezentralen Energieversorgung durch erneuerbare Energien über die bereits bestehenden Maßnahmen hinaus verbessern.

- 8.5 Neue technische Entwicklungen zur Betriebsrationalisierung durch begleitende Forschung zu unterstützen (z. B. virtuelles Flächenmanagement);
- 8.6 die Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten für Nebenerwerbslandwirte zu verbessern

9. Bessere Finanzierungsmöglichkeiten schaffen

Die Eigenkapitalbasis der KMU ist im internationalen Vergleich zu niedrig. Eine schlechte Eigenkapitalausstattung gefährdet den Bestand von mittelständischen Unternehmen. Die Diskussion um eine neue Bewertungsform der Kreditwürdigkeit eines Unternehmens (rating) bedeutet gerade für KMU eine Erschwernis und Verteuerung der Fremdfinanzierungsmöglichkeiten. Das Eigenkapital erhält einen veränderten Stellenwert.

Die Landesregierung wird aufgefordert,

- 9.1 Ihre Bemühungen auf Bundesebene um eine Gleichstellung von internem (dem bisherigen Bewertungsverfahren durch die Hausbank ähnlichen) rating und externem rating fortzusetzen;
- 9.2 die Förderinstrumente zur Eigenkapitalbildung zu verstärken und bekannt zu machen;
- 9.3 Vermittlungsplattformen für Beteiligungskapital auszubauen und Lücken im Beteiligungskapitalmarkt zu schließen sowie den Aufbau eines ergänzenden Börseneinstiegssegments an der Stuttgarter Börse, das kleinen und mittleren Unternehmen den Einstieg an die Börse und damit die Beschaffung von Eigenkapital erleichtert, zu unterstützen;
- 9.4 vorhandene Modelle des Microlendings, womit Klein- und Kleinstkredite zu gewerblichen Zwecken vergeben werden können, auf Übertragbarkeit auf Baden-Württemberg zu prüfen;
- 9.5 Ein Pilotprojekt für Existenzgründer in der Vorgründungsphase (Inkubatormodelle) zu fördern;
- 9.6 Die Zugangsmöglichkeiten zu Kleinkrediten zu verbessern, möglicherweise auch durch Schaffung eines Direktzugangs zu Förderinstitutionen für Kleinunternehmen ohne Vermittlung durch die Hausbank;
- 9.7 Verstärktes Turn-around-management für insolvenzgefährdete Betriebe zu praktizieren.

10. Wirtschaftsregionen in Baden-Württemberg stärken und weiterentwickeln

Die Landesregierung wird aufgefordert,

- 10.1 Die Clusterbildung in einzelnen Wirtschaftsregionen durch die Vernetzung von Ausbildung, Forschung und Entwicklung sowie Dienstleistung und Produktion zu unterstützen;
- 10.2 Neue Formen der regionalen Zusammenarbeit bekannt zu machen und Verbundprojekte vorrangig zu fördern;
- 10.3 Die Planungshoheit für regional bedeutsamen großflächigen Einzelhandel auf Regionen, Regionalverbände oder Regionalzweckverbände zu übertragen;
- 10.4 Regionale Netzwerke zu stärken und die Beteiligung von KMU an Technologietransfer-Netzwerken auf regionaler Ebene auszubauen;
- 10.5 Zentrale Anlaufstellen (one-stop-agency) auf regionaler Ebene für Existenzgründer und bestehende Unternehmen mit Beratungsangeboten zu unterstützen.

B. Abweichendes Votum des Kommissionsmitglieds der Fraktion Bündnis 90/Die Grünen zum 10-Punkte-Katalog der Empfehlungen der Enquetekommission

10 Punkte-Aktionsprogramm Mittelstand 2001

1. Mittelstandsgerechte Gestaltung der Rahmenbedingungen:

Kleine und mittlere Unternehmen sind auf mittelstandsgerechte und verlässliche Rahmenbedingungen angewiesen. Sie ermutigen zur unternehmerischen Selbstständigkeit und unterstützen die Schaffung von Arbeitsplätzen. Neben der Steuerreform und einer konsequenten Haushaltskonsolidierung, die derzeit auf Bundesebene umgesetzt werden, sind der Abbau bürokratischer Hemmnisse und die Förderung von Verwaltungen mit hoher Dienstleistungsqualität zentrale Beiträge zu mittelstandsgerechten Rahmenbedingungen.

Die Landesregierung möge folgende Ziele verfolgen und folgende Maßnahmen ergreifen,

- 1.1 Bürokratievermeidung und Entbürokratisierung müssen als Daueraufgabe betrachtet werden. Die Landesregierung wird aufgefordert, im Interesse von mehr Bürgernähe und zur weiteren Entbürokratisierung ein Ideen- und Beschwerdemanagement bei den Ministerien und den nachgeordneten Behörden einzurichten, den Bürokratiekosten-TÜV und Standardpranger auszubauen, die bisherige Vorgehensweise und Ergebnisse zu evaluieren und die Umsetzung der digitalen Verwaltungsreform zu forcieren;
- 1.2 Anwendung der Vergaberichtlinien auch für öffentliche Unternehmen in privater Rechtsform (s. Drs. 12/5524);
- 1.3 zentrale Anlaufstellen (one-stop-agency) auf regionaler Ebene für ExistenzgründerInnen und bestehende Unternehmen mit Beratungsangeboten für die gesamte Gründungs- und Existenzsicherungsphase zu unterstützen;

2. Kultur der Selbstständigkeit stärken

Die Selbstständigenquote in Baden-Württemberg liegt unter 10%. Es gilt, die Bereitschaft zum selbstständigen unternehmerischen Tätigsein zu stärken und das darin liegende Leistungs- und Beschäftigungspotenzial auszuschöpfen.

Die Landesregierung wird aufgefordert, folgende Maßnahmen zu ergreifen

- 2.1 verstärkte Vermittlung von wirtschaftlichen Themen und Praxisprojekten im Schulunterricht;
- 2.2 verstärkte Vermittlung von unternehmerischen Qualifikationen an Schulen und Hochschulen;

3. Kultur der Familienunternehmen stärken – Generationswechsel begleiten

Rund 90% der Unternehmen in Baden-Württemberg sind Familienunternehmen, in den nächsten 5 Jahren stehen etwa 55 000 Betriebsübergaben an.

Die Landesregierung wird aufgefordert,

- 3.1 auf die Einrichtung oder Umwidmung eines Lehrstuhls zur interdisziplinären Erforschung der Familienunternehmen und zur Wissensvermittlung über Besonderheiten der Familienunternehmen hinzuwirken, um spezielle Qualifizierungsangebote für Familienunternehmen zu entwickeln;
- 3.2 die Entwicklung interdisziplinärer Qualifizierungs- und Beratungsangebote für Unternehmerinnen und Unternehmer bei den bereits existierenden speziellen Studiengängen (FH Aalen, BA Villingen-Schwenningen) sowie bei weiteren Bildungs- und Beratungseinrichtungen zu fördern;
- 3.3 auf die Einrichtung eines Beraterpools für Familienunternehmen z. B. in Zusammenarbeit mit RKW und DGM hinzuwirken;

- 3.4 die Entwicklung eines Berufsbildes für in der Unternehmensführung tätige Unternehmerfrauen voranzutreiben, um den Frauen eine qualifizierte Ausbildung, einen adäquaten Arbeitsplatz und die notwendige soziale Absicherung auch im Fall einer Ehescheidung, im Todesfall des Partners oder im Konkursfall zu ermöglichen;
- 3.5 die Entwicklung zielgruppengerechter, passgenauer Weiterbildungsmaßnahmen für Unternehmerfrauen zu unterstützen (BWL, Management, Telelearning z. B. für Qualifizierungsmaßnahme Büroleiterin im Handwerk) und ESF- und Landesmitteln zur Förderung entsprechender Qualifizierungsangebote einzusetzen;
- 3.6 den Aufbau von Existenzgründerinnenzentren und branchenspezifischen Gründungszentren, die höhere Beteiligung von Gründerinnen versprechen (Design, personennahe Dienstleistungen etc.) zu fördern;
- 3.7 regionale Gemeinschaftsinitiativen zur Durchführung von Informations- und Beratungsinitiativen zur Betriebsübergabe und Nachfolgeplanung im Sinne einer Gründungsoffensive zu initiieren;

4. Weiterentwicklung der Mittelstandsförderung

Das im Koalitionsvertrag aus dem Jahre 1996 formulierte Ziel der Weiterentwicklung der Wirtschaftsförderung verlangt die Umsetzung vielfältiger struktureller, konzeptioneller und finanzieller Maßnahmen, die sich mit den Sichtworten Bündelung, Transparenz und Konsistenz sowie Regionalisierung zusammenfassen lassen. In der Summe führen sie zu besseren Dienstleistungen für den Mittelstand.

Die Landesregierung wird aufgefordert,

- 4.1 sich bei der Konzipierung von Förderprogrammen für mittelständische Unternehmen nach der Definition der Europäischen Union zu richten und zu unterscheiden zwischen

Kleinstunternehmen	= < 10 Beschäftigte
Kleinunternehmen	= < 50 Beschäftigte
Mittlere Unternehmen	= < 250 Beschäftigte
- 4.2 dazu beizutragen, die Förderprogramme auf Bundes-, Landes- und EU-Ebene zu bündeln und überschaubar zu machen;
- 4.3 die Mittelstandsförderung verstärkt auf Klein- und Kleinstunternehmen auszurichten und auf freie Berufe und sonstige Dienstleister auszuweiten;
- 4.4 die Förderung der Existenzfestigung zu verstärken
Neben der Förderung von Existenzgründungen muss ein Schwerpunkt der Politik auf der Existenzsicherung liegen. Dabei müssen die bestehenden Möglichkeiten der Förderung der Betriebsübernahme bekannt gemacht werden;

Die Landesregierung wird aufgefordert,

- 4.5 die Förderung der Beratung als Mittel der Unternehmenssicherung als Schwerpunkt auszubauen und die Existenzgründungsberatung zu sichern;
- 4.6 das Landesgewerbeamt zu einem landesweiten Servicecenter zur Koordination der Wirtschaftsorganisationen und der Wirtschaftsförderung (z. B. mittels einer Service-Hotline) mit dem Ziel einer Wirtschaftsförderung aus einer Hand weiterzuentwickeln.

Das setzt einen neuen organisatorischen Rahmen voraus:

Umwandlung des Landesgewerbeamtes in eine Landeswirtschaftsfördergesellschaft, die eigenständig und nicht mehr als operativer Arm des Wirtschaftsministeriums mit unterschiedlichen Auftraggebern und Kooperationspartnern zusammenarbeiten kann.

Dies ist in Verbindung mit der Weiterentwicklung der Wirtschaftsförderung in den Regionen in Richtung one-stop-agencies in Kooperation mit den Trägern der Wirtschaftsförderung vor Ort auszugestalten;

- 4.6.1 das Informationszentrum für Existenzgründungen (Ifex) als ständige Einrichtung zu etablieren;
- 4.7 die Förderprogramme regelmäßig zu evaluieren und dem Landtag zwei mal pro Legislaturperiode einen Mittelstandsbericht vorzulegen;

5. Berufliche Aus- und Weiterbildung an den Fachkräftebedarf anpassen

Die berufliche Ausbildung und Weiterbildung muss sich den geänderten Anforderungen der modernen Wirtschaft im Hinblick auf unternehmerische wie soziale Kompetenzen anpassen. Der lebenslangen Weiterbildung kommt zunehmende Bedeutung zu.

Die Landesregierung wird aufgefordert

- 5.1 die Modernisierung der überbetrieblichen Ausbildungsstätten voranzubringen, deren Weiterentwicklung zu Kompetenzzentren, die der technologischen Fortbildung einer Region dienen können, vorzunehmen und diese aktuell zu halten sowie die Förderung der Lehrgänge in überbetrieblichen Ausbildungsstätten zu verstetigen;
- 5.2 durch geeignete Maßnahmen die Ausstattung der Schulen mit den neuen Medien voranzutreiben – einschließlich Wartung und Betreuung – und die Lehrer für den Umgang mit den neuen Medien zu schulen;
- 5.3 verstärkt Projekte zum Aufbau regionaler Bildungsk Kooperationen und -netzwerke für KMU und für regionale Qualifizierungsbedarfsanalysen (Stichwort „lernende Regionen“) zu fördern und die regionalen Arbeitsgemeinschaften für berufliche Fortbildung zu stärken und ihre Weiterentwicklung zu fördern;
- 5.4 Mittel des Europäischen Sozialfonds für KMUgerechte Qualifizierungsmaßnahmen einzusetzen und Co-Finanzierung sicherzustellen, insbesondere für Maßnahmen zum Abbau des Fachkräftemangels wie bspw. den Einsatz von Jobmanagern und die Einführung von Jobrotation zu forcieren;
- 5.5 die Förderung der Verbundausbildung zur Mobilisierung betrieblicher Ausbildungsplätze insbesondere in Kleinunternehmen, in ausländischen Betrieben und für behinderte und benachteiligte Jugendliche auszubauen (Umsetzung der Empfehlungen der Jugendenquête: Erleichterung der Zusammenarbeit von freien und sozialen Trägern mit der Wirtschaft, Berücksichtigung verbundbedingter Mehrausgaben, Förderung der Verbundkoordination);

6. Neue Märkte erschließen

Der Erschließung neuer Märkte kommt angesichts der Globalisierung weitere Bedeutung zu. Kleinen und mittleren Unternehmen fehlt häufig das Personal, das über ausreichende Kenntnisse neuer inländischer Märkte verfügt, oder die Besonderheiten ausländischer Märkte kennt.

Die Landesregierung wird aufgefordert,

- 6.1 die Förderung von Gemeinschaftsständen auf Messen im In- und Ausland zu verstärken;
- 6.2 die Kooperationsförderung zu verstärken;
- 6.3 regionale ganzheitliche branchenübergreifende Gemeinschaftskonzepte und -projekte für Produktion, Verarbeitung und Neuregelung Vermarktung regional erzeugter Qualitätsprodukte von Landwirtschaft, Tourismus, Handel und Handwerk zu unterstützen;
konkret: Erhöhung der Fördermittel für das PLENUM, Ausweitung des Fördergebietes;

7. Mittelstandsgerechte Innovationsförderung stärken

Unternehmensgründungen im Bereich von Zukunftstechnologien dienen dem Erhalt einer gesunden Wirtschaftsstruktur.

Die Landesregierung wird aufgefordert,

- 7.1 den Aufbau von Innovations- und Technologiezentren weiter voranzutreiben;
- 7.2 das C 1-Programm als Technologieförderprogramm für den Mittelstand zu stabilisieren und den Dienstleistungs- und den Softwarebereich verstärkt zu integrieren;
- 7.3 Handwerk und Mittelstand in Zukunftsinvestitionen verstärkt zu berücksichtigen, einen festen Anteil an den Fördermitteln für Pilotprojekte im Anwendungsbereich und für die Erprobungs- und Markteinführungsphase zu reservieren;
- 7.4 die Verbundforschungsprojekte zu evaluieren und die Zielgenauigkeit von Unterstützungsmaßnahmen für Forschungskooperationen von KMU mit Forschungseinrichtungen zu erhöhen
- 7.5 den Aufbau von Kompetenzzentren für Freiberufler u.a. Dienstleister zu befördern; u. a. zentrale Plattform mit Vermittlungsbörsen für selbstständige Telearbeit, online- Weiterbildungs-, Qualifizierungs- und Beratungsangebote und Dienstleistungen, Marktplatz mit Auftragsbörse für Neue Selbstständige im Netz organisieren;
- 7.6 bei der Verbundforschung eine klarere Schwerpunktsetzung auf Umwelttechnologien, ökoefiziente Dienstleistungen und Neue Materialien vorzunehmen;
- 7.7 Qualifizierung für innovative Produkt- und Dienstleistungsbereiche (Bsp. Gebäudetechnik, e-commerce, erneuerbare Energien) verstärkt unterstützen;

8. *Neue Chancen für die Landwirtschaft*

Der Strukturwandel verändert auch die baden-württembergische Landwirtschaft. In der Bildung von Kooperationen liegen für Betriebe Chancen zur Verbesserung der Wettbewerbsposition. Weitere Chancen ergeben sich durch die Verstärkung der privatwirtschaftlichen Übernahme von Dienstleistungen für die Allgemeinheit und die Anschubfinanzierung bei der Erschließung neuer Wirtschaftsfelder sowie durch den ökologischen Landbau.

Die Landesregierung wird aufgefordert,

- 8.1 Maßnahmen auf Bundes- und Landesebene zu ergreifen, um die Förderprogramme dem agrarwirtschaftlichen Strukturwandel gemäß, insbesondere mit dem im Verbraucherinteresse liegenden Ziel der Stärkung ökologischer landwirtschaftlicher Produktion, auszugestalten;
- 8.2 besondere Umweltleistungen der Landwirtschaft im Bereich der Landschaftspflege als Dienstleistung für die Gesellschaft zu honorieren;
- 8.3 die Entwicklungsvoraussetzungen zur Erweiterung der wirtschaftlichen Basis in neuen Wirtschaftsfeldern wie z. B. der dezentralen Energieversorgung durch erneuerbare Energien über die bereits bestehenden Maßnahmen hinaus zu verbessern;
- 8.5 die Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten für Nebenerwerbslandwirte zu verbessern;
- 8.6 eine Qualifizierungs- und Vermarktungsinitiative Ökolandbau durchzuführen:
 - Regelmäßige Weiterbildung der BeraterInnen für ökologischen Landbau,
 - Ausbau der internet-Plattform des MLR als Informationsangebot für die ökologische Beratung in Kooperation mit dem Fachgebiet Agrarökologie und Ökologischer Landbau der FH Nürtingen
 - das Marketing für ökologischen Landbau auszuweiten;
- 8.7 den ökologischen Landbau durch ökologische Beschaffung der Einrichtungen der Gemeinschaftsverpflegung (Kantinen, öffentliche Einrichtungen, Krankenhäuser (Empfehlungen, best practices sowie Kantinenwettbewerb bspw. nach dem Modell des Forum Verband Region Stuttgart) zu fördern;

- 8.8 die Förderung landwirtschaftlicher Produktion dahingehend zu reformieren, dass die Förderung der Umstellung auf Biolandbau und die Beibehaltung dieser Wirtschaftsweise sich in ihrer Höhe deutlich von übrigen Förderungen unterscheidet und damit wirksame Anreize bietet. – Änderung der Förderrichtlinien im MEKA II;

9. Bessere Finanzierungsmöglichkeiten schaffen

Die Eigenkapitalbasis der KMU ist im internationalen Vergleich zu niedrig. Eine schlechte Eigenkapitalausstattung gefährdet den Bestand von mittelständischen Unternehmen. Die Diskussion um eine neue Bewertungsform der Kreditwürdigkeit eines Unternehmens (rating) bedeutet gerade für KMU eine Erschwernis und Verteuerung der Fremdfinanzierungsmöglichkeiten. Das Eigenkapital erhält einen veränderten Stellenwert.

Die Landesregierung wird aufgefordert,

- 9.1 ihre Bemühungen auf Bundesebene um eine Gleichstellung von internem (dem bisherigen Bewertungsverfahren durch die Hausbank ähnlichen) rating und externem rating fortzusetzen;
- 9.2 die Förderinstrumente zur Eigenkapitalbildung zu verstärken und bekannt zu machen;
- 9.3 Vermittlungsplattformen für Beteiligungskapital auszubauen und Lücken im Beteiligungskapitalmarkt zu schließen sowie den Aufbau eines ergänzenden Börseneinstiegsegments an der Stuttgarter Börse, das kleinen und mittleren Unternehmen den Einstieg an die Börse und damit die Beschaffung von Eigenkapital erleichtert, zu unterstützen;
- 9.4 vorhandene Modelle für Kleinkredite (Microlending) auf Übertragbarkeit prüfen und Umsetzungskonzept in Kooperation mit den Kreditinstituten fördern;
- 9.5 ein Pilotprojekt für Existenzgründer in der Vorgründungsphase (Inkubatormodelle) zu fördern;
- 9.6 grundsätzlich Zugangsmöglichkeiten zu Kleinkrediten zu verbessern, möglicherweise auch durch Schaffung eines Direktzugangs zu Förderinstitutionen für Kleinunternehmen ohne Vermittlung durch die Hausbank;
- 9.7 verstärktes Turn-around-management für insolvenzgefährdete Betriebe zu praktizieren;

10. Wirtschaftsregionen in Baden-Württemberg stärken und weiterentwickeln

Regionale Entwicklungskonzepte und Netzwerke sowie die Bildung von Kompetenzcluster sind Elemente einer Zukunftsstrategie zum Erhalt der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit Baden-Württembergs im internationalen und interregionalen Wettbewerb. Um regionale Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig zu unterstützen ist an regionalen Kompetenzprofilen anzusetzen, um damit die „Stärkung der Stärken“ zu fördern. Regionale Entwicklungspotentiale sind von entscheidender Bedeutung für die wirtschaftliche Entwicklung von Baden-Württemberg.

Die Landesregierung wird aufgefordert,

- 10.1 ein Regionalförderprogramm einzurichten;
Ziel ist die Stärkung regionaler Potenziale und die Unterstützung der Clusterbildung in einzelnen Regionen durch die Vernetzung von Ausbildung, Forschung und Entwicklung sowie Dienstleistung und Produktion.
Gefördert werden regionale Kooperationsprojekte und Standortinitiativen. Initiiert wird dieser Prozess u.a. mittels eines Wettbewerbs der Regionen zur Förderung von Projekten im Rahmen regionaler Entwicklungskonzepte (vgl. Innoregio-Wettbewerb des BMBF zur Mobilisierung regionaler Potenziale, Gestaltung innovativer Milieus und Entwicklung regionaler Kompetenzprofile).

- 10.2 die Übertragbarkeit des Wettbewerbs „Innovations- und Kompetenzzentren in der Region Stuttgart“ auf die Landesebene zu prüfen;
- 10.3 die Planungshoheit für regional bedeutsamen großflächigen Einzelhandel auf Regionen bzw. Regionalverbände zu übertragen und die Erstellung regionaler Märktekonzepte zum Erhalt und zur Entwicklung des innerstädtischen und innenstadtnahen Einzelhandels zu fördern;
- 10.4 Konzepte zur Verbindung von Tourismus, Landwirtschaft und Naturschutz zur ökologischen Orientierung von Hotels, Gaststätten sowie Freizeit- und Erholungseinrichtungen, zur Bildung von Reiseregionen mit vernetzter Infrastruktur weiterzuentwickeln.

Dies umfasst u. a. verkehrliche Maßnahmen, Lenkungs- und Leitsysteme, Besucher-Management, kulturelle Infrastruktur, aktives Management und Marketing, Bildungs- und Ausbildungsangebote, Fördervereine und Gremien, regionale Produktentwicklung und Vermarktung bspw. Angebote für aktive Ältere, Effizienzsteigerungen bei Energie, Wasser und Fläche ergänzt um den Kongress „Tourismusregionen in Baden-Württemberg“ zur Vorstellung von best practises und zur Förderung des interregionalen Erfahrungsaustausches (PLENUM, Naturparks, Öko-Regio-Tour).

C. Abweichendes Votum des Kommissionsmitglieds der Fraktion der Republikaner zum 10-Punkte-Katalog der Empfehlungen der Enquetekommission

- Zu 1. Zusätzlich: Beseitigung von Wettbewerbsverzerrungen in der EU, um die Wettbewerbsfähigkeit des Handwerks, des Handels und der Landwirtschaft zu verbessern und grenzüberschreitende Tätigkeit zu fördern. Die Steuerharmonisierung innerhalb der EU ist mit dem Ziel der Steuer-senkung durchzuführen.
- Zusätzlich: Die Durchsetzung der ermäßigten Mehrwertsteuersenkung für arbeitsintensive Dienstleistungen.
- Zusätzlich: Beibehaltung des bisherigen Ladenschlussgesetzes.
- Zusätzlich: Bekämpfung der Schwarzarbeit durch Verschärfung der gesetzlichen Strafen und Verstärkung der Verfolgungsmaßnahmen mittels mehr Personaleinsatz.
- Zu 1.10 Ergänzung: Zum Abbau von Bürokratiebelastungen und zur Optimierung von Genehmigungsprozessen sind regionale Clearingstellen zwecks Moderation zwischen Behörden und Ämtern einzurichten.
- Zu 4.2. Ergänzung: Stärkere Einbeziehung des EU-Büros der Landesregierung in das Förderconsulting der EU-Programme.
- Zu 5. Zusätzlich: Bessere Ausschöpfung des Fachkräftepotenzials von Frauen durch mehr Kindertagesstätten.
- Zu 6. Ergänzung: Dabei ist zwischen dem Europäischen Binnenmarkt und den anderen Auslandsmärkten zu unterscheiden. Die Integration im Binnenmarkt ist weit fortgeschrittener als in den anderen Märkten. Deshalb sind in einem Binnenmarkt andere Erschließungsstrategien notwendig. Für KMU sind Aktivitäten dort in vielfacher Hinsicht unproblematischer als in anderen Märkten (keine Währungsrisiken, überschaubare Finanzierungsrisiken, ähnliche Wirtschaftsphilosophien).
- zu 7. Neuformulierung: Die Reform der EU-Agrarpolitik hat die in sie gesetzten Erwartungen nicht erfüllt. Statt zu höheren Einkommen für die Landwirte mittels einer Marktentlastung zu gelangen, führt die Agrarreform zu mehr Bürokratie und einer noch stärkeren Abhängigkeit von staatlichen Ausgleichszahlungen und gleichzeitig zur Aufgabe vieler landwirtschaftlicher Unternehmen. Die heutige Strukturpolitik hat zu unerwünschten und ökologisch schädlichen Ergebnissen geführt, z. B. zu einer fortlaufenden Intensivierung und Spezialisierung, zu einer weiteren Konzentration der Tierbestände, zum weiteren Einsatz von importierten Futtermitteln und immer neuen chemischen Stoffen in der Tier- und Pflanzenwelt. Der BSE-Skandal zwingt zu einem grundlegenden Umsteuern. Notwendig ist eine flächendeckende, nachhaltige, bäuerliche Landwirtschaft, die umweltschonend mit unseren Lebensgrundlagen Wasser, Luft und Boden umgeht, die tiergerecht wirtschaftet, Energie sparsam verwendet und den in ihr arbeitenden Menschen eine Existenzgrundlage bietet. Dies ist nur im Rahmen einer Renationalisierung der EU-Agrarpolitik unter Beachtung regionaler Strukturen möglich.
- Zu 8. Zusätzlich: Rückkehr zum jährlichen Turnus bei den Landesgartenschauen (z. Zt. 2-jährig), da diese eine große Resonanz bei der Bevölkerung gefunden haben.
- Zu 9. Zusätzlich: Gründung einer Ratingagentur des Landes bei der L-Bank.
- Zusätzlich: Öffnung des Beteiligungskapitalmarktes für Pensionsfonds.
- Zu 10. Zusätzlich: Standorte für FOC nur in Oberzentren, Orientierung an der Siedlungsstruktur, nicht an der Markungsgrenze.
- Zu 10.1 Ergänzung: Regionale Clusterkonzepte mit Hilfe wissenschaftlichen Sachverständes zur Vermeidung etwaiger Fehlallokationen von Kapital evaluieren.

II. Abweichende Voten zum Gesamtkatalog der Empfehlungen der Enquete-kommission

A. Minderheitsvoten der Kommissionsmitglieder der SPD-Fraktion zum Gesamtkatalog:

zu Kapitel VIII. Qualifizierung – Beratung – Fachkräftebedarf

Zu Pkt. 1. Ausbildungsbereitschaft von und in KMU, insbesondere Kleinbetrieben erhöhen – Kosten reduzieren

Zusätzlich:

- Für eine zukunftsfähige Weiterentwicklung des dualen Systems soll eine solidarische Finanzierung der Berufsausbildung eingeführt werden.

Zu Pkt. 2. Effizienz und Praxisgerechtigkeit des Ausbildungs-/Bildungssystems erhöhen

Zusätzlich:

- Stärkere Zusammenarbeit und Kooperation zwischen Schulen, öffentlichen und privaten Einrichtungen (Eltern, Ausbildungsstätten, Hochschulen, Arbeitsverwaltung, Betriebe). Die Zusammenarbeit zwischen Schule und Betrieb soll im Sinne einer engeren Verzahnung intensiviert werden, z. B. durch stärkere Kooperation betrieblicher Praktiker in der Schule sowie von Lehrkräften in den Betrieben, mehr Plätzen in den Betrieben für Lehrerbetriebspraktika, gemeinsame Fortbildungsangebote für Berufsausbilder und Berufsschullehrer und den weiteren Ausbau von Zusatzqualifikationen innerhalb der dualen Ausbildung.
- Initiativen zur Verbesserung der Ausbildungschancen von Jugendlichen mit schulischen und sozialen Problemen sollen stärker realisiert unterstützt werden. Insbesondere an den Berufsvorbereitungsjahren und einjährigen Berufsfachschulen ist Schulsozialarbeit unaufschiebbar und muss deshalb unverzüglich realisiert werden. Um auch schwächeren Hauptschülerinnen und Hauptschülern den Zugang zum Ausbildungs- und Arbeitsmarkt zu ermöglichen sollen die Kooperationsklassen Hauptschule – Berufsvorbereitungsjahr ausgeweitet werden
- In allen Schularten soll eine realistische Berufsorientierung möglich gemacht werden. Die Berufswahlerziehung soll möglichst früh beginnen und nicht geschlechtsspezifisch festgelegt werden. Die Zahl der Deputate an den beruflichen Schulen soll deutlich aufgestockt werden. Damit die im Lehrplan festgelegte Stundentafel von 13 Wochenstunden auch erteilt werden kann ist die Besetzung aller durch Pensionierung freiwerdenden Stellen, die Einstellung von zusätzlichen Lehrern und die Vermeidung von krankheitsbedingten Unterrichtsausfällen durch Krankheitsreserven erforderlich. Beim Wechsel aus der Wirtschaft in den Lehrerberuf sollen flexiblere Regelungen die Chancen für einen solchen Wechsel erhöhen; durch realistischere Referendarbesoldung (Zulagen) soll die Zahl der Lehramtsanwärter erhöht werden. Das Fremdsprachenangebot an den Berufsschulen soll deutlich ausgeweitet werden.

zu Kapitel X. Innovation, Einsatz Neuer Technologien und IuK

Zu Pkt. 6. Mehr Transparenz, Konsistenz und Effizienz in der Innovations-/FuE-Förderlandschaft

Zusätzlich:

Der Fördermix muss eine langfristige Planbarkeit für die Betriebe gewährleisten: Zentrale Förderprogramme des Landes (Bsp. C 1-Programm) müssen ausgebaut und in ihrem langfristigen Bestand gesichert werden.

B. Minderheitsvoten des Kommissionsmitglieds der Fraktion Bündnis 90/Die Grünen zum Gesamtkatalog der Empfehlungen der Enquetekommission:

zu Kapitel III. Rahmenbedingungen durch EU, Bund und Land

zu: 2. *Verkehrsinfrastruktur stärken*

- 2.1 Ausbau der Verkehrsinfrastruktur (Straße, Schiene, Wasser, Luft). Deutlich höheren Anteil des Mineralölsteueraufkommens für Verkehrsinfrastruktur nutzen.
- 2.2 Erhöhung der Mittel für Busförderung auf etwa 50% der Anschaffungskosten bei gleicher Fördermenge

ersetzen durch:

- 2.1 Umsetzung des Integralen Taktfahrplans im gesamten Land und konsequente Umsetzung des ÖPNV-Gesetzes mit Förderung von Verkehrsverbänden
- 2.2 Engagement des Landes bei der Förderung der Umstellung des Güterverkehrs von der Straße auf die Schiene, insbesondere in ländlichen Regionen, verstärken.

Begründung:

Eine bedarfsgerechte Verkehrsinfrastruktur ist ein zentraler Standortfaktor. Die pauschale, regional- und verkehrsträgerunspezifische Ausbauforderung wird dieser Notwendigkeit nicht gerecht. Vor dem Hintergrund steigenden Wirtschaftsverkehrsaufkommens, veränderter wettbewerbsrechtlicher Rahmenbedingungen im Bereich des öffentlichen Personennahverkehrs und der Siedlungs- und Gewerbeflächenentwicklung ist es notwendig die Bedingungen für die Verlagerung von Güterverkehr auf die Schiene zu verbessern. Die Novellierung des Landesentwicklungsplans sowie eine Überarbeitung des Generalverkehrsplans müssen den Entwicklungszielen entsprechende Vorgaben beinhalten. Landesbedeutsam sind dabei insbesondere die Schaffung von Anschlüssen an die laut Alpenkonvention vorgesehenen Verkehrswege. Notwendig ist ebenfalls – dies haben die Anhörungen der Enquetekommission gezeigt, die konsequente Umsetzung des ÖPNV-Gesetzes mit der Förderung kleinerer Verkehrsgemeinschaften und -verbände. Es gibt vielfältige Vorschläge für die Ausgestaltung der Finanzierung der Verkehrsinfrastruktur. Notwendig ist vor allem die Einführung einer entfernungsabhängigen Schwerverkehrsabgabe sowie eine Reform der Finanzierung des Schienenverkehrs, des Weiteren die Aufhebung des Örtlichkeitsprinzips für das Angebot an ÖPNV-Leistungen zur Stärkung von regionalen, insbesondere kommunalen Anbietern im Wettbewerb.

zu: 3. *Wettbewerbs- und Ordnungsrahmen zu Gunsten fairer Teilnahme von KMU am Wettbewerb gestalten*

- 3.10 Konzentration der Kammern und Berufsgenossenschaften auf gesetzliche Kernaufgaben.

ersetzen durch:

- 3.10 Finanzierungsstruktur der Kammern reformieren: Beiträge und Gebühren stärker an Leistungsmerkmalen und Nutzergruppen orientieren, Kostentransparenz erhöhen

Begründung:

Die Landtagsfraktion Bündnis 90/Die Grünen misst den Leistungen intermediärer Einrichtungen wie Kammern und anderen Selbsthilfeorganisationen in Wirtschaft und Gesellschaft große Bedeutung bei, leisten sie doch einen wichtigen Beitrag zur Entlastung staatlicher oder kommunaler Einrichtungen und tragen solidarische Elemente in die Privatwirtschaft hinein. Derzeit bieten Kammern über den Katalog der gesetzlichen Kernaufgaben hinausgehende Leistungen an. Dieser Aufgabenkatalog muss mit Blick auf die wachsende Bedeutung privater Beratungsangebote, der steigenden Bedeutung regionaler Wirtschaftsfördereinrichtungen und der zunehmenden informationstechnischen Vernetzung stetig überprüft werden. Die Forderung „Zurück zu den Kernaufgaben“ ist jedoch zu undifferenziert.

Notwendig erscheint allerdings eine Überprüfung und Reform der Finanzierungsstruktur der Kammerleistungen. Leistungsart (Pflichtaufgaben, zusätzliche Leistungen, private Leistungen) und Finanzierungsart sollten einander entsprechen und sich damit stärker an der jeweiligen Nutzer- bzw. Nachfragergruppe orientieren. Mehr Kostentransparenz in Verbindung mit stärkerer Demokratisierung der Willensbildung und einer stärkeren Ausrichtung des Angebotes an Kleinst- und Kleinbetrieben (bei den Industrie- und Handelskammern) leistet einen unmittelbaren Beitrag zur Akzeptanz des Kammerwesens.

zu: 4. *KMU-gerechte Steuerpolitik*

- 4.3 Mittelstandsgerechte Nachbesserung der Steuerreform: ESt-Tarifsenkung bereits im Jahr 2003
- 4.5 Steuerneutrale Übertragung von Veräußerungsgewinnen innerhalb von Mitunternehmerschaft wieder zulassen (§ 6 EStG)
- 4.6 Rückkehr zur vollen Verlustverrechnung zwischen verschiedenen Einkunftsarten“

ersetzen durch:

- 4.3 Der von der Bundesregierung eingeschlagene Pfad der Verbesserung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen unter Berücksichtigung ökologischer Belange ist konsequent weiterzuverfolgen. Das Ziel ist die Schaffung von Arbeitsplätzen durch Steigerung der Leistungsfähigkeit der Volkswirtschaft auf der Basis des Leitbilds der ökologisch-sozialen Marktwirtschaft. Die Verbesserung des Umfeldes für mittelständische Unternehmen kommt im Rahmen einer Politik für Innovationen und Beschäftigung eine herausragende Bedeutung zu. Die Umsetzung der Steuerreform stärkt die Konjunktur, entlastet den Mittelstand und erhöht die Attraktivität des Standorts Deutschland im internationalen Wettbewerb.

Begründung:

Mit der Steuerreform 2000 wurde ein wichtiger Beitrag zur Verbesserung der Rahmenbedingungen und zur Senkung der Steuerbelastung des Mittelstandes geleistet. Die Entlastung aller Steuerzahler bis zum Jahre 2005 beläuft sich auf 95 Mrd. DM, die Nettoentlastung des Mittelstandes auf 30 Mrd. DM. Dazu trägt insbesondere die Tarifreform (sinkender Eingangsteuersatz von 22,9 auf 15 %, sinkender Spitzensteuersatz von 51 % auf 42 %, Erhöhung des Grundfreibetrags von 13 500 DM auf 15 000 DM) und die Entlastung von der Gewerbesteuer bei. Die Entlastung des Mittelstandes durch die Steuerreform war und ist erklärtes politisches Ziel der Bundesregierung. Nicht zuletzt die beschlossenen Entlastungen für den Mittelstand (Beibehaltung des halben durchschnittlichen Steuersatzes bei Betriebsveräußerungen, Beibehaltung der Ansparabschreibung, Wiedereinführung des Mitunternehmererlasses, erhöhter Freibetrag bei Betriebsveräußerungen) waren ausschlaggebend für die Zustimmung der Mehrheit der Bundesländer.

Die oben genannten Forderungen sind deshalb immer im Lichte der bereits realisierten bzw. in den Folgejahren in Kraft tretenden Verbesserungen zu sehen. Veränderungsvorschläge sind sorgfältig zu prüfen und dürfen den vorgesehenen Entlastungsrahmen nicht sprengen.

- zu 4.3 Die Absenkung des Einkommensteuer-Spitzensatzes bereits im Jahr 2003 steht im Widerspruch zu dem Ziel der Haushaltskonsolidierung. Die Verteilung der Entlastungen über mehrere Jahre macht das immense Entlastungsvolumen mit den Erfordernissen der Haushaltskonsolidierung überhaupt erst vereinbar. Die Senkung der Zinsbelastung zukünftiger Haushalte eröffnet Gestaltungsspielräume für Zukunftsinvestitionen: Nicht zuletzt aus diesem Grund wird von Seiten des Mittelstandes eine konsequente Politik der Haushaltskonsolidierung mit Nachdruck gefordert.
- zu 4.5 Die Senkung der Steuersätze über das bisherige Maß hinaus muss weitestgehend durch die Verbreiterung der Bemessungsgrundlage gegenfinanziert werden. Mit Blick auf die mittelstandsentlastenden Komponenten der Steuerreform, bspw. die Fortführung der Anspar- und Sonderabschreibungen, erscheint die Neuregelung ausgewogen. Eine sorgfältige Prüfung der

Vor- und Nachteile (Missbrauchsgefahr), wie in einem Entschließungsantrag des Bundestages beschlossen, eröffnet die Möglichkeit, die mit der Wiedereinführung des Mitunternehmererlasses in Verbindung stehende steuerneutrale Möglichkeit der Realteilung und die Übertragung aufgedeckter Stiller Reserven nach § 6b EStG in modifizierter d. h. weniger missbrauchsanfälliger Form erneut einzuführen.

zu 4.6 Eine solche Regelung hat sich bislang als ausgesprochen missbrauchs-anfällig erwiesen.

zu: 4. *KMU-gerechte Steuerpolitik*

4.7 „Ökosteuern abschaffen“ soll nicht in die Handlungsempfehlungen aufgenommen werden.

Begründung:

Die ökologische Steuerreform ist ein zentraler Baustein der ökologischen Modernisierung der Wirtschaft und ein Beitrag nicht nur zur Sicherung und Schonung der natürlichen Ressourcen und des Klimas, sondern auch zum Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit. Sie signalisiert künftige Knappheiten und setzt damit Innovationsanreize für die Erforschung, Entwicklung, Markteinführung und Nachfragesteigerung von Produkten, Verfahren und Dienstleistungen, die sparsamer mit Energie umgehen.

Konsequenterweise müsste die Empfehlung lauten: Abschaffung der Ökosteuern bei gleichzeitiger Erhöhung der Rentenversicherungsbeiträge – auch dies ist abzulehnen.

zu: 4. *KMU-gerechte Steuerpolitik*

4.10 „Freibeträge bei der Trinkgeldbesteuerung deutlich erhöhen“ soll nicht in die Handlungsempfehlungen aufgenommen werden.

Begründung:

Dies widerspricht der geforderten Gleichbehandlung bei der Versteuerung von Arbeitseinkommen und ist aus diesem Grund nicht vertretbar.

zu 5. *Arbeits- und Sozialgesetze reformieren*

5.2 „Verlängerung der Befristungsmöglichkeiten von Arbeitsverträgen auf der Grundlage des Beschäftigungsförderungsgesetzes (§ 1) über den 31. Dezember 2000 hinaus“

soll nicht in die Handlungsempfehlungen aufgenommen werden.

Begründung:

Das Auslaufen des Beschäftigungsförderungsgesetzes macht eine Neuregelung der Befristung von Arbeitsverträgen notwendig. Das kürzlich vom Bundestag verabschiedete „Gesetz über Teilzeitarbeit und befristete Arbeitsverträge und zur Änderung und Aufhebung arbeitsrechtlicher Bestimmungen“ sichert die Möglichkeit des befristeten Einsatzes von Arbeitskräften, ist jedoch bestrebt, Kettenbefristungen einen Riegel vorzuschieben. Vor dem Hintergrund der nach wie vor umfassenden und umfangreichen Befristungsmöglichkeiten stehen die Regelungen des Gesetzes unseres Erachtens im Einklang mit den Flexibilitätsanforderungen der Wirtschaft. Gleichzeitig berücksichtigen sie das berechnete Interesse der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer nach Sicherheit und Kalkulierbarkeit des Arbeitsverhältnisses und den Schutz vor missbräuchlichem Einsatz des Instruments der Befristung.

zu 5. *Arbeits- und Sozialgesetze reformieren*

5.4 „Regelungen im Arbeits- und Sozialrecht nach Betriebsgröße stärker differenzieren bzw. Schwellenwerte anheben: z. B. beim KündigungsschutzG auf 10 Arbeitnehmer, Betriebsverfassungsgesetz: Schwellenwert 5 beibehalten oder erhöhen auf 10 MA, Kleinbetriebsfreundlichere Arbeitsstättenverordnung ab 10 Mitarbeiter.“

soll nicht in die Handlungsempfehlungen aufgenommen werden.

Begründung:

Die mit der Anhebung des Schwellenwertes beim Kündigungsschutz verbundenen Erwartungen auf Neueinstellungen wurden nicht erfüllt. Anstelle der prognostizierten Arbeitsplätze wurden schätzungsweise 20 000 Arbeitsplätze geschaffen. Gleichzeitig wurde der Schutz der ArbeitnehmerInnen in Kleinbetrieben gesenkt. Ohne die gesetzliche Rücknahme zum 1. Januar 1999 hätten nach Auslaufen der dreijährigen Übergangsregelung rund 2 Millionen ArbeitnehmerInnen den allgemeinen Kündigungsschutz verloren. Der individuellen Arbeitsplatzunsicherheit steht kein diese Unsicherheit möglicherweise rechtfertigender Anreiz zur Schaffung von Arbeitsplätzen entgegen. Bei der Ausgestaltung von Arbeitsverträgen bestehen Spielräume, bspw. Befristungsmöglichkeiten, die den Flexibilitätsanforderungen der mittelständischen Betriebe entgegenkommen. Die derzeitigen und auch im „Gesetz über Teilzeitarbeit und befristete Arbeitsverträge und zur Änderung und Aufhebung arbeitsrechtlicher Bestimmungen“ vorgesehene Zulässigkeit der Befristung von Arbeitsverträgen auf Grund betrieblicher Umstände geben KMU die Möglichkeit flexibel auf schwankende oder unsichere Auftragslagen zu reagieren.

zu 5. Arbeits- und Sozialgesetze reformieren

- 5.5 „Generelle Berücksichtigung von Arbeitnehmern mit nicht mehr als 10 Wochenarbeitsstunden mit dem Faktor 0,25 (statt wie jetzt 0,5), um Kleinbetrieben die notwendigen Teilzeitbeschäftigungsmöglichkeiten zu geben. Ziel: Vermeidung des Erreichens des abgesenkten Schwellenwertes im KündigungsschutzG.“

soll nicht in die Handlungsempfehlungen aufgenommen werden.

Begründung:

Die Geltung des Kündigungsschutzes ist nicht gleichzusetzen mit einem Wettbewerbsnachteil. Wie oben dargelegt, halten Bündnis 90/Die Grünen die Absenkung des Schwellenwertes für angemessen und die geforderte Senkung des Anrechnungsfaktors für Teilzeitbeschäftigte für nicht zwingend notwendig.

zu 5. Arbeits- und Sozialgesetze reformieren

- 5.6 „Flexibleres Arbeitszeitgesetz u. Flexibilisierung der Arbeitszeiten durch Abbau entgegenstehender Regelungen u. Verlängerung des Ausgleichszeitraums“

soll nicht in die Handlungsempfehlungen aufgenommen werden.

Begründung:

Untersuchungen über die Arbeitszeitpräferenzen der ArbeitnehmerInnen und Flexibilitätsanforderungen der ArbeitgeberInnen verdeutlichen den Trend zur Teilzeitarbeit und flexiblen Arbeitszeiten. Flexibilisierung darf jedoch kein Türöffner für permanente hohe Arbeitsbelastung sein, deren Ausgleich auf Grund langer Ausgleichszeiträume erschwert wird.

Das deutsche Arbeitsrecht zielt auf die Herstellung sozialer Gerechtigkeit bei freiheitlicher Gestaltung der Arbeitsbedingungen. Es berücksichtigt die besondere Rolle der KMU zur Schaffung und Erhaltung von Arbeitsplätzen und trägt im Rahmen der Ausgestaltung arbeitsrechtlicher Regelungen zu einem ausgewogenen Verhältnis von Arbeitnehmer- und Arbeitgeberbelangen bei.

zu 5. Arbeits- und Sozialgesetze reformieren

Streichung der Empfehlung 5.7:

„Kein genereller Rechtsanspruch auf Teilzeitarbeit im Erziehungsurlaub in Kleinbetrieben: Anhebung des Schwellenwerts im Bildungsgeldgesetz auf 50 Mitarbeiter“

soll nicht in die Handlungsempfehlungen aufgenommen werden.

Begründung:

Der Rechtsanspruch auf Teilzeitarbeit in Betrieben mit mehr als 15 Beschäftigten ist ein Beitrag zur besseren Vereinbarkeit von Beruf und Familie und wird aus die-

sem Grund von Bündnis 90/Die Grünen begrüßt. Daneben stärkt er die Bindung an das Unternehmen und erleichtert für die ArbeitnehmerInnen den Wiedereinstieg in den Beruf und verhindert berufliche Dequalifizierung während der Familienphase.

zu 5. Arbeits- und Sozialgesetze reformieren

5.8 „Abschaffung der seit 1999 geltenden 630 DM-Regelung“

ersetzen durch

5.8 Unbürokratische Ausgestaltung der seit 1999 geltenden 630 DM-Regelung

Begründung:

Die Zahl der geringfügigen Beschäftigungsverhältnisse ist zwischen 1987 und 1999 von 2,8 Mio. auf 6,4 Millionen gestiegen. Dadurch wurde die Finanzierungsbasis der Sozialen Sicherung untergraben und die soziale Absicherung der Beschäftigten verringert. Die Neuregelung der geringfügigen Beschäftigung zielt auf mehr Beitragsgerechtigkeit und Verbesserung der sozialen Sicherung der geringfügig Beschäftigten. Diese Ziele konnten erreicht werden.

Zu bemängeln ist allerdings die intransparente, bürokratische Ausgestaltung. Viele Unternehmen akzeptieren die Beitragspflicht. Problematisch ist weniger die Belastung mit Steuern und Abgaben, sondern vielmehr die bürokratische Ausgestaltung und die relative Intransparenz der Regelungen. Notwendig sind deshalb unbürokratische, den Kleinbetrieben Rechnung tragende Regelungen zur sog. geringfügigen Beschäftigung. Die bisherigen Erfahrungen der Betriebe mit der Neuregelung werden bei der Evaluation der Auswirkungen der konkreten, verwaltungsmäßigen Ausgestaltung Berücksichtigung finden.

zu 5. Arbeits- und Sozialgesetze reformieren

Streichung der Empfehlung 5.9:

„Lohnfortzahlungsgesetz / wiederum Absenkung der Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall auf 80 %“

soll nicht in die Handlungsempfehlungen aufgenommen werden.

Begründung:

Die Erhöhung der Lohnfortzahlung im Krankheitsfall auf 100% zum 1. Januar 1999 war ein wichtiges politisches Signal dafür, dass die Wirtschaftspolitik der Bundesregierung erneut die Belange der ArbeitnehmerInnen berücksichtigt. Die Maßnahmen des Gesetzes zur Förderung von Wachstum und Beschäftigung haben nicht die angekündigten Wirkungen gezeitigt. Deshalb war es sinnvoll Fehlentwicklungen zu korrigieren und Reformen, die einen deutlichen konjunkturellen Impuls erwarten ließen, umso energischer anzugehen. Dafür steht die Steuerreform 2000.

zu 5. Arbeits- und Sozialgesetze reformieren

5.11 „Reform der Sozial- und Rentenversicherungssysteme: stärkere Eigenverantwortung u. Eigenbeteiligung bei der Altersversorgung, 3. Säule. Übergang vom Umlage zum Kapitaldeckungsverfahren mit Basissicherung“

soll nicht in die Handlungsempfehlungen aufgenommen werden.

Begründung:

Das Rentenreformkonzept der Bundesregierung beinhaltet den Aufbau einer kapitalgedeckten Säule der Alterssicherung. Der Begriff der Basissicherung bleibt unpräzisiert und ist damit als Politikempfehlung wenig hilfreich. Das Umlageverfahren muss die tragende Säule der gesetzlichen Rentenversicherung bleiben.

zu 5. Arbeits- und Sozialgesetze reformieren

Streichung der Empfehlung 5.12:

„Betriebsnähere Gestaltung von Tarifverträgen“

soll nicht in die Handlungsempfehlungen aufgenommen werden.

Begründung:

Wir sprechen uns gegen diese Empfehlung aus, da sie unpräzisiert bleibt und vermutlich auf die Abschaffung des Flächentarifvertrages abzielt. Eine solche Tendenz tragen wir nicht mit. Dadurch wird der Eindruck erweckt, das bestehende Tarifvertragssystem biete keine Möglichkeiten der betriebsnahen Ausgestaltung von Tarifverträgen. Dies ist, wie zahlreiche Regelungen in bestehenden Tarifverträgen belegen, nicht zutreffend. Wer weitergehende Möglichkeiten der betriebsnahen Ausgestaltung fordert, sollte diese benennen und die Wege dorthin aufzeigen.

*zu 5. Arbeits- und Sozialgesetze reformieren***5.14 „Kleinbetriebsklausel für arbeitsmedizinische und sicherheitstechnische Anforderungen einführen“****Begründung:**

Maßnahmen des Arbeits- und Gesundheitsschutzes dienen nicht nur der Gesundheit und Sicherheit, sondern auch den Betrieben selbst, da Schwachstellen und Gefahrenquellen aufgedeckt werden. Ein moderner Arbeitsschutz muss auf die Situation im Betrieb zugeschnitten sein, d.h. er sollte besser als bisher die Strukturen und speziellen Probleme von KMU berücksichtigen. Es gibt bereits zahlreiche, erfolgreiche Bemühungen, ein ausreichendes Schutzniveau in Verbindung mit einer kleinbetriebsfreundlichen Regelung zu erreichen.

Minderheitenvoten der Fraktion Bündnis 90/Die Grünen zu**Kapitel IV Bürokratiebelastungen****zu 1. Mittelstandsfreundlichen, verlässlichen, konsistenten Rechtsrahmen und sachgemäße Anwendung von Vorschriften sicherstellen****„1.9 Befreiungstatbestände und flex. Auslegung § 39 LBO ‚Barrierefreies Bauen‘, da zusehends Hindernis für Investoren“**

soll nicht in die Handlungsempfehlungen aufgenommen werden.

Begründung:

Regelungen zum barrierefreien Bauen sollten im Grundsatz erhalten bleiben; über gewisse Ausnahmen sollte im Lichte der bislang gewonnenen Erfahrungen entschieden werden. Dabei ist zu berücksichtigen, dass barrierefreies Bauen eine Voraussetzung dafür ist, dass behinderte Menschen nicht ausgegrenzt werden. Barrierefreies Bauen kann auch ein Standortvorteil sein, weil es neben Gehbehinderten der zunehmend größer werdenden Bevölkerungsgruppe der älteren Menschen ermöglicht, ihren Beitrag zum öffentlichen Leben zu leisten.

zu 2. Transparenz über Zuständigkeiten und Gebühren in Behörden herstellen, Genehmigungen/verfahren vereinfachen u. beschleunigen, Aufwand reduzieren**„2.6 Dokumentationspflichten reduzieren bei Hygienevorschriften HACCP-Verordnung“**

soll nicht in die Handlungsempfehlungen aufgenommen werden.

Begründung:

Vor dem Hintergrund der Bedeutung von Hygienevorschriften für den Gesundheitsschutz erscheinen die Dokumentationsanforderungen der HACCP-Verordnung nicht überzogen.

zu 3. Vereinfachung und Vereinheitlichung von Verwaltungsvorgängen und statistischen Berichtspflichten**„3.5 Umweltrecht: Vereinfachung behördlicher Aufsichts- und Kontrollverfahren über freiwillige Selbstverpflichtung der Unternehmen“**

soll nicht in die Handlungsempfehlungen aufgenommen werden.

Begründung:

Freiwillige Selbstverpflichtungen sind kein vollwertiger Ersatz für ordnungsrechtliche Vorgaben. Die Formulierung ist in dieser pauschalen Form problematisch.

„3.12 Abschaffung landesweiter Sonderbelastungen (Bsp. Sonderabfallentsorgung)“

soll nicht in die Handlungsempfehlungen aufgenommen werden.

Begründung:

Die im Mehrheitsvotum formulierte Auffassung, die baden-württembergische Wirtschaft unterliege immensen landesspezifischen Sonderbelastungen, ist unseres Erachtens nicht tragbar und nicht zutreffend.

zu 6. *Deregulierung mit Augenmaß*

„6.2 Schwellenwerte bei Bau- und Sicherheitsvorschriften, Arbeitsstättenverordnung, z.B. barrierefreies Bauen und Toilettenanlagen, Arbeitssicherheit und Arbeitsmedizin, zur Entlastung von Kleinunternehmen einführen bzw. senken“

soll nicht in die Handlungsempfehlungen aufgenommen werden.

Begründung:

Die undifferenzierte Auflistung unterschiedlicher Sachverhalte wird der Problemstellung nicht gerecht und ist keine handhabbare Politikempfehlung.

Minderheitenvoten der Fraktion Bündnis 90/Die Grünen zu

Kapitel V Mittelstandsförderung

Bausteine einer Weiterentwicklung der Mittelstandsförderung in Baden-Württemberg mit dem Ziel der Schaffung einer entwicklungsfähigen, bedarfsgerechten und zielgenauen „lernenden“ Mittelstandsförderung:

- Reform des Landesgewerbeamtes
- Regionalisierung der Wirtschaftsförderung
- Ausrichtung auf Zukunftsbranchen und Weiterentwicklung bestehender Branchen
- Regelmäßige Evaluation und Einführung eines Fördermittelcontrollings

Folgende Reformvorschläge gehören in Verbindung zu dem in Kapitel Markterschließung – Kooperation – Netzwerke geforderten Regionalförderprogramm in den Maßnahmenkatalog für eine Weiterentwicklung und Neuordnung der Mittelstandsförderung in Baden-Württemberg:

zu 1. *Mittelstandsförderung als Voraussetzung für faire Beteiligung von KMU am Wettbewerb und Hilfe zur Selbsthilfe strukturell und institutionell weiterentwickeln“*

1.13 „Weiterentwicklung des LGA zu einem landesweiten Servicecenter zur Koordinierung der Wirtschaftsorganisationen und der Wirtschaftsförderung“

wird wie folgt gefasst:

1.13 Umwandlung des Landesgewerbeamtes in eine Landeswirtschaftsfördergesellschaft

Ziel: Schaffung einer effizienten Wirtschaftsfördereinrichtung mit echten Gestaltungskompetenzen.

Öffentlich-rechtliche Aufgaben werden ins Wirtschaftsministerium zurück verlagert oder ausgelagert, bspw. als Landesbetriebe organisiert.

In der Wirtschaftsförderung Baden-Württemberg verbleiben im Wesentlichen das Design Center und die Informationszentren. Die einzelnen Abteilungen arbeiten relativ eigenständig und haben Budgetverantwortung.

Neben den Dienstleistungen für Betriebe, die die Infozentren erbringen, werden Dienstleistungen für regionale Verbände, Wirtschaftsförderer u. a.

Träger der Wirtschaftspolitik im Land gegeben. Dadurch entsteht eine Anknüpfung der regionalen und lokalen Ebene, die dem Land die Moderation, Koordination und Qualitätssicherung ermöglicht.

Begründung:

Die von Bündnis 90/Die Grünen als Mindestkonsens mitgetragene Empfehlung ist richtig, bleibt unseres Erachtens allerdings auf halben Wege stehen.

Die Struktur der Mittelstandsförderung in Baden-Württemberg ist relativ intransparent. Medien- und Filmgesellschaft, GWZ, LGA, die sich überschneidenden Kompetenzen der Ministerien bspw. in der Weiterbildung und der Technologiepolitik. Die Weiterentwicklung der Wirtschaftsförderung in Baden-Württemberg muss Schnittstellen schaffen statt weitere Parallelstrukturen aufzubauen. Eine Schlüsselrolle in der künftigen Mittelstandsförderung des Landes kommt der Reform des Landesgewerbebeamten zu, der zentralen Gewerbefördereinrichtung des Landes. Von diesem müssen Impulse für die bessere regionale und projektbezogene Vernetzung und Kooperation, für neue Ansätze der Wirtschaftsförderung, für neue Formen des Public-Private-Partnership ausgehen. Um das Landesgewerbeamt in die Lage zu versetzen, umfassende, regional vernetzte Dienstleistungs- und Koordinierungsangebote machen zu können, fordern wir seine Umwandlung in eine Landeswirtschaftsfördergesellschaft.

Die Wirtschaftsfördergesellschaft Baden-Württemberg umfasst als eigenständige Untereinheiten die bestehenden Informationszentren (für Existenzgründungen, für Technik, für betrieblichen Umweltschutz, für Patente), das Design Center (incl. Gestaltung im Handwerk), das Europäische Referenzzentrum. Eingerichtet werden ein Service Center Mittelstand und eine Dienstleistungsagentur für den Kontakt zu regionalen und kommunalen Initiativen, Wirtschaftsfördereinrichtungen und Kommunen. Die beiden Einrichtungen stellen spezielle Dienstleistungen bereit (Leitprojekte zur Verbreitung neuer Konzepte der Wirtschaftsförderung, Beratungsangebote), sie initiieren den Austausch und fördern Vernetzung. Perspektivisch könnten die MFG und die GWZ als eigenständige Organisationseinheiten unter dem Dach der Wirtschaftsfördergesellschaft arbeiten.

Anders als heute wäre nicht mehr nur das Wirtschaftsministerium Auftraggeber, sondern auch andere Ministerien, aber auch andere Institutionen wie bspw. Verbände oder regionale Verbände.

Die angebotenen Dienstleistungen (bspw. Beratung bei flächensparendem Gewerbeflächenmanagement oder Moderation von regionalen Kooperationsvorhaben und vor allem die Zusammenarbeit mit den regionalen Koordinations- und Dienstleistungsagenturen) haben das Ziel in der Fläche zu einer Qualitätssteigerung und Qualitätssicherung der Wirtschaftsförderung in Baden-Württemberg beizutragen.

In der Summe bedeutet das eine stärkere Ausrichtung an zeitlich befristeten Projekten, die mit wechselnden Kooperationspartnern und möglichst mit deren finanzieller Beteiligung durchgeführt werden.

Die Landesregierung ist aufgefordert, den Weg inkrementeller Programmfortschreibung zu verlassen und Strukturreformen durchzuführen, die im Ergebnis zu besseren Dienstleistungen für den Mittelstand führen.

zu 1. Mittelstandsförderung als Voraussetzung für faire Beteiligung von KMU am Wettbewerb und Hilfe zur Selbsthilfe strukturell und institutionell weiterentwickeln

neu 1.15 Etablierung eines ganzheitlichen Mittelstandskonzeptes auf der Grundlage der Empfehlungen der Enquetekommission als Zielvereinbarung zwischen Landesregierung und Mittelstandsvertretern mit dem Ziel der Erhöhung der Kontinuität und Umsetzung der erarbeiteten Gremienvorschläge;

Begründung:

Dies führt zu einer verbesserten Koordination und zu besserer Erfolgskontrolle bei der Mittelstandspolitik durch die Orientierung an einem verbindlichen Vereinbarungskatalog.

Ziel: Transparenz der Wirtschaftsförderung erhöhen, regionale Zugänge schaffen, Reformen kommunizieren, zu einer Kultur der Selbständigkeit beitragen.

zu 2. *Novellierung des Mittelstandsförderungsgesetzes*

2.3 „Bessere Durchsetzung des M F G“

ändern in:

2.3 Zur besseren Durchsetzung des M F G Prüfung der Wiedereinführung der VOB-Schiedstellen bei den Regierungspräsidien.

Begründung:

Die Wiedereinführung der VOB-Schiedstellen würde die Position der Bieter verbessern und auf diese Weise zu einer mittelstandsgerechten Vergabepaxis beitragen.

zu 3. *Künftige Gestaltung der Kernaufgaben*

3.7 „Spielräume zur Förderung der Ansiedlung innovativer Unternehmen erweitern“

soll nicht in die Handlungsempfehlungen aufgenommen werden.

Begründung:

Diese Forderung bleibt hinsichtlich der Instrumente zur Förderung der Ansiedlung innovativer Unternehmen unpräzisiert und redet damit indirekt einer Ansiedlungspolitik nach altem Muster (ineffiziente Subventionspolitik) das Wort. Die Wirtschaftsförderung verfügt über vielfältige Formen der Ansiedlungsförderung, insbesondere dann, wenn Kommunen und andere Träger der Wirtschaftsförderung in Kooperation ihre Standortpolitik gestalten. Hinzu kommt, dass durch die Fokussierung auf Ansiedlungssubventionen die Bedeutung der Erhaltung der Standortzufriedenheit der ansässigen Unternehmen aus dem Blickfeld gerät.

zu: 4. *Regionalisierung der Wirtschaftsförderung und Clusterförderung*

Maßnahmen zur Förderung von regionalen Innovationsnetzwerken und Wissenspartnerschaften

neu 5.4 Einrichtung eines Regionalförderprogramms

Ziel: Stärkung regionaler Potenziale, Förderung der Clusterbildung durch Kooperation und Kompetenzbündelung

Gefördert werden regionale Kooperationsprojekte und Standortinitiativen.

Initiiert wird dieser Prozess durch einen Wettbewerb für regionale Kooperationen.

Regionale Vernetzung wird unterstützt durch regionale Koordinations- und Dienstleistungsagenturen.

Konkret:

- Stärkung der Innovationspotenziale durch regionale Vernetzung sowie Förderung regionaler Wissensinfrastrukturen
- Regionale Netzwerke stärken und Beteiligung von KMU an Technologietransfer-Netzwerken auf regionaler Ebene ausbauen.
- Bessere Verknüpfung von Innovationspolitik mit Aspekten von Nachhaltigkeit bspw. Untersuchungen zur Langlebigkeit und Reparaturfreundlichkeit von Produkten und den Potenzialen ökoeffizienter Dienstleistungen sowie der nachhaltigen und ressourcenschonenden Gestaltung von Produkten (Industriedesign, Handwerksgestaltung)
- Unterstützung der Kooperation der Organisationen, Unternehmen und Bildungs- und Forschungseinrichtungen sowie kommunaler/regionaler Träger der Wirtschaftsförderung und des Technologietransfers, insbesondere bei der Erarbeitung von branchenbezogenen und branchenübergreifenden regionalen Dienstleistungsangeboten sowie Konzeptionen zu ihrer Vermarktung.

- Konsequente Förderung von Innovationsclustern: Förderung regionaler Kompetenzprofile und Clusterbildung durch neue Veranstaltungs- und Förderformen, insbesondere:
 - a) Durchführung eines regionenbezogenen Innovations- und Kompetenzzentren-Wettbewerbs (nach dem Beispiel des Bundeswettbewerbs „InnoRegio“ und Wirtschaftsförderung Region Stuttgart) zum Aufbau regionaler Innovationsnetzwerke
 - b) Einrichtung regionaler Koordinations- und Dienstleistungsagenturen

Begründung:

Im Verlauf der Arbeit der Enquetekommission ist deutlich geworden, dass es nicht darum geht, neue einzelbetriebliche Förderprogramme aufzulegen, sondern bessere Dienstleistungen für den Mittelstand zu entwickeln und die regionalen Ebenen zu stärken. Politik muss mit projektorientierten, zeitlich befristeten Fördermaßnahmen wie z. B. Wettbewerben impulsgebend und kompetenzsteigernd wirken.

Dies bedeutet, dass das Land aktive Impulse für Kooperationen vor Ort setzt und dezentrale Einrichtungen und Vernetzung unterstützt. Um die Transparenz der Wirtschaftsförderung insgesamt zu steigern müssen außerdem die bestehenden Institutionen und ihre Leistungen besser verzahnt werden (z. B. Kammern und Wirtschaftsförderer, Landesförderbank und Fördereinrichtungen des Bundes wie die Deutsche Ausgleichsbank).

Gerade in Zeiten zunehmender Internationalisierung und Virtualisierung von Wirtschaftsbeziehungen stellen funktionsfähige regionale Netzwerke einen wichtigen Wettbewerbsfaktor dar.

Eine Wirtschaftspolitik, die auf regionale Vernetzung setzt, ermöglicht bessere Dienstleistungen für den Mittelstand und stärkt das regionale Profil im internationalen Wettbewerb durch

- Entdeckung, Nutzung und Ausbau regionseigener Potenziale und Ressourcen
- Schwerpunktsetzung auf Beteiligung, Dialog, Abstimmung unter den Beteiligten sowie Kooperation – Schaffung kreativer Milieus
- die Orientierung an regionalen Entwicklungskonzepten und damit verbunden die Vernetzung einzelner sektoraler Strukturbereiche zu einer integrierten Entwicklung z. B. Naturschutz, Landwirtschaft und Tourismus
- den Aufbau regionaler Wirtschaftskreisläufe
- Nutzung erneuerbarer Ressourcen in der Region
- dezentrale Versorgungssysteme und bedarfsgerechte Infrastrukturen
- Kooperationen zwischen Wirtschaft, Wissenschaft und öffentlicher Hand

Regional orientierte Wirtschaftspolitik kann bei einem entsprechenden Entwicklungsleitbild und ausreichenden Kompetenzen gleichzeitig elementarer Bestandteil einer nachhaltigen Wirtschaftsweise sein. Notwendig ist die parallele Ausweitung regionaler Kompetenzen – die Stärkung der Regionen nützt dem Mittelstand. Ziel ist die lernende Region.

Zur Unterstützung des Aufbaus und der Weiterentwicklung regionaler Kooperationsstrukturen ist die Ausweitung der organisatorisch-konzeptionellen sowie der finanziellen Förderung notwendig. Dieses soll nicht als einzelnes Regionalentwicklungsprogramm angelegt sein, sondern mit der Umwandlung des Landesgewerbeamtes in eine Landeswirtschaftsfördergesellschaft und deren Neuausrichtung verbunden werden und zusätzlich eingebettet in eine Mittelstandsoffensive. (siehe Sondervoten Kapitel Mittelstandsförderung)

Zentraler Vorschlag ist deshalb die Einrichtung eines Regionalförderprogramms (evtl. ausgestaltet als Fonds) zur Unterstützung regionaler Initiativen:

Sinnvoll wäre ein zweistufiger Aufbau dieses Förderprogramms. In einem ersten Schritt wird ein Wettbewerb für regionale Kooperationen ausgelobt. Die Wettbewerbsteilnehmer und -gewinner erhalten nicht nur ein Preisgeld bzw. dieses ist recht niedrig angesetzt, sondern werden in ihrem Kooperationsvorhaben mit

Beratung und Coaching begleitet. Dieser Programmteil ist analog zu den Bundeswettbewerblichen Regionen der Zukunft und InnoRegio konzipiert. Weitere Fördermittel stehen für die Förderung von Kooperationsprojekten und die Durchführung themenbezogener Wettbewerbe (bspw. Kooperationen in der Weiterbildung, neue kommunale Dienstleistungen u. ä.) zur Verfügung.

Insgesamt zielt dieser Fonds darauf ab, die vorhandenen wirtschaftlichen Potenziale zu stärken und zur Herausbildung und Kompetenzentwicklung regionaler Cluster beizutragen. Ergänzt wird diese projektbezogene Förderung und die Förderung regionaler Standortinitiativen durch die Einrichtung regionaler Koordinations- und Dienstleistungsagenturen. Diese können neu geschaffen werden oder bei bestehenden Wirtschaftsfördereinrichtungen angesiedelt sein. Die Ausgestaltung ist Bestandteil des regionalen Entwicklungskonzeptes, welches die Initiativen, die sich um Mittel bewerben vorlegen müssen.

Die Mittelvergabe ist an Kriterien gebunden:

- Antragsberechtigt wäre ein Verbund aus regionalen Akteuren
- Voraussetzung wäre die finanzielle Beteiligung der regionalen Wirtschaft
- Vorgelegt werden müsste ein Strukturbericht bzw. eine Stärken-Schwächen-Analyse und ein ganzheitliches regionales Entwicklungskonzept, welches Entwicklungsziele und Maßnahmen beschreibt, eine Art regionalpolitischer Business-Plan.
- Über die einzelnen Bausteine des regionalen Entwicklungskonzeptes werden mit den beteiligten Partnern und der Landesregierung Zielvereinbarungen abgeschlossen, die wechselseitig die Verbindlichkeit bei der Umsetzung erhöhen.

Minderheitenvoten der Fraktion Bündnis 90/Die Grünen zu den Handlungsempfehlungen „Vergabewesen von Land und Kommunen“

zu I. Rechtliche Regelungen zur Ausdehnung des Anwendungsbereiches der VOB und VOL als ausgewogene Regelwerke in der jeweils gebotenen Form

Empfehlung: VOB-Anwendung für private Investorenmodelle: Einrichtungen des Landes verankern die VOB-Bindung in Gesellschaftsverträgen oder in der LHO. Für Kommunen und andere öffentliche Einrichtungen wird die Geltung der VOB bei privaten Investorenmodellen über eine Soll-Vorschrift in der GHVO verbindlich geregelt. Die Bindung für Investorenmodelle kann ebenfalls durch die Verpflichtung der Kommunen, entsprechendes in den (Gesellschafts-)Verträgen zu regeln, erreicht werden.

Begründung: Um eine möglichst weit reichende Geltung der VOB zu gewährleisten, erscheint über die VOB-Bindung öffentlicher Unternehmen in privater Rechtsform hinaus die Einbeziehung von Investorenmodellen sinnvoll. Damit wird gleichzeitig verhindert, dass Investorenmodelle anderen Formen der vertraglichen Gestaltung allein aus dem Grund vorgezogen werden, dass die Anwendung der VOB nicht verpflichtend vorgeschrieben ist.

zu III. In ihrem Geschäfts- und Verantwortungsbereich auf die Einhaltung folgender Ziele hinzuwirken

zu III.1 Anwendung und strikte Einhaltung der Grundsätze der Vergabeordnung durchsetzen und überwachen

Empfehlung: Hohe Ausführungsqualität und qualifizierte Bauüberwachung und Abnahme sollen durch den Erhalt der hoheitlichen Qualitätskontrolle gewährleistet werden.

Begründung: Die Förderung des Mittelstandes durch die Regelungen der öffentlichen Auftragsvergabe sind nicht nur mittelstandspolitisch motiviert, sondern versprechen eine höhere Qualität der erbrachten Bauleistungen. Dem gleichen Ziel dient der Erhalt der hoheitlichen bzw. hoheitlich beauftragten Qualitätskontrolle, durch eine bessere Wahrung und Sicherung der Unabhängigkeit der PrüferInnen von den wirtschaftlichen Interessen der Auftraggeber, Investoren und Betreiber. Gerade im Baubereich gewährleistet die öffentlich-rechtliche Anbindung bessere Kontrollqualität auf Grund höherer Neutralität und wirkt auf diese Weise auf den Erhalt von Standards.

zu III.2 Mittelstandsfreundliche Vergabepaxis und Einhaltung des Mittelstandsförderungsgesetzes

Empfehlung: Pflichten zur Erbringung von Sicherheiten müssen mittelstandsgerecht gestaltet werden: Die bisherige Bagatellgrenze von 100 000 DM bei kommunalen Aufträgen soll erhöht werden. Denkbar ist eine Erhöhung auf 250 000 DM, maximal auf 500 000 DM.

Begründung: Sicherheiten, insbesondere Gewährleistungsbürgschaften dürfen nicht dem Zweck dienen, das Finanzierungsrisiko von der öffentlichen Hand vollständig auf Private abzuwälzen. In vielen Fällen ist die Liquidität der Betriebe durch die umfangreichen Sicherheiten gefährdet. Das Land setzt bei Bauverwaltungen seit 1999 eine Bagatellgrenze von DM 500 000. Für Kommunen soll eine Erhöhung der Bagatellgrenze vollzogen werden. Die finanzielle Lage der Kommune und berechnete Absicherungsinteressen (und -pflichten) werden bei einer Anhebung der Bagatellgrenze angemessen berücksichtigt.

IV. Effektiver Rechtsschutz für Unternehmen

ändern in:

Empfehlung: Der subjektive Rechtsschutz soll für Auftragnehmer unterhalb der Schwellenwerte analog zu den Regelungen des GWB für den Bereich oberhalb der Schwellenwerte gelten. Die Landesregierung wird aufgefordert, sofort zu prüfen, welche Maßnahmen auf Landesebene ergriffen werden können, um den Rechtsschutz zu verbessern.

Zu prüfen ist, auf welcher Ebene die rechtliche Umsetzung zu erfolgen hat (Bundes- oder landesrechtliche Regelung) und welche institutionellen Veränderungen notwendig sind.

Begründung: Die Stärkung der Rechte der einzelnen Unternehmen gegenüber den Auftraggebern auch unterhalb der Schwellenwerte ist ein zentrales Anliegen, weshalb Regierungshandeln nicht ins Jahr 2002 – bis der Bericht zum Vergaberechtsänderungsgesetz vorliegt – vertagt werden darf.

neu V. Zusammenfassende, übersichtliche Gesamtregelung für „Vergabewesen von Land und Kommunen“ im Landesrecht prüfen

Empfehlung: Vergaberelevante Regelungen sollen in einem Landesvergabegesetz gebündelt werden, um Einheitlichkeit und Transparenz zu gewährleisten.

Begründung: Die Verankerung im Mittelstandsförderungsgesetz ist nicht ausreichend. Die Änderung des Gemeindeförderungsgesetzes erscheint notwendig, aber ebenfalls nicht ausreichend, um sämtliche Adressaten zu erfassen. Eine übersichtliche, einheitliche Regelung ist auch ein Gebot der Mittelstandsfreundlichkeit.

neu VI. Spielräume für soziale Vergabekriterien nutzen

Empfehlung: Im Rahmen eines Landesvergabegesetzes sollten Regelungen zur Berücksichtigung „anderer und weitergehender Anforderungen“ (§ 97 GWB Abs. 4) gefunden werden.

Frauenförderung: Für Betriebe mit Frauenförderplänen soll eine Präferenzregelung eingeführt werden, vorzugsweise das Eintrittsrecht in das günstigste Angebot. Um praktikabel zu sein, sollte eine entsprechende Regelung materiell an die im geplanten Gleichstellungsgesetz für die Privatwirtschaft verankerten Auflagen für Frauenförderung anknüpfen. Das bietet den Vorteil einer bundesweit einheitlichen Regelung.

Ausbildungsleistung: Einführung von Präferenzregelungen, vorzugsweise das Eintrittsrecht in das günstigste Angebot für Betriebe, die über dem Branchendurchschnitt ausbilden (Orientierung an den Regelungen des Berufsbildungsgesetzes), sich an tariflichen Umlageverfahren zur Sicherung der beruflichen Erstausbildung oder an Ausbildungsverbänden beteiligen. Damit wird eine der vom Landtag einmütig beschlossenen Empfehlungen der Jugendenquête mit Nachdruck erneut aufgegriffen.

Tariftreue: Landesregelungen sollten auf die Einhaltung tarifrechtlicher Auflagen abzielen. Betriebe, die gegen Tarifrecht und Arbeitsrecht verstoßen, sollen durch

zweijährigen Ausschluss von der öffentlichen Auftragsvergabe sanktioniert werden.

Begründung:

Es gibt unterschiedliche gesellschaftspolitische Zielsetzungen, die Eingang in vergaberechtliche Entscheidungen finden könnten und sollten. Landesrechtliche Spielräume ergeben sich aus § 97 Abs. 4 GWB („Aufträge werden an fachkundige, leistungsfähige und zuverlässige Unternehmen vergeben; andere oder weitergehende Anforderungen dürfen an Auftragnehmer nur gestellt werden, wenn dies durch Bundes- oder Landesgesetz vorgesehen ist.“)

Die Rechtsprechung der vergangenen Jahre zeigt, dass, obgleich bei der Verankerung ergänzender Kriterien zahlreiche Tatbestände zu beachten sind, insbesondere Diskriminierungsverbote und die Auflage, den Zuschlag auf das wirtschaftlich günstigste Angebot zu erteilen, Handlungsspielräume bestehen. Denn wenn die Einführung von Präferenzregelungen für KMU für juristisch möglich erachtet wird, wie u. a. von RA Arnold Boesen ausgeführt wurde, so ist nicht nachvollziehbar, warum dies für das Kriterium der Frauenförderung und der Ausbildungsleistung nicht gelten sollte. Das Land sollte seiner Vorreiterrolle gerecht werden, indem es die Spielräume für sozial orientierte Kriterien nutzt. Diese lassen sich unter Maßgabe des wirtschaftlichen Angebots und der Beachtung des EU-Diskriminierungsverbots durch besondere Zugangskriterien für Betriebe, die überdurchschnittlich ausbilden und sich in der Frauenförderung engagieren, herstellen. Außerdem sollte auf die Einhaltung tarif- und arbeitsrechtlicher Regelungen geachtet werden.

Minderheitenvoten der Fraktion Bündnis 90/Die Grünen zu Kapitel VII Existenzgründung und Betriebsübergabe

zu 5. Infrastrukturunterstützung optimieren

neu 5.5: Ausbau der Kontaktstellen Frau und Beruf auf 12 Kontaktstellen, Erhöhung der Förderung für die einzelnen Kontaktstellen

Begründung:

Im Jahr 1994 wurde das Landesprogramm Kontaktstellen „Frau und Beruf“ von der Landesregierung beschlossen. Der Beschluss sah vor, dass neben der Einrichtung von zunächst acht Kontaktstellen ein schrittweiser Ausbau erfolgt. Bislang wurden acht Kontaktstellen eingerichtet. Gerade vor dem Hintergrund des sich abzeichnenden Strukturwandels auch im Dienstleistungsbereich, der Frauen besonders stark betrifft, und der steigenden Anforderungen an berufliche Mobilität zeigt sich ein zunehmender Bedarf, der weit über die Kapazitäten der bestehenden acht Kontaktstellen hinausgeht und ein dichteres Beratungsnetz erforderlich macht.

Die allseitige Akzeptanz, die funktionierende institutionelle Einbindung und die Vermittlungserfolge (80 % der ratsuchenden Frauen erhalten eine Arbeitsstelle) rechtfertigen den Ausbau des Programms und die kontinuierliche Förderung. Im November 1997 wurde von einer Landtagsmehrheit beschlossen, die Zahl der Kontaktstellen auf zwölf zu erhöhen. Um qualifizierte Beratungstätigkeit zu sichern, muss die zukünftige Finanzierung Planungssicherheit gewährleisten.

Vor dem Hintergrund dieser erfolgreichen Arbeit erscheint sowohl die Erhöhung der Zuschüsse für die bestehenden Kontaktstellen als auch die Ausdehnung des Programms um vier Kontaktstellen begründet.

zu 7. Rahmenbedingungen existenzgründerfreundlich gestalten und Betriebsübernahme erleichtern

7.1 „Weitgehendes Aussetzen der gesetzlichen Regelungen für Existenzgründer“ soll nicht in die Handlungsempfehlungen aufgenommen werden.

Begründung:

Es kann keinen regelungsfreien Raum für Existenzgründer geben. So können bspw. Konsumenten beim Kauf von Produkten und Dienstleistungen von

GründerInnen wohl kaum in ihrem Recht eingeschränkt werden; Ausnahmeregelungen vom Produkthaftungsrecht wären also unannehmbar. Die Empfehlung ist unpräzise, nicht problemgerecht und als Politikempfehlung untauglich, da nicht näher spezifiziert wird, welche gesetzlichen Regelungen unter welcher Voraussetzung wie lange ausgesetzt werden sollen.

Die Anhörungen der Enquetekommission haben ergeben, dass die größten Probleme für ExistenzgründerInnen in fehlender Information und Beratung bei der Gründung liegen, weniger in den Gesetzen und Vorschriften selbst. Maßnahmen zur Verbesserung der Unternehmerfreundlichkeit der Verwaltung, Vereinfachung und Bündelung von Verfahren, die Schaffung zentraler Anlaufstellen, kurz gesagt alle Maßnahmen, die helfen, bürokratische Hürden abzubauen, sind sinnvoller als die pauschale Forderung nach Aussetzen gesetzlicher Regelungen.

zu 7. Rahmenbedingungen existenzgründerfreundlich gestalten und Betriebsübernahme erleichtern

7.2 „Wiedereinführung des halben Steuersatzes für Gewinne aus der Veräußerung und Aufgabe von Betrieben rückwirkend zum 1. Januar 1999“

soll nicht in die Handlungsempfehlungen aufgenommen werden.

Begründung:

Der halbe Steuersatz auf Betriebsveräußerungen wird für KMU erneut eingeführt. Er wird stärker als bisher auf die Altersvorsorge konzentriert und erhält deutlich höhere Freibeträge. Auf Grund dieser Änderung erscheint die rückwirkende Wiedereinführung der alten Regelung nicht zwingend.

Minderheitenvoten der Fraktion Bündnis 90/Die Grünen zu Kapitel VIII Qualifizierung – Beratung – Fachkräftebedarf

zu 1. Ausbildungsbereitschaft von und in KMU, insbesondere Kleinbetriebe erhöhen

neu 1.8 Förderung der Ausbildungsbereitschaft ausländischer Betriebe durch Ausschöpfung der Erleichterungen bei AEVO Prüfungen, zusätzlicher Beratungsangebote/Einsatz von LehrstellenwerberInnen bei Kammern und Arbeitsämtern, gezielte Förderung von Ausbildungsverbänden, Weiterführung der Aktionen „Ausländische Betriebe bilden aus“, Einsatz von ESF-Mitteln und EQUAL-Mitteln bzw. Sicherstellung der Kofinanzierung

Begründung:

In Baden-Württemberg gibt es ein hohes Potenzial an ausländischen Unternehmern, die bisher noch nicht ausbilden. Gleichzeitig ist ein großer Bedarf an zusätzlichen Ausbildungsplätzen vor allem für ausländische Jugendliche vorhanden.

Die Landesregierung hat 1998 in einer Untersuchung über die Ausbildungsbereitschaft türkischer Betriebe im Bereich der IHK Stuttgart festgestellt, dass es strukturelle Gründe für die geringe Ausbildungsbereitschaft in diesen Unternehmen gibt und bei gezielter Unterstützung ausländischer Unternehmer in Baden-Württemberg zahlreiche neue Ausbildungsplätze geschaffen werden können. Danach gibt es in Baden-Württemberg 8100 türkische Unternehmen, von denen weniger als zehn Prozent Auszubildende einstellen. 80 Prozent der türkischen Selbstständigen erfüllen jedoch die formalen Voraussetzungen, um ausbilden zu können. 75 Prozent sind grundsätzlich bereit, auszubilden, wenn sie dabei unterstützt und qualifiziert werden. Einige Unternehmer haben auch Interesse, die Ausbilder-erignungsprüfung zu absolvieren, benötigen dafür aber gezielte (teilweise muttersprachliche) Förderung.

zu 2. Effizienz und Praxisgerechtigkeit des Ausbildungs-/Bildungssystems erhöhen

neu 2.17 Förderung der Integration ausländischer Jugendlicher durch berufliche Aus- und Weiterbildung, Konzepte zur zielgruppenorientierten Beratung und Qualifizierung fördern

Begründung:

Die Zahl der ausländischen Jugendlichen in einer dualen Berufsausbildung in Baden-Württemberg ist seit 1994 rückläufig (Ihre Zahl sank von 27 451 Jugendlichen 1995 auf 23 931 im Jahr 1999). Ihr Anteil an den Auszubildenden sank von 14,9% auf 11,9%. Dies hängt nicht nur mit dem sinkenden Anteil ausländischer Jugendlicher zusammen, sondern auch mit Sprachproblemen, Vorbehalten und mangelnde Information der Eltern, aber auch Vorbehalten der Betriebe. So bleibt bereits jeder zweite türkische Jugendliche ohne Ausbildungsabschluss. Damit sinken ihre beruflichen Integrationschancen erheblich. Wichtig ist die gezieltere Ansprache der Eltern, um fehlende Kenntnisse über das deutsche Berufsbildungssystem zu beheben und aufzuzeigen, wie wichtig eine Ausbildung für die Zukunft der Kinder, insbesondere der Mädchen, sei. Deshalb ist es notwendig, gezielte und problemgerechte Informations-, Beratungs- und Qualifizierungsangebote zu machen. Besonders wichtig ist es, die Zukunftschancen der Jugendlichen durch Qualifizierung zu erhöhen.

Bemühungen, die Integration in das Ausbildungssystem zu verbessern, sind nicht nur im Interesse der betroffenen Jugendlichen, sondern auch auf Grund der demographischen Entwicklung zum Erhalt der Leistungsfähigkeit der Volkswirtschaft notwendig. Gleiche Chancen aller beim Zugang und beim Besuch von Bildungseinrichtungen sind eine Voraussetzung für eine offene Gesellschaft. Dies verlangt, dass ausländische Jugendliche und junge Erwachsene in Baden-Württemberg besser als bisher in Schule, Berufsausbildung und Hochschule integriert werden.

zu 3. Fachkräftebedarf bei KMU decken – Selbstständigenkultur, Wachstum und Betriebsübernahme im (neuen) Mittelstand unterstützen

3.5 „Mobilität und Flexibilität der Arbeitskräfte erhöhen, Motivation zur Arbeitsaufnahme Arbeitsloser erhöhen: Zumutbarkeitsschwelle generell erhöhen, speziell bei der Entfernung der Arbeitsstätte, Begrenzung der Arbeitslosengeldes auf ein Jahr“

soll nicht in die Handlungsempfehlungen aufgenommen werden.

Begründung:

Die Maßnahmen und Zumutbarkeitsschwellen, die derzeit zur Erhöhung der Mobilität der Arbeitskräfte Anwendung finden, sind umfangreich und ausreichend. Eine isolierte Diskussion über die Erhöhung der Zumutbarkeitsschwellen ohne gleichzeitig die Leistungsseite (Beratungs-, Qualifizierungs- und Vermittlungsbemühungen der Arbeitsverwaltung) in den Blick zu nehmen, ist verkürzt.

zu 6. Effizienz des Bildungssystems/-angebots erhöhen – Kosten für KMU senken

neu 6.17 Erarbeitung eines schlüssigen und die Arbeit der Bildungsträger sicherstellenden Weiterbildungsförderkonzeptes (Aufgaben, Organisation, Sicherung einer angemessenen finanziellen Ausstattung)

Begründung:

Es besteht eine Diskrepanz zwischen der weit verbreiteten Einsicht in die Bedeutung von Weiterbildung angesichts der Herausforderungen des ökonomischen und gesellschaftlichen Wandels einerseits und den Aktivitäten der Landespolitik im Bereich der Weiterbildungspolitik andererseits. In der Wissensgesellschaft wird die Qualifikation zum wichtigsten Produktionsfaktor. In Zeiten, in denen der „Beruf fürs Leben“ immer mehr der Vergangenheit angehört, muss die Verbindung von Arbeiten und Lernen weiterentwickelt werden. Doch auch das Wirtschaftsministerium ist im Begriff, die Erprobung und Einführung innovativer Weiterbildungskonzepte in der beruflichen Weiterbildung zu verschleppen, da nach wie vor kein abgestimmtes, schlüssiges Konzept für die Verwendung der ESF-Mittel für Weiterbildung zu erkennen ist.

Mehr Aktivität in der Weiterbildungspolitik ist aber dringend notwendig. Das Weiterbildungssystem muss tatsächlich zur viel beschworenen 4. Säule des Bildungssystems neben allgemeinbildenden Schulen, beruflicher Ausbildung und Hochschulen werden. Angesichts der pluralen und subsidiären Weiterbildungs-

landschaft ist aber kein viertes staatliches Bildungssystem aufzubauen, es gilt vielmehr, die Weiterbildungslandschaft in Baden-Württemberg weiterzuentwickeln, die notwendigen Impulse durch die Politik inhaltlich und finanzieller Art zu geben und Wirtschaft, gesellschaftliche Gruppen und Träger in diesen Reformprozess einzubeziehen.

Die Landesregierung muss im Rahmen einer aktiven Weiterbildungspolitik Maßnahmen ergreifen, um die Flächendeckung, die Transparenz, die Flexibilität, die Bedarfsorientierung, die Qualität der Vermittlung neuer Wissensgebiete durch die Weiterbildungsträger in Baden-Württemberg zu verbessern, die breite Einführung von Qualitätssicherungssystemen vorantreiben und mit Blick auf die Chancen multimedialen Lernens die Erprobung neuer Lernformen in der Weiterbildung, insbesondere in beruflicher Weiterbildung, unterstützen.

zu 6. *Effizienz des Bildungssystems/-angebots erhöhen – Kosten für KMU senken*
neu 6.18 Einrichtung einer Stiftung Weiterbildung.

Diese ist zuständig für die

- Verbesserung der Transparenz auf dem Weiterbildungsmarkt
- die Qualitätssicherung von Angeboten, Abschlüssen und Zertifikaten
- Förderung von Kooperationen in der Weiterbildung, insbesondere regionalen Kooperationen
- Verknüpfung von Weiterbildungsaufgaben mit dem bestehenden Weiterbildungssystem
- die Förderung von organisatorischen und inhaltlichen Innovationen in der Weiterbildung bspw. Erprobung multimedialer Lernformen, Lernortkooperationen
- für die Förderung spezieller Zielgruppen

Begründung:

Die Fraktion von Bündnis 90/Die Grünen im Landtag von Baden-Württemberg spricht sich für eine Stiftung Weiterbildung aus. Die Stiftung ist das geeignete Instrument für eine aktivere Weiterbildungspolitik. Sie kann die notwendigen Impulse geben, um die Weiterbildungslandschaft in Baden-Württemberg weiterzuentwickeln. Durch die Stiftungslösung können gesellschaftliche Gruppen und Träger mit einbezogen werden. Und mit der Stiftung werden finanzielle Mittel zusätzlich zur im Landeshaushalt veranschlagten Grundversorgung eingesetzt. In den Stiftungsgremien müssen Landtag, Regierung, gesellschaftliche Gruppen und Träger angemessen vertreten sein. Die Stiftungszentrale muss für ständige Aufgaben im Bereich der Transparenz- und Qualitätssicherung, der Koordination und Bündelung ausgestattet sein.

Im Übrigen ist eine starke Projektorientierung der Arbeit vorgesehen:

- Die Stiftung vergibt Forschungsaufträge.
- Die Stiftung schreibt Projekte und Projektkonzepte aus.
- Sie setzt mit Leitprojekten politische Schwerpunkte.
- Maßnahmen, Förderung und Projekte sind zeitlich begrenzt.
- Es findet eine Wirkungskontrolle durch Fördermittelcontrolling und Evaluation statt.
- Die Stiftung folgt dem Leitbild der „lernenden Organisation“, d. h. die Offenheit für neue Träger und neue Weiterbildungsformen muss gewährleistet sein, vor allem durch die Besetzung der Gremien.

Die Anbindung an das Parlament muss gesichert sein.

Finanzierung: Ein Teil der Erlöse aus dem Verkauf der EnBW-Anteile wird für den Aufbau einer Stiftung Weiterbildung im Rahmen der gemeinnützigen GmbH verwendet. Das Stiftungskapital beträgt 400 Millionen DM. Mit den Zinserträgen von mind. 30 Millionen jährlich wird die laufende Arbeit der Stiftung finanziert.

Minderheitenvoten der Fraktion Bündnis 90/Die Grünen zu Kapitel IX Markterschließung – Kooperation – Netzwerke*zu 1. Erschließung neuer Konzepte für KMU*

neu 1.14 Erhöhung der Mittel für das Altbaumodernisierungsprogramm

Begründung:

Die Förderung der Altbausanierung ist ein wichtiges ökologisches und ökonomisches Anliegen. Die energetische Sanierung des Gebäudebestandes bietet ein breites Betätigungsfeld für das Bauhandwerk und angekoppelte Dienstleistungen und leistet gleichzeitig einen entscheidenden Beitrag zum Klimaschutz. Neben Information und Beratung sind finanzielle Anreize sinnvoll, um den Haus- und Wohnungsbesitzern die Umsetzung der notwendigen Maßnahmen zu erleichtern. Öffentliche Förderung löst im Bereich der Altbaumodernisierung ein sechs- bis achtfaches privates Investitionsvolumen aus. Umso wichtiger ist, dass die Förderung die beabsichtigte Anreizwirkung entfalten kann. Die Darlehensförderung weist gegenüber der Zuschussförderung Nachteile auf; eine Umstellung der Förderung auf Zuschussgewährung wäre sinnvoll. Die dafür notwendige Aufstockung der Mittel im Altbaumodernisierungsprogramm ist wirtschafts- und umweltpolitisch sinnvoll.

zu 4. Regionale Vermarktungskonzepte verstärken – vor dem Hintergrund der lokalen Ausrichtung und Ortsgebundenheit der KMU

neu 4.9 Maßnahmen zur Förderung des ökologischen Landbaus

- 4.9.1 Ausweitung des Marketings für ökologischen Landbau.
- 4.9.2 Förderung des ökologischen Landbaus durch ökologische Beschaffung der Einrichtungen der Gemeinschaftsverpflegung (Kantinen, öffentliche Einrichtungen, Krankenhäuser (Empfehlungen, best practices sowie Kantinenwettbewerb bspw. nach dem Modell des Forum Verband Region Stuttgart)
- 4.9.3 Reform der Förderung landwirtschaftlicher Produktion dahingehend, dass die Förderung der Umstellung auf Biolandbau und die Beibehaltung dieser Wirtschaftsweise sich in ihrer Höhe deutlich von übrigen Förderungen unterscheidet und damit wirksame Anreize bietet. – Änderung der Förderrichtlinien im MEKA II.

Begründung:

Der ökologische Landbau bietet den landwirtschaftlichen Betrieben in Baden-Württemberg Zukunftsperspektiven. Doch der Anteil des Ökolandbaus in Baden-Württemberg ist nach wie vor gering; geringer als in Bayern, Österreich und der Schweiz. Dies hängt auch mit der Ausgestaltung der Förderung in den einzelnen Ländern zusammen. Die Landesregierung muss deshalb ihre Anstrengungen zur Förderung des Ökolandbaus verstärken. Die oben genannten Empfehlungen skizzieren sinnvolle Fördermaßnahmen.

Minderheitenvoten der Fraktion Bündnis 90/Die Grünen zu Kapitel XI Kapitalausstattung und Finanzierungskonzepte*zu 4. Eigenkapitalbasis der KMU stärken:*

„4.1 Deutlich mittelstandsgerechte Steuerentlastung“ soll nicht in die Handlungsempfehlungen aufgenommen werden.

Begründung:

Die beschlossenen Steuerentlastungen sind mittelstandsgerecht ausgestaltet. Siehe Ausführungen des Bundesministeriums der Finanzen und des Instituts der Deutschen Wirtschaft im Berichtsteil Rahmenbedingungen.

zu 4. Eigenkapitalbasis der KMU stärken:

4.4 Verbesserung einer gewinnmindernden steuerfreien Investitionsrücklage soll nicht in die Handlungsempfehlungen aufgenommen werden.

Begründung:

Die Erhaltung der Anparabschreibung ermöglichen den KMU die Bildung von Investitionsrücklagen.

zu 4. Eigenkapitalbasis der KMU stärken

4.5 „§ 17 EStG: Erhalt der Wesentlichkeitsgrenze von 10 % bei der Besteuerung von Unternehmensbeteiligungen, um Erschwernis bei Verkauf von Anteilen an Familienunternehmen zu verhindern und die Aktivierung von Business Angels und Mitarbeiterbeteiligungen zu erleichtern“

Begründung:

Änderungsvorschläge zur Steuerreform 2000 müssen im Lichte der Erfahrungen mit den Neuregelungen geprüft werden. Derzeit besteht kein Handlungsbedarf.

zu 4. Eigenkapitalbasis der KMU stärken

4.6 „steuerliche Begünstigung von privaten VC-Anlagen (BR-Initiative: Wagniskapitalprämie)“

soll nicht in die Handlungsempfehlungen aufgenommen werden.

Begründung:

Das Angebot an Wagniskapital hat sich in den vergangenen Jahren deutlich verbessert. Die Schaffung neuer steuerlicher Sondertatbestände ist deshalb nicht sinnvoll.

Anlage 1:

- a) Übersicht sämtlicher Sitzungen der Enquetekommission "Mittelständische Unternehmen"**
- b) Durchgeführte Maßnahmen**
- c) Arbeitsplan der Enquetekommission**

Übersicht der Sitzungen der Enquetekommission

lfd. Nr.	Datum	öffentlich	nicht öffentlich
1.	25. März. 1999 konstituierende S.		x
2.	16. 04. 1999		x
3.	30. 04. 1999		x
4.	11. 06. 1999	Teil I	Teil II
5.	16. 06. 1999		x
6.	02. 07. 1999	x	
7.	14. 07. 1999		x
8.	16. 07. 1999	x	
9.	23. 07. 1999	x	
10.	24. 09. 1999		x
11.	01. 10. 1999	x	
12.	08. 10. 1999	x	
13.	15. 10. 1999	x	
14.	29. 10. 1999	x	
15.	12. 11. 1999	x	
16.	26. 11. 1999	x	
17.	10. 12. 1999	x	
18.	14. 01. 2000	Teil I	Teil II
19.	28. 01. 2000	x	
20.	11. 02. 2000	x	
21.	25. 02. 2000	x	
22.	17. 03. 2000	Teil I	Teil II
23.	24. 03. 2000	x	
24.	31. 03. 2000	Teil I, III	Teil II
25.	07. 04. 2000	x	
26.	14. 04. 2000	x	
27.	05. 05. 2000	x	
28.	26. 05. 2000	Teil II	Teil I
29.	07. 07. 2000	Teil I	Teil II
30.	21. 07. 2000	Teil I	Teil II
31.	22. 09. 2000		x
32.	06. 10. 2000		x
33.	13. 10. 2000	Teil I	Teil II
34.	20. 10. 2000		x
35.	10. 11. 2000		x
36.	17. 11. 2000		x
37.	24. 11. 2000		x
38.	29. 11. 2000		x
39.	05. 12. 2000		x
39 Sitzungstermine, darin enthalten:		25	22

Enquetekommission "Mittelständische Unternehmen"**Durchgeführte Maßnahmen****Anhörungen, Regionale Dialogforen und Umfrage**

Anhörungen	Thema	Anzahl der Sachverständigen	
11.06.1999	A1 Dachverbände	17	
02.07.1999	A2/1 Handel/Handwerk	18	
16.07.1999	A2/2 Agrarwirtschaft/Tourismus/ Verarbeitendes Gewerbe	18	
23.07.1999	A2/3 Freie Berufe/Dienstleistungen/ IT/Medien	19	
10.12.1999	B1 Vergabewesen von Land und Kommunen	18	
14.01.2000	Familienunternehmen - Besonderheiten - Erfolgsfaktoren - Zukunftsperspektiven	6	
11.02.2000	Lösungsansätze zum Abbau von Bürokratiebelastungen	9	
17.03.2000	Situation und Perspektiven der Mittelstandsförderung von EU - Bund - Land in Baden-Württemberg	11	
31.03.2000	Rahmenbedingungen durch EU, Bund, Land und Kommunen: Wirkungen auf KMU, Handlungsbedarfe und -ansätze sowie Berichterstattung zum Berichtsantrag "Konzentrationsentwicklung"	10	
14.04.2000	Eigenkapitalbildung und Finanzierungskonzepte für kleine und mittlere Unternehmen	17	
05.05.2000	Zukunftskonzepte zur Qualifizierung und Beratung von kleinen und mittleren Unternehmen	17	
26.05.2000	Institutionelle und projektorientierte Zukunftskonzepte der Mittelstandsförderung	17	

- 2 -

Anhörungen	Thema	Anzahl der Sachverständigen	
07.07.2000	Handlungsmöglichkeiten zum Abbau des akuten Fachkräftemangels bei KMU	3	
21.07. 2000	Handlungsbedarfe und -möglichkeiten in Bezug auf Wettbewerbsverzerrungen für KMU in Grenzräumen Baden-Württembergs	1	
13.10.2000	Ergänzungsbedarfe zur Steuerreform zum Abbau steuerlicher Belastungen von KMU sowie zur Realisierung mittelstandsgerechter steuerlicher Rahmenbedingungen; Abstimmung zu Berichterstattungen und Empfehlungen	2	
Gesamt	15	183	

- 3 -

Regionale Dialogforen	Region / Thema	Anzahl der Sachverständigen	Anzahl der Unternehmen
01.10.1999	<i>Hochrhein/Bodensee</i> Regionales Kompetenzprofil	6	14
08.10.1999	<i>Heilbronn-Franken</i> Regionales Kompetenzprofil	8	13
15.10.1999	<i>Unterer Neckar</i> Regionales Kompetenzprofil	7	14
29.10.1999	<i>Südlicher Oberrhein</i> Regionales Kompetenzprofil	9	14
12.11.1999	<i>Neckar-Alb</i> Regionales Kompetenzprofil	7	12
26.11.1999	<i>Mittlerer Neckar</i> Regionales Kompetenzprofil	7	16
28.01.2000	<i>Donau-Iller/Bodensee-Oberschwaben</i> Regionales Kompetenzprofil zum Schwerpunktthema "Vermarktungs- und Zukunftskonzepte Landwirtschafts-Tourismus"	9	16
25.02.2000	<i>Ostwürttemberg</i> Regionales Kompetenzprofil zum Schwerpunktthema "KMU-Netzwerke und Kooperationsmodelle"	8	16
24.03.2000	<i>Mittlerer Oberrhein</i> Regionales Kompetenzprofil zum Schwerpunktthema "Innovation, Zukunftskonzepte IuK-Einsatz und Neue Technologien in KMU"	7	16
07.04.2000	<i>Nordschwarzwald</i> Regionales Kompetenzprofil zum Schwerpunktthema "Unternehmensnachfolgemangement und -konzepte"	8	16
Gesamt	10	76	147

- 4 -

Umfrage	Laufzeit	Anzahl der beteiligten Unternehmen	Fragestellungen
	Oktober 1999 bis April 2000	ca. 1000	<ol style="list-style-type: none">1. Welche <u>Vorschriften, Verfahren, statistischen Erhebungen</u> (Formulare), <u>Gebühren und Beiträge</u> belasten Sie, ohne dass Sie dafür Verständnis aufbringen können? Welche <u>Erfahrungen</u> machen Sie <u>in der Zusammenarbeit mit Behörden</u> und Verbesserungsvorschlägen?2. Welche <u>Serviceangebote</u> (ggf. gegen Entgelt) <u>erwarten Sie von der öffentlichen Hand</u>?3. Welches sind aus Ihrer Sicht die <u>wichtigsten Erfolgsfaktoren und Risiken</u> für Ihr Unternehmen und die Region?4. Bilden Sie <u>Lehrlinge</u> aus?5. Welche <u>Erwartungen und Wünsche</u> haben Sie <u>an die Wirtschaftspolitik und den Staat</u> sowie spezielle Anliegen von Familienunternehmen?

Enquetekommission "Situation und Chancen der mittelständischen Unternehmen, insbesondere der Familienunternehmen in Baden-Württemberg"

Arbeitsplan der Enquetekommission (Stand 29.11.2000)

Art der Veranstaltung	Termin	Teilnehmer	Inhalte/ Themenblöcke
Anhörung A1	Fr., 11.06.99 Landtag	Dachverbände u. wiss. Sachverständige	Themenblock A.I. u. A.II. - Rahmenbedingungen - Globalsituation
Anhörung A2/1	Fr., 02.07.99 Landtag	Branche: Handel/Handwerk Fachverbände, wiss. Sachverständige, Beratungs- und Bildungseinrichtungen	Vertiefende Analyse Themenblöcke A.III. - Beschäftigung/Qualifikation - Marktsituation - Unternehmensführung/ Neue Technologien - Finanzsituation - Betriebsnachfolge
Anhörung A2/2	Fr., 16.07.99 Landtag	Branche: Agrarwirtschaft/Tourismus/Verarbeitendes Gewerbe Fachverbände, wiss. Sachverständige, Beratungs- und Bildungseinrichtungen	Vertiefende Analyse Themenblöcke A.III. - Beschäftigung/Qualifikation - Marktsituation - Unternehmensführung/ Neue Technologien - Finanzsituation - Betriebsnachfolge
Anhörung A2/3	Fr., 23.7.99 Landtag	Branche: Freie Berufe, Dienstleistung/IT/Medien Fachverbände, wiss. Sachverständige, Beratungseinrichtungen	Vertiefende Analyse Themenblöcke A.III. - Beschäftigung/Qualifikation - Marktsituation - Unternehmensführung/ Neue Technologien - Finanzsituation - Betriebsnachfolge
Sommerpause	29.07.- 12.09.99		
Nichtöffentl. Sitzung der Enquete-kommission	Fr., 24.09.99	Enquetemitglieder	Auswertung Block A1 und A2
Regionales Dialogforum	Fr., 1.10.99 (a.o.), gantztägig Region Hochrhein-Bodensee, Gewerbeakademie, Konstanz	Regionale Akteure der Wirtschaftsförderung + ca. 12 mittelständische Unternehmen	Vorträge: Regionales Kompetenzprofil - Regionale Wirtschaftsstruktur, Entwicklungen, Trends, Marktchancen und Risiken, insbesondere für KMU - regionalspezifische Cluster, Netzwerke, Förderprojekte, Initiativen und Kompetenzzentren (unter besonderer Berücksichtigung der KMU) - regionale Entwicklungskonzepte u. Wirtschaftsleitbilder (unter besonderer Berücksichtigung der KMU) Dialogforum: siehe Fragenkatalog für Betriebe

- 2 -

Regionales Dialogforum	Fr., 8.10.99 (a.o.), ganztägig Region Heilbronn-Franken, IFH InnovationsFabrik, Heilbronn	Regionale Akteure der Wirtschaftsförderung + ca. 12 mittelständische Unternehmen	Vorträge: Regionales Kompetenzprofil s.o. Dialogforum: siehe Fragenkatalog für Betriebe + Schwerpunktthema Existenzgründung Betriebsübernahme
Regionales Dialogforum	Fr., 15.10.99 ganztägig Region Unterer Neckar, Mannheim, Technologiezentru m MAFINEX	Regionale Akteure der Wirtschaftsförderung + ca. 12 mittelständische Unternehmen	Vorträge: Regionales Kompetenzprofil s.o. Dialogforum: siehe Fragenkatalog für Betriebe
Regionales Dialogforum	Fr., 29.10.99 ganztägig Region Südl. Oberrhein, Interkommunaler Gewerbepark Breisgau, Eschbach	Regionale Akteure der Wirtschaftsförderung + ca. 12 mittelständische Unternehmen	Vorträge: Regionales Kompetenzprofil s.o. Dialogforum: siehe Fragenkatalog für Betriebe
Regionales Dialogforum	Fr., 12.11.99 ganztägig Region Neckar- Alb, IHK Bildungszentrum Reutlingen	Regionale Akteure der Wirtschaftsförderung + ca. 12 mittelständische Unternehmen	Vorträge: Regionales Kompetenzprofil s.o. Dialogforum: siehe Fragenkatalog für Betriebe
Regionales Dialogforum	Fr., 26.11.99 ganztägig Region Mittlerer Neckar, IHK- Bildungszentrum GARP, Plochingen	Regionale Akteure der Wirtschaftsförderung + ca. 12 mittelständische Unternehmen	Vorträge: Regionales Kompetenzprofil s.o. Dialogforum: siehe Fragenkatalog für Betriebe
Anhörung "Vergabewesen von Land und Kommunen"	Fr., 10.12.99 Landtag	WM, IM, FM Städtetag, Gemeindetag, Landkreistag BWHT, LV Bauwirtschaft, Baugewerbeverband LV Garten-, Landschafts-, Sportplatzbau BDS, DGB Unabhängige Sachverständige mit bundesweitem/EU-weitem Überblick Herr Prof. Hailbronner, Konstanz Herr RA Boesen, Bonn	Anhörung "Vergabewesen von Land und Kommunen"

- 3 -

Anhörung "Familienunternehmen: Besonderheiten, Erfolgsfaktoren, Zukunftsperspektiven"	Fr., 14.1.2000 Landtag	Deutsche Bank Institut für Familienunternehmen, Uni Witten-Herdecke, Prof. Dr. Wimmer und Prof. Dr. Simon Prof. Dr. Hennerkes, Stuttgart Dr. Peter May, Intes Bonn IMD Lausanne, Prof. Schwass, Family Business Programm u. Netzwerk Dr. Detlef Keese, ifm Mannheim	Familienbetriebe: Struktur u. Rolle, Internationalisierung, Entrepreneurship, europ. Netzwerke, Familienunternehmens-Kultur, Erfolgs- u. Risikomanagement, Generationswechsel, Führung, Erneuerung u. Innovation, Zukunftsperspektiven
Regionales Dialogforum	Fr., 28.01.2000 ganztagig Region Donau-Iller u. Bodensee-Oberschwaben, Akademie Neues Kloster, Bad Schussenried	Regionale Akteure der Wirtschaftsförderung u. Sachverständige + ca. 15 mittelständische Unternehmen	Vorträge: zum regionalen Kompetenzprofil sowie zum Schwerpunktthema "Vermarktungs- und Zukunftskonzepte Landwirtschaft u. Tourismus" Dialogforum: siehe Fragenkatalog für Betriebe
Anhörung "Lösungsansätze zum Abbau von Bürokratiebelastungen"	Fr., 11.02.2000 Landtag	WM, IM, BMWI, Hochschule für Verwaltungswissenschaften Speyer, Schweizer Inst. f. gewerbli. Wirtschaft, Inst. f. Mittelstandsforschung Univ. Mannheim, Dtsch. Ausgleichsbank, Institut für Angewandte Wirtschaftsforschung, Tübingen	Ansätze zum Bürokratieabbau auf internat./Bundesebene, in den Bundesländern, in Ba-Wü.: Bürokratiekosten-TÜV, interministerielle Arbeitsgruppe; Umsetzungsinstrumente u. Zukunftsperspektiven; Bürokratieerschwernisse bei Existenzgründung und Entlastung von statist. Berichtspflichten
Regionales Dialogforum	Fr. 25.02.2000 Gründer- und Wirtschaftszentrum ZAPP, Schwäbisch Gmünd	Regionales Dialogforum "Ostwürttemberg" Experten + Wirtschaftsfördereinrichtungen + ca. 15 mittelständ. Unternehmen	Vorträge zum regionalen Kompetenzprofil sowie zum Schwerpunktthema "KMU-Netzwerke und Kooperationsmodelle" Dialogforum: siehe Fragebogen für Betriebe
Anhörung: "Situation und Perspektiven der Mittelstandsförderung von EU - Bund - Land"	Fr. 17.03.2000 Landtag	zentrale Mittelstandsfördereinrichtungen EU-Bund-Land EU DG Unternehmen, BMWI, WM, LGA, GWZ, ZDH Euro-Handwerk-Consulting, Steinbeis-Stiftung, SEZ, Landeskreditbank, MBG, Rechnungshof	Expertenanhörung: Situation und Perspektiven der Mittelstandsförderung von EU - Bund - Land
Regionales Dialogforum	Fr. 24.03.2000 Landesgewerbeamt Karlsruhe	Regionales Dialogforum "Mittlerer Oberrhein" Experten + Wirtschaftsfördereinrichtungen + ca. 15 mittelständ. Unternehmen	Vorträge zum regionalen Kompetenzprofil sowie zum Schwerpunktthema "Innovation, Zukunftskonzepte IuK-Einsatz und Neue Technologien in KMU" Dialogforum: siehe Fragenkatalog für Betriebe

- 4 -

Anhörung "Rahmenbedingungen durch EU, Bund, Land und Kommunen: Wirkungen auf KMU, Handlungsbedarfe und -ansätze"	Fr. 31.03.2000 Landtag	EU, Forschungsinstitut für Wirtschaftsverfassung u. Wettbewerb, Dt. Monopolkommission, WM, GWH, BMF, Inst. d. Dt. Wirtschaft, ZDH, BMA, SM, Regionalverband Stuttgart	Rahmenbedingungen durch EU, Bund, Land und Kommunen: Wirkungen auf KMU, Handlungsbedarfe und -ansätze sowie Berichterstattung zum Berichtsantrag "Konzentrationsentwicklung"
Regionales Dialogforum	07.04.2000 ganztagig Rathaus, Bad Wildbad schwarzwald	Regionales Dialogforum "Nordschwarzwald" Experten + Wirtschaftsfördereinrichtungen + ca. 15 mittelständ. Unternehmen	Vorträge: zum regionalen Kompetenzprofil sowie zum Schwerpunktthema "Unternehmensnachfolge-management u. -konzepte" Dialogforum: siehe Fragenkatalog für Betriebe
Anhörung "Eigenkapitalbildung und Finanzierungskonzepte für KMU"	Fr. 14.04.2000 Landtag	Bad. Genoverband, Württ. Sparkassen und Giroverband Bundesverband Dt. Kapitalbeteiligungsges. (BVK) Technologie Holding VC GmbH, VC Fonds BaWü, DtA Unternehmensbeteiligungs-Agentur, Technologiebeteiligungs-Ges. mbH (tbg), SBS Wagniskapital GmbH&Co. KG, Business Angels Network Deutschland (BAND), Business Angel Agentur Ruhr (BAAR) IT Adventure AG, Firma Okle Institut für Finanzdienstleistungen Investitionsbank, Berlin Wirtschaftsministerium BaWü	Eigenkapitalbildung und Finanzierungskonzepte für KMU: Finanzierungsstruktur im Mittelstand, Entwicklungen auf den Finanzmärkten und Anforderungen durch Eigenkapitalrichtlinie BIZ Eigenkapital- und VC-Markt für KMU, Börsengang und Kleine AG, Best Practise Business Angel Modelle in Deutschland Erfolgreiche Mikrokreditprogramme und alternative Finanzierungskonzepte Berichterstattung zum Antrag Mittelstandsförderung mit Beteiligungskapital
Anhörung "Zukunftskonzepte zur Qualifizierung und Beratung von kleinen und mittleren Unternehmen"	Fr. 05.05.2000 Landtag	Bundesinstitut f. Berufsbildung. Otto-Wolff-Stiftung, Förderband e.V., Elektrotechn.Zentrum, FH Aalen, Berufsakademie VS, Wirtschaftsministerium Ba.-Wü., Betriebswirtsch.forsch.zentrum Uni Bayreuth, HWK Karlsruhe, Fraunhofer Inst.-IPK Berlin, Exportakademie Ba.-Wü.; Inst.f. Mittelstandsökonomie Trier, Lehrstuhl BWL u. IBL Uni Würzburg, Deutsche Ges. f. Mittelstandsberatung; BBE-Unternehmensberatung	Modellversuche u. best practise zur Qualifizierung von KMU, Initiativpreis Aus-u. Weiterbildung, Weiterentwicklung von Bildungszentren zu Kompetenzzentren Virtuelle Schulungscenter Telelearning und CBT für KMU; Studiengänge zur Qualifizierung von Führungskräften für KMU,-Qualifizierungsprojekte über ADAPT, Benchmarking-Projekte, Beratungskonzepte für Familienunternehmen, Handwerk und Einzelhandel, Berichterstattung zu den Qualifizierungsanträgen

- 5 -

<p>Anhörung "Institutionelle und projektorientierte Zukunftskonzepte der Mittelstandsförderung"</p>	<p>Fr. 26.05.2000 Landtag</p>	<p>Ministerium f. Wirtschaft, Technologie, Verkehr Niedersachsen, Vereinigung der Handwerkskammern Niedersachsen, Projektbüro im Ministerium für Wirtschaft NRW, efp Europabüro für Projektbegleitung GmbH, Inst. für Sozialwiss. Beratung, Bundesministerium f. Bildung und Forschung, Tiroler Zukunftsstiftung, Forum Oberfranken-Euregio Egrensis, Stiftung für Innovation und Arbeit Sachsen, Bayern Innovativ GmbH, Strobel Internetmarketing GmbH, Ministerium für Wirtschaft Brandenburg, RKW Ba.-Wü., Wirtschaftsförderungsgesellschaft Region Stuttgart, Steinbeis-Akademie für Unternehmensführung</p>	<p>Ganzheitliches Mittelstandskonzept Niedersachsen, Mittelstandsoffensive NRW Projekte zur Regionalentwicklung - Ansätze für KMU, KMU-Netzwerke, Innoregio-Wettbewerb, Tiroler Zukunftsstiftung, Stiftung für Innovation u. Arbeit, Sachsen, High-Tech -Offensive Bayern, elektron. Dienste für den Mittelstand: Forum Mittelstand Brandenburg/Berlin, Automobilzulieferinitiative Ba-Wü Wettbewerb Regionale Kompetenzzentren Region Stuttgart, Projekt "Erschließung von Wachstumsmärkten für KMU"</p>
<p>Anhörung "Handlungsmöglichkeiten zum Abbau des akuten Fachkräftemangels bei KMU"</p>	<p>Fr. 07.07.2000 Finanzministerium Großer Sitzungssaal</p>	<p>Landesarbeitsamt BW : Präsident Otto Werner Schade Frau Schulz Herr Hennig</p>	<p>Bedarfsermittlung und Qualifizierungskonzepte für fehlende Berufsgruppen, Qualifizierungskonzepte für Hoga, Handwerk, Einzelhandel; präventive Bedarfsermittlung, Verbesserungsmöglichkeiten bei Fachkräftevermittlung, Unterstützungs- u. Rückkopplungsmöglichkeiten: Wirtschaft/Arbeitsämter bei Eingliederung von Arbeitslosen, Ausnahmegenehmigungen, Zeitarbeit: Inanspruchnahme durch KMU, Vorschläge des BDA zur Verbesserung der Rahmenbedingungen, Arbeitszeit- u. Arbeitsmodelle für KMU, Bsp. Jobrotation; Fachkräftemangel: regionale Projekte und im Rahmen ESF; Einstiegsgeld; Vorschläge im Bündnis für Bildung u. Beschäftigung.</p>

- 6 -

Anhörung "Handlungsbedarfe und -möglichkeiten in Bezug auf Wettbewerbsverzerrun- gen für KMU in Grenzräumen Baden- Württembergs"	Fr. 21.07.2000 Landtag	ZEW Mannheim Jürgen Egel	Unterschiede im Bereich arbeits- u. sozialrechtlicher Rahmenbedingungen und Kostenbelastungen; Unterschiede im Bereich Infrastruktur (Gewerbeflächenkosten, öffentl. Wirtschaftsförderer- und Serviceangebote, Finanzierungskosten); Unterschiede im Bereich weicher Standortfaktoren: Fachkräfte- und Qualifizierungsangebote, Umweltfaktoren etc. ggf. Abstimmung eines Berichtsteils
Nichtöffentl. Sitzung der Enquetekommission	Fr. 22.09.2000 Landtag		Abstimmung zu Berichterstattung und Empfehlungen
Nichtöffentl. Sitzung der Enquetekommission	Fr. 06.10.2000 Landtag		Abstimmung zu Berichterstattung und Empfehlungen
Anhörung "Ergänzungsbedarfe zur Steuerreform"	Fr. 13.10.2000 Landtag	Bundesministerium für Finanzen Steuerberaterkammer Baden- Württemberg Präsident Franz Longin	Mittelstandsfreundliche Komponenten der Steuerreform und des Nachtrags sowie Ergänzungsbedarfe zur Steuerreform zum Abbau steuerlicher Belastungen mittelständischer Unternehmen
Nichtöffentl. Sitzung der Enquetekommission	Fr. 20.10.2000 Landtag		Abstimmung zu Berichterstattung und Empfehlungen
Nichtöffentl. Sitzung der Enquetekommission	Fr. 10.11.2000 Landtag		Abstimmung zu Berichterstattung und Empfehlungen
Nichtöffentl. Sitzung der Enquetekommission	Fr. 17.11.2000 Landtag		Abstimmung zu Berichterstattung und Empfehlungen
Nichtöffentl. Sitzung der Enquetekommission	Fr. 24.11.2000		Abstimmung zu Berichterstattung und Empfehlungen
Nichtöffentl. Sitzung der Enquetekommission	Mi. 29.11.2000		Abstimmung zu Berichterstattung und Empfehlungen
Nichtöffentl. Sitzung der Enquetekommission	Fr. 05.12.2000		Abstimmung zu Berichterstattung und Empfehlungen

Anlage 2:

Stellungnahme des Wirtschaftsministeriums und des Ministeriums
Ländlicher Raum zum Untersuchungsauftrag

Az.: 4230.0/304/218
 Häberle/Ref.: 32/Tel.: 2208
 Dok.name: Enquete-Untersuchungsauftrag.doc

Den 05.07.2000

Stellungnahme des Wirtschaftsministeriums zum Berichts- beschluss der Enquetekommission Mittelstand zum Auftrag der Enquetekommission vom 24.03.1999

Inhalt

Frage	
A 1.	2
BETRIEBE UND BESCHÄFTIGTE IN DER MITTELSTÄNDISCHEN INDUSTRIE	2
HANDWERK	5
HANDEL	6
FREIE BERUFE	7
Dienstleistungssektor	7
Ausbildungsplätze	8
A 2.	8
A 2. A	8
A 2. B	11
A 2. C	12
A 3.	12
A 4.	13
A 5.	15
A 5. A	15
A 5. B	15
A 5. C	16
A 5. D	16
A 6.	17
A 6. A	17
A 6. B	17
A 6. C	19
A 7.	19
A 7. A	20
A 7. B	20
A 7. C	21
A 8.	22
A 9.	22
A 10.	24
A 11.	24
A 12.	26
B 1.	27
B 2.	28
B 3.	28
B 4.	38
B 5.	38
B 6.	39
B 7.	40
B 8.	40
B 9.	43
B 10.	43
B 11.	44
B 12.	48
B 13.	49
B 14.	50
B 15.	54
B 16.	55
C 1.	58
C 2.	60
C 3.	66
C 4.	66
C 5.	66
C 6.	67
C 7.	68
C 7. SATZ 1	68
C 7. A)	69
C 7. B)	71
ANHANG	72

A 1.

Welche Bedeutung haben die mittelständischen Unternehmen in den Bereichen Handwerk, Industrie/Gewerbe, Handel, Freie Berufe, Dienstleistungen, Land- und Forstwirtschaft für die Wirtschaft in Baden-Württemberg, insbesondere im Hinblick auf

- a) die Anzahl der Unternehmen,*
 - b) die Arbeits- und Ausbildungsplätze,*
 - c) den Beitrag zum Bruttoinlandsprodukt;*
 - d) die Stabilität der Wirtschaftsentwicklung,*
- und wie verlief die Entwicklung in den vergangenen Jahren? Dabei soll ein Schwerpunkt auf die Betrachtung von Klein- und Kleinstbetrieben gelegt werden.*

Betriebe und Beschäftigte in der mittelständischen Industrie

Als mittelständische Industriebetriebe werden im Folgenden Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes, des Bergbaus und der Gewinnung von Steinen und Erden bezeichnet, die im September des jeweiligen Jahres weniger als 500 Beschäftigte gemeldet hatten.

Aufgrund von Änderungen in der statistischen Systematik lässt sich die Entwicklung der Zahl der Industriebetriebe und der darin beschäftigten Personen in Baden-Württemberg nicht exakt im Zeitablauf nachvollziehen. Zu berücksichtigen ist auch, dass die produzierenden Betriebe des Handwerks und des handwerksähnlichen Gewerbes (seit 1997) ab 20 Beschäftigte mit einbezogen sind.

Die Zahl der kleinen und mittleren Industriebetriebe ist im Zeitraum 1995 bis 1999 geringfügig angestiegen (von 17.204 auf 17.386). Die Zahl der darin beschäftigten Personen ist im gleichen Zeitraum von 777.042 auf 770.804 gesunken (rd. – 1 %).

Allerdings verlief der Beschäftigungsrückgang in den kleinen und mittleren Betrieben in der Industrie schwächer als bei den Großbetrieben mit 500 Beschäftigten und mehr. Dort kam es zu einem Rückgang um 18.644 (von 562.344 auf 543.700), also um rd. – 3,3 %.

Insgesamt sind im Betrachtungszeitraum keine nennenswerten positiven Beschäftigungseffekte eingetreten. Der 1997 und 1998 zu verzeichnende Zuwachs, sowohl bei den kleinen und mittleren Unternehmen als auch bei den Großbetrieben konnte sich 1999 nicht fortsetzen. Es ist aber zu berücksichtigen, dass Umstrukturierungsmaßnahmen im Verarbeitenden Gewerbe dazu führten, dass vielerorts produktionsorientierte Dienstleistungen, die in den Betrieben des Verarbeitenden Gewerbes angesiedelt waren, in rechtlich selbständige Unternehmen ausgegründet wurden und dadurch nicht mehr in der Industriestatistik geführt werden.

Industriebetriebe und Beschäftigte in der Industrie in Baden-Württemberg in den Jahren 1995 - 1999**Industrielle Kleinbetriebe¹⁾ in Baden-Württemberg 1995 – 1999**

Jahr	Betriebe	Beschäftigte	Durchschnitt ²⁾
1995	8.892	70.025	7,9
1996	8.382	65.241	7,8
1997	8.348	63.454	7,6
1998	8.433	62.996	7,5
1999	8.825	60.554	6,9

¹⁾ Betriebe von Unternehmen mit weniger als 20 Beschäftigten²⁾ Beschäftigte pro Betrieb

Quelle: Statistisches Landesamt Baden-Württemberg

Industriebetriebe nach Beschäftigungsgrößenklassen¹⁾ 1995 – 1999

Jahr	insgesamt	unter 50	50 - 99	100 - 199	200 - 499	500 - 999	1.000 u. mehr
1995	8.729	4.183	1.979	1.235	915	262	155
1996	8.549	4.136	1.907	1.241	859	257	149
1997 ²⁾	8.886	4.453	1.961	1.203	882	234	153
1998	8.855	4.347	1.962	1.258	892	240	156
1999	8.952	4.438	1.963	1.260	900	239	152

¹⁾ Betriebe des Verarbeitenden Gewerbes, Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden ohne industrielle Kleinbetriebe²⁾ ab 1997 einschließlich handwerksähnlicher Betriebe

Quelle: Statistisches Landesamt Baden-Württemberg

**Beschäftigte in der Industrie nach Beschäftigungsgrößenklassen¹⁾
1995 - 1999**

Jahr	insgesamt	unter 50	50 - 99	100 - 199	200 - 499	500 - 999	1.000 u. mehr
1995	1.269.361	119.873	138.020	173.504	275.620	182.698	379.646
1996	1.227.901	117.938	133.151	174.777	259.203	175.572	367.260
1997 ²⁾	1.235.029	127.051	137.094	169.044	266.280	158.726	376.834
1998	1.259.129	124.729	137.069	176.294	269.517	163.098	388.422
1999	1.253.950	126.429	137.221	175.758	270.842	161.319	382.381

¹⁾ Betriebe des Verarbeitenden Gewerbes, Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden ohne industrielle Kleinbetriebe²⁾ ab 1997 einschließlich handwerksähnlicher Betriebe

Quelle: Statistisches Landesamt Baden-Württemberg

**Industriebetriebe und Beschäftigte in der Industrie in Baden-Württemberg
in den Jahren 1995 – 1999**

Mittelständische Betriebe und Beschäftigte (bis 499 Beschäftigte)¹⁾

Jahr	Betriebe	Beschäftigte
1995	17.204	777.042
1996	16.525	750.310
1997 ²⁾	16.847	762.923
1998	16.892	770.605
1999	17.386	770.804

¹⁾ einschließlich industrieller Kleinbetriebe mit weniger als 20 Beschäftigten

²⁾ ab 1997 einschließlich handwerksähnlicher Betriebe

Quelle: Statistisches Landesamt Baden-Württemberg

nachrichtlich:

Betriebe und Beschäftigte in Betrieben mit 500 Beschäftigten und mehr

Jahr	Betriebe	Beschäftigte
1995	417	562.344
1996	406	542.832
1997	387	535.560
1998	396	551.520
1999	391	543.700

Quelle: Statistisches Landesamt Baden-Württemberg

Die Bedeutung des industriellen Mittelstandes im Innovationsprozess

Von den innovativen Unternehmen in Deutschland sind nach einer Studie des Mannheimer Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) 96 % kleine und mittlere Unternehmen (KMU).

Mittelständische Unternehmen in Deutschland (bis zu 499 Beschäftigte) gaben 1995 rund 3,8 % ihres Umsatzes für Forschung und Entwicklung aus. Bei den kleinen Unternehmen mit bis zu 249 Beschäftigten lag dieser Anteil sogar bei 4,9 %.¹

Von den Ausgaben für Forschung und Entwicklung entfielen bei den KMU fast zwei Drittel auf Produkte aus den Bereichen der Spitzentechnik und der höherwertigen Technik, also Produkte aus dem forschungsintensiven Sektor.² Bei den Unternehmen

¹ Quelle: Stifterverband Wissenschaftsstatistik

² Produkte der Spitzentechnik sind Produkte, bei denen die FuE-Aufwendungen mehr als 8,5 % am Umsatz ausmachen. Bei Produkten der höherwertigen Technik liegt dieser Anteil zwischen 3,5 % und 8,5 %.

mit bis zu 50 Beschäftigten liegt der Anteil der FuE-Ausgaben für die Spitzentechnik sogar bei rund einem Drittel der gesamten FuE-Ausgaben. An diesen Zahlen zeigt sich das große innovative Potential der kleineren und mittleren Industriebetriebe.

Für Baden-Württemberg, dessen Wirtschaftsstruktur stark vom industriellen Mittelstand geprägt ist, spielt dieses Potential eine wichtige Rolle. Der mittelständische und häufig handwerklich geprägte Unternehmer, der selbst neue technische Ideen in seinem Betrieb umsetzt, ist in Baden-Württemberg keine Fiktion. Solche Unternehmen, welche die Möglichkeiten für Forschung und Entwicklung nutzen, darunter auch die Kooperation mit Forschungs- und Technologietransfereinrichtungen, sind wichtige Katalysatoren für die technologische Entwicklung.

Handwerk

Die Zahl der baden-württembergischen Handwerksunternehmen ergibt sich aus der Betriebsstatistik des Baden-Württembergischen Handwerkstages. Danach waren am 31.12.1999 in der Handwerksrolle 98.340 Handwerksunternehmen und im Verzeichnis der handwerksähnlichen Gewerbe 20.881 Unternehmen eingetragen, insgesamt also 119.221 Handwerksbetriebe. Gegenüber 1995 ist die Zahl der Handwerksbetriebe von 117.049 um 1,9% gestiegen. Allerdings verbirgt sich in diesem Anstieg eine hohe Fluktuation. Etwa ein Drittel aller Handwerksbetriebe wurde zwischen 1995 und 1999 als Zu- bzw. Abgang verzeichnet. Angaben aus der amtlichen Statistik über die Zahl der Handwerksbetriebe liegen nur aus der Handwerkszählung 1995 und der Zählung im handwerkähnlichen Gewerbe 1996 vor und sind mit den o.g. Zahlen nicht vergleichbar. Eine Betrachtung von Klein- und Kleinstbetrieben ist mit dem vorliegenden Zahlenmaterial nicht möglich.

Das baden-württembergische Handwerk beschäftigt derzeit rund 800.000 Erwerbstätige (einschließlich Inhaber und mithelfende Familienangehörige). Etwa jeder fünfte Arbeitnehmer im Land ist in einem Handwerksbetrieb beschäftigt. Die Beschäftigung im Handwerk ging seit 1995/96 um etwa 10% zurück. Das baden-württembergische Handwerk stellt mit über 62.000 Ausbildungsplätzen etwa ein Drittel aller Ausbildungsplätze in Baden-Württemberg. Das Handwerk hält dieses hohe Ausbildungsniveau in den letzten Jahren mit leichten Abweichungen nach oben und unten in etwa konstant. Eine aktuelle Betrachtung von Klein- und Kleinstbetrieben ist mit dem vorliegenden Zahlenmaterial nicht möglich. Lediglich aus den Ergebnissen der Handwerkszählung 1995 ist für den Stichtag 30.09.1994 eine betriebsgrößenspezifische Analyse des Ausbildungsverhaltens von Handwerksunternehmen abzuleiten. Nach diesen Ergebnissen entfallen auf die Handwerksunternehmen mit weniger als 20 Beschäftigten fast 60% aller Ausbildungsplätze und rund 50% aller Beschäftigten. Die Betriebe bis zu 19 Beschäftigten bilden also überproportional aus.

Aus den „Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen“ liegen keine Daten über den Beitrag des Handwerks zum Bruttoinlandsprodukt vor. Zur Konkretisierung des Handwerksanteils an der Gesamtwirtschaft kann näherungsweise der Bruttoproduktionswert hinzugezogen werden. Setzt man die Gesamtumsatzleistung des Handwerks in Bezug zum Bruttoproduktionswert aus der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung, errechnet sich für das Handwerk (einschließlich dem handwerksähnlichen Gewerbe) ein Anteil von ca. 12%.

Aufgrund des hohen und überdurchschnittlichen Beschäftigungs- und Ausbildungsgrades der Handwerksunternehmen trägt das Handwerk maßgeblich zur Stabilisierung der wirtschaftlichen Entwicklung in Baden-Württemberg bei.

Handel

Konkrete Aussagen zur Bedeutung und Entwicklung von kleinen und mittleren Unternehmen im Handel werden durch grundlegende Probleme der amtlichen Statistik erschwert. Das in der amtlichen Statistik angewandte Erhebungs- und Aufbereitungssystem erfasst die jeweils kleinste rechtlich selbständige Einheit und berücksichtigt nicht die Konzern- und Gruppenzugehörigkeit der Unternehmen. Dies führt besonders in sensiblen Bereichen, wie z.B. dem Lebensmittelhandel, zu einer Untererfassung der Konzentrationen. Auch nach Auffassung der Monopolkommission kann die amtliche Unternehmensstatistik kein auch nur annähernd realistisches Bild der Marktstrukturen liefern. Aufgrund dieser Tatsache können die gestellten Fragen zur Bedeutung und Entwicklung der mittelständischen Handelsunternehmen, insbesondere der Kleinst- und Kleinunternehmen, nur teilweise beantwortet werden.

Wie das Institut für Mittelstandsforschung Mannheim in seiner Stellungnahme zur Anhörung der Enquetekommission feststellt, sind nach der Anzahl fast ein Viertel aller Kleinstbetriebe und rund ein Viertel der Kleinbetriebe dem Handel zuzuordnen. Da jedoch in der zugrunde gelegten Statistik auch die Betriebe von Großunternehmen dieser Beschäftigtengrößenklassen erfasst sind, kann keine exakte Aussage über die Bedeutung der mittelständischen Unternehmen getroffen werden.

Nach den Ergebnissen der repräsentativen Jahreserhebungen bei Unternehmen hat sich die Zahl der Einzelhandelsunternehmen in Baden-Württemberg seit 1995 um 4 476 oder 11,2 % auf 35 616 Unternehmen im Jahre 1997 (neuere Daten liegen nicht vor) verringert. Diese beschäftigten rd. 375 100 Menschen und erzielten einen Umsatz von insgesamt rd. 106 Mrd. DM.

Die Zahl der baden-württembergischen Großhandelsunternehmen hat sich im gleichen Zeitraum um 1 261 oder 11,5% auf 9 678 Unternehmen verringert, die rd. 172 100 Menschen beschäftigten und einen Umsatz von insgesamt 124,4 Mrd. DM erwirtschafteten.

Für die in der Handelsvermittlung tätigen Unternehmen wurden im Berichtszeitraum im Rahmen der o.g. Stichprobenerhebung des Statistischen Landesamtes keine Daten ermittelt.

Die Zahl der im Handel sozialversicherungspflichtig Beschäftigten hat im Zeitraum 1992 bis 1998 in den Kleinstbetrieben um 0,4%, in den Kleinbetrieben um 2,3% abgenommen. Aufgrund der dargestellten statistischen Probleme ist die Aussagefähigkeit dieser Zahlen begrenzt.

Der Anteil des baden-württembergischen Handels an der Bruttowertschöpfung (nominal) sank von 8% im Jahre 1995 auf 7,8% im Jahre 1998.

Die Wettbewerbssituation des mittelständischen Handels wird durch eine Reihe sich langfristig vollziehender, struktureller Entwicklungen nachhaltig beeinflusst, die sich auch in den nächsten Jahren fortsetzen werden: Besondere Bedeutung kommt unter mittelstandspolitischen Gesichtspunkten dem sich seit den 70er Jahren vollziehende

Konzentrationsprozess zu, der unvermindert anhält. Er ist im Einzelhandel ebenso wie im Großhandel durch eine immer stärkere Konzentration der Umsätze auf Großunternehmen zu Lasten der mittelständischen Unternehmen gekennzeichnet.

Freie Berufe

Die Freien Berufe stellen in der amtlichen Statistik keine eigene Kategorie dar. Die folgenden Zahlen gehen auf Erhebungen des Instituts für Freie Berufe, Nürnberg, zurück. Solche Erhebungen liegen allerdings nur für die Jahre 1980, 1993 und 1999 vor. Eine Differenzierung nach Betriebsgrößenklassen ist nicht möglich. Allerdings dürfte die weitaus größte Zahl der freiberuflichen Büros, Kanzleien und Praxen im klein- und kleinstbetrieblichen Bereich liegen.

Die Zahl der selbständigen Freiberufler in Baden-Württemberg ist von 41.300 im Jahr 1980 über 76.400 im Jahr 1993 auf 93.000 im Jahr 1999 gestiegen.

Die Zahl der sozialversicherungspflichtig beschäftigten Arbeitnehmer in den Freien Berufen betrug in Baden-Württemberg im Jahr 1980 115.000 und im Jahr 1993 210.000. 1999 betrug die Zahl der sozialversicherungspflichtig beschäftigten Arbeitnehmer rd. 238.000.

Nach Berechnungen des Instituts für Freie Berufe beträgt der Anteil der Freien Berufe am Bruttoinlandsprodukt auf Bundesebene rd. 7%. Landesspezifische Daten existieren hierzu nicht.

Im Zuge der Tertiarisierung der Wirtschaft sind die Freien Berufe in den zurückliegenden Jahren stetig gewachsen. Die Freien Berufe haben so zur Stabilität der Wirtschaftsentwicklung in Baden-Württemberg beigetragen.

Dienstleistungssektor

Wie das Institut für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim in seiner Untersuchung zur "Struktur und Entwicklung von kleinen und mittleren Unternehmen in Baden-Württemberg" festgestellt hat, liegt das größte Potential an kleinen Unternehmen, Familienunternehmen und Selbständigen u.a. in den "sonstigen Dienstleistungen". Auf diese Gruppe, bzw. die überwiegend persönlichen, sozialen, kulturellen und unternehmensbezogenen Dienstleistungen, entfallen 39 % aller Kleinstbetriebe mit weniger als 10 Beschäftigten. In den "sonstigen Dienstleistungen" arbeiten auch rund 40 % aller Selbständigen insgesamt. Dazu zählen insbesondere die unternehmensorientierten sowie die im Bereich Bildung, Gesundheit und Kultur tätigen Selbständigen. Das Selbständigenwachstum, insbesondere im Bereich der Ein-Personen-Selbständigen, ist vor allem ein Phänomen in den unternehmensorientierten, sozialen und kulturellen Diensten. Zwischen 1995 und 1998 hat sich dort der Bestand an Selbständigen insgesamt um zwischen 14 % und 16 % erhöht.

Für die **Land- und Forstwirtschaft** wird auf die Ausführungen des Ministeriums Ländlicher Raum verwiesen.

Ausbildungsplätze

Neu abgeschlossene Ausbildungsverträge in Baden-Württemberg ³				
	Gesamt	Industrie und Handel	Handwerk	Freie Berufe
1995	69037	33783	24375	7234
1996	68730	33488	24069	7192
1997	70151	35932	23646	6470
1998	73818	39315	23980	6343
1999	76331	41566	24126	6539

Die Zahl der Auszubildenden im Handwerk hat sich laut Angaben des Baden-Württembergischen Handwerkstages wie folgt entwickelt:

Jahr	Anzahl
1995	60.962
1996	60.997
1997	61.847
1998	61.807
1999	62.151

Positive Impulse gehen in jüngster Zeit von den neu entwickelten Berufen aus. (u. a. IT-Berufe, Medienberufe, Mechatroniker, Fertigungsmechaniker). Hier stieg die Zahl der neuen Ausbildungsverträge 1999 insgesamt um 51,3 %. Ihr Anteil an allen neuen Verträgen lag Ende Dezember 1999 erstmals bei knapp 10 %.

Die Industrie- und Handelskammern in Baden-Württemberg rechnen im Jahr 2000 mit einem steigenden Lehrstellenangebot. So gaben bei der IHK-Konjunkturumfrage zum Jahresende 1999 14,6 % der befragten Betriebe an, ihr Ausbildungsplatzangebot weiter zu steigern. Nur 7,5 % planen, weniger Lehrlinge einzustellen.

A 2.

Welche Auswirkungen auf die mittelständischen Unternehmen, insbesondere die Familienunternehmen, hat beispielsweise

- a) *die Verschärfung des internationalen Wettbewerbs*
- b) *der Strukturwandel von produzierendem Gewerbe hin zu Dienstleistungen,*
- c) *die zunehmende Konzentration von Unternehmen in vielen Bereichen?*

A 2. a

An der Schwelle zum 3. Jahrtausend sehen sich nicht zuletzt auch die mittelständischen Betriebe in Deutschland und Baden-Württemberg mit ihren Stärken und Schwächen, ihren Märkten, ihren Traditionen und Werten mit an Tempo zunehmenden wirtschaftlichen Veränderungen konfrontiert. Im Zentrum steht die verstärkte Internationalisierung der Wirtschaft.

Es sind fünf entscheidende, miteinander verflochtene und sich auch gegenseitig bedingende Entwicklungslinien erkennbar, die den Prozess der Globalisierung ausmachen und begünstigen:

³ ohne den Bereich der Land- und Forstwirtschaft. Siehe dazu die gesonderte Stellungnahme des Ministeriums Ländlicher Raum

1. Abbau von Handelsschranken und die Liberalisierung nationaler Märkte
2. Der Fall des "Eisernen Vorhangs" und die wirtschaftliche Öffnung Chinas sowie der Aufstieg der sog. Schwellenländer
3. Technologische Entwicklungen im Bereich der Telekommunikation
4. Starker Anstieg der grenzüberschreitenden Investitionen und Internationalisierung der Kapitalströme
5. Globalisierung der Unternehmen

Im Rahmen der Globalisierung entwickelt sich in vielen Unternehmen eine neue besondere Ausprägung, die als Global Player bezeichnet wird. Zwar gab es bereits schon bisher international arbeitende Unternehmen, die über ein weit verzweigtes Netz von Niederlassungen und Beteiligungen verfügen, das Neue und Besondere ist aber, daß diese Unternehmen verstärkt dazu übergehen auch den innerbetrieblichen Produktionsprozess über Landesgrenzen hinweg zu organisieren. So arbeiten bspw. Forscherteams rund um die Uhr und rund um den Globus an ein- und demselben Projekt.

Es gibt derzeit weltweit ca. 50.000 transnationale Unternehmen mit ungefähr 300.000 Niederlassungen, darunter auch viele mittelständische Unternehmen aus allen wichtigen Industrieländern.

Für Baden-Württemberg ist von folgenden Daten auszugehen:

- In Baden-Württemberg sind 1.939 Unternehmen in ausländischem Besitz bzw. mit maßgeblicher ausländischer Beteiligung. Sie haben 285.000 Arbeitnehmer und erzielen einen Jahresumsatz von jährlich über 142 Mrd. DM (Ende 1998).
- Fast 40 % der baden-württembergischen industriellen Erzeugnisse gingen 1999 ins Ausland. Das Verarbeitende Gewerbe erzielte mit dem Exportgeschäft einen Umsatz von über 164 Milliarden DM.
- Die baden-württembergische Wirtschaft hat bis Ende 1997 gut 70 Mrd. DM direkt im Ausland investiert. Umgekehrt flossen 44 Mrd. DM an Direktinvestitionen aus dem Ausland nach Baden-Württemberg.
- Benutzt man den Anteil des Auslandsumsatzes am Gesamtumsatz als Maßstab für den Grad der Globalisierung, so sind die Betriebe des Maschinenbaus mit einem Anteil von 48 % und insbesondere des Werkzeugmaschinenbaus mit 51%, die Betriebe im Bereich Medizin-, Mess-, Steuer- und Regelungstechnik sowie Optik mit 47 % und die Hersteller von Teilen und Zubehör mit 39 % von der Globalisierung besonders berührt.

Von der Globalisierung der Märkte sind aber nicht nur exportorientierte Unternehmen betroffen. Auch die ausschließlich im Inland arbeitenden Betriebe können sich den neuen Entwicklungen nicht entziehen, da Konkurrenten von außen auf den einheimischen Markt drängen und den Wettbewerb verstärken.

Im Umfeld der liberalisierten und globalisierten Märkte und offenen Netze sehen sich die Unternehmen direkt einem Wettbewerb ausgesetzt, der die Grenzen zwischen Industriezweigen, Dienstleistungsbereichen und Staaten überschreitet. Deshalb wird - trotz schon bestehender Verflechtung - die Globalisierung auch in Zukunft das wichtigste Thema für die mittelständische Wirtschaft sein.

Folgende Ziele und Entwicklungen sind dabei von besonderer Bedeutung:

- a) Es findet eine zunehmende Verflechtung zwischen Gütern, Dienstleistungen und Informationen statt, was sowohl für die absatz- als auch die beschaffungsmarktseitigen Verbindungen gilt. Die Gründe hierfür sind u.a.: Transport- und Kommunikationskostensenkung, Abbau von tarifären und nicht-tarifären Handelsbarrieren, Entwicklung von weltweit gültigen Standards.

In vielen Fällen kann und darf sich ein Industriebetrieb nicht mehr auf das traditionelle Export- und Handelsgeschäft beschränken. Seine Strategie muss vielmehr darauf abzielen, die Marktpräsenz vor Ort auszubauen, und zwar durch Niederlassungen, durch Kooperationen mit ausländischen Partnern und oft auch durch den Aufbau eigener Produktionsstätten im Ausland.

- b) Weil große Industrieunternehmen in zunehmendem Maße ihre Wertschöpfungsprozesse ins Ausland verlagert haben oder noch verlagern, müssen mittelständische Industriebetriebe als deren Zulieferer vor Ort - also im Ausland - präsent sein. In diesem Zusammenhang spielen für mittelständische Betriebe auch Faktoren wie Local-Content-Vorschriften, kooperative FuE-Projekte und Just-in-Time-Belieferung eine wichtige Rolle.
- c) Der Wettbewerb wandelt sich von einem Wettbewerb der Einzelleistungen zu einem Wettbewerb der Systemleistungen. Beispielsweise müssen Maschinenbauunternehmen vielfach nicht mehr nur einzelne Maschinen, sondern auch die die Maschinen steuernden Hard- und Softwarekomponenten anbieten. Darüber hinaus gehören vielfach auch Beratungsdienstleistungen zum Angebot. Mit einem solchen Verhalten können mittelständische Betriebe sich Wettbewerbsvorteile bei Produktqualität und Service verschaffen.
- d) Die mittelständischen Betriebe konzentrieren sich zunehmend auf jene Bereiche, in denen sie Kernkompetenzen besitzen. Dies bedeutet, Konzentration auf Bereiche in denen sie über spezifische Stärken verfügen und in denen sie gegenüber den Wettbewerbern einen Vorsprung haben. Sie müssen dann auch den Mut haben, andere Bereiche in zunehmendem Maße "outzusourcen".
- e) Mittelständische Betriebe vertrauen bisher überwiegend auf ihre eigenen Kräfte und glauben nicht, dass andere ihre Probleme lösen können.
- Um ihr Know-how und ihre Kernkompetenzen zu schützen, misstrauen sie Kooperationen und strategischen Allianzen. Falls sie es jedoch allein nicht schaffen, müssen sie zunehmend an Kooperationen und Partnerschaften denken.
- f) Die Produktzyklen haben sich erheblich verkürzt. Der Wettbewerb erfolgt daher zunehmend innovations- und informationsorientiert. Die mittelständischen Betriebe müssen deshalb möglichst hoch innovativ sein sowohl beim Produkt wie im Produktionsprozess.
- g) Wichtig für die Wettbewerbsfähigkeit des Standorts Baden-Württemberg und seine mittelständischen Betriebe ist, sich nicht auf eingetretene Pfade zu bewegen, sondern Neues in die Zukunft zu wagen. Es werden immer mehr Länder in

der Lage sein, in herkömmliche Produktionsbereiche einzubrechen, in denen einheimische Betriebe kostenmäßig auf Dauer nicht mithalten können.

- h) Electronic Commerce, also der Elektronische Geschäftsverkehr, gewinnt rasant an Bedeutung. Dabei ist nicht nur an den elektronischen Handel zwischen Unternehmen und ihren privaten Kunden zu denken, z.B. als electronic shopping oder home banking.

Vermutlich wird der elektronische Geschäftsverkehr zwischen Unternehmen (Business to Business / B2B) für die mittelständischen Betriebe in allen Branchen noch mehr Bedeutung gewinnen, z.B. für den Geschäftsverkehr zwischen dem Handwerksbetrieb und seinen Lieferanten.

- i) Um Kunden zu halten und neue zu gewinnen, müssen die mittelständischen Betriebe sich mit deren Bedürfnissen und Zufriedenheit verstärkt auseinandersetzen. Kunden erwarten Problemlösungen und nicht nur Einzelleistungen. Sie stellen höhere Anforderungen an Qualität, Service, Schnelligkeit und Liefertreue.

A 2. b

Die Entwicklung hin zu den Dienstleistungen ist neben der Globalisierung und Internationalisierung der Wirtschaft einer der großen Trends zu Beginn des 21. Jahrhunderts. Dienstleistungen erlangen im Umfeld einer prosperierenden Industrie eine immer größere Bedeutung für Wirtschaftswachstum und Beschäftigung. Produktionsorientierte und unternehmensnahe Dienstleistungen geben der Industrie in Baden-Württemberg innovative Impulse und tragen wesentlich zur Steigerung der Produktivität und der Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen bei. Andererseits stellen sie ebenso wie die personen- und haushaltsorientierten Dienstleistungen erhebliche Chancen für die Beschäftigung dar.

Der Trend zur Wissens-, Informations- und Dienstleistungsgesellschaft geht weiter und kann sich in einzelnen Wirtschaftsbereichen noch verstärken. Darauf weisen verschiedene wissenschaftliche Untersuchungen und Prognosen hin, insbesondere der Deutschland-Report Nr. 2 von Prognos und Studien des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung.

Von maßgeblicher Bedeutung für die Entwicklung und die künftigen Chancen kleinerer Betriebe ist nach der Untersuchung des Instituts für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim zur „Struktur und Entwicklung von kleinen und mittleren Unternehmen in Baden-Württemberg“ die Tertiarisierung der Wirtschaft. In der Expansion des Dienstleistungssektors wird übereinstimmend ein zentraler Einflussfaktor für das Emporkommen kleinerer Unternehmen gesehen. Ein solcher sektoraler Struktureffekt wird vor allem mit der überdurchschnittlichen Präsenz dieser Betriebsgrößen im tertiären Sektor begründet. Die neue Qualität der Entwicklung ist insbesondere auch in der Veränderung der Nachfragestruktur des privaten Verbrauchs zu sehen. Viele konsumorientierte, soziale und persönliche Dienstleistungen sind aufgrund erforderlicher Dezentralität und Personengebundenheit und Professionalisierung nur im Kontext kleinerer Arbeitsstätten, Büros oder Praxen organisierbar.

Große Bedeutung kommt insbesondere den unternehmensorientierten und wissensintensiven Diensten zu. Die Auslagerung und Verselbständigung von Dienstlei-

stungen aus dem Kernbereich der industriellen Produktion sowie neuartige Kooperationen, Wertschöpfungspartnerschaften und Netzwerke verstärken die Nachfrage nach kaufmännisch und technisch orientierten Leistungen kleiner Ingenieur-, Beratungs-, Entwicklungs-, und Planungsbüros sowie von Werbeagenturen, Softwarehäusern usw. Der Prozess des Outsourcing dürfte zudem viele Existenzgründungen begünstigt haben. Durch die zunehmende Internationalisierung bei gleichzeitiger Rationalisierung der verbleibenden industriellen Produktion wird der Stellenwert von Kompetenz und Wissen im Wettbewerb und dabei die Bedeutung von wissensintensiven Dienstleistungen erhöht. Mehrere Studien sind sich einig, dass dieser Dienstleistungsbereich auch in Zukunft eine herausragende Rolle spielen wird. Neben den produktionsbezogenen haben jedoch insbesondere die gesellschaftsbezogenen Dienste (Bildung, Wissenschaft, Gesundheitsvorsorge, Freizeitwirtschaft, Tourismus, Sport und Entertainment) an Relevanz gewonnen.

A 2. c

Diese Fragestellung wurde im Rahmen von Beschluss Nr. 1 vom 16.06.1999: „Zunehmende Konzentration zulasten der mittelständischen Wirtschaft“ am 27.03.2000 vom Wirtschaftsministerium beantwortet.

A 3.

Welche Anforderungen sind heute an die Leitung eines mittelständischen Unternehmens in fachlicher und kaufmännischer Sicht gestellt? Wird die Firmenleitung diesen Anforderungen gerecht und welche Unterstützung kann sie erhalten?

Der mittelständische Unternehmer muss in der Regel die ganze Breite von Unternehmensführungsaufgaben, z.B. in den Bereichen Organisation, Personalwesen, Marketing, Auftragsbeschaffung, Vertrieb, Technik, Fertigung und Rechnungswesen, abdecken. Aktuell kommt hinzu, dass Trends wie die Internationalisierung und Technologisierung, der Innovationswettbewerb und die kürzer werdenden Produktlebenszyklen zu einer zunehmend schnelleren Veränderung der Märkte führen. Hieraus resultieren als zusätzliche aktuelle Anforderungen eine besondere Flexibilität, Strategiefähigkeit sowie Innovations- und Risikobereitschaft.

Der hohe Beitrag der kleinen und mittleren Unternehmen zur Beschäftigungsentwicklung in Baden-Württemberg insbesondere seit Ende der achtziger Jahre spricht dafür, dass sich die Mittelständler in Baden-Württemberg diesen Anforderungen überwiegend erfolgreich stellen.

Die Mittelstandsförderung des Landes will den kleinen und mittleren Unternehmen Hilfestellung bei der Bewältigung dieser Anforderungen leisten. So fördert das Land die Beratung von mittelständischen Unternehmen beispielsweise in den Bereichen Betriebswirtschaft, Technik, Export, EU, Innovation, Umweltschutz und Personalwesen. Die Landesförderung kann – in Form einer Kurzberatung – allerdings nur den Einstieg in die Unternehmensberatung darstellen, d.h. sie soll Hemmschwellen überwinden, den kleinen und mittleren Unternehmen Sinn und Notwendigkeit einer Unternehmensberatung aufzeigen und somit die Akzeptanz einer kostenintensiven freiberuflichen Beratung fördern. Auf mangelnde personelle Kapazitäten und fehlendes Expertenwissen aufgrund der zu geringen betrieblichen Größe zielen auch die Maßnahmen des Landes zur Erschließung ausländischer Märkte sowie die Förde-

zung des Technologietransfers. Die Förderung von Investitionen und von Lehrgängen in überbetrieblichen Bildungseinrichtungen, getragen von Kammern und sonstigen Organisationen der Wirtschaft, sind eine notwendige Ergänzung der Ausbildung in kleinen und mittleren Unternehmen und sichern den Fachkräftenachwuchs in diesen Unternehmen. Die Förderung der Durchführung von Weiterbildungsmaßnahmen in diesen Bildungseinrichtungen ermöglicht die notwendige Qualifikationsanpassung für Fach- und Führungskräfte in kleinen und mittleren Unternehmen.

A 4.

Wie ist die Situation von Frauen in der Leitung von mittelständischen Unternehmen insbesondere,

- a) *in welchem Umfang sind die Frauen selber die Leiterinnen des Unternehmens und in welchem Umfang sind sie als mithelfende Familienangehörige in der Firmenleitung tätig,*
- b) *welche Ausbildung haben die mithelfenden Frauen in der Firmenleitung,*
- c) *welche Unterstützung in Form von Ausbildung und Beratung erhalten die mithelfenden Frauen?*

Insgesamt arbeiteten im April 1999 in Deutschland rund 3,6 Mio. der 36,4 Mio. Erwerbstätigen als Selbstständige. 72% der Selbstständigen waren Männer und 28% Frauen. Damit arbeiteten über 6% aller erwerbstätigen Frauen als Selbstständige⁴ (s. Tabelle im Anhang).

Die Anzahl der mithelfenden Familienangehörigen ist für das gesamte Bundesgebiet stark rückläufig.

	Mithelfende Familienangehörige	davon Frauen
1991	522.000	438.000
1998	388.000	298.000

Das Staatsministerium und das Wirtschaftsministerium haben im November 1999 das Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH (ZEW) in Mannheim mit der Erstellung eines wissenschaftlichen Gutachtens „Zur Position und Bedeutung der Frauen in kleinen und mittleren Unternehmen (KMU)“ beauftragt.

Dabei sollen auch Ergebnisse der Untersuchung des Instituts für Mittelstandsforschung (ifm) Mannheim „Die Rolle der mittätigen Unternehmerfrauen in der mittelständischen Wirtschaft Baden-Württembergs“ vom September 1995 verwertet werden. In der ifm-Untersuchung war u.a. festgestellt worden, dass in kleinen Betrieben (unter 20 Beschäftigte) in rd. 56 % der Betriebe keine mithelfenden Ehefrauen tätig sind, in rd. 42 % der Betriebe eine mithelfende Ehefrau und in 1,5 % zwei oder mehr (bei mehreren Inhabern). In 86 % der Betriebe gibt es keine Mitinhaberinnen, in 12 % eine Mitinhaberin und in 2 % zwei oder mehr Mitinhaberinnen (bei mehreren Inhabern).

Die neue ZEW-Studie beantwortet u.a. folgende Fragen:

⁴ Statistisches Bundesamt Wiesbaden, Quellen: Ergebnisse des Microzensus

- Die mittätigen Frauen leisten einen wesentlichen Beitrag in der Gründungsphase des Unternehmens. Wie gestaltet sich die Mithilfe der Frauen nach der Gründungsphase?
- Wie sichert sich die mitarbeitende Frau/Partnerin ab?
- Wieviel Zeit investiert die mithelfende Frau/Partnerin neben der Familie in den Betrieb?
- Welche Fort- und Weiterbildungsmaßnahmen ergreift sie oder möchte sie privat und für den Betrieb ergreifen?
- Welche Möglichkeiten der Weiterführung der Firma hat sie bzw. wie stellt sich ihre Situation bei Krankheit, Tod, Scheidung oder Berufsunfähigkeit des Partners dar?
- Welche Altersvorsorge ist für sie getroffen?
- Wie ist ihr gesellschaftlicher und politischer Stand in Gemeinde, Region, Land oder Fachorganisationen?

Die Studie liegt inzwischen vor und liefert Informationen zu den Themen der Fragen A 4 - 6. Sie wird derzeit von den Beteiligten ausgewertet.

Auf dem Europäischen Kongress „Frauen – Unternehmen – Wirtschaft“ am 12.05.2000 wurden Zwischenergebnisse präsentiert. Mit der Endfassung ist voraussichtlich im Juni zu rechnen. Bisherige Zwischenergebnisse zeigen z.B., dass eine Konzentration der mittätigen Frauen in kleinen Unternehmen und bei den unternehmensnahen Dienstleistungen zu konstatieren ist. Ein Vergleich des Aus- und Weiterbildungsniveaus von mittätigen Frauen mit Arbeitnehmerinnen scheint darauf hinzuweisen, dass mittätige Frauen besser ausgebildet sind und häufiger an Weiterbildung teilnehmen als Arbeitnehmerinnen.

Zusätzlich können für das Handwerk folgende Hinweise gegeben werden:

Abgesehen von wenigen Handwerksbranchen wie Friseure, Schneider usw. ist die Anzahl der Frauen mit Inhaberstatus gering. Im handwerklichen Familienbetrieb arbeiten in der Regel die Ehefrauen der Inhaber in der Unternehmensleitung mit. Dabei sind die Unternehmerfrauen überwiegend für den Bereich kaufmännische Leitung/Büro zuständig.

Eine Befragung im Gebiet des Arbeitskreises „Unternehmerfrauen im Handwerk“ im Stadt- und Landkreis Ulm bei 276 Betrieben bzw. mittätigen Unternehmerfrauen hat u. a. ergeben, dass über 54 % eine kaufmännische Ausbildung haben, knapp 10 % eine handwerkliche Ausbildung aufweisen, rd. 7 % über den Meisterbrief bzw. den Abschluss als „Betriebswirtin des Handwerks“ verfügen, rd. 8 % keine abgeschlossene Ausbildung haben sowie rd. 21 % über eine sonstige Ausbildung verfügen.

Speziell für die Zielgruppe der mithelfenden Frauen wird von den Handwerksorganisationen die Qualifizierung „Fachwirtin für kaufmännische Betriebsführung im Handwerk“ angeboten. Die Qualifikation wird stufenweise ermöglicht. So kann aufbauend auf der „Bürokauffrau im Handwerk“ der Abschluss „Fachwirtin für kaufmännische Betriebsführung im Handwerk“ erworben werden.

Eine wichtige Rolle bei der Qualifizierung und beim Erfahrungsaustausch spielen die Arbeitskreise „Unternehmerfrauen im Handwerk“, die in der Anlaufphase vom Land

gefördert wurden. Wesentliches Ziel ihrer Tätigkeit ist die Verbesserung der eigenen Kenntnisse zur effizienten Durchführung der Aufgaben der Unternehmerfrauen in den Betrieben, insbesondere wenn die berufliche Vorbildung nicht den besonderen Anforderungen der Betriebsführung entspricht. Mittlerweile gibt es landesweit 39 Arbeitskreise mit knapp 3.000 Mitgliedern.

Hinzuweisen ist ferner auf die vom Landesgewerbeamt Baden-Württemberg in den Jahren 1995, 1996 und 1998 durchgeführten Unternehmerinnenforen. Im Rahmen der Existenzgründermesse „Newcome 2001“ in Stuttgart ist ein groß angelegtes Unternehmerinnenforum geplant. Im Jahr 1999 wurde ein trinationales Unternehmerfrauentreffen in Colmar vom LGA gefördert.

A 5.

Welche Konsequenzen hat die Mitarbeit von Familienmitgliedern in den mittelständischen Unternehmen, insbesondere

- a) *wie hoch ist das Einkommen der Familienmitglieder im Vergleich zu abhängig Beschäftigten in größeren Unternehmen,*
- b) *wie müssen die Arbeitsverhältnisse aus rechtlicher Sicht gestaltet werden*
- c) *wie sind die Rentenansprüche der Familienangehörigen im Vergleich zu abhängig Beschäftigten,*
- d) *welche Folgen hat die Mitarbeit von Familienmitgliedern auf das Familienleben, die Kindererziehung, das Zeitbudget der Familie und die Freizeit?*

A 5. a

Aus der amtlichen Statistik steht hierzu kein Datenmaterial zur Verfügung.

Mit Hilfe der 1%- Stichprobe des Mikrozensus ist es jedoch möglich, die Nettoeinkommen der mithelfenden Familienangehörigen zu ermitteln und denen der abhängig Beschäftigten gegenüberzustellen.

Laut dem Mikrozensus 1999 hatten 58 Prozent der 37.600 mithelfenden Familienangehörigen mit Einkommen ein Nettoeinkommen von unter 1000 DM, 19 Prozent eines von 1000 bis unter 1800 DM und 23 Prozent hatten ein Nettoeinkommen von über 1800 DM. Weitere Einkommensklassen ab 1.800 DM können aufgrund der niedrigen Fallzahlen und der damit verbundenen hohen Fehlerquote des Mikrozensusverfahrens nicht ausgewiesen werden.

Bei den Angestellten und Arbeitern lagen die Anteile bei 15 bzw. 18 Prozent in der Nettoeinkommensklasse bis unter 1000 DM sowie bei 15 bzw. 14 % in der Klasse 1000 bis unter 1800 DM. 70 Prozent aller Angestellten und 68 Prozent aller Arbeiter hatten ein Nettoeinkommen von über 1800 DM.

Der Mikrozensus weist keine Ergebnisse nach der Größe der Unternehmen aus. Es kann jedoch davon ausgegangen werden, daß die Löhne und Gehälter in größeren Unternehmen höher sind als in kleineren.

A 5. b

Bei der Mitarbeit von Familienmitgliedern im Unternehmen kann es sich um die Dienstleistung aufgrund familienrechtlicher Verpflichtung handeln. Dazu sind nach §§

1356, 1619 BGB der Ehegatte und die Kinder, die dem ehelichen Hausstand angehören und von den Eltern erzogen und unterhalten werden, verpflichtet. Auf diese Fälle der rein familienrechtlichen Beschäftigung findet - mit Ausnahme einiger Vorschriften des Arbeitsschutzrechts - grundsätzlich Arbeits- und Sozialversicherungsrecht keine Anwendung.

Allerdings können auch bei familienrechtlicher Mitarbeit oder sonstiger Arbeitsleistung unter Verwandten Arbeitsverträge geschlossen werden. Nach dem Gesetz über den Nachweis der für ein Arbeitsverhältnis geltenden wesentlichen Bedingungen (NachwG) ist der Arbeitgeber dann verpflichtet, spätestens einen Monat nach dem vereinbarten Beginn des Arbeitsverhältnisses die wesentlichen Vertragsbedingungen schriftlich niederzulegen, die Niederschrift zu unterzeichnen und dem Arbeitnehmer auszuhändigen. Die Nichterfüllung dieser Pflicht berührt nicht die Rechtswirksamkeit des Arbeitsvertrags. Liegt ein schriftlicher Arbeitsvertrag nicht vor, richtet es sich nach dem Willen der Beteiligten, ob neben der familienrechtlichen Beziehung ein Arbeitsvertrag gewollt ist.

Im Steuerrecht wird nach der Rechtsprechung des Bundesfinanzhofs ein Arbeitsverhältnis zwischen nahen Angehörigen anerkannt, wenn es im Voraus klar und eindeutig vereinbart, ernsthaft gewollt und tatsächlich durchgeführt wird und auch unter fremden Personen, insbesondere bezüglich der Entgeltregelungen, zu Stande gekommen wäre. Entgeltzahlungen an den Ehegatten für Arbeitsleistungen sind nur dann Betriebsausgaben, wenn sie auf ein Konto des Ehegatten erfolgen, über das dieser allein Verfügungsberechtigt ist.

A 5. c

Die Höhe einer Rente soll dem individuellen Berufsleben möglichst gerecht werden. Deshalb richtet sich die Rentenhöhe vor allem nach der Höhe der während des Erwerbslebens versicherten Arbeitsentgelte und nach der Höhe der gezahlten freiwilligen Beiträge. Das bedeutet: Je höher das versicherungspflichtige Einkommen ist und je länger Beiträge abgeführt werden, um so höher fällt die spätere Rente aus.

Ohne Bedeutung für die Höhe einer Rente ist, ob ein durch Abschluss eines Arbeitsvertrages zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer bzw. Familienangehörigen zustande gekommenes Arbeitsverhältnis in der Vergangenheit vorgelegen hatte oder ob kein Arbeitsverhältnis bestand, dafür aber in entsprechender Höhe freiwillige Beiträge gezahlt wurden.

In der Praxis werden mit Familienangehörigen häufig keine Arbeitsverträge getroffen und wenn überhaupt, dann nur sehr niedrige freiwillige Beiträge gezahlt. Daraus resultieren dann zwangsläufig niedrigere Rentenbeträge. Statistiken über die Höhe der Rentenansprüche von Familienangehörigen, die in mittelständischen Betrieben mitarbeiten, werden nicht erstellt

A 5. d

Der Landesregierung liegen keine spezifisch mittelständische Unternehmen betreffende Daten oder Informationen über die Folgen der Mitarbeit von Familienmitgliedern vor. Erkenntnisse hierzu werden von der unter 4. genannten Studie erwartet.

A 6.

Welche Probleme ergeben sich bei der Weitergabe von Familienunternehmen, zum Beispiel:

- a) sind in ausreichendem Maße qualifizierte Nachfolger vorhanden,
- b) welche erb- und steuerrechtlichen Probleme können entstehen,
- c) sind die ausscheidenden Firmeninhaber ausreichend auf die Übergabe vorbereitet oder gibt es Konflikte zwischen den Generationen?

A 6. a

Auf der Basis der bundesweiten Untersuchung des Instituts für Mittelstandsforschung (IFM), Bonn, „Neue Entwicklungen auf dem Markt für die Übertragung mittelständischer Unternehmen“ vom Februar 1999 stehen in Baden-Württemberg im Zeitraum von 1999 bis 2004 rund 55.400 Familienunternehmen zur Übergabe an. In 43% der Fälle seien die Unternehmensübertragungen altersbedingt, in 57% sei mit unvorhergesehenen Übertragungen aufgrund von Unglücksfällen, familiären Problemen oder einem Wechsel in eine andere Tätigkeit zu rechnen.

Laut IFM ist bei 42,5% der zur Übergabe anstehenden Betriebe zu erwarten, dass familienintern ein Nachfolger gefunden wird. In knapp 13% der Fälle dürfte der Nachfolger aus der Mitarbeiterschaft des Unternehmens kommen, bei gut 15% von außerhalb des Unternehmens. In 22% der Fälle ist mit einem Verkauf des Unternehmens an ein anderes Unternehmen zu rechnen, weil sich ein Nachfolger weder innerhalb noch außerhalb der Familie findet. In rund 7,5% der Fälle dürfte laut ifm die Betriebsübergabe zu einer Stilllegung des Unternehmens führen.

A 6. b**Erbschaftsteuer**

Der Erwerb von Betriebsvermögen von Todes wegen unterliegt nach § 1 Abs. 1 Nr. 1 ErbStG der Erbschaftsteuer. Um der Sonderstellung des Betriebsvermögens Rechnung zu tragen, insbesondere um den Erwerbern die Fortführung des Unternehmens zu erleichtern, hat der Gesetzgeber jedoch deutliche Entlastungen bei der Erbschaftsbesteuerung des Betriebsvermögens geschaffen:

- durch eine nahezu vollständige Übernahme der Steuerbilanzwerte unabhängig vom tatsächlichen Wert der übernommenen Wirtschaftsgüter. Neben einer deutlichen Vereinfachung führt dies zu einer Herabsetzung der erbschaftsteuerlichen Bemessungsgrundlage und damit zu einer Entlastung des Betriebsvermögens von ertragsunabhängigen Steuern;
- durch einen Freibetrag in Höhe von 500 000 DM, der den Erben jedoch nur insgesamt zusteht (§13a Abs. 1 Nr. 1 ErbStG) und durch einen Bewertungsabschlag für den verbleibenden Wert in Höhe von 40 % (§13a Abs. 2 ErbStG) unter der Voraussetzung, dass der oder die Erwerber den Betrieb für mindestens 5 Jahre fortführen und innerhalb dieser Zeit keine wesentlichen Betriebsgrundlagen veräußern;
- durch die Möglichkeit einer 10jährigen zinslosen Stundung der auf das erworbene Betriebsvermögen entfallenden Erbschaftsteuer, wenn die sofortige Einrichtung der Steuer den Betrieb gefährden würde. Liegen die Voraussetzungen für eine Stundung vor, hat der Erwerber einen Rechtsanspruch auf Stundung.

Neben den Entlastungen bei der Erbschaftsbesteuerung des Betriebsvermögens werden bei der Erbschaftsteuer auch persönliche Freibeträge gewährt. Ehegatten erhalten einen Freibetrag i.H.v. 600 000 DM, Kinder einen Freibetrag i.H.v. 400 000 DM, deren Abkömmlinge sowie die Eltern einen Freibetrag i.H.v. 100 000 DM. Außerdem wird die Erbschaftsteuer nicht nur bei diesem Personenkreis nach der günstigsten Steuerklasse I erhoben. Diese Steuerklasse greift vielmehr auch beim Übergang von Betrieben an entferntere Angehörige (§ 19a ErbStG).

Angesichts der vielfältigen Vergünstigungen für Betriebsvermögen sind weitere Erleichterungen bei der Erbschaftsteuer nicht erforderlich. Hier gilt es vielmehr, Bestrebungen entgegen zu wirken, die – etwa durch eine Verschärfung bei der Bewertung von Grundbesitz – auf eine Erhöhung der Bemessungsgrundlage für die Erbschaftsteuer abzielen.

Von Bedeutung bei der Weitergabe ist ferner die Besteuerung für Gewinne aus der Veräußerung oder Aufgabe von Betrieben. Siehe hierzu C5.

Erbrecht/Gesellschaftsrecht

In Erbrechtsfällen gilt folgende gesetzliche Ausgangslage:

Das Handelsgeschäft des Einzelkaufmanns ist vererblich (s. § 22 HGB) und fällt als wirtschaftliche Einheit in den Nachlass. Die Firma kann – muss aber nicht – durch den Erben fortgeführt werden; die Weiterführung des Geschäfts ist auch unter neuer Firma möglich. Sind mehrere Personen Erben, so sind die Miterben in gesamthändischer Verbundenheit Rechtsträger des Handelsgeschäfts. Die ungeteilte Erbengemeinschaft darf als Gesamthand das Handelsgeschäft zeitlich unbegrenzt weiterführen und muss keine neue Gesellschaftsform annehmen; auch wenn ein Handelsgeschäft von den Miterben über lange Zeit fortgeführt wird, entsteht dadurch allein noch keine OHG; dazu bedarf es des Abschlusses eines Gesellschaftsvertrags. Übernimmt ein Miterbe das zum Nachlass gehörende Einzelkaufmannsgeschäft mit Zustimmung der anderen Miterben, ist darin eine Teilauseinandersetzung mit Zuweisung des Geschäfts an den Miterben zu sehen.

Bei Personenhandelsgesellschaften hat das Handelsrechtsreformgesetz 1998 ein besonderes Problem der gesetzlichen Regelung beim Tod eines Gesellschafters beseitigt. Bis dahin war beim Tod eines persönlich haftenden Gesellschafters einer OHG oder KG gesetzliche Rechtsfolge die Auflösung der Gesellschaft (§§ 131 a.F., 162, 177 HGB). Die Auflösung der Gesellschaft hat in der Regel aber zur Folge, dass wirtschaftliche Werte zerschlagen und im Vergleich zur Veräußerung eines tätigen Unternehmens erheblich geringere Werte Erlöst werden können. Zwar konnte im Gesellschaftsvertrag Abweichendes bestimmt werden. Eine solche gesellschaftsvertragliche Regelung entsprach auch breiter gesellschaftsrechtlicher Vertragspraxis. Es konnte aber dennoch vorkommen, dass beim Abschluss eines Gesellschaftsvertrags und später an Nachfolgeregelungen nicht gedacht und die gesetzliche Rechtsfolge nicht gesehen wurde und deshalb gesellschaftsvertraglich keine Vorkehrungen getroffen wurden. Die Handelsrechtsreform hat deshalb 1998 die Rechtslage dahin geändert, dass gesetzliche Rechtsfolge des Todes eines Gesellschafters nicht die Auflösung der Gesellschaft, sondern das Ausscheiden des Gesellschafters ist, um von den Betroffenen ungewollte und unerwünschte Wertverluste und Arbeitsplatzverluste

zu vermeiden. Die Gesellschafter können allerdings im Gesellschaftsvertrag weiterhin von der gesetzlichen Rechtsfolge abweichende Regelungen treffen.

Mangels abweichender vertraglicher Bestimmung hat der Tod eines persönlich haftenden Gesellschafters einer OHG oder KG das Ausscheiden des Gesellschafters zur Folge; die Gesellschaft besteht unter den übrigen Gesellschaftern fort; der Anteil des Verstorbenen wächst den übrigen Gesellschaftern zu; den Erben steht ein Abfindungsanspruch zu, der in den Nachlass fällt.

Aktien und GmbH-Anteile (§ 15 GmbH-Gesetz) sind vererblich. Miterben erwerben sie in gesamthänderischer Bindung.

Probleme können sich unter anderem aus für die Führung der Unternehmen nicht geeigneten Erbnachfolgern, aus gemeinsamer Verwaltung bei Erbengemeinschaften (insbesondere bei der Beteiligung von Minderjährigen) oder aus Abfindungsansprüchen ergeben. Die Problemlagen sind für die Unternehmen unterschiedlich und einzelfallbezogen. Erbrecht und Gesellschaftsrecht lassen vielfältige Gestaltungsspielräume. So können insbesondere Regelungen zum Abfindungsanspruch getroffen werden. Für die Firmeninhaber und Gesellschafter empfiehlt sich, rechtzeitig kompetente rechtliche Beratung einzuholen, um diese Gestaltungsmöglichkeiten auszu-schöpfen und für eine auf die jeweiligen konkreten Bedürfnisse des Familienunternehmens und der familiären Gegebenheiten abgestimmte Regelung zu sorgen.

A 6. c

Zahlen über die Höhe der Anteile der ausreichend oder nicht ausreichend auf die Übergabe vorbereiteten Firmeninhaber existieren nicht. Das IFM hat im Rahmen der in a) genannten Untersuchung Experten zu den Gründen für das Scheitern von Unternehmensübergaben befragt. Hierbei wurden Ursachen identifiziert, die vom Firmeninhaber d.h. vom Übergeber ausgehen und die auch Konfliktpotential im Verhältnis zwischen Übergebern und Übernehmern beinhalten. Hierzu zählt ein mangelndes Bewusstsein für die Regelung der Nachfolge. Das Problem wird vielfach vor sich hergeschoben und nicht entschlossen genug angepackt. Eine weitere Ursache ist das Festhalten am bisherigen Tätigkeitsfeld, oft verbunden mit einer fehlenden Perspektive für die Zeit nach der Übergabe. Der Unternehmer kann nicht „loslassen“. Als dritte Ursache wurden finanzielle und wirtschaftliche Gründe genannt. Eine unzureichende Altersvorsorge des Unternehmers kann zu überhöhten oder unrealistischen Forderungen in bezug auf den Verkaufspreis führen.

Im Hinblick auf die unvorhergesehenen Unternehmensübertragungen stellen z.B. eine fehlende Stellvertreterregelung im Unternehmen oder ein fehlendes Testament Defizite dar. Auch ein Unternehmensbeirat kann in unvorhergesehenen Fällen für eine Weiterführung des Unternehmens sorgen.

A 7.

Wie ist die finanzielle Situation der mittelständischen Unternehmen, insbesondere der Familienunternehmen? Insbesondere

- a) *wie hat sich die Eigenkapital- und Ertragssituation entwickelt,:*
- b) *wie ist der Zugang der Unternehmen zu Fremdkapital,*
- c) *wie hat sich die Zahl der Insolvenzen und Neugründungen in den vergangenen Jahren entwickelt?*

A 7. a

Die durchschnittliche Nettoumsatzrendite (Jahresergebnis nach Steuern in % des Umsatzes) der deutschen Unternehmen betrug im Jahr 1998 2 %. Anfang der 90er Jahre lag die Nettoumsatzrendite unter 2 %. Der Durchschnittswert für den Zeitraum 1987 bis 1991 betrug 2,25 %. Im internationalen Vergleich lag Deutschland auf den hinteren Rängen. Es wird davon ausgegangen, dass die mittelständischen Unternehmen einen Rückstand gegenüber den großen Unternehmen aufweisen. Nach den Berechnungen des Instituts der deutschen Wirtschaft betrug die Nettoumsatzrendite im Verarbeitenden Gewerbe im Jahr 1997 bei Betrieben mit über 1.000 Beschäftigten 3,1 %, bei Betrieben unter 250 Beschäftigten 2,7 %.

Die durchschnittliche Eigenkapitalquote (Eigenkapital in % der Bilanzsumme) der deutschen Unternehmen ist seit den 60er Jahren von über 30 % auf 18,5 % im Jahr 1998 gesunken. Bei mittelständischen Unternehmen liegt die Eigenkapitalquote unter dem Durchschnitt für den gesamten Unternehmensbereich. Mit abnehmender Betriebsgröße sinkt die Eigenkapitalquote. Im Jahr 1998 hatten fast 35 % der mittelständischen Unternehmen in den alten Bundesländern eine Eigenkapitalquote von unter 10 %.

Vielen kleinen und mittleren Betrieben fällt es immer schwerer, die notwendigen Mittel aus eigener Kraft über die Gewinnthesaurierung zu beschaffen. Noch schwieriger ist eine Eigenkapitalbeschaffung von außen. Für die Landesregierung steht deshalb die Verbesserung der Rahmenbedingungen zur Stärkung der Ertragslage der Unternehmen im Mittelpunkt ihrer Wirtschaftspolitik.

A 7. b

Der Bankkredit ist als Finanzierungsquelle für mittelständische Firmen von erheblicher Bedeutung. Mit abnehmender Betriebsgröße wird die Abhängigkeit vom Bankkredit größer. Bei Unternehmen mit einem Jahresumsatz von unter 5 Mio. DM lag der Anteil der Bankkredite an den Passiva im Jahr 1996 bei 40 %. Im Zeitablauf hat die Abhängigkeit der kleinen Unternehmen von Bankkrediten zugenommen.

Die Kreditversorgung der mittelständischen Wirtschaft kann generell auch künftig als gesichert gelten. Die Hausbankbeziehung, die auf einer langfristigen Bindung und gegenseitigem Vertrauen zwischen Kreditinstitut und Betrieb und auf besonderen Kenntnissen der Bonität der kreditnehmenden Unternehmen basiert, wird auch in der Zukunft von zentraler Bedeutung bleiben. Allerdings werden die Bonitätsanforderungen der Kreditinstitute unter Rendite- und Risikoaspekten zunehmen.

Mittelständischen Unternehmen steht insbesondere das Kreditangebot der Banken und Sparkassen offen. Einzelne Kreditinstitute legen örtlich und der Höhe nach begrenzte Wirtschaftsförderprogramme auf, die günstige Finanzierungsmöglichkeiten bieten. Das Land stellt im Rahmen seiner einzelbetrieblichen Wirtschaftsförderprogramme zinsverbilligte Darlehen zur Verfügung, die von der L-Bank -Förderbank über eine Hausbank ausgereicht werden (Einzelheiten hierzu s. B.3.). Über die Hausbanken werden auch Förderdarlehen der Bundesförderinstitute Deutsche Ausgleichsbank und Kreditanstalt für Wiederaufbau angeboten. Bei Bedarf können Bank- und/oder Förderdarlehen durch die Bürgschaftsbank Baden-Württemberg verbürgt werden.

Aus der Praxis kommen bislang vereinzelt Klagen über einen erschwerten Zugang zu Fremdkapital, da die Geschäftspolitik der Banken in letzter Zeit vorsichtiger geworden sei und geringere Neigung bestehe, insbesondere kleinere Darlehen zu vergeben.

Auch die beabsichtigte Neufassung der international gültigen bankaufsichtsrechtlichen Eigenkapitalstandards zur Bewertung von Risiken wird das Kreditvergabeverhalten beeinflussen. Künftig soll für bonitätsstarke Firmenkunden eine gegenüber heute geringere Eigenkapitalunterlegung durch die Banken und für bonitätsschwache eine höhere Eigenkapitalunterlegung vorgeschrieben werden; entsprechend würde sich der Kreditzins verändern. Die Bonität soll künftig durch formalisierte Ratings der Firmenkunden festgestellt werden. Das Land hat hierzu eine Bundesratsinitiative des Wirtschaftsministeriums eingebracht. Ziel dieser Initiative ist die völlig gleichwertige und zeitgleiche Anerkennung von bankinternen Ratings mit den in Deutschland wenig verbreiteten externen Rating-Verfahren, damit auch bonitätsstarke kleinere Betriebe nicht wegen fehlender externer Ratings von günstigen Kreditzinsen ausgeschlossen werden. Der Bundesrat hat die Initiative des Landes am 4.2.2000 beschlossen.

Für die Bewertung der Bonität bildet die Eigenkapitalquote eine zentrale Rolle. Das Eigenkapital muss deshalb vor allem über die Verbesserung der Ertragslage der Unternehmen gestärkt werden.

A 7. c

Unternehmensinsolvenzen:

Von 1990 bis 1999 hat sich die Zahl der insolvent gewordenen Unternehmen in Baden-Württemberg nahezu verdreifacht. Das Insolvenzgeschehen hat von Jahr zu Jahr stets zugenommen, um 1997 den Höchststand von 2.452 Konkursen zu erreichen. Erst 1998 sind die Insolvenzzahlen wieder leicht zurückgegangen; 1999 war die Abnahme bereits schon deutlicher.

Existenzgründungen:

Eine Existenzgründungsstatistik, mit der die Zahl der jährlichen Existenzgründungen zuverlässig und genau bestimmt werden kann und aus der weitere Erkenntnisse zum Gründungsgeschehen gewonnen werden können, gibt es bislang nicht.

Zur Darstellung des Gründungsgeschehens wird daher auf die Gewerbeanzeigerstatistik zurückgegriffen, die in ihrer Aussagekraft jedoch begrenzt ist und für Baden-Württemberg erst seit 1996 geführt wird.

Gewerbebeanmeldungen werden aus verschiedenen Anlässen vorgenommen. In 80 % aller Anmeldungen liegt eine Neuerrichtung eines Betriebs vor.

Oftmals werden die Neuerrichtungen mit Existenzgründungen gleichgesetzt. Dabei ist zu berücksichtigen, daß der Kreis der Gewerbebeanmeldungen über zwei Drittel insbesondere Kleingewerbetreibende, Minderkaufleute, Nebenerwerbstätigkeiten und auch sogenannte Scheinselbständigkeiten umfaßt.

Es muß also davon ausgegangen werden, daß nur etwa ein Viertel aller Gewerbebeanmeldungen "echte Existenzgründungen" im ökonomischen Sinn sind, bei denen der Betrieb erstmals am Markt tätig ist und tatsächlich wirtschaftliche Aktivitäten entfaltet und mindestens ein Arbeitsplatz geschaffen wird. Nach einer Untersuchung des

Statistischen Landesamtes (1999) werden in Baden-Württemberg pro Jahr 20.000 bis 30.000 neue Unternehmen gegründet bzw. Betriebe übernommen.

Unternehmensinsolvenzen und Gewerbeanmeldungen in Baden-Württemberg				
Jahr	Unternehmensinsolvenzen		Gewerbeanmeldungen	
	Insgesamt	Veränderung zum Vorjahr	Insgesamt	daraus Existenzgründungen
	Anzahl	%	Anzahl	
1990	891	- 13,1	x	x
1991	887	- 0,4	x	x
1992	1.186	33,7	x	x
1993	1.527	28,8	x	x
1994	1.907	24,9	x	x
1995	2.195	15,1	x	x
1996	2.317	5,6	98.809	25.034
1997	2.452	5,8	99.755	23.811
1998	2.388	- 2,6	99.109	23.395
1999	2.043	- 14,4	96.678	23.478

x) kein Nachweis

Quelle: Statistisches Landesamt

A 8.

Wie ist die Situation der landwirtschaftlichen Unternehmen, und wie wirkt sich die Förderpolitik der EU, des Bundes und des Landes aus?

Auf die gesonderte Stellungnahme des Ministeriums Ländlicher Raum wird verwiesen.

A 9.

Welche bürokratischen Hemmnisse belasten die mittelständischen Unternehmen?

Überreglementierungen und bürokratische Belastungen haben sich zu einem beträchtlichen Kostenfaktor für die Wirtschaft entwickelt und gehören zu den größten Standortdefiziten Deutschlands.

Der Staat verlagert zunehmend mehr Teile der öffentlichen Verwaltungsarbeit auf Unternehmen, die diese unentgeltlich zu erbringen haben. Die Belastung der Unternehmen durch solche administrationsbedingte Leistungen ist in den letzten fünf Jahren um rund 20 % gestiegen. Mit ausschlaggebend hierfür sind nicht zuletzt die große Anzahl von Gesetzen, Verordnungen und Richtlinien auf EU-, Bundes-, Landes- und Kommunalebene sowie die häufige Änderung dieser Normen und Auflagen.

Die verwaltungsmäßige Belastung der Unternehmen liegt schwerpunktmäßig in den Bereichen Steuern/Abgaben mit 40 % sowie Arbeit und Soziales mit 34 %. Es folgen die Statistik mit 15 % und der Umweltschutz mit 10 %.

Nach einer Untersuchung des IFM – Institut für Mittelstandsforschung – in Bonn aus dem Jahr 1995 wird im Durchschnitt jeder deutscher Arbeitsplatz mit Bürokratiekosten von fast 4.000 DM/Jahr belastet. Für Kleinunternehmen, die immerhin fast 80 % des deutschen Mittelstands repräsentieren, liegt die durchschnittliche Belastung mit Bürokratiekosten pro Arbeitsplatz bei fast 7.000 DM und damit um ein 22-faches höher als bei Großunternehmen, die gut 300 DM Bürokratiekosten pro Arbeitsplatz veranschlagen müssen.

Der durchschnittliche Zeitaufwand für administrationsbedingte Arbeiten liegt pro Unternehmen bei 730 Stunden im Jahr, was der Beschäftigung einer Arbeitskraft über viereinhalb Monate entspricht. Auch hier ist die Belastung für kleine Unternehmen wesentlich höher als für Großbetriebe. In Kleinunternehmen erledigt der Unternehmer selbst noch rund $\frac{3}{4}$ der administrationsbedingten Vorgänge.

Die Unternehmen akzeptieren durchaus eine Inanspruchnahme durch den Staat. Der Akzeptanzgrad orientiert sich aber an der Einschätzung zwischen notwendiger und nicht notwendiger Bürokratie, wobei das Unternehmen vom Nutzen und der Notwendigkeit der abverlangten Aufgaben überzeugt sein muss.

Die Reduzierung der Reglementierungen des Staates für die Unternehmen und die Entlastung von administrationsbedingten Leistungen für den Staat ist eine ständige Aufgabe. Eine Entbürokratisierung ist notwendig zur Kostenentlastung der Unternehmen und zur Verbesserung der wirtschaftlichen Situation.

Der Frage der Deregulierung und des Abbaus von die Wirtschaft hemmenden und belastenden Rechts- und Verwaltungsvorschriften nimmt sich der Bürokratiekosten-TÜV beim Wirtschaftsministerium in besonderer Weise an. Um zu erfahren, wo die Unternehmer der Schuh drückt, hat das Wirtschaftsministerium zusammen mit den Wirtschaftsorganisationen, namentlich dem IHK-Tag und dem Handwerkstag sowie dem Landesverband der Baden-Württembergischen Industrie und den Wirtschaftsverbänden im Herbst 1998 eine Bestandsaufnahme der wirtschaftsbelastenden Standards und der bürokratischen Hemmnisse für Unternehmen durchgeführt. Im Januar 1999 hat es eine weitere Umfrage speziell zu den Erschwernissen für Existenzgründungen als Basismaterial für ein Vorschriftenmoratorium für Existenzgründer gegeben.

Die Eingaben, Beschwerden und Anregungen der Unternehmen, Wirtschaftsorganisationen und Verbände betrafen eine Vielzahl von Rechtsgebieten. Schwerpunkte bildeten die Bereiche Umweltrecht, Arbeitsrecht, Arbeitsschutz, Arbeitsstättenverordnung, Baurecht und Wirtschaftsstatistik.

Eindeutig lag das Schwergewicht bei der Kritik am Umweltrecht und am Arbeitsrecht. Das Ministerium für Umwelt und Verkehr hat im Rahmen der Umweltpartnerschaft "Wirtschaft/Land" eine Vielzahl von Kritikpunkten überprüft, diskutiert und abgearbeitet. In gleicher Weise hat eine Arbeitsgruppe beim Sozialministerium, in der auch das Wirtschaftsministerium vertreten war, die von der Wirtschaft vorgebrachten zahlreichen Kritikpunkte im Arbeitsrecht bewertet und Handlungsempfehlungen in einem Bericht zusammengestellt.

Zur Prüfung und Bewertung der eingereichten Kritikpunkte außerhalb der Geschäftsbereiche des Umweltministeriums und Sozialministeriums wurde beim Wirtschaftsmini-

nisterium eine interministerielle Arbeitsgruppe eingerichtet. Sie hat die Aufgabe, die hinderlichen oder untauglichen Vorschriften aufzugreifen und nach besseren Wegen zu suchen und entsprechende Vorschläge dem Ministerrat zu unterbreiten.

A 10.

Wie werden mittelständische Unternehmen bei der Vergabe öffentlicher Aufträge berücksichtigt?

Die mittelstandsrelevanten Aspekte des Vergabewesens von Land und Kommunen wurden bereits abgehandelt durch

1. die Stellungnahme zu dem umfassenden Fragenkatalog im Beschluss Nr. 3 der Enquetekommission "Vergabewesen von Land und Kommunen" (Schreiben des Wirtschaftsministeriums an die Vorsitzende der Enquetekommission vom 18.01.2000, Az. 5-4460.0/139)
2. die Stellungnahmen zu den ergänzenden Fragenkatalogen in zwei parallelen Landtagsanträgen, nämlich
 - a) im Antrag der Abg. Ulrich Brinkmann u.a. SPD "Vergaberecht für Land und Kommunen" DS 12/4573
 - b) im Antrag der Abg. Sabine Schlager u.a. Bündnis 90/Die Grünen "Auswirkungen des Vergaberechtsänderungsgesetzes auf das Vergabewesen von Land und Kommunen" DS 12/4570
3. die mündlichen Ausführungen der Vertreter der Landesregierung im Rahmen der Anhörung zum Vergabewesen am 10.12.1999
4. die ergänzende Stellungnahme des Wirtschaftsministeriums zu „Fragestellungen für Handlungsempfehlungen zum Thema Vergabewesen von Land und Kommunen“ (Schreiben an die Vorsitzende der Enquetekommission vom 11.4.2000).

A 11.

Gibt es in einzelnen Bereichen eine Konkurrenz zu öffentlichen Anbietern auf Bundes-, Landes- oder kommunaler Ebene?

Nach dem Grundsatz der Subsidiarität kommt in einer marktwirtschaftlichen Ordnung der privaten Leistungserstellung und Aufgabenerfüllung Vorrang zu vor entsprechenden Aktivitäten der öffentlichen Hand. Der Staat soll deshalb nur solche Aufgaben übernehmen bzw. erfüllen, bei denen ein wichtiges öffentliches Interesse besteht, dem auf andere Weise nicht entsprochen werden kann. Dieser Subsidiaritätsgrundsatz gilt insbesondere auch für die wirtschaftliche Betätigung der öffentlichen Hand.

Für den **Bund** wird auf den Beteiligungsbericht 1999, Herausgeber: Bundesministerium der Finanzen im Dezember 1999, hingewiesen. Dort wird die Bedeutung einer aktiven Privatisierungspolitik betont.

Die haushaltsrechtlichen Regelungen für die privatwirtschaftliche Betätigung des **Landes** in § 65 Landeshaushaltsordnung (LHO) entsprechen dem Subsidiaritätsgrundsatz. Für die Beteiligung an privatrechtlichen Unternehmen wird u.a. verlangt,

dass ein wichtiges Landesinteresse vorliegt und der angestrebte Zweck sich nicht besser und wirtschaftlicher auf andere Weise erreichen lässt. Ferner verpflichtet § 7 LHO zur Prüfung, inwieweit staatliche Aufgaben oder öffentlichen Zwecken dienende wirtschaftliche Tätigkeiten durch Ausgliederung und Entstaatlichung oder Privatisierung erfüllt werden können.

Das **Land** sieht die Privatisierung als Daueraufgabe an. In den letzten Jahren sind beispielsweise in folgenden Bereichen staatliche Betätigungen abgebaut oder eingestellt worden:

- Routineuntersuchungen beim Landesgesundheitsamt
- Planungs- und Überwachungsaufgaben im staatlichen Hochbau
- Prüfungs- und Planungsaufgaben im Bereich des Ministeriums Ländlicher Raum
- Katastervermessungen (Erhöhung des Anteils der Öffentlich bestellten Vermessungsingenieure).

Die verfassungsrechtliche Garantie gemeindlicher Selbstverwaltung umfasst auch die wirtschaftliche Betätigung der **Gemeinden**. Das Grundgesetz ist insoweit offen für eine wirtschaftliche Betätigung der öffentlichen Hand; ein verfassungsrechtlicher Vorrang für die private Wirtschaft besteht nach herrschender Meinung nicht. Gemeinden dürfen nach § 102 der Gemeindeordnung jedoch nur solche Aufgaben übernehmen bzw. erfüllen, bei denen ein öffentliches Interesse besteht. Zudem lässt die mit dem Gesetz zur Änderung gemeindefinanzrechtlicher Vorschriften und anderer Gesetze vom 19.7.1999 in § 102 der Gemeindeordnung eingefügte Subsidiaritätsklausel ein Tätigwerden außerhalb des Bereichs der kommunalen Daseinsvorsorge nur zu, wenn der Zweck nicht besser und wirtschaftlicher durch einen anderen, beispielsweise durch ein mittelständisches Unternehmen, erfüllt wird oder erfüllt werden kann. Der Gesetzgeber hat damit einen angemessenen Ausgleich zwischen den Belangen der Kommunalwirtschaft und der Privatwirtschaft gefunden.

Insbesondere in folgenden Bereichen können sich öffentliche und private Anbieter im Wettbewerb befinden:

Bund:

Im Beteiligungsbericht 1999 wird ein Bestand an unmittelbaren Bundesbeteiligungen von 131 genannt; die Gesamtzahl der Beteiligungen wird mit 361 angegeben. Bei einem Teil dieser Beteiligungen bestehen Wettbewerbsverhältnisse zu mittelständischen Anbietern, z.B. in den Bereichen Telekommunikation, Druck- und Verlagswesen, Transport und Verkehr, Wohnungs- und Siedlungswesen.

Land:

Unter den Beteiligungen des Landes sind u.a. die Badische Staatsbrauerei Rothaus AG, das Staatsweingut Meersburg, die Porzellan-Manufaktur Ludwigsburg und die Staatliche Majolika Manufaktur Karlsruhe sowie Verkehrs-, Bäder- und Kurunternehmen zu nennen. Konkurrenzverhältnisse bestehen auch bezüglich der Arbeitsbetriebe für die Beschäftigung von Gefangenen in Justizvollzugsanstalten sowie in geringem Umfang z.B. auch bei Teilaufgaben der Landesbetriebe Landesgesundheitsamt und Vermessungsverwaltung.

Gemeinden:

Zu nennen sind u.a. Wohnungsvermittlung, Bestattungswesen, Bäderwesen, Verkehrsbetriebe, Telekommunikation.

A 12.

wie ist das „Image“ von mittelständischen Unternehmen? Wie werden sie von der Bevölkerung gesehen, und wie werden sie in der Schule dargestellt?

Das **Unternehmerbild** in der Öffentlichkeit, das bis in die achtziger Jahre hinein eher wenig positiv geprägt war, scheint in einem Umbruch begriffen. Hierfür sprechen u.a. die regelmäßigen Untersuchungen des Instituts für Demoskopie in Allensbach zum Ansehen der Berufe sowie die aktuelle Shell-Studie „Jugend 2000“, wonach 45,7% der Jugendlichen in den alten Bundesländern es für wahrscheinlich oder sicher halten, dass sie sich eines Tages beruflich selbständig machen werden. In den neuen Bundesländern beträgt dieser Anteil sogar 52,8%.

Die im Herbst 1999 veröffentlichte Studie „MIND – Mittelstand in Deutschland“ zeigte, dass die Mittelständler mit dem öffentlichen Bild des Mittelstands durchaus zufrieden sind. Realistisch oder gar zu positiv von der Öffentlichkeit eingeschätzt sehen sich 70 % der Unternehmer. Nach Ansicht der Unternehmer haben sie selbst den größten Einfluss auf ihr Image in der Öffentlichkeit, gefolgt von Zeitungsjournalisten und Politikern.

Wird das Unternehmerbild besonders beeinflusst durch....?	Anteil in %
Unternehmer selbst	78,6
Zeitungs- oder Zeitschriftenjournalisten	71,9
TV-Journalisten	69,4
Politiker	62,1
Wirtschaftslobbyisten	56,2
Eltern	54,8
Verbände und Kammern	54,0
Lehrer	50,2

In einer Bewertung aufgrund einer Repräsentativumfrage kommt das Institut der deutschen Wirtschaft Köln (jwd Nr.18 vom 4.5.2000) zu folgendem Ergebnis: „Das anonyme, von Managern geleitete Großunternehmen ist den meisten offenkundig unheimlich. Dem Unternehmer aber, den man ja auch als Klempner von nebenan oder als Restaurantbesitzer kennt, wird Hochachtung entgegengebracht. Er ist keineswegs der böse Bube, sondern der willensstarke Macher und tüchtige Malocher mit Durchhaltevermögen.“

Die **Schulen** in Baden-Württemberg, sowohl im allgemein bildenden als auch im beruflichen Bereich pflegen vielfältige Formen der Kooperation mit der örtlichen Wirtschaft und auch den mittelständischen Unternehmen. So finden z.B. Ausbildungsmessen statt, Betriebsbesichtigungen werden durchgeführt, Praktika und Erkundungstage für Schülerinnen und Schüler der entsprechenden Schularten bzw. Klassen werden insbesondere auch in mittelständischen und familiär geprägten Unternehmen durchgeführt. Daneben ist in den Unterrichtseinheiten zu wirtschaftskundli-

chen Fragestellungen auch die Bedeutung der mittelständischen Wirtschaft gerade in Baden-Württemberg wichtiger Unterrichtsgegenstand.

Durch die enge Zusammenarbeit zwischen den Schulen, vor allem den beruflichen Schulen und den Betrieben, z.B. in der dualen Ausbildung, ist ein permanenter Erfahrungsaustausch gegeben. Im Bereich der allgemein bildenden Schulen ist der Austausch u.a. durch die Maßnahmen zur Berufsorientierung in allen Schularten gegeben. Darüber hinaus finden punktuelle Aktionen statt, mit denen die Zusammenarbeit zwischen Schule und Wirtschaft forciert und akzentuiert wird. So ist für den November dieses Jahres ein Kongress unter dem Arbeitstitel "Schule trifft Wirtschaft" vorgesehen, an dem vorbildliche und innovative Formen der Kooperation präsentiert werden sollen. Dabei sind auch Institutionen und Betriebe des Mittelstandes in die Organisation und Durchführung des Kongresses eingebunden.

B 1.

Wie sollte die Förderung von Existenzgründungen und Betriebsübernahmen in der Zukunft ausgestaltet und gewichtet werden

Seit 1994 bildet die Förderung von Existenzgründungen einen Schwerpunkt in der Wirtschaftspolitik des Landes. Im Rahmen der zweiten Existenzgründungsinitiative setzt das Land seit 1997 insgesamt 95 Mio. DM zur Verbesserung des Schulungs- und Beratungsangebots und der finanziellen Existenzgründungsförderung ein.

Aufgrund der Bedeutung von Existenzgründungen für den wirtschaftlichen Strukturwandel, für Wachstum und Beschäftigung sollte die Förderung von Existenzgründungen und Betriebsübernahmen über die aktuelle Existenzgründungsinitiative II hinaus im Zentrum der Wirtschaftspolitik des Landes stehen. Ziel der Förderung muss dabei sein, in den Regionen Förderstrukturen zu schaffen, die dauerhaft Bestand haben, und durch ständige Anpassung an die Bedürfnisse der Gründerinnen und Gründer die Zielgenauigkeit und Effizienz der Förderung weiter zu steigern. So soll im Bereich der Information und Qualifizierung von Gründerinnen und Gründern eine stärkere Bedarfsdifferenzierung innerhalb der einzelnen Programme z.B. hinsichtlich einzelner Branchen oder hinsichtlich des Innovationsgrades der Gründung vorgenommen werden. Hierzu gehört auch eine stärkere Differenzierung hinsichtlich bestimmter Zielgruppen, so z.B. existenzgründungsinteressierte Ausländer, Freiberufler und Frauen. Auch das Thema „Sicherung der Unternehmensnachfolge“ wird seine Aktualität behalten. Angesichts des innovativen Gründungspotentials an Hochschulen muss dessen Erschließung auch künftig eine zentrale Aufgabe der Existenzgründungsförderung sein. Zur Sicherung der Transparenz des in Baden-Württemberg mittlerweile vielfältigen öffentlichen und privaten Förderangebots sowie zur Bündelung, Qualitätssicherung und weiteren Optimierung dieses Angebots sollte das Informationszentrum für Existenzgründungen (ifex) beim Landesgewerbeamt Baden-Württemberg seine erfolgreiche Arbeit fortsetzen können.

Im Bereich der einzelbetrieblichen Wirtschaftsförderprogramme wird seit Jahren rund die Hälfte des für die Zinsverbilligung zur Verfügung stehenden Bankbeitrags im Existenzgründungs- und -festigungsprogramm eingesetzt.

Auch künftig soll die Existenzgründung Schwerpunkt der einzelbetrieblichen Wirtschaftsförderung bleiben. Das Programm wird im Rahmen der zur Verfügung ste-

henden Mittel ständig an die Erfordernisse angepasst und verbessert. Neugründungen und Übernahmen sollen auch in Zukunft gleichgewichtig gefördert werden. Derzeit wird intensiv über eine Zusammenfassung von Landes- und Bundesförderung im Bereich der Wirtschaftsförderung der L-Bank -Förderbank- verhandelt mit dem Ziel, das Nebeneinander („Förderdschungel“) der Förderprogramme abzubauen und Gründerinnen und Gründern die Übersicht zu erleichtern.

B 2.

Welche Beiträge kann die Beratung für die Entwicklung mittelständischer Unternehmen leisten, und wie müssen die Instrumente der Beratungsförderung ausgestaltet sein, um den Erfordernissen der Zukunft gerecht zu werden?

Beratung durch externe Experten ist in allen betrieblichen Phasen, von der Existenzgründung und der Existenzfestigung, über den Ausbau des Unternehmens bis hin zur anstehenden Übergabe an einen Nachfolger wichtig. Zum einen geht es hierbei um Beratungen, die sich mit der Unternehmensstrategie befassen und wo gerade die „neutrale Beratung von außen“ durch Experten, die die Branche und den Markt kennen, und die in der Lage sind, hieraus längerfristige Strategien hinsichtlich neuer Produkte, Märkte und Standorte zu entwickeln, besonders wichtig ist. Mittelständische Unternehmen verfügen in aller Regel nicht über Expertenstäbe zur Vorbereitung betrieblicher Entscheidungen. Daher sind in kleinen und mittleren Unternehmen zum anderen auch Berater zur Lösung betrieblicher Fragestellungen, z.B. hinsichtlich Produktivitätssteigerung, Kostensenkung, Personalentwicklung, Qualitätssicherung oder Auslandsaktivitäten, gefragt, die in größeren Unternehmen vielfach betriebsintern angegangen werden können.

Wichtig ist daher, dass die Instrumente der Beratungsförderung flexibel angelegt sind, damit es möglich ist, aktuelle Beratungsthemen aufzugreifen und für diese auch hinsichtlich des Beratungsumfangs, d.h. hinsichtlich der Zahl der förderbaren Beratungstage, bedarfsgerechte Förderangebote machen zu können. Ferner sollte auch bei der Beratung durch organisationseigene Berater bei Kammern und Verbänden möglichst auf eine Pauschalförderung der jeweiligen Beraterstelle zugunsten einer Förderung nach der Zahl der geleisteten Tagewerke verzichtet werden, um im Bedarfsfall auch Experten von außerhalb der Organisationen zur Beratung spezieller Probleme heranziehen zu können. Das Land hat diese Umstellung von der Pauschalförderung auf die Tagewerksförderung bei den ausschließlich vom Land geförderten Beratungsstellen 1996 vorgenommen. Diese Umstellung hat sich bewährt. Einer Umstellung der gemeinsam von Land und Bund geförderten organisationseigenen Beratungsstellen hat der Bund bislang nicht zugestimmt. Der Absicht des Bundes, aus der Förderung der organisationseigenen Beratung im Handwerk ab 2001 auszusteigen, tritt das Land nachdrücklich entgegen.

B 3.

- 1. Inwieweit ist die Wirtschaftsförderung des Landes auf mittelständische Unternehmen ausgerichtet, und wie wirkt diese Förderung?*
- 2. Welche sind die einzelnen Förderprogramme, und in welchem Umfang werden sie in Anspruch genommen?*

Die Wirtschaftsförderung des Landes richtet sich im wesentlichen an die mittelständische Wirtschaft. Die Grundlagen, Ziele und Instrumente der Mittelstandsförderung

sind im Mittelstandsförderungsgesetz beschrieben. Die Maßnahmen der Mittelstandsförderung sollen die betriebsgrößenbedingten Nachteile der kleinen und mittleren Unternehmen ausgleichen und somit zugunsten einer Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit dieser Unternehmen wirken. Die Mittelstandsförderung des Landes unterscheidet zwischen

- den Finanzhilfen, gleichzusetzen mit der **einzelbetrieblichen** Mittelstandsförderung und
- der sogenannten **überbetrieblichen** Mittelstandsförderung.

In den **einzelbetrieblichen** Förderprogrammen des Landes ist der KMU-Begriff der EU Fördervoraussetzung in den Programmen Existenzgründung und –festigung (bei Betriebsübernahmen sowie Mangement-Buy-In und –Buy-Out-Gründungen) und Regionalförderung. In den übrigen Programmen sind Zuwendungsempfänger „mittelständische Unternehmen“, wobei im MT- und im Umweltschutz/Energiesparlehensprogramm eine Beschäftigtenobergrenze von 300 Mitarbeitern genannt ist. Die letzteren Programme wurden in den Jahren 1983/84 notifiziert und von der EU genehmigt; der KMU-Rahmen der EU wurde 1992 in Kraft gesetzt.

Nach dem Gemeinschaftsrahmen der EU vom 3.4.1996 für staatliche Beihilfen an kleine und mittlere Unternehmen werden KMU definiert

„.....als Unternehmen, die

- weniger als 250 Personen beschäftigen
- und einen Jahresumsatz von höchstens 40 Mio. EUR
- oder eine Jahresbilanz von höchstens 27 Mio. EUR haben
- und die das nachstehend definierte Unabhängigkeitskriterium erfüllen.

Als unabhängig gelten Unternehmen, die nicht zu 25 % oder mehr des Kapitals oder der Stimmanteile im Besitz von einem oder von mehreren Unternehmen gemeinsam stehen, welche die Definition der KMU bzw. der kleinen Unternehmen nicht erfüllen“.

Die drei Kriterien (Beschäftigtenzahl, Umsatz oder Bilanzsumme, Unabhängigkeit) müssen kumulativ erfüllt sein.

Die Hilfen des Landes sollen die größenbedingten Nachteile der kleinen und mittleren Unternehmen bei der Kapitalbeschaffung abmildern. Die direkte einzelbetriebliche finanzielle Förderung aus den Programmen des WM erfolgt ganz überwiegend durch zinsverbilligte Darlehen der L-Bank –Förderbank-, die über eine Hausbank ausgereicht werden (siehe auch Übersicht). Zuschüsse sind nur in einzelnen Programmen möglich und werden nur in Ausnahmefällen gewährt.

Die Förderprogramme des Landes im Einzelnen:

Existenzgründung und Existenzsicherung

- für qualifizierte Nachwuchskräfte der gewerblichen Wirtschaft und die in der Wirtschaft tätigen Freien Berufe (ohne Heilberufe)
- Gründung, Übernahme, tätige Beteiligung und Existenzfestigung innerhalb von fünf Jahren nach Gründung
- Darlehen bis 25 % des anrechenbaren Investitions- und Betriebsmittelbedarfs, max. 1 Mio. DM
- Sonderkonditionen für technologieorientierte und innovative Unternehmensgründungen (Finanzierungsanteil 42 %, weiter verbilligter Zinssatz)

Daneben bestehen weitere Fördermöglichkeiten nach Bundesprogrammen durch die Deutsche Ausgleichsbank.

Seit Mitte Juli 1999 wird als Gemeinschaftsaktion von L-Bank -Förderbank- und Bürgschaftsbank Baden-Württemberg die „**Starthilfe Baden-Württemberg**“ angeboten: Förderdarlehen bis zur Höhe von 2/3 (maximal 100.000 DM) des Finanzierungsbedarfs aus einer Hand, Möglichkeit der Haftungsfreistellung von 50 % durch die L-Bank -Förderbank- ohne zusätzliche Kosten für die Gründerinnen und Gründer oder einer Haftungsfreistellung von 80 % durch die Bürgschaftsbank gegen einen Aufschlag von 0,6 % auf den verbilligten Zinssatz. Die Antragstellung erfolgt ausschliesslich über die Hausbank an die L-Bank -Förderbank-.

Programm Moderne Technologien

- Aufnahme und/oder Einführung technologisch fortschrittlicher Produkte oder Produktionsverfahren
- mittelständische Unternehmen bis 300 Beschäftigte
- Darlehen bis 70 % der zuwendungsfähigen Investitionskosten

Umweltschutz- / Energiesparprogramm

- Abwasservermeidung od. -verringern, Immissionsschutz, Abfallvermeidung, Energieeinsparung, erneuerbare Energieträger
- mittelständische Unternehmen bis 300 Beschäftigte
- Darlehen bis 70 % der zuwendungsfähigen Investitionskosten

Regionalförderung

Die Regionalförderung ist grundsätzlich nur in ausgewiesenen Gebieten möglich

- für die Betriebserrichtung, -übernahme, -erweiterung; grundlegende Umstellung, Modernisierung und Rationalisierung mit Zielrichtung Schaffung und Sicherung von Arbeitsplätzen
- für mittelständische Unternehmen i.S. des KMU-Rahmens der EU
- mit Darlehen bis max. 70 % der Investitionskosten; Subventionswert max. 7,5 %, bei Unternehmen bis 50 Beschäftigte max. 15 %

Fremdenverkehr

- für Modernisierung, Erweiterung und Errichtung
- mittelständische Betriebe des Hotel- und Gaststättengewerbes in Fremdenverkehrsgebieten
- Darlehen bis 1/3, im Einzelfall bis zur Hälfte der Investitionskosten

Liquiditätshilfe

- Überbrückung von kurzfristigen Liquiditätsengpässen durch Darlehen zu kapitalmarktnahen Konditionen.

Weitere Hilfestellung für kleine und mittlere Unternehmen bietet die **Bürgschaftsbank Baden-Württemberg**, eine Selbsthilfeeinrichtung der Wirtschaft im Land. Sie bietet Bürgschaften bis zu 1,5 Mio. DM im Einzelfall für Programm- und Hausbankkredite. Die Bürgschaftsbank wird in ihrer Tätigkeit durch die Übernahme von Rückbürgschaften durch Bund und Land unterstützt.

Die **Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg (MBG)**, ebenfalls eine Selbsthilfeeinrichtung der Wirtschaft, übernimmt Stille Beteiligungen von 50.000 bis 2 Mio. DM. Diese Beteiligungen können auch durch Unterstützung des Landes günstig angeboten werden.

Die einzelnen Programme wurden im Zeitraum 1996-1999 wie folgt in Anspruch genommen:

Programm	Anzahl	Darlehen TDM	Zuschuss TDM	Investition TDM	Arbeitsplätze bisher *	Arbeitsplätze zukünftig *
Existenzgründung	12.225	1.090.061	0	4.387.792	39.003	54.435
Existenzgründung INN	201	18.139	0	51.944	249	526
Existenzgründung TÖU	792	163.815	0	481.121	2.433	4.472
<i>Ex gesamt</i>	<i>13.218</i>	<i>1.272.015</i>	<i>0</i>	<i>4.920.857</i>	<i>41.685</i>	<i>59.433</i>
Fremdenverkehr	160	63.605	0	216.157	1.863	2.099
Liquiditätshilfe	929	695.981	0	0	37.929	37.988
Moderne Technologien	791	406.690	1.486	866.260	22.827	24.472
Regionalförderung	1.012	767.059	1.900	1.650.147	22.307	26.526
RETEX	4	873	0	1.165	97	107
Umweltschutz / Energie-sparprogramm	262	148.799	0	425.081	7.850	8.842
C1 Innovation	95	0	13.535	56.774	3.263	2.882
Summe gesamt	16.471	3.355.022	16.921	8.136.441	137.821	162.349

* Angaben bei Antragstellung

Zur Zinsverbilligung stehen zur Zeit 77 Mio. DM pro Jahr zur Verfügung.

Weitere Einzelheiten, insbes. zur Erfolgskontrolle, können der LTDrs. 12/3502 entnommen werden.

Die **überbetriebliche** Mittelstandsförderung erfolgt auf der Grundlage des Programms zur Leistungssteigerung der mittelständischen Wirtschaft – Überbetriebliches Mittelstandsförderungsprogramm – (MFPü) und den dazugehörigen Zuwendungsrichtlinien sowie auf der Grundlage der Richtlinien für die Gewährung von Zuwendungen zur Förderung der beruflichen Bildung. Die Förderung erfolgt in Form von Zuschüssen an Wirtschaftsorganisationen, an das Rationalisierungskuratorium der Deutschen Wirtschaft, an Forschungsinstitute sowie an mittelständische Firmengruppen und mittelständische Einzelbetriebe oder in Form von Dienstleistungen durch Einrichtungen des Landes und in folgenden Fördermaßnahmen und –bereichen:

Förderung der beruflichen Aus- und Fortbildung

Unterstützt werden die Aktivitäten der kleinen und mittleren Unternehmen in der beruflichen Bildung. Im Einzelnen werden die überbetrieblichen Aus- und Weiterbildungszentren der Selbsthilfeeinrichtungen und Organisationen der Wirtschaft, die überbetrieblichen Ausbildungslehrgänge, die Beteiligung an Modellvorhaben der beruflichen Bildung sowie Maßnahmen zur Verbesserung der Lehrstellensituation gefördert. Dazu gehören sowohl die Förderung von Ausbildungsverbänden als auch finanzielle Zuschüsse zur Übernahme von Lehrlingen aus Konkursbetrieben oder die Mitfinanzierung von Lehrstellenwerbern.

Durch die überbetrieblich angelegte Förderung der beruflichen Bildung sollen Wettbewerbsverzerrungen vermieden und der Eingriff in den Weiterbildungsmarkt möglichst gering gehalten werden. Lediglich in Ausnahmefällen, wie bei dem Sonderprogramm zur Förderung von Lehrlingen aus Konkursbetrieben, sind einzelne Betriebe Adressat der Zuwendung. Dies entspricht auch dem grundsätzlich subsidiären Charakter der öffentlichen Förderung.

Mit derzeit 118 Einrichtungen der ergänzenden überbetrieblichen Aus- und Weiterbildung besitzt Baden-Württemberg ein flächendeckendes Angebot an überbetrieblichen Bildungseinrichtungen. Zur Unterstützung dieser Einrichtungen sowie zur Förderung ergänzender Aktionen wie Ausbildungsverbünde oder Modellmaßnahmen, bewilligte die Wirtschaftsverwaltung (einschließlich EU-Mittel) in den vergangenen beiden Jahren rd. 73 Mio. DM, wie die nachfolgende Übersicht zeigt.

Förderbereich	1998	1999
	in Mio. DM	
Maßnahmen zur Verbesserung der Lehrstellensituation	0,842	0,988
Überbetriebliche Ausbildungslehrgänge	15,276	15,290
Fortbildungsmaßnahmen (inkl. EU-Mittel)	20,422	11,184
Bau- und Ausstattungsinvestitionen	2,999	11,691
Summe	39,539	39,153

Ein wesentlicher Anteil an den zur Unterstützung von Weiterbildungsmaßnahmen bereitstehenden Mittel kommt aus Mitteln der Europäischen Union. In der jüngsten Förderperiode des Europäischen Sozialfonds (1994 – 1999) standen dem Wirtschaftsministerium zur Umsetzung der Förderprogramm Ziel 4 (Anpassung an den strukturellen Wandel), Ziel 5 b (Ländlicher Raum) und ADAPT insgesamt rund 30 Mio. DM an EU-Fördermitteln zur Verfügung. Darauf ist auch die überdurchschnittliche Bewilligung von Fortbildungsmaßnahmen im Jahr 1998 zurückzuführen, da in diesem Jahr die ADAPT-Mittel zu einem wesentlichen Teil gebunden wurden.

In der neuen Förderperiode (2000 – 2006) rechnet das Wirtschaftsministerium mit einem ESF-Anteil von 19 Mio. DM pro Jahr. Diese Mittel sollen vorwiegend zur Stärkung der mittelständischen Wirtschaft und zur Prävention vor Arbeitslosigkeit eingesetzt werden.

Förderung der Beratung kleiner und mittlerer Unternehmen

Die geförderte Unternehmensberatung ist eines der wichtigsten und wirksamsten Instrumente der Mittelstandsförderung. Ihr Ziel ist es, Leistungsreserven zu mobilisieren, die Ertragskraft zu steigern und die Anfälligkeit der Unternehmen gegen innere und äußere Einflüsse zu vermeiden oder ganz zu beseitigen. Die langjährige Erfahrung zeigt, dass Unternehmen, die Beratungen in Anspruch nehmen, leistungsfähiger und am Markt erfolgreicher sind. Vom Land geförderte Unternehmensberatungen

werden sowohl in Form von kostenfreien oder wesentlich verbilligten Kurzberatungen wie auch bezuschusste Intensiv- bzw. Spezialberatungen durchgeführt.

Im Handwerk stehen organisationseigene Berater zu dem Bereichen Betriebswirtschaft, Technik, Innovation, Formgebung, Messen und Ausstellungen, Umweltschutz, EU-Angelegenheiten, Export, Qualifikationsberatung für Frauen sowie Organisations- und Personalentwicklung zur Verfügung. Die rund 120 bei Handwerkskammern, Fachverbänden des Handwerks, Industrie- und Handelskammern und sonstigen Wirtschaftsorganisationen angestellten Berater bzw. die Beratungsdienste solcher Organisationen betreuen die Unternehmen im Rahmen von Kurzberatungen (2 Beratungstage pro Jahr und Unternehmen).

Die Intensiv- und Spezialberatungen, durchgeführt von freiberuflichen Unternehmensberatern, werden im Rahmen eines Bundesprogramms oder spezieller EU- und/oder Landesprogramme gefördert. Intensiv- und Spezialberatungen werden bzw. wurden in folgenden Bereichen angeboten: Lean Management, Qualitätsmanagement, Export, Existenzgründungen und Betriebsübernahmen. Jährlich werden rund 16.000 geförderte Beratungen durchgeführt. Solche Beratungen können über verschiedene Wirtschaftsorganisationen sowie das RKW Baden-Württemberg GmbH in Anspruch genommen werden.

Finanzielle Förderung der Unternehmensberatung		
Wirtschaftsbereich	1998	1999
	in TDM	
Handwerk	2.849	3.064
Mittelständische Industrie / Dienstleistungen (RKW)	4.511	6.645
Handel, sonst. Dienstleistungsgewerbe und Freie Berufe	1.699	1.904
Zuschüsse insgesamt *)	9.059	11.613

*) Zunahme hauptsächlich aufgrund stark gestiegener Nachfrage nach Existenzgründungsberatungen

Die Förderung der Unternehmensberatung ist, je nach Branche, auf Unternehmen bis max. 14,5 Mio. Jahresumsatz beschränkt. Abweichend hiervon stehen nur spezielle Beratungsangebote, wie z.B. das sog. ASEAN-Beratungsprogramm, das Exportbemühungen in die ASEAN-Region unterstützen soll, auch größeren Unternehmen (bis max. 200 Mio. DM Jahresumsatz) offen.

Überbetriebliche Existenzgründungsförderung

Im Rahmen der Existenzgründungsinitiative des Landes bildet sie seit 1994 einen Schwerpunkt der Wirtschaftspolitik des Landes. Die Finanzierung erfolgt seither fast ausschließlich aus Privatisierungserlösen (Gebäudebrandversicherung, LEG). Sie besteht aus der Förderung der Existenzgründungsberatung, die durch Berater von Organisationen der Wirtschaft und - über das RKW - durch freiberufliche Unternehmensberater geleistet wird. Förderbar sind pro Gründer bis zu 50 Beratungstage innerhalb der ersten 5 Jahre nach Gründung. Des weiteren werden Existenzgründungslehrgänge bei Kammern, Verbänden, Hochschulen sowie Existenzgründerkreise (Erfahrungsaustauschgruppen), i.d.R. organisiert von Organisationen der Wirt-

schaft, gefördert. Das Informationszentrum für Existenzgründungen (ifex) beim Landesgewerbeamt ist seit 1994 eine zentrale landesweite Koordinierungs- und Förderereinrichtung für alle Angelegenheiten der Existenzgründung und arbeitet eng mit den Wirtschaftsorganisationen und regionalen Akteuren zusammen. Für die überbetriebliche Existenzgründungsförderung stehen in der laufenden Legislaturperiode insgesamt 20 Mio. DM, d.h. pro Jahr 4 Mio. DM zur Verfügung.

Förderung der Erschließung ausländischer Märkte

Aufgrund ihrer starken Exportorientierung ist die baden-württembergische Wirtschaft in besonderen Maße mit den Auswirkungen der zunehmenden Internationalisierung der Unternehmen und der Globalisierung der Wirtschaft konfrontiert. Insbesondere zur Unterstützung von mittelständischen Unternehmen bei der Erschließung ausländischer Märkte steht im Bereich des Wirtschaftsministeriums daher ein Bündel von Fördermaßnahmen zur Verfügung.

Ergänzend zu den Veranstaltungen der Wirtschaftsorganisationen und Banken liefern das Wirtschaftsministerium und die Gesellschaft für internationale wirtschaftliche Zusammenarbeit Baden-Württemberg mbH (GWZ) im Rahmen von Informationsveranstaltungen das Know-how, das insbesondere für mittelständische Unternehmen oft Voraussetzung für ein Engagement auf fremden Märkten ist. Die Beschaffung außenwirtschaftsspezifischer Informationen soll insbesondere auch das „Landesinformationssystem Aussenwirtschaft“ (ISA) erleichtern, das unter Beteiligung der GWZ und der Wirtschaftsorganisationen eingerichtet wurde.

Im Rahmen offizieller Landesbeteiligungen in Verantwortung der GWZ wird die Teilnahme mittelständischer Unternehmen an Auslandsmessen gefördert. Ferner wird die Messeteilnahme mittelständischer Unternehmen durch ein Gruppenbeteiligungs-Förderprogramm finanziell unterstützt (Durchführung beim Landesgewerbeamt). Die Fördermaßnahmen können auch von Dienstleistern in Anspruch genommen werden.

Eine besonders effiziente Veranstaltungsform stellen die Technischen Symposien dar, bei denen baden-württembergische Unternehmen vor einem individuell eingeladenen Zuhörerkreis Fachvorträge über ihre Technologien und Produktentwicklungen halten (Durchführung GWZ).

Bei den von der GWZ organisierten Kontakt- und Kooperationsbörsen für Unternehmer besteht die Möglichkeit, Kontakte zu potenziellen Geschäftspartnern aufzunehmen. Die Geschäftspartner werden jeweils aufgrund individueller Vorgaben ausgewählt. Mögliche Gegenstände der Kooperationsgespräche sind u.a. Vertrieb, Einkauf, Lohn- und Lizenzfertigung, Gründung von Vertretungen, Tochtergesellschaften, Joint-Ventures.

Nach dem Exportförderungsprogramm der Landeskreditbank können mittelständische gewerbliche Unternehmen und Angehörige der in der Wirtschaft tätigen freien Berufe durch Übernahme von Rückhaftungen für Exportgarantien, durch Bürgschaften für Kredite zur Exportfinanzierung und durch die Beteiligung an Auslandsrisiken gefördert werden.

Ein neues Element der Außenwirtschaftsförderung des Landes ist die Förderung von Firmenpools im Ausland. Gefördert werden sogenannte Kontaktstellen mehrerer mittelständischer Firmen, die zur besseren Präsenz vor Ort und zur Entwicklung und

Durchführung gemeinsamer Markterschließungsaktivitäten eingerichtet werden (Durchführung RKW). Die Förderung kann auch von Dienstleistern in Anspruch genommen werden.

Zur Erleichterung des Einstiegs in wichtige, aber schwierige ausländische Zukunftsmärkte dienen die vom Land mitinitiierten Deutschen Industrie- und Handelszentren (DIHZ), in denen insbesondere mittelständischen deutschen Unternehmen Büroräume, Ausstellungsflächen, Konferenz-, Schulungs- und Lagerräume und ein umfangreiches Angebot an Beratungs- und Service-Dienstleistungen zur Verfügung gestellt werden. DIHZ bestehen zur Zeit in Singapur, Moskau/Russische Förderation, Yokohama(Japan, Shanghai und Beijing/VR China sowie in Jakarta/Indonesien. Ein weiteres Zentrum ist in Mexico-City/Mexiko im Aufbau.

Weiter hat das Land Baden-Württemberg im Rahmen von Wirtschaftsprojekten gemeinsam mit ausländischen Partnern Anlaufstellen vor Ort geschaffen, die einerseits die marktwirtschaftliche und mittelständische Entwicklung im Zielland unterstützen sollen, und andererseits baden-württembergische Unternehmen Hilfestellung bei der Anbahnung von Geschäftskontakten leisten können. Beispiele sind das Zentrum für Management und Marketing in St. Petersburg und das Mittelstandsförderungszentrum in Jekaterinenburg/Russland.

Exportförderung		
Förderbereich	1998	1999
	in Mio DM	
Firmengruppenbeteiligungen an Auslandsmessen	1,35	1,42
Exportberatung	0,54	0,41
Kontaktstellen von Firmenpools	0,68	0,22
Landesmaßnahmen	0,92	1,54
Gesamtausgaben zur Erschließung ausländischer Märkte	3,49	3,59

Förderung der Beteiligung an Messen und Ausstellungen

Die Teilnahme vor allem an international ausgerichteten Inlandsmessen ist insbesondere für Existenzgründer und Kleinunternehmen eine wichtige Fördermaßnahme zur Vorbereitung auf eine internationale Marktbearbeitung. So organisiert das Handwerk Firmengruppenbeteiligungen für Erstaussteller an internationalen Fachmessen im Inland wie der Hannover-Messe, der AMB Stuttgart sowie der Medica Düsseldorf. Gefördert werden auch regionale und örtliche Leistungsschauen.

Förderbereich	1998	1999
	in DM	
Messen und Ausstellungen im Inland	233.200	328.500
.....davon Leistungsschauen	206.000	268.500
Anzahl der geförderten Maßnahmen insgesamt	69	89

Förderung von Kooperationen, Information und Dokumentation sowie Mittelstandsforschung

Die Förderung von Kooperationen vor allem in Form von Arbeitskreisen und Erfahrungsaustauschgruppen, von Veröffentlichungen von Wirtschaftsorganisationen und Forschungsinstituten, von mittelstandsbezogenen Branchen- und Strukturuntersuchungen und –analysen ist nach den Fördergrundlagen zwar möglich, wurde aus finanziellen Gründen in der Vergangenheit aber stark eingeschränkt bzw. eingestellt.

Wirtschaftsnahe Forschung und Technische Entwicklung

Kleine und mittlere Unternehmen sind traditionell die Zielgruppe von Maßnahmen im Rahmen der baden-württembergischen Technologiepolitik, die auf drei Hauptpfeilern, nämlich der Förderung wirtschaftsnaher Forschungseinrichtungen, der Forcierung des Technologietransfers und der Förderung von Forschungs- und Entwicklungsprojekten, beruht.

Das C1-Programm der L-Bank zur Förderung von Entwicklungsvorhaben richtet sich mit seinen Zuschüssen ausschließlich an kleine und mittlere Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft. Zwischen 1996 und 1999 wurden insgesamt 96 neue Vorhaben mit einer Laufzeit von bis zu 3 Jahren bewilligt.

Ferner konnten nach zwei Ausschreibungsverfahren im Jahr 1997 im Bereich des Wirtschaftsministeriums 65 wirtschaftsorientierte Verbundprojekte mit rund 400 Unternehmensbeteiligungen bewilligt werden. Bei diesen Projekten arbeiten mindestens zwei mittelständische Unternehmen mit einer Forschungseinrichtung zusammen.

Wirtschaftsnahe Forschung und technische Entwicklung					
in Mio. DM					
	1995	1996	1997	1998	1999
Institutionelle Förderung	50,727	49,042	46,277	46,045	53,405
Projektförderung	26,900	30,209	22,332	32,479	37,857
Technologietransfer	7,509	6,452	4,329	3,418	4,313
Normung	0,593	0,481	0,128	0,120	0,150
Entwicklungsvorhaben/C-1-Programm	2,222	3,606	1,387	1,676	3,595
	87,951	89,790	74,453	83,738	99,320

Designförderung

Im Design-Center Stuttgart, einer Dienstleistungseinrichtung des Landesgewerbeamts, sollen kleine und mittlere Unternehmen umfassende Informationen, Hilfestellungen und Beratung erhalten. Durch Ausstellungen im Haus der Wirtschaft und außerhalb bei wichtigen Veranstaltungen und Messen soll Design ständig präsent sein. Ins Design-Center Stuttgart als Projektbereich „Gestaltung im Handwerk“ integriert ist seit Mitte 1998 die Leitstelle „Gestaltung im Handwerk“. Diese wurde 1994 eingerichtet und aus Sondermitteln finanziert. In diesem Projektbereich werden neben dem Aufbau von Weiterbildungsmöglichkeiten Ausstellungen, Wettbewerbe, die Beteiligung an Messen und ein Stipendium unterstützt.

Dienstleistungseinrichtungen des Landesgewerbeamts

Außer dem Design-Center Stuttgart stellt das Landesgewerbeamt der mittelständischen Wirtschaft des Landes weitere Dienstleistungen bereit. Im **Haus der Wirtschaft** in Stuttgart und im **Gebäude der Direktion Karlsruhe** stehen Kongress-, Tagungs- und Ausstellungsräume zur Durchführung mittelstandsbezogener und wirtschaftsfördernder Veranstaltungen zur Verfügung. Das **Informationszentrum Technik** unterstützt und fördert den Einsatz zukunftsweisender Schlüsseltechnologien sowie besonders innovativer Technologien durch gezielte Aufschlußveranstaltungen mit Pilotcharakter, Innovations- und Existenzgründungsbörsen sowie Technologiepräsentationen und Ausstellungen. Das **Informationszentrum Patente** ist die einzige Einrichtung in Baden-Württemberg, die über eine umfassende Dokumentation nationaler und internationaler gewerblicher Schutzrechte und patentrechtlicher Literatur verfügt. Zur Verfügung stehen neben deutschen auch europäische, US-amerikanische und internationale Patentdokumente sowie Gebrauchsmuster, Marken, Geschmacksmuster, Normen und technische Richtlinien. Neben praxisnahen Informationen mit konkreten Umsetzungsbeispielen liegt ein weiterer Schwerpunkt der Tätigkeit des **Informationszentrum für betrieblichen Umweltschutz** in der Organisation und Durchführung branchenspezifischer Umweltseminare. Das **Informationszentrum Energie** bietet in Fragen der rationellen Energieverwendung und des Einsatz erneuerbarer Energien kostenlos seine Dienste an.

Einen starken mittelstandspolitischen Bezug hat auch die **Berufliche Aufstiegsfortbildungsförderung („Meister-BAföG“)**: Das Gesetz zur Förderung der beruflichen Aufstiegsfortbildung (Aufstiegsfortbildungsförderungsgesetz – AFBG) ist im April 1996 in Kraft getreten. Es gewährt allen Interessenten einen gesetzlich garantierten Rechtsanspruch auf eine finanzielle Unterstützung bei Aufstiegsfortbildungen, sofern diese einen gewissen Umfang und eine bestimmte Qualität beinhalten. Mit der Aufstiegsförderung soll die Gleichwertigkeit zwischen beruflicher und allgemeiner Bildung gefördert und Anreize zur Gründung oder Übernahme eines Unternehmens gegeben werden. Der finanzielle Aufwand für Leistungen zur Förderung der beruflichen Aufstiegsförderung hat sich von 1996 bis 1998 wie folgt entwickelt:

Geförderte und finanzieller Aufwand in Baden-Württemberg						
Jahr	Geförderte			Finanzieller Aufwand		
	insgesamt	Vollzeit	Teilzeit	Zusammen	Zuschuss	Darlehen
		Anzahl			in TDM	
1996	4.875	3.196	1.679	33.634	3.744	29.889
1997	7.698	4.912	2.786	46.791	6.837	39.954
1998	7.882	4.678	3.204	45.877	6.612	39.266

Quelle: Statistisches Bundesamt

Der Bundesrat hat 1999 eine Initiative Baden-Württembergs angenommen, deren wesentliche Ziele sind:

- ein höherer Zuschussanteil,
- die Berücksichtigung der Kosten für Lehr- und Lernmittel,
- die angemessene Erhöhung der Vermögensfreibeträge und
- die Verbesserung der Existenzgründungskomponente, d.h. eine Erleichterung der sachlichen und zeitlichen Voraussetzungen für den Teilerlass des Darlehens sowie eine Erhöhung des Erlassbetrages.

Die kleinen und mittleren Unternehmen profitieren darüber hinaus von weiteren, nicht speziell an sie gerichteten Fördermaßnahmen des Landes:

- Investitionen baden-württembergischer Messegesellschaften
- Maßnahmen aus dem Fonds wirtschaftlicher Strukturwandel und Konversion
- Maßnahmen zur Förderung erneuerbarer Energien und rationeller Energieversorgung
- Erschließung von Industrie- und Gewerbegebieten
- Förderung kommunaler Tourismusinfrastrukturvorhaben und des touristischen Marketing
- Wohnungs-, Städtebau- und Denkmalförderung
- Entwicklungsprogramm ländlicher Raum.

B 4.

Wie kann der Zugang zur Förder- und Beratungsprogrammen der Europäischen Union sowie zu europaweiten Ausschreibungen verbessert werden?

In Baden-Württemberg besteht ein breites und umfangreiches Informationsangebot über EU-Fördermöglichkeiten. Zudem sind die Programme auch online abrufbar. Das eigentliche Problem ist die Unterstützung und Begleitung bei der Antragstellung. Vor diesem Hintergrund wurde das Steinbeis-Europa-Zentrum vom Wirtschaftsministerium beauftragt, baden-württembergischen Unternehmen bei EU-Programmen die erforderliche praktische Hilfestellung zu geben.

B 5.

Wie kann die Gläubigerstellung im Zahlungsverkehr verbessert werden?

Gesetzgeberische Vorschläge zur Verbesserung der Gläubigerstellung im Zahlungsverkehr waren in den letzten Jahren Gegenstand mehrerer parlamentarischer Initiativen auf Bundesebene, teilweise unter aktiver Mitwirkung der Länder. Diese führten zwischenzeitlich zur Verabschiedung des Gesetzes zur Beschleunigung fälliger Zahlungen, das am 01.05.2000 in Kraft getreten ist.

Der Bundesrat hat am 17.03.2000 in einer EntschlieÙung die Bundesregierung ferner um Prüfung gebeten, ob zur wirksamen und dauerhaften Bekämpfung der mangelnden Zahlungsmoral über das beschlossene Gesetz hinaus folgende Maßnahmen zu treffen sind:

1. Schaffung eines gesonderten Bauvertragsrechts,
2. Modernisierung des Gesetzes über die Sicherung von Bauforderungen,
3. Schaffung eines prozessualen Instruments (Vorab-Urteil), das es dem Richter ermöglichen soll, Handwerkern vorab einen Teil der eingeklagten Forderung trotz vorgebrachter Mängelrügen zuzusprechen.

Es wird davon ausgegangen, daß zunächst die Umsetzung und die Auswirkungen der neuen Vorschriften in der Praxis abgewartet werden und erst dann weitergehende Maßnahmen ins Auge zu fassen sind, wenn sich das neue Regelwerk als nicht zielführend und ineffektiv erweisen sollte.

B 6.

Wie kann der Technologietransfer für mittelständische Unternehmen genutzt werden? Durch welche Maßnahmen kann der Mittelstand, insbesondere das Handwerk, künftig an der Forschungsförderung durch das Land gerecht teilhaben?

Baden-Württembergs bewährtes Technologietransfersystem orientiert sich speziell an den Bedürfnissen der kleinen und mittleren Unternehmen. Es erfordert eine aktive Teilnahme seitens dieser Zielgruppe und wird nicht zuletzt auch vom Handwerk angenommen. In besonderem Maße gilt dies für das flächendeckende Netz der Steinbeis-Transferzentren und Innovationsberatungsstellen bei Kammern und Verbänden.

Bei den unter B.3. angeführten wirtschaftsorientierten Verbundprojekten wird insbesondere auch die Kooperation von Unternehmen untereinander und mit Forschungseinrichtungen gefördert. Besonders mit Themen wie z.B. Dienstleistung in der 2. Ausschreibungsrunde wurde auch das Handwerk erreicht.

Mit dem Programm des Wissenschaftsministeriums "Innovative Projekte" werden grundsätzlich noch im vorwettbewerblichen Bereich angesiedelte Vorhaben der angewandten Forschung an Fachhochschulen bis zu zwei Jahren gefördert.

Auch das Forschungsschwerpunktprogramm des Landes an den Universitäten trägt, soweit unternehmensbezogen, zur Förderung von unternehmerischer Initiative und Wettbewerbsfähigkeit bei.

Das Land fördert seit 1997 unter der Bezeichnung „Programm Junge Innovatoren – Teil: Existenzgründungen aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen“ (früher: Personalsicherungsprogramm für Existenzgründer aus den Hochschulen) junge Wissenschaftler aus Universitäten, Fachhochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen bei dem Vorhaben, sich selbständig zu machen. Die Grundlage der Existenzgründungen ist jeweils die Herstellung und/oder der Vertrieb eines innovativen Produkts oder Verfahrens. Bis zur Marktreife des Produkts oder Verfahrens - längstens zwei Jahre - sind die potentiellen Existenzgründer durch Zeitvertrag sozial abgesichert.

Ab 1998 wurden Gründerverbände an Hochschulen eingerichtet, die als Infrastrukturmaßnahmen die individuelle Förderung ergänzen. Diese Einrichtungen gewährleisten, dass innovative Gründerinnen und Gründer in der Startphase ihrer Existenzgründung die Ressourcen der Hochschule oder Forschungseinrichtung und unterstützende Dienstleistungen unabhängig von einer Förderung durch das Programm „Junge Innovatoren“ nutzen können.

Ebenfalls seit 1998 sind im Zuge der EXIST-Initiative des BMBF die Programme „Karlsruher Existenzgründungs-Impuls“ (KEIM) und „Partnernetz für Unternehmensgründungen aus Stuttgarter Hochschulen“ (PUSH) in Baden-Württemberg aktiv.

B 7.

Sind Kooperationen ein Weg in die Zukunft, und welche Maßnahmen, insbesondere im Handels- und Gesellschaftsrecht, sind ggf. notwendig?

Kooperationen zwischen mittelständischen Unternehmen sind ein herausragendes Instrument zur Bewältigung der Herausforderungen durch die Globalisierung, den Technologie- und Innovationswettbewerb und die kürzeren Produktlebenszyklen, mit denen sich der Mittelstand auseinandersetzen muß. Kooperationen können die Stärken der Mittelständler, nämlich Flexibilität und kurze Entscheidungswege, mit den Wettbewerbsvorteilen größerer Unternehmen, wie Marktmacht, Finanzstärke und breitgefächertes Know-how, verknüpfen. Das Thema „Facility Management“ ist eine der aktuellsten Herausforderungen für Mittelstand und Handwerk.

Allerdings steht der in der Regel stark ausgeprägte Wille des Mittelständlers zur Eigenständigkeit der notwendigen Kooperationsbereitschaft oft im Wege. Aus Sicht des Wirtschaftsministeriums wäre es daher sinnvoll, mit Fördermaßnahmen die Kooperationsbereitschaft positiv beeinflussen zu können. Es besteht daher ein dringender Bedarf, die Kooperationsförderung wieder mit ausreichenden Fördermitteln auszustatten.

Gesetzgeberische Maßnahmen im Handels- und Gesellschaftsrecht erscheinen demgegenüber derzeit nicht vordringlich. In diesem Zusammenhang ist z.B. auf das Partnerschaftsgesellschaftsgesetz vom 25.7.1994, nach dem sich Angehörige freier Berufe zur Berufsausübung zusammenschließen können, und auf das Umwandlungsrecht hinzuweisen. So bietet das Umwandlungsrecht für Neustrukturierungen eines Unternehmens durch Verschmelzungen, Spaltungen und Formwechsel einfache Wege. Mit dem Umwandlungsgesetz sind die Handlungsmöglichkeiten verbessert und ausgebaut und weitere Gestaltungsmöglichkeiten geschaffen worden.

B 8.

- 1. Welche Chancen und Risiken ergeben sich aus der Grenznahe Baden-Württembergs zu Frankreich, der Schweiz und Österreich?*
- 2. Welche Förderprogramme für die mittelständische Wirtschaft existieren in diesen Staaten?*
- 3. Wie sehen insbesondere die Möglichkeiten der Tätigkeit von baden-württembergischen Unternehmen in der Schweiz und in Österreich sowie umgekehrt aus?*
- 4. Welche Hindernisse gibt es?*
- 5. Was gedenkt die Landesregierung wann dagegen zu tun?*

Einen Überblick über das mittelstandspolitische Förderkonzept der genannten Länder gibt die Synopse des Wirtschaftsministeriums über die Mittelstandsförderung der an Baden-Württemberg angrenzenden Bundes- und Nachbarländer, die der Enquete-Kommission im Juli 1999 zur Verfügung gestellt wurde.

Für Baden-Württemberg haben

- die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft auf den Märkten Frankreich und Österreich,

- die Verträge der EU mit der Eidgenossenschaft im schweizerischen Wirtschaftsraum auf Gegenseitigkeit die Möglichkeit zum Austausch von Waren, Dienstleistungen und Kapital deutlich erweitert. Naturgemäß sind grenznahe Räume davon am stärksten berührt. Die Währungsunion mit Österreich und Frankreich wird die Wirtschaftsbeziehungen in diesem Sinne noch weiter intensivieren.

Zwischen den Regierungen in Baden-Württemberg, Frankreich, Österreich und der Schweiz und besteht im Grundsatz Einvernehmen, daß die Wirtschaftsbeziehungen weiter fortentwickelt werden sollen. Dadurch wird auch die Möglichkeit der Tätigkeit baden-württembergischer Unternehmen in diesen Ländern erleichtert.

Frankreich

Im deutsch-französischen Grenzgebiet nimmt der grenzüberschreitende Wettbewerb bei Waren und Dienstleistungen spürbar zu. Die IHK Südlicher Oberrhein empfiehlt deswegen, die Zweisprachigkeit - auch durch Französischunterricht in Berufsschulen und im Formularwesen - weiter auszubauen. Entsprechende Schritte beider Staaten auf Gegenseitigkeit werden nachdrücklich befürwortet. Dies bezieht sich u.a. auf folgende Bereiche:

Mit umsatzsteuerlichen Erwägungen begründet Frankreich immer noch die Pflicht für ausländische Unternehmen, einen "Fiskalvertreter" zu benennen, der (zu Lasten der Wettbewerbsfähigkeit) bezahlt werden muß.

Nach den Erkenntnissen v.g. IHK behindern zahlreiche Vorschriften Franzosen und Deutsche im jeweiligen Nachbarland beim Vertrieb verbrauchssteuerpflichtiger Erzeugnisse.

Wenn deutsche Unternehmen Mitarbeiter in Frankreich beschäftigen, können diese zusätzlich dort sozialabgabenpflichtig werden. Außerdem fordert der französische Staat die Einhaltung bestimmter Vorschriften im Gewerbeaufsichtsrecht (z.B. auf Baustellen), die Ausländern nicht immer bekannt sind.

Bei der europäischen Harmonisierung von technischen Normen, Prüfzertifikaten und vergleichbaren Vorgaben im Bereich Gesundheit, Sicherheit und Umwelt besteht noch Handlungsbedarf.

Baden-Württemberg wird mit dem Bemühen der französischen Seite leben müssen, Investoren mit dem Argument günstiger Arbeitskosten und mit billigem Baugrund anzuwerben. Folgerichtig gilt die Niederlassungsfreiheit für ausländische Unternehmen oder Teilen davon als der Bereich, in dem Frankreich besonders auffällige Verbesserungen vorgenommen hat.

Auch für die Tätigkeit in einigen Wirtschaftszweigen gibt es in Frankreich oder Deutschland noch Angleichungsbedarf. Beispiele dafür sind die Felder Immobilienmakler, Güterbeförderung und Handwerk. So strebt das Wirtschaftsministerium eine einheitliche Handhabung der Eintragungspflicht französischer Gewerbetreibender bei „Arbeiten über die Grenze“ in die Handwerksrolle an.

Im Rahmen der Vertiefung der Wirtschaftskontakte werden insbesondere Messebesuche und Kooperationsbörsen organisiert.

Österreich

Die Möglichkeiten baden-württembergischer Firmen in Österreich sind aufgrund ähnlicher Rechts- und Normensystem wohl auch in Zukunft mit dem Inland am ehesten vergleichbar.

Bei der Intensivierung der Wirtschaftsbeziehungen ist insbesondere auf erfolgreiche Kooperationsbörsen des Landes hinzuweisen und auf die mit Autozulieferern zusammenhängenden besonderen Wirtschaftsbeziehungen zum Land Oberösterreich. In diesem Zusammenhang wiederum ist das Forum zur Darstellung Baden-Württembergs im Land Oberösterreich im Januar 2000 zu erwähnen. Dieses wurde mit einer Gemeinsamen Erklärung zur Zusammenarbeit auf den Gebieten Automobilzulieferer, Kunststoff-Industrie, Qualitätssicherung, Lehrlings- und Schüleraustausch, Energiebereich, Technologietransfer und grenzüberschreitende Vorhaben abgeschlossen.

Eine für die Wirtschaft Baden-Württemberg bedeutsame Besonderheit stellt die eingeschränkte Betätigungsmöglichkeit hiesiger Frachtverkehrsunternehmer in Österreich dar. Gegenwärtig werden Güterverkehr-Transitquoten nach dem Abgasausstoß zugeteilt und zeitabhängige Abgaben erhoben. Zudem besteht ein Nachfahrverbot. Die so zum Ausdruck kommende, insbesondere vom dortigen Fremdenverkehr ausgehende andere wirtschaftliche Interessenlage Österreichs könnte sich zukünftig noch verstärken.

Schweiz

Schweizerische Unternehmen können auf Grund ihrer niedrigeren Sozialkosten und geringeren Steuerbelastung in Baden-Württemberg günstig liefern und bieten. Der vergleichsweise teure Franken wirkt diesen Vorteilen entgegen. Baden-württembergische Unternehmen haben jedenfalls mit der Schweiz - auch auf der Grundlage des Wechselkurses - einen kaufkräftigen Nachfrager.

Ferner tritt die Schweiz als bedeutender ausländischer Investor im Lande auf und sichert mit einem Gesamtinvestitionsbestand von rund 13 Mrd. DM in mehr als 480 Unternehmen hier zahlreiche Arbeitsplätze.

Das in der Schweiz fest verankerte Recht auf Volksbeteiligung an der Gesetzgebung hat sich schon in der Vergangenheit auf den ausländischen Güterverkehr nachteilig ausgewirkt und ist - bei einer mit Österreich vergleichbarer Interessenlage und trotz Abkommen mit der Europäischen Union - sicher weiterhin in seinen Ergebnissen schwer berechenbar. Die gegenwärtig erhobenen Güterverkehrsabgaben werden voraussichtlich im Sinne einer Lenkungsabgabe noch drückender, während sich das zulässige Gesamtgewicht der Lastzüge an das der EU angleicht.

Die Landesregierung konnte durch den Austausch von Gegenrechtserklärungen erreichen, daß im Landesgebiet ansässigen Unternehmen bei öffentlichen Auftragsvergaben von Grenzkantonen bessere Chancen eingeräumt werden.

B 9.

1. *Welche Chancen und Risiken ergeben sich aus den Binnengrenzen zu den Ländern Bayern, Hessen und Rheinland-Pfalz?*
2. *Welche Förderprogramme für die mittelständische Wirtschaft existieren in diesen Ländern?*

Aufgrund der weitgehend einheitlichen wirtschaftsrechtlichen Gesetzgebung in der Bundesrepublik Deutschland werden die Bedingungen für mittelständische Unternehmen in den drei angrenzenden Bundesländern im wesentlichen durch lokale / regionale Gegebenheiten beeinflusst. So bestehen zwar in Teilräumen benachbarter Bundesländer wesentlich höhere Fördermöglichkeiten im Rahmen der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“ (Zuschüsse für KMU bis 28 %) oder im Rahmen von EU-Förderprogrammen, es grenzen jedoch keine regionalen Fördergebiete der anderen Länder direkt an Baden-Württemberg.

Weniger umfangreiche Fördermöglichkeiten im Land Baden-Württemberg müssen durch andere wirksame Standortvorteile wie die hochentwickelte Arbeitsteilung zwischen KMU und Großunternehmen, die hohe Forschungsintensität, das leistungsfähige Technologietransfersystem, starke Exportorientierung der Unternehmen, qualifizierte Mitarbeiter etc. aufgewogen werden.

Einen Überblick über das mittelstandspolitische Förderkonzept der genannten Bundesländer gibt die Synopse des Wirtschaftsministeriums über die Mittelstandsförderung der an Baden-Württemberg angrenzenden Bundes- und Nachbarländer, die der Enquetekommission im Juli 1999 zur Verfügung gestellt wurde.

B 10.

Welche Belastung der Familienunternehmen entsteht durch die Schwarzarbeit und wie kann ihr in Zukunft wirksamer begegnet werden?

Die Schwarzarbeit im Sinne des Gesetzes zur Bekämpfung der Schwarzarbeit umfasst neben dem Leistungsmissbrauch vor allem die unerlaubte Gewerbe- und Handwerksausübung. Schwarzarbeit schadet vor allem dem Handwerk. Schätzungen gehen von einem möglichen Schwarzarbeitsvolumen im handwerklichen Bereich von rund 15 Mrd. DM allein in Baden-Württemberg aus. Bei den Bußgeldverfahren wegen Schwarzarbeit nach dem Gesetz zur Bekämpfung der Schwarzarbeit ist gegenüber früher ein deutlicher Anstieg sichtbar⁵. Die Zahl der festgesetzten Bußgeldbescheide wegen Schwarzarbeit und unerlaubter Handwerksausübung betrug von 1996 bis 1999 jeweils über 600 pro Jahr, mit einer durchschnittlichen Bußgeldsumme von rund 4,9 Mio. DM⁶. Im Jahr 1995 waren es in 390 Fällen Bußgelder in Höhe von 2,8 Mio. DM. Demgegenüber wurden von 1990 bis 1994 wegen Schwarzarbeit pro Jahr Bußgelder in 220 bis 280 Fällen und zwischen 1,3 Mio. DM und 2,5 Mio. DM verhängt. Das tatsächliche Ausmaß dürfte um ein Vielfaches höher liegen. Hauptursache für das nach wie vor hohe Volumen der Schwarzarbeit ist die zu hohe Abgabenbelastung und die zu starre Regulierung der Erwerbstätigkeit. In deren Senkung bzw. Deregulierung besteht daher auch der beste Ansatz zur Bekämpfung.

⁵ Im Durchschnitt werden jährlich etwa 1200 neue Verfahren eingeleitet.

⁶ Im Jahr 1999 wurde mit einer Bußgeldsumme von 7,4 Mio. DM und fast 750 Fällen ein Rekordniveau erreicht.

Schwarzarbeit wird in der Bevölkerung noch immer häufig nur als Kavaliersdelikt angesehen. Dementsprechend ist das Unrechtsbewusstsein oft gering ausgeprägt. Daher bleiben neben Entlastungen weiterhin auch Maßnahmen zur Verfolgung und Ahndung von Schwarzarbeit sowie Aufklärung über die schädlichen wirtschaftlichen Folgen unerlässlich.

Das Wirtschaftsministerium hat in der Vergangenheit mehrere Aktionen gegen Schwarzarbeit im Handwerk gemeinsam mit dem Innenministerium und dem Handwerk initiiert. Ziel dieser Aktionen ist neben der Aufdeckung von Schwarzarbeit die Sensibilisierung, Abschreckung und die Verbesserung der Zusammenarbeit vor Ort.

Auch der ordnungsrechtliche Rahmen im Gesetz zur Bekämpfung der Schwarzarbeit wurde in den letzten Jahren weiter verbessert:

- Der Bußgeldhöchstbetrag für Schwarzarbeiter und deren Auftraggeber wurde von 100.000 DM auf 200.000 DM nochmals verdoppelt und der für unlautere Werbung in Medien von 10.000 DM auf 50.000 DM erhöht.
- Anbieter von Telekommunikationsdienstleistungen sind ausdrücklich verpflichtet, bei unlauterer Werbung für Schwarzarbeit in Medien der Handwerkskammer auf Verlangen Namen und Anschrift des Anschlussinhabers mitzuteilen.
- Die Zuständigkeit für die Bekämpfung bestimmter Formen der Schwarzarbeit wurde sachgerechter zugeordnet.
- Die Zusammenarbeits- und Unterrichtsvorschriften, ein wesentliches Element der Bekämpfung der illegalen Beschäftigung, wurden weiter verbessert.

Der Rechtsrahmen zur Bekämpfung der Schwarzarbeit ist nunmehr nach Auffassung der Landesregierung grundsätzlich ausreichend, um den Verfolgungs- und Ahndungsbehörden eine wirksame Bekämpfung zu ermöglichen. Im Hinblick auf den weiterentwickelten Rechtsrahmen hat das Wirtschaftsministerium Baden-Württemberg im April 2000 den zuständigen Verfolgungsbehörden sowie den Handwerksorganisationen Hinweise für die Praxis der Schwarzarbeitsbekämpfung gegeben.

Um dem Massenphänomen „Schwarzarbeit“ wirksam entgegenwirken zu können, bedarf es

- einer ausreichenden Ausstattung der Verfolgungs- und Ahndungsbehörden mit Personal und Sachmitteln,
- der Information und Aufklärung der Gesellschaft über die schwerwiegenden Folgen der Schwarzarbeit,
- der ständigen Aus- und Fortbildung der mit der Bekämpfung der Schwarzarbeit und illegalen Beschäftigung befassten Stellen und
- der stetigen Optimierung der Zusammenarbeit der beteiligten Stellen, um vorhandenes Personal und Sachmittel effizient einzusetzen.

B 11.

1. *Welche Anforderungen hat der Mittelstand an die Aus- und Fortbildung für die Zukunft?*
2. *Welche Qualifikationen werden in Zukunft gefragt sein?*
3. *Welche Ausbildungsformen werden hierzu benötigt?*
4. *Wie können neue Ausbildungsberufe schneller verankert werden?*

5. *Inwiefern ergibt sich ein Bedarf für verbesserte Weiterbildung von Fach- und Führungskräften und Unternehmen im Mittelstand, aber auch für die nicht direkt betriebsbezogene Fortbildung der Mitarbeiter?*
6. *Besteht ein Bedarf an Zusatzausbildungen für Hochschulabsolventen?*
7. *Welche Möglichkeiten bestehen für eine Kooperation verschiedener Bildungsträger insbesondere im Bereich der Weiterbildung?*

Allgemeines

Mehr denn je hängt der Erfolg der Unternehmen von der Qualifikation der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den Unternehmen ab. Neben fachlicher Kompetenz gewinnen die überfachlichen Kompetenzen, wie Kommunikationsfähigkeit, Sprachkenntnisse, Medienkompetenz, interkulturelle Kompetenzen, Denken in Zusammenhängen, Kreativität, Veränderungsbereitschaft, Innovationsfähigkeit usw. zunehmend an Bedeutung.

Das vorhandene hochspezialisierte Wissen von Fach- und Führungskräften muss oftmals durch bereichsübergreifende Kenntnisse in

- Informationsverarbeitung mit Systemkenntnissen und Beratungskompetenz
- Marketingkenntnissen
- Kenntnissen in der Kundenkommunikation
- Technik in der Wissensvermittlung und Weiterbildung

ergänzt werden.

Entsprechend verändern sich die Erwartungen der Firmen an die Qualifikationen von Ausbildungsanfängern und Hochschulabsolventen.

Der rasche Wandel in der Arbeitswelt bringt auch stärkere Spezialisierungen und Differenzierungen innerhalb und zwischen den Wirtschaftszweigen mit sich. Dies erfordert auch entsprechende Strukturen in der beruflichen Bildung. Dabei muss die Grundlage des Berufskonzeptes beibehalten werden.

Die Aus- und Weiterbildung hat in den kleinen und mittleren Betrieben eine besonders große Bedeutung, weil hier das personale Element in der Produktion und Leistungserstellung häufig stark dominiert. Allerdings fehlen diesen Unternehmen häufig die Ressourcen und Kompetenzen, um eine systematische Personalentwicklung und Weiterbildung selbst zu betreiben. Je kleiner der Betrieb, desto eher gilt dies auch für die Sicherstellung einer qualifizierten Ausbildung in einem Ausbildungsberuf.

Ausbildung

Das duale Ausbildungssystem ist einer der wichtigsten Standortvorteile. Es trägt zur Produktivität, Innovations- und Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft wesentlich bei. Zur Erhaltung bzw. Stärkung des dualen Systems bedarf es einer bedarfsgerechten Ausgestaltung der Rahmenbedingungen.

Hierzu gehört die Modernisierung des dualen Ausbildungssystems. Die Wirtschaft benötigt inhaltlich neue Berufe, aber auch Berufe, die Ausbildungselemente aus bestehenden Ausbildungsgängen zu neuen Profilen zusammenführen. Ein Beispiel dafür ist die Verbindung von kaufmännischen und technischen Qualifikationen, da die

Anforderungen an die Beratung und Betreuung der Kunden gewachsen sind. Die bestehenden Ausbildungsordnungen müssen sich an den Bedarf der Wirtschaft anpassen. So muss das Dienstleistungsdenken und der Kundenbezug, das selbständige, kunden- und teamorientierte Handeln stärker in den Vordergrund gestellt werden.

Von 1996 bis 1999 sind zahlreiche Berufe modernisiert und 32 Berufe neu geschaffen worden. So sind z.B. in den letzten Jahren Berufe in neuen Markt- und Technologiebereichen wie IuK, Medien, Mikrotechnologie u.ä. oder Berufe mit technischen und kaufmännisch-dienstleistenden Komponenten wie Informatikkaufmann entstanden.

Durch die Vereinbarung der Sozialpartner und der Bundesregierung im Bündnis für Arbeit, dass künftig der Neuordnungsprozess bei ganz neuen Berufen nur noch maximal 24 Monate dauern soll, bei Modernisierungen maximal 12 Monate, wird sich die laufende Anpassung des dualen Systems an die sich ändernden Anforderungen der Wirtschaft weiter beschleunigen.

Weiterbildung

Die Notwendigkeit der lebenslangen beruflichen Weiterbildung und damit die Bereitschaft und Fähigkeit hierzu wird für den Einzelnen und für die Unternehmen immer bedeutender. So wirken sich nach Ansicht des Baden-Württembergischen Handwerkstages die Marktbedingungen und die im Handwerk vorherrschende auftragsbezogene Produktion, die i. d. R. sehr kurzfristig angelegt ist, auf den Know-how-Zufluss und die zeitliche Einteilung der Lernzeiten aus. Dies gilt insbesondere für Kleinbetriebe. Sie benötigen z.B. orts- und zeitflexible Lernmöglichkeiten und dabei ein hochdifferenziertes und praxisorientiertes Weiterbildungsangebot. Dabei sind modulare Formen, soweit sinnvoll und möglich, empfehlenswert. Aus der Sicht des Baden-Württembergischen Handwerkstages ist ein schneller Aufbau online-gestützter Lernumgebungen für Inhaber und Mitarbeiter in Kleinbetrieben sinnvoll.

Für die beruflichen Weiterbildungsträger bedeutet dies, dass sie sich verstärkt zur Kundenorientierung und zum Bildungsdienstleister hin entwickeln müssen.

Die Organisationen der Wirtschaft tragen wesentlich mit ihrem beruflichen Weiterbildungsangebot zum bedarfsgerechten Weiterbildungsangebot auf dem baden-württembergischen Weiterbildungsmarkt bei. Das Land unterstützt diese Aktivitäten z.B. mit der Förderung von Modellprojekten, bei der Errichtung von beruflichen Bildungszentren der Wirtschaftsorganisationen und deren Ausstattung mit modernen Technologien sowie bei der Verbesserung der Transparenz eines flächendeckenden Angebots der beruflichen Weiterbildung.

Der Deutsche Industrie- und Handelskammertag und die Industrie- und Handelskammern entwickeln außerdem derzeit eine IHK-Online-Akademie mit dem Ziel, Weiterbildungsmöglichkeiten durch web-basiertes Lernen und Lehren zielgerichtet zu ergänzen.

Zunehmend stellt sich die Frage nach **Kooperationen** der Bildungsträger aufgrund des Strukturwandels auf dem Weiterbildungsmarkt. Gründe für, ggf. zeitlich begrenzte, Kooperationen können sein:

- Zugewinnung von personeller Kompetenz

- Gemeinsame Nutzung von vorhandenen personellen und materiellen Ressourcen
- Senkung der Produktentwicklungskosten
- Erschließung neuer Märkte
- Bessere Auslastung von Veranstaltungen.

Bei der Bereitschaft zu Kooperationen muss aber auch berücksichtigt werden, dass auf dem Feld der beruflichen Weiterbildung ein scharfer Wettbewerb besteht.

In der Region Stuttgart sind bspw. laut Angaben des Baden-Württembergischen Industrie- und Handelskammertages im IHK-Bereich folgende Kooperationen vorhanden bzw. bekannt:

- Weiterbildung zum Medienfachwirt – Kooperationslehrgang einer IHK-Bildungseinrichtung mit einem privaten Lehrgangsträger
- Weiterbildung zum Servicetechniker – IHK-Kooperationslehrgang einer IHK-Bildungseinrichtung mit einem Unternehmen
- Weiterbildung zum Werkschutzmeister – Kooperationslehrgang einer IHK-Bildungseinrichtung mit einem Verband.

Hochschulabsolventen

Nach den Erfahrungen des Landesarbeitsamtes werden von den mittelständischen und/oder Familienunternehmen zunächst Absolventen aus den einschlägigen Fachrichtungen (z.B. Ingenieure, Betriebswirte, Wirtschaftsingenieure) gesucht, da diese in der Regel ohne Zusatzausbildung eingesetzt werden können, sofern sie nicht andere, fachfremde Funktionen übernehmen müssen.

Für den Einstieg von Hochschulabsolventen, die sich umorientieren (Geisteswissenschaftler oder andere Fachrichtungen), gibt es meist entsprechende Kurse, wie z.B. EDV, Buchhaltung, Betriebsführung/Existenzgründung. Betriebspraktika erleichtern dabei den Umstieg.

Generell besteht nach Ansicht des Landesarbeitsamtes ein großer Bedarf an firmeninternen Trainee-Programmen für Hochschulabsolventen, die den Einstieg und die Einarbeitung in den betrieblichen Alltag erleichtern und den Betrieben die Möglichkeit geben, den Bewerber besser kennen zu lernen.

Ebenso wichtig ist es für mittelständische und/oder Familienunternehmen wie auch für die Hochschulen und die Studierenden, die gegenseitigen Kontakte zu vertiefen. Hier gibt es bereits einige Veranstaltungen, die solche „Kontaktplattformen“ bieten.

Die Arbeitsämter in Baden-Württemberg werden im Jahre 2000 insgesamt ca. 270 Bildungsmaßnahmen speziell für den Personenkreis der Akademiker als förderungswürdig im Sinne des § 86 SGB III anerkennen. Damit dürfte nach Ansicht des Landesarbeitsamtes der Bedarf an Weiterbildungsmaßnahmen für arbeitslos gemeldete Akademiker gedeckt sein.

Umfragen – so das Ministerium für Wissenschaft, Forschung und Kunst - zeigen, dass gerade Hochschulabsolventen in besonderem Maß Angebote der Fort- und Weiterbildung nachfragen. Dies trifft auch auf die in mittelständischen Unternehmen tätigen Hochschulabsolventen zu. Die Hochschulen in Baden-Württemberg bieten im Bereich der wissenschaftlichen Weiterbildung zahlreiche Veranstaltungen an, die ne-

ben der Vertiefung und Erweiterung von fachlichen Kenntnissen und Fähigkeiten auch die Vermittlung von Schlüsselqualifikationen und überfachlichen Kompetenzen beinhalten. Angesichts der Tatsache, dass Fort- und Weiterbildung in der Regel berufsbegleitend durchgeführt wird, werden zukünftig verstärkt multimediale und telematische Unterrichtsformen, die „on demand“ und „just in time“ auf die individuelle berufliche Situation und Weiterbildungsbedarfe des Einzelnen und der Unternehmen abgestimmt werden können, angeboten werden.

Zum gesamten Themenbereich der Aus- und Weiterbildung wird auch auf die Stellungnahme des Wirtschaftsministeriums zu den Berichtsanträgen Nr. 4 und 5 der Enquetekommission „Qualifizierung im Mittelstand“ verwiesen.

B 12.

- 1. Wie kann das Marketing im Mittelstand verbessert werden?*
- 2. Kann das Marketing durch Land und Kommunen im Hinblick auf den Mittelstand verbessert werden?*

Die Maßnahmen zur Bearbeitung der Märkte und zur Verbesserung der Absatzmöglichkeiten sind auch bei mittelständischen Unternehmen originäre unternehmerische Aufgaben. Das Bewusstsein der Betriebsinhaber von kleinen und mittleren Unternehmen für die Notwendigkeit der systematischen Bearbeitung des Marktes ist häufig aber nicht genug ausgeprägt. Die Politik des Landes unterstützt die Verbesserung der Marktbearbeitung mittelständischer Unternehmen daher durch eine Reihe von Maßnahmen der Mittelstandsförderung. Dies sind insbesondere die Beratungsförderung, die Messeförderung, die Förderung von Maßnahmen zur Erschließung ausländischer Märkte und die Multimedia- und Internetaktivitäten des Landes.

Im Rahmen eines besonderen Förderprojekts werden Marketingaktivitäten im Handwerk unterstützt. Der Baden-Württembergische Handwerkstag hat mit Unterstützung des Landes das transnationale ADAPT-Projekt „RISE – Marketing im Handwerk und in kleinen Unternehmen“ initiiert. Mit Hilfe von Seminaren und Workshops sollen Betriebsberater als Multiplikatoren und Handwerker in Fragen des Marketing qualifiziert werden. Im Rahmen des Projekts werden rund 2000 Handwerksbetriebe aus Baden-Württemberg durch sog. Informationsseminare erreicht. 50 Handwerksbetriebe erhalten die Möglichkeit in einem Workshop unter Anleitung eines Experten ein für ihren Betrieb spezielles Marketingkonzept zu erarbeiten. Etwa 30 Betriebsberater der Handwerkskammern und der Fachverbände des Handwerks werden für ihre zukünftige Tätigkeit als „Marketingberater“ geschult. Die fachliche Leitung der einzelnen Veranstaltungen übernehmen Marketingexperten, die sich insbesondere auf die Unternehmensberatung im Handwerk spezialisiert haben. Zum Abschluss des Projekts wird eine CD-ROM mit den aus Projekt gewonnenen Ergebnissen veröffentlicht, mit der es kleinen Unternehmen ermöglicht werden soll, Ansätze für ein auf die individuellen Betriebsbedürfnisse abgestimmtes Marketingkonzept zu entwickeln.

Über Marketingaktivitäten der Kommunen für den Mittelstand entscheiden die Gemeinden und Landkreise in eigener Verantwortung. Allgemein sind hier u.a. eine mittelständische Belange ausreichend berücksichtigende Bauleitplanung, die Vorkhaltung geeigneter Gewerbeflächen und Maßnahmen für handels- und gewerbefreundliche Innenstädte, beispielsweise City-Marketing-Konzepte, zu nennen.

B 13.

Durch welche Maßnahmen kann das Land die Belastungen ausbildender Betriebe mindern?

Grundsätzlich wirken alle Maßnahmen des Landes, die die Belastungen mittelständischer Unternehmen senken oder ihre Leistungsfähigkeit steigern, tendenziell positiv auf die Ausbildungsfähigkeit der Betriebe.

Um darüber hinaus die Ausbildungsbereitschaft der Betriebe durch berufsbildungsspezifische Maßnahmen zu erhalten bzw. zu steigern, spielen u. a. folgende Faktoren eine wichtige Rolle:

- Steigerung der Attraktivität der dualen Ausbildung für Schulabgänger. Ziel: Gewinnung von qualifizierten und leistungsfähigen Bewerberinnen und Bewerbern für eine duale Ausbildung. Denn oftmals können Betriebe ihre freien Ausbildungsplätze nicht besetzen bzw. nicht mit geeigneten Bewerberinnen und Bewerbern besetzen, da diesen die Ausbildungsreife fehlt. Deshalb wurde im Wirtschaftsministerium eine Arbeitsgruppe „Verbesserung der Ausbildungsreife“ eingesetzt. In dieser wirken die Organisationen der Wirtschaft, die Gewerkschaften, das Landesarbeitsamt sowie das Kultusministerium mit. Um die Ausbildungschancen von leistungsschwächeren Jugendlichen zu erhöhen, hat das Wirtschaftsministerium als Modellprojekt „Vorkurse vor Ausbildungsbeginn“ gefördert und plant diese auch weiterhin zu fördern.

Nach Ansicht des Handwerks bedarf es für seinen Bereich einer öffentlichkeitswirksamen Arbeit, in der die Chancen der handwerklichen Ausbildung auf dem Arbeitsmarkt hervorgehoben werden und das Handwerk als moderner Wirtschaftsbereich dargestellt wird.

- Die Wirtschaftsverwaltung fördert Lehrgänge der überbetrieblichen Ausbildung, die für die Sicherung der Breite und der Qualität der Ausbildung eine wichtige Rolle spielen.
- Ferner ist die Optimierung der Organisation des Berufsschulunterrichtes eine Daueraufgabe. Im August 1997 wurden im Rahmen einer „Gemeinsamen Erklärung“ von KM, WM, Arbeitsgemeinschaft der Industrie- und Handelskammern und Baden-Württembergischer Handwerkstag Leitlinien verabschiedet, die von den Berufsschulen auf lokaler bzw. regionaler Ebene in Abstimmung mit den Betrieben beachtet werden.
- Die Weiterentwicklung des dualen Ausbildungssystems. Die Anpassung der Ausbildungsordnungen an den sich wandelnden Bedarf muss auch in den kommenden Jahren fortgesetzt werden. Zur Weiterentwicklung gehört auch, dass, wo immer vom Ausbildungsberuf her möglich oder gefordert, in die Ausbildungsordnungen eine größere Differenzierung und Flexibilität eingebaut wird. Dabei ist außerdem sicherzustellen, dass Ausbildungsberufe erhalten und geschaffen werden, die auch von weniger leistungsfähigen Jugendlichen – ggf. mit geeigneten Stütz- und Fördermaßnahmen – bewältigt werden können.
- Wirtschaftsminister Dr. Döring führt regelmäßig Spitzengespräche zur Ausbildungssituation in Baden-Württemberg durch, an denen die Kammern, die Organi-

sationen und Verbände der Wirtschaft, die Sozialpartner, das Landesarbeitsamt Baden-Württemberg, der Städte-, Gemeinde- und Landkreistag Baden-Württemberg sowie die entsprechenden Ministerien mitwirken. Es wird jeweils eine „Gemeinsame Erklärung“ verabschiedet, in der sich die Beteiligten auf ein Maßnahmenbündel verständigen.

B 14.

Welche Chancen und Risiken ergeben sich durch die neuen Kommunikationsmedien für die mittelständischen Familienunternehmen? Auf welche Weise kann das Land die Risiken mindern und die Chancen fördern? Inwiefern kann das Land mittelständischen Betrieben, vor allem Handwerksbetrieben, Hilfestellung dazu geben, die neuen Kommunikationsmedien für den fachlichen Austausch, Kooperationen und den Wertschöpfungsprozess zu nutzen?

Gegenwärtig sind immer mehr Unternehmen dabei, sich global zu orientieren und zu vernetzen, um weltweit am Markt präsent zu sein und internationale Kosten- und Leistungsgefälle zu nutzen. Auf der Basis hochentwickelter Netzinfrastrukturen und kommunikativer Dienste entwickeln sich innovative Einsatzfelder und eröffnen den Unternehmen eine neue Dimension wirtschaftlichen Handelns und globale Märkte.

Digitale Ökonomie ermöglicht mit den Werkzeugen der neuen Informations- und Kommunikationstechnologien neue Formen der Zusammenarbeit innerhalb von und zwischen Unternehmen mit umwälzenden Auswirkungen auf künftige Kommunikationsprozesse entlang der gesamten wirtschaftlichen Wertschöpfungskette.

Auch die mittelständische Wirtschaft erkennt die sich ihr bietenden Chancen und steht den Zukunftstechnologien durchweg aufgeschlossen gegenüber. So ist der Anteil mittelständischer Unternehmen mit Internet-Zugang einer Studie der DG-Bank zufolge 1999 von 45 auf 78 % gestiegen.

Einer Umfrage zufolge ist das Internet auch im Handwerk auf einem raschen Vormarsch: Im Frühjahr 2000 sollen bereits zwischen 40 und 50 Prozent aller baden-württembergischen Handwerksbetriebe über das Internet ansprechbar sein.

Diese zunehmende Adaption der neuen Medien durch Mittelstand und Handwerk ist für die wirtschaftliche Gesamtentwicklung von zentraler Bedeutung:

- Die Mediendienste sind eine Chance für Mittelstand und Handwerk, insbesondere auch im ländlichen Raum.
- Sie eröffnen diesen Wirtschaftsbereichen Perspektiven, die bislang stark an die Agglomerationsvorteile gebunden waren.
- Zudem bietet das Internet den kleinen und mittleren Unternehmen beispielsweise die Möglichkeit, weltweit auf Beschaffungs- und Absatzmärkten aktiv zu werden, es kann aber auch einen Zugang zu neuesten Innovations- und Technologietrends schaffen.

Den neuen Online-Diensten - vorrangig Elektronischer Handel und Elektronischer Geschäftsverkehr – wird eine rasante Entwicklung unterstellt und hohe Bedeutung zugemessen.

Damit bieten sich den mittelständischen Betrieben wichtige Vorteile:

- Auf der Internet-Plattform können sich Unternehmen auf einem weltweiten virtuellen Marktplatz präsentieren, ihre Produkte und Dienstleistungen anbieten oder virtuelle Niederlassungen gründen.
- Auf diesem Weg können auch kleine Betriebe fernab von den lokalen oder regionalen Zielmärkten als "Global Players" auftreten.
- Mittelständische Unternehmen können durch neu definierte Kundenbeziehungen auch neu in Wertschöpfungsketten oder in virtuelle Konsortien eingebunden werden.
- Zugleich können Unternehmen im neuen virtuellen Umfeld interne Abläufe effizienter gestalten, enger mit Anbietern kooperieren und sich besser am Bedarf ihrer Kunden orientieren.
- Stark reduzierte Prozeßkosten, verkürzte Durchlaufzeiten und flachere Wertschöpfungsketten verbessern die Wettbewerbsfähigkeit deutlich.
- Im Elektronischen Handel ergeben sich besonders Vorteile durch die Unabhängigkeit von Ladenöffnungszeiten und das enorme Angebot im digitalen Handel für den Kunden.
- Vorteile kleinerer Unternehmen wie flexible Organisation und schnelle Reaktion werden so stärker genutzt, Standortnachteile beispielsweise des ländlichen Raums bei den Absatzmöglichkeiten ausgeglichen.
- Der europäische Binnenmarkt als bereits geschaffener großer heimischer Markt fördert, verbunden mit der Einführung des Euro, die Ausbreitung des elektronischen Handels und eröffnet insbesondere den kleinen und mittleren Betrieben neue Marktchancen.
- Neue Zielgruppen, geringere Vertriebs- und Verwaltungskosten, bessere Kommunikation mit Kunden und Lieferanten lassen gerade den Mittelstand vom Elektronischen Geschäftsverkehr profitieren.

Die neuen Medien werden damit zu einer grundlegenden Entwicklungschance auch und gerade für die kleinen und mittleren Unternehmen. Hier setzt die Informationsarbeit und das Schulungsangebot des Wirtschaftsministeriums an, wie beispielsweise im Rahmen der Fachtage "Mittelstand ans Netz" (1998) und "Handwerk im Netz" (12.04.2000) oder in einem weiteren Zusammenhang durch die Förderung des Deutschen Internet Kongresses 1999 und 2000 sowie der Fachmesse Multimedia Market von 1997 bis 1999.

Für das Wirtschaftsministerium ist die nachhaltige Begleitung und konsequente Fortentwicklung des Weges der mittelständischen Unternehmen in die digitale Wirtschaft eine zentrale Gestaltungsaufgabe.

Bereits 1998 hat das Wirtschaftsministerium in Umsetzung seiner Mittelstands- und Medienpolitik mit der Medieninitiative "**Medienprojekte für Handwerk und Mittelstand**" einen entscheidenden Baustein der Landesinitiative Baden-Württemberg medi@ vollständig auf den Weg gebracht.

Mit dem Fokus auf Handwerk und Mittelstand wird – teilweise in Kooperation mit der Deutschen Telekom AG - ein Gesamtvorhaben vorangetrieben, das den mittelständischen Unternehmen und Handwerksbetrieben grundlegende Hilfestellung beim Einsatz neuer Informationstechnik bis hin zur weltweiten Präsenz in neuen Märkten geben soll:

- Serviceinitiative Maschinenbau: Über eine hochentwickelte Übertragungstechnik werden der Maschinenbauindustrie kommunikationsgestützte Anwendungen für die automatisierte Ferndiagnose und Fernwartung ermöglicht, um die Serviceaufgaben der Unternehmen im In- und Ausland - unter anderem auch mit multimedial gestalteten Handbüchern - zu erleichtern.
- Ekop - Fernwartung, Prozesssteuerung und Verteiltes Engineering im Elektrohandwerk: Dem Elektrohandwerk werden durch den Einsatz von Fernwartungstechnologien für das technische Gebäude-Management ebenso wie durch temporäre oder ständige Kooperationen im Zuge der strategischen Geschäftsfeldentwicklung neue Marktfelder erschlossen.
- Verteiltes Engineering: Neue Kooperationsformen für örtlich verteilte und zeitlich parallele Prozesse ermöglichen verzahnte Entwicklungsvorhaben zwischen mittelständischen Zulieferern und großen Unternehmen. Auf dieser Basis können Entwicklungszeiten spürbar verkürzt und zukunftsfähige Organisationsformen vorbereitet werden.
- Media Warehouse - Medienkommunikation in Verbund: Druckereien und Verlagen werden beim gesamten digitalen Produktionsablauf die Erfassung und multimediale Wiedergewinnung der Informationen ermöglicht.
- TeleBau - Telekooperation in der Baubranche: Telematikbasierte Software wird zur wirtschaftlichen Planung und Erstellung von Bauvorhaben im Rahmen einer Unternehmenskooperation aller Beteiligten eingesetzt.
- Elektronische Marktplätze in den Regionen Karlsruhe und Stuttgart: In der *Region Karlsruhe* wird den Unternehmen die Chance eröffnet, das Potential miteinander kombinierbarer Produkte und Dienstleistungen für den individuellen Kundenbedarf als Komplettanbieter am Markt zu positionieren. Sichere Abwicklungs- und Zahlungssysteme bilden dabei eine wichtige Grundlage.
- Beim *Online-Marktplatz Region Stuttgart* stehen die Aspekte Information, Kommunikation und die Ausbildung in Unternehmen und Organisationen im Bereich der neuen Technologien im Vordergrund.
- Schlüsselprojekt für das Handwerk - "Wirtschaft-Online" : In einem komplexen Leistungspaket wird eine Vielzahl von Informations- und Kooperationsangeboten zusammengefaßt, die über vernetzte Systeme genutzt werden können:
 - Informationsmärkte mit Kompetenz- und Produktdatenbanken
 - Online Softwaremodule beispielsweise zur Analyse von Betriebskennzahlen
 - Börse für Produktionskapazitäten, zur Vorbereitung von Betriebsübergaben wie auch zur Gewinnung von Mitarbeitern
 - Online-Kooperation von der Anmeldung zu Prüfungen bis hin zum Video-Conferencing und zu interaktiven Foren.

Das Gesamtvolumen der Medieninitiative beläuft sich auf über 24 Mio. DM. Davon trägt das Land 8,3 Mio. DM bei einer Eigenbeteiligung der Wirtschaft von über 10

Mio. DM und einem Finanzierungsanteil der Deutschen Telekom AG von 5,7 Mio. DM.

Die Ergebnisse der hierbei umgesetzten, zum Teil schon abgeschlossenen Forschungsverbundprojekte dienen firmenübergreifend der Verbreitung und Nutzung der neuen Technologien. Eine einzelbetriebliche Förderung ist mit diesen Projekten nicht verbunden.

Einen weiteren entscheidenden Beitrag zur Bewältigung des Strukturwandels im Mittelstand leistet das Wirtschaftsministerium seit 1999 mit seinem **”10 Punkte-Mobilisierungsprogramm für den Medienwirtschaftsstandort Baden-Württemberg”**, indem es zusammen mit der Medienwirtschaft frühzeitig innovative Aktionsfelder aufgreift und offensiv mit geeigneten Maßnahmen angeht. Dabei geht es um:

- Elektronische Geschäftsprozesse: Electronic Business findet - insbesondere als E-Commerce im Handel - zunehmend Eingang im Geschäftsverkehr und verändert ihn dauerhaft.
- Virtuelle Unternehmen lassen vor allem eine hohe Flexibilisierung der Leistungserbringung erwarten.
- Landesweites Netz von Software- und Medientechnologiezentren: Software und Dienstleistungen weisen innerhalb der Informations- und Kommunikationstechnik in den vergangenen Jahren die höchsten Wachstumsraten in Deutschland auf.
- Qualifizierung durch Multimedia: Multimedia ist das Werkzeug der Zukunft im Feld der beruflichen Aus- und Weiterbildung bei der Vermittlung von Bildungsinhalten.
- Innovative Arbeitsformen: Von Tele-Arbeitsplätzen sind neue Impulse für den Arbeitsmarkt wie auch für die Kommunikationswirtschaft und -technologie zu erwarten.
- Customer-Care-Center-Offensive: Customer-Care-Center zählen mittlerweile zu den führenden Wachstumsbranchen und generieren eine immens hohe Wertschöpfung.
- Audiovisuelle Medien in Unternehmen: Business-TV kann auch mittelständische Unternehmen beim Einsatz digitaler Fernsehtechnik für interne und externe Kommunikation unterstützen.
- Bewusstseinsbildung für mediale Dienste: Eine zentrale Aufgabe ist die Information der mittelständischen Unternehmen über die technischen Möglichkeiten und wirtschaftlichen Chancen der neuen Medien.
- Virtual Reality kann auch in mittelständischen Unternehmen nutzerorientiert sowie überaus zeit- und kostensparend im Entwicklungs- und Produktionsprozeß eingesetzt werden.

- **OFFICE 21 INNOVATION CENTER:** Die Weiterentwicklung der Informations- und Kommunikationstechnologien wie auch der Netzinfrastrukturen führt zu neuen Formen der Zusammenarbeit von Unternehmen und Menschen.

Außerhalb der Förderung des Wirtschaftsministeriums führen drei vom Bundeswirtschaftsministerium geförderte E-Commerce-Kompetenzzentren bei den Industrie- und Handelskammern in Karlsruhe, Stuttgart und Ulm seit 1998 interessierte Unternehmen an die Möglichkeiten des Elektronischen Handels und Geschäftsverkehrs heran.

Dabei läßt sich feststellen, daß die Unternehmen bisher regen Gebrauch vom Angebot der Kompetenzzentren machen, wenn auch die Mehrheit dieser Betriebe noch in der Entscheidungsphase ist.

Gleichzeitig bietet Baden-Württemberg mit renommierten wirtschaftsnahen Forschungsinstituten, aber auch mit über 800 jungen innovativen Medienunternehmen ein hervorragendes Potential und beste Voraussetzungen, Mittelstand und Handwerk bei der erfolgreichen Entwicklung ihrer virtuellen Geschäftsfelder zu unterstützen.

Für die Unternehmen der Medienwirtschaft sind auch die einzelbetrieblichen Förderprogramme des Landes einsetzbar, ergänzt durch die Instrumente der Bürgschaftsbank und der MBG Baden-Württemberg.

B 15.

Welche Möglichkeiten bietet das Vergaberecht des Bundes, seitens des Landes mittelständische Familienunternehmen zu fördern, Scheinselbständigkeit mit all ihren Nachteilen für die Familien der sogenannten Scheinselbständigen zu verhindern und ausbildende sowie frauenfördernde Unternehmen gerecht zu beteiligen?

Förderung mittelständischer Familienbetriebe: Nach § 97 Abs. 3 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen sind mittelständische Interessen vornehmlich durch Teilung der Aufträge in Fach- und Teillose angemessen zu berücksichtigen. Damit wurde die Berücksichtigung mittelständischer Interessen bei der öffentlichen Auftragsvergabe im Bundesrecht erstmals gesetzlich festgeschrieben. Auf Landesebene wird diesen Gesichtspunkten schon bisher durch § 18 des Mittelstandsförderungsgesetzes und die ergänzenden Mittelstandsrichtlinien für öffentliche Aufträge Rechnung getragen, welche - aufbauend auf den Verdingungsordnungen VOB und VOL - die öffentlichen Vergabestellen im Lande verpflichten, dafür Sorge zu tragen, dass bei Ausschreibung und Vergabe öffentlicher Aufträge mittelstandsfreundliche Bedingungen gegeben sind. Im Einzelnen ist dies unter Ziffer 2b der Stellungnahme vom 18.01.2000 zum Fragenkatalog der Enquetekommission über das Vergabewesen von Land und Kommunen näher erläutert. Ergänzend wird auf die Stellungnahme unter Ziffer 3a in DS 12/4570 hingewiesen.

Beteiligung ausbildender und frauenfördernder Unternehmen: Ausbildende und frauenfördernde Unternehmen haben bei der Vergabe öffentlicher Aufträge gleich gute Chancen wie die übrigen Unternehmen. Wie in der o.g. Stellungnahme vom 18.01.2000 unter Ziffern 7a und 7c ausgeführt wurde, ist beim Zugang zu öffentlichen Aufträgen ausschließlich auf Fachkunde, Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit der Bewerber, bei der Entscheidung über den Zuschlag ausschließlich auf das wirt-

schaftlichste Angebot, bezogen auf die im Einzelfall nachgefragte Leistung, abzustellen. Die Berücksichtigung von Ausbildungsplatzangebot und Frauenförderungsmaßnahmen der anbietenden Unternehmen wären hingegen nicht auftragsbezogene Gesichtspunkte. Derartige vergabefremde Aspekte bedürften nach § 97 Abs. 4 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen einer gesetzlichen Regelung, vorausgesetzt, eine solche wäre mit dem vorgelagerten Rechtsrahmen des Bundes und der Europäischen Union überhaupt vereinbar. Die Landesregierung hat wiederholt dargelegt, dass sie keine nennenswerten Spielräume für solche Regelungen sieht, die rechtlich einwandfrei und praktikabel durchführbar wären, und dass sie eine Verknüpfung der öffentlichen Auftragsvergabe mit solchen vergabefremden Zielsetzungen ablehnt, vgl. insbesondere die Stellungnahmen zu DS 12/4570, Ziffer 4b und DS 12/4573, Ziffern 1b und 1d.

Verhinderung von Scheinselbständigkeit: Tritt ein sog. Scheinselbständiger als Bewerber um einen öffentlichen Auftrag auf, so hat er nach dem geltenden Vergaberecht hierzu den gleichen Zugang wie andere Unternehmen, sofern er gewerbmäßig tätig ist, die gewerberechtlichen Voraussetzungen für seine Tätigkeit erfüllt und auch sonst nach den Kriterien der Fachkunde, Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit ein geeigneter Bewerber ist. Die Scheinselbständigkeit ist bisher ausschließlich als sozialversicherungsrechtlicher Sachverhalt im Rahmen des 4. Buches des Sozialgesetzbuchs geregelt. Diese Regelungen richten sich an diejenigen Unternehmen, die mit sog. Scheinselbständigen arbeiten, nicht aber an die Scheinselbständigen selbst.

Unternehmen, die mit Scheinselbständigen arbeiten und sich um öffentliche Aufträge bewerben, können u.U. von der öffentlichen Auftragsvergabe ferngehalten werden. Nach den einschlägigen Bestimmungen der Verdingungsordnungen VOB und VOL können Bewerber von der Teilnahme am Wettbewerb um öffentliche Aufträge u.a. dann ausgeschlossen werden, wenn sie ihre Verpflichtung zur Zahlung der Beiträge zur gesetzlichen Sozialversicherung nicht ordnungsgemäß erfüllt haben oder sonst nachweislich eine schwere Verfehlung begangen haben, die ihre Zuverlässigkeit als Bewerber in Frage stellt (§ 8 Nr. 5 Abs. 1 Buchst. c und d VOB/A, § 7 Nr. 5 Buchst. c und d VOL/A).

B 16.

Durch welche Maßnahmen kann das Land die Benachteiligung mittelständischer Familienunternehmen gegenüber großen und konzernabhängigen Unternehmen auf dem globalisierten Markt ausgleichen?

Es ist Aufgabe der Wirtschaftspolitik des Bundes und des Landes, die Standortbedingungen in Deutschland und Baden-Württemberg attraktiv zu gestalten, um es vor allem auch den mittelständischen Betrieben zu ermöglichen, mit den Veränderungsprozessen in eigener Verantwortung fertig zu werden. Die Landespolitik ist umfasst dabei konkrete Umsetzungspolitik und allgemeine Rahmenpolitik. In einem föderalen Staatswesen wie der Bundesrepublik Deutschland wird die Gesetzgebung und damit weitgehend auch die Zuständigkeit für viele Sachverhalte nach dem Grundgesetz auf den Bund und die Länder aufgeteilt. Die für die Betriebe unmittelbar wirtschaftlich relevante Gesetzgebung für Steuern und Finanzen, Soziales und Arbeitsmarkt ist weitgehend Sache des Bundes; sie wird in zunehmendem Maße auch Angelegenheit der Europäischen Union.

Rahmendaten auf Bundesebene

Steuerpolitik: Die Abschaffung und die Senkung von Steuern ist die beste Wirtschaftspolitik für die mittelständischen Betriebe zur Erhaltung ihrer Wettbewerbsfähigkeit im nationalen und internationalen Rahmen. Nach der erfolgten Abschaffung der Vermögen- und Gewerbesteuer sowie dem Abbau des Solidaritätszuschlags in der letzten Legislaturperiode ist jetzt eine große Steuerreform unabdingbar. Die geplanten Steueränderungen der Bundesregierung weisen aber Defizite auf.

Haushaltspolitik: Die staatliche Haushaltspolitik muß so gestaltet werden, dass die nachkommende Generation Handlungs- und Gestaltungsspielräume haben. Dies bedeutet die Fortsetzung der Sparpolitik zur Konsolidierung der Haushalte. Hierzu gehört vor allem ein Abbau von Subventionen sowie die Einsparung bei öffentlichem Personal, soweit es möglich ist. Notwendig ist eine Umorientierung der öffentlichen Ausgaben auf zukunftsorientierte öffentliche Investitionen zur Erhaltung und Verbesserung der Infrastrukturen, z.B. im Verkehrsbereich, aber besonders im Bereich von Forschung, allgemeiner Bildung und beruflicher Aus- und Fortbildung. Hiervon können mittelständische Betriebe am meisten profitieren.

Lohnnebenkosten: Der Anstieg der Lohnnebenkosten muß gestoppt bzw. zurückgeführt werden, um die Arbeitskosten zu senken, unter denen mittelständische Betriebe besonders leiden. Dies bedeutet eine konsequente Reformpolitik im Gesundheitsbereich sowie in der Renten- und Arbeitslosenversicherung, um Unternehmer und Arbeitnehmer auf Dauer zu entlasten. Die finanziellen Auswirkungen der längeren Lebenserwartung der Bürger können nicht allein von den Beitragszahlern und damit auch von den mittelständischen Betrieben getragen werden. Diese Aufwendungen müssen fair in der Gesellschaft verteilt werden.

Neuregelung der Scheinselbständigkeit und der 630-DM-Jobs: Auf die Stellungnahme zu Punkt C.2. wird verwiesen.

Deregulierung: Es müssen alle Formen übermäßiger Regulierung, Bürokratie und öffentliche Wirtschaftstätigkeit im Interesse der mittelständischen Betriebe abgebaut werden. Die Rücknahme der maßvollen Deregulierung beim Kündigungsschutz und bei der Lohnfortzahlung im Krankheitsfall belastet gerade wieder diese Betriebe im besonderen Maße. Deshalb möchte die baden-württembergische Landesregierung, wenigstens für Existenzgründer ein sog. Vorschriften-Moratorium durchsetzen. Dies bedeutet, dass landes- und bundesrechtliche Bestimmungen in den schwierigen ersten 5 Jahren der Neugründung ganz oder teilweise ausgesetzt werden sollen.

Im Wirtschaftsministerium Baden-Württemberg selbst wurde erstmalig in einem Bundesland vor 2 Jahren ein Bürokratiekosten-TÜV eingerichtet, der sämtliche betrieblichen Belastungen aus Vorschriften mit dem Ziel ihrer Minimierung offenlegt. So wurden z.B. bestimmte Statistikmeldepflichten in der Produktionsstatistik seit 1. Januar 1999 abgeschafft. Außerdem wurde die Gewerbeordnung für mehr Sonntagsarbeit gelockert. Dies sind konkrete Maßnahmen, die mittelständische Betriebe entlasten können.

Weichenstellungen zur Verbesserung der Infrastruktur in Baden-Württemberg

Neben den Aktivitäten auf Bundesebene über den Bundesrat zur Verbesserung der wirtschaftlichen Rahmendaten für die mittelständischen Betriebe ist es ein Ziel der Landesregierung, mit einem Bündel von Maßnahmen die wirtschaftlichen, sozialen und kulturellen Qualitäten Baden-Württembergs weiter auszubauen. Sie verspricht sich hiervon auch eine Verbesserung der Zukunftschancen für die mittelständischen Betriebe.

Mit an erster Stelle ist hier die große **Bankenfusion** zu nennen. Die neue Landesbank Baden-Württemberg (LBW) wird die baden-württembergische Wirtschaft insgesamt stärken. Sie wird in Investment-Banking von der Spezialfinanzierung, über Risikoabsicherungen bis hin zur Wagnisfinanzierung und Börseneinführung aktiv sein. Dies führt auf Dauer auch zur Stärkung des hiesigen Finanzplatzes. Die neue Landesbank ist nach Aufhebung der Zersplitterung des Bankenbereichs künftig besser in der Lage, die mittelständischen Betriebe auf den Auslandsmärkten intensiv zu begleiten und zu betreuen, was im Blick auf die Globalisierung der Märkte wichtiger denn je ist.

Die Stärkung des **Messeplatzes Baden-Württemberg**, gerade auch als „Schaufenster“ der mittelständischen Wirtschaft des Landes, ist ein wichtiges wirtschafts- und mittelstandspolitisches Ziel der Landesregierung.

Die neue Stuttgarter Landesmesse auf den Fildern ist ein Vorhaben von herausragender Bedeutung für die Infrastruktur und die Wirtschaftskraft des gesamten Landes und soll gerade die mittelständische Wirtschaft und ihre Betriebe im globalen Wettbewerb nachhaltig stärken. Nicht nur die exportorientierte Wirtschaft wartet auf die neue Messe, auch kleine und mittlere Betriebe sind auf eine optimal erschlossene und nutzbare Landesmesse angewiesen. Der Attraktivität des Messeplatzes Baden-Württemberg dienen darüber hinaus die internationale Messe Friedrichshafen sowie die Regionalmesseplätze. Maßnahmen zu deren Förderung haben günstige Auswirkungen auf die Stärkung der Wachstumskräfte von Industrie, Handwerk und Dienstleistungen sowie auf die Sicherung und Schaffung von Arbeitsplätzen. Sie sind Infrastrukturmaßnahmen von hoher Priorität, um den Wirtschaftsstandort Baden-Württemberg zu sichern.

Es steht außer Frage, dass eine sichere, wirtschaftliche und umweltverträgliche **Energieversorgung** auch für mittelständische Betriebe überlebensnotwendig ist. Eine preiswerte Energie- und Stromversorgung bedeutet Wettbewerbsvorteile im nationalen, europäischen und globalen Wettbewerb. Durch die Fusion von EVS und Badenwerk zur EnBW und durch den Zusammenschluss der Technischen Werke der Stadt Stuttgart und der Neckarwerke Esslingen zur Neckarwerke Stuttgart AG (NWS) können die neuen Unternehmen günstigere Strompreise anbieten, wovon auch mittelständische Betriebe profitieren.

Über die Verbesserung der wirtschaftlichen Infrastruktur hinaus nützt die Landesregierung ihre Zuständigkeiten in der Wirtschafts-, Struktur-, Mittelstands-, Technologie und Aus- und Fortbildungspolitik, um die mittelständischen Betriebe bei der Verwirklichung ihrer Unternehmensstrategien zu unterstützen. Auf die ausführlichen Darlegungen zu den jeweiligen Fragestellungen wird verwiesen.

C 1.

Welche Fördermaßnahmen für mittelständische Familienunternehmen gibt es in Baden-Württemberg, in anderen Bundesländern, im Bund oder in der Europäischen Union?

Das Wirtschaftsministerium hat der Enquetekommission im Juli 1999 eine umfassende Synopse über das mittelstandspolitische Förderangebot in Baden-Württemberg sowie in den angrenzenden Nachbarländern und Partnerregionen zur Verfügung gestellt. Für die Förderprogramme des Landes Baden-Württemberg wird ferner auf die Antwort zu Frage B.3 verwiesen.

Um einen Gesamtüberblick, eine Analyse und Bewertung über das Fördergeschehen in der Bundesrepublik zu vermitteln, hat eine Arbeitsgruppe des Bundes und der Länder unter Vorsitz des Beauftragten der Bundesregierung für den Mittelstand 1995, 1997 und 1998 drei Berichte über zur Verbesserung der Konsistenz und Transparenz der Mittelstandsförderung in Deutschland vorgelegt, aus dem auch das bundesweite Förderangebot zu entnehmen ist.

Daraus wurde die **Förderdatenbank der Bundes** entwickelt, die im Internet (<http://www.bmwi.de>) über die aktuellen Förderprogramm des Bundes, der Länder und der EU für die gewerbliche Wirtschaft informiert. Dort sind insgesamt 1.065 Förderprogramme mit den vollständigen Richtlinien texten und zusätzlichen Informationen aufgelistet. Die Datenbank wird alle zwei Wochen aktualisiert. Eine Auswahluche ist möglich nach

- **Fördergebieten**

Europäische Union	179 Förderprogramme
Bund	174 Förderprogramme
Bundesländer	712 Förderprogramme, darunter 44 aus Baden-Württemberg
- **Antragstellern:** Bildungseinrichtungen, Existenzgründer, Forschungseinrichtungen, Freiberufler, Privatpersonen, Unternehmen (auch Handel, Handwerk, Dienstleistungen, Industrie etc.) sowie Nicht-Regierungs-Organisationen
- **Förderbereichen:** Arbeit, Aus- und Weiterbildung, Beratung, Energie, Existenzgründung und –sicherung, Export, FuE, Garantie/Bürgschaft, Konsolidierung, Kultur, Medien, Messe/Ausstellung, Regionalförderung, Umwelt, spez. Tourismusförderung, spez. Handwerksförderung, Venture Capital.

Von der **Europäischen Union** werden mit dem „Mehrjahresprogramm für kleine und mittlere Unternehmen“ in erster Linie europäische Netzwerke, wie die Euro-Info-Centren zur Verbreitung von Gemeinschaftsinformationen über Förderprogramme, Normung und Zertifizierung, Zugang zu den Märkten in den anderen Mitgliedstaaten, aber auch Kooperationsnetzwerke, wie Kontaktbörsen (Europartenariate) oder kleine grenzüberschreitende Unternehmertreffen (INTERPRISE), Partnersuchinstrumente über EDV-gestützte Netze oder das Büro für Unternehmenskontakte gefördert. Dieses Mehrjahresprogramm wendet sich nicht direkt an die mittelständischen Unternehmen sondern in erster Linie an die Organisationen der Wirtschaft, Bürgschaftsbanken, regionale Entwicklungsgesellschaften usw. Nach dem in den Jahren 1997

bis 2000 durchgeführten 3. Mehrjahresprogramm, das mit 127 Mio. EURO dotiert ist, wird gegenwärtig ein 4. Mehrjahresprogramm für KMU vorbereitet.

Wichtige Elemente der KMU-Förderung der Europäischen Union bilden die Erleichterung des Zugangs zu spezifischen Programmen, insbesondere im Bereich Forschung und technologische Entwicklung und im Bereich der Strukturfonds im Rahmen der europäischen Regionalpolitik

Mit dem 5. Forschungsrahmenprogramm hat die EU eine Reihe von Förderungsprogrammen aufgelegt, die auch kleinen und mittleren Unternehmen offen stehen. Ziel dieser Programme ist es, die technologische Wettbewerbsfähigkeit zu stärken, die Innovationsgeschwindigkeit zu erhöhen und die innovative Leistungsfähigkeit vor allem des Mittelstandes zu verbessern. So fördert das Programm CRAFT kooperative Forschungsprojekte von kleinen und mittleren Unternehmen aus den vier thematischen Programmen des 5. Forschungsrahmenprogrammes. Es richtet sich in erster Linie an Unternehmen ohne eigene Forschungs- und Entwicklungskapazitäten.

Innerhalb des 5. Forschungsrahmenprogramms fördert die EU außerdem das Netzwerk der EU-Verbindungsbüros für Forschung und Entwicklung (Innovation Relay Centres – IRC) mit dem Ziel, transnationale Kooperationen von Unternehmen, insbesondere von KMU, auf dem Gebiet des Technologietransfers bzw. der Verwertung von Forschungs- und Entwicklungsergebnissen zustande zu bringen. Das Netzwerk umfasst über 60 Konsortien in über 30 europäischen Ländern und wird von der Kommission mit jährlich 15 Mio. Euro unterstützt. In Baden-Württemberg ist auf diesem Gebiet das Steinbeis-Europa-Zentrum als Führer eines Konsortiums zusammen mit Thüringen und der deutschsprachigen Schweiz tätig.

Aus Mitteln des EFRE-Strukturfonds förderte die EU gemeinsam mit dem Land Baden-Württemberg im Rahmen ihrer Ende 1999 ausgelaufenen Gemeinschaftsinitiative KMU die Einführung eines Qualitätsmanagementsystems in mittelständischen Unternehmen, die ihren Sitz in den sog. Ziel-5b-Gebieten haben.

Ebenfalls 1999 ausgelaufen sind die EU-Gemeinschaftsinitiativen RETEX und KONVER. Zur Förderung der Diversifizierung der wirtschaftlichen Tätigkeit der vom Textil- und Bekleidungssektor stark abhängigen Regionen, um sie von diesem Sektor weniger abhängig zu machen und die Anpassung der lebensfähigen Unternehmen aller Industriebereiche zu erleichtern, wurde 1993 die EU-Gemeinschaftsinitiative RETEX eingeführt. Der Schwerpunkt des Operationellen RETEX-Programms des Landes lag im Maßnahmenbereich Unternehmensfinanzierung. Hierbei konnten in den anerkannten Fördergebieten Darlehen zu besonders günstigen Zinssätzen gegeben werden. Im Rahmen der EU-Gemeinschaftsinitiative KONVER förderte die EU außerdem Maßnahmen zur Diversifizierung in von der Rüstungsindustrie und Militärstandorten stark abhängigen Gebieten, die zugleich weitere strukturelle Schwächen aufwiesen. Der Schwerpunkt des operationellen Programms des Landes lag in der Neuerschließung von Gewerbegebieten sowie in der Umnutzung militärisch genutzter Flächen und Gebäude für gewerbliche Zwecke.

C 2.

Welche Auswirkungen haben die Veränderungen auf Bundesebene zum Beispiel in den Bereichen des Steuerrechts, des Arbeitsrechts und der Sozialversicherungen auf die mittelständischen Unternehmen in Baden-Württemberg?

Auswirkungen im Arbeitsrecht

Durch das am 1. August 1996 in Kraft getretene und zum 1. Januar 2000 verbesserte **Altersteilzeitgesetz** wird Arbeitnehmern ein gleitender Übergang vom Erwerbsleben in die Altersrente ermöglicht. Die Bundesanstalt für Arbeit fördert die Teilzeitarbeit von Arbeitnehmern ab 55 Jahren, wenn bestimmte Voraussetzungen erfüllt sind. Möglich sind zwei Varianten: Entweder bis zu fünf Jahre lang die halbe Arbeitszeit oder zweieinhalb Jahre voll arbeiten, um dann zweieinhalb Jahre früher aus dem Unternehmen auszuschneiden. Die gesetzliche Regelung wird inzwischen von über 300 Altersteilzeittarifverträgen mit für die Arbeitnehmer günstigeren Regelungen flankiert. Im Geltungsbereich dieser Tarifverträge sind fast 13 Mio. Arbeitnehmer beschäftigt. Die Bundesregierung beabsichtigt, das Gesetz nochmals zu verbessern.

Das seit 1. März 1996 geltende **Arbeitnehmer-Entsendegesetz** erstreckt die in für allgemeinverbindlich erklärten Tarifverträgen festgelegten Mindestarbeitsbedingungen auf Arbeitgeber mit Sitz im Ausland, die Arbeitnehmer zur Erbringung von Baudienstleistungen nach Deutschland entsenden. Ziel des zum 1. Januar 1999 verschärften Gesetzes ist die Bekämpfung von Lohn- und Sozialdumping auf deutschen Baustellen. Aufgrund dieser Regelung ist derzeit im Baugewerbe in den westlichen Bundesländern ein Mindestlohn von 18,50 DM pro Stunde zu bezahlen, außerdem müssen die Urlaubsregelungen eingehalten werden. Mit dem Gesetz zu Korrekturen in der Sozialversicherung und zur Sicherung der Arbeitnehmerrechte wurde zum 1. Januar 1999 eine verschuldensunabhängige Durchgriffshaftung für Unternehmer, die einen Nachunternehmer mit Bauleistungen beauftragen, eingeführt. Ziel dieser Regelung ist, dass Unternehmer darauf achten, dass ihre Subunternehmer den Mindestlohn und Sozialbeiträge bezahlen. Die Regelungen des Entsendegesetzes tragen zur Begrenzung des Wettbewerbsvorteils durch den Einsatz ausländischer Billigarbeitskräfte bei. Damit steigen vor allem für einheimische mittelständische Unternehmen die Chancen, wieder mehr Aufträge zu erhalten und damit Arbeitsplätze zu sichern.

Die durch das am 1. Oktober 1996 in Kraft getretene Arbeitsrechtliche Beschäftigungsförderungsgesetz eingeführten Lockerungen beim **Kündigungsschutz** und die Absenkung der **Entgeltfortzahlung** im Krankheitsfall wurden durch das Gesetz zu Korrekturen in der Sozialversicherung und zur Sicherung der Arbeitnehmerrechte zum 1. Januar 1999 weitgehend zurückgenommen. Das Kündigungsschutzgesetz ist seither wieder in Unternehmen ab fünf Mitarbeitern in vollem Umfang anzuwenden und die Entgeltfortzahlung wurde wieder von 80% auf 100% erhöht. Die von der alten Bundesregierung eingeführten Erleichterungen kamen vor allem kleineren Unternehmen zugute. Die Rücknahmen wirken sich für die Wirtschaft negativ aus.

Das **Arbeitsschutzgesetz** vom 7. 8. 1996 hat zum Ziel, die Sicherheit und Gesundheit der Arbeitnehmer bei der Arbeit zu gewährleisten. Es dient damit auch den Interessen der Arbeitgeber, weil es dazu beiträgt, die Leistungsfähigkeit der Beschäftigten zu erhalten und Ausfallzeiten zu vermeiden. In seinem zweiten und dritten Abschnitt, die die Pflichten der Arbeitgeber und die Pflichten und Rechte der Arbeitnehmer enthalten, übernimmt es inhaltsgleich die Vorgaben der einschlägigen Rahmen-

Richtlinie der EU und verhindert so, dass den deutschen Betrieben mehr abverlangt wird als den Betrieben in anderen Mitgliedsländern der EU.

Auswirkungen auf dem Gebiet der Sozialversicherung

Allgemeines

Die Gesamtabgaben zur gesetzlichen Sozialversicherung sind infolge der steuerfinanzierten Reduzierung des Rentenbeitrages ab April 1999 im Bundesdurchschnitt um 0,8 %-Punkte von 42,1 % auf 41,3 % gesunken, seit Januar 2000 belaufen sich die gesamten Sozialversicherungsbeiträge infolge einer weiteren Senkung des Rentenbeitrags auf durchschnittlich 41,1 %. Hierbei ist bundesweit ein Krankenversicherungsbeitrag von 13,6 % (gegenüber 13,7 % im Jahr 1998) berücksichtigt. In Baden-Württemberg verlief die Entwicklung des Krankenversicherungsbeitrags gegenläufig: er hat sich von 12,8 % im Januar 1999 auf 13,1 % im Januar 2000 erhöht. Damit ergeben sich derzeit in Baden-Württemberg Sozialversicherungsbeiträge von insgesamt 40,6 %.

Kranken- und Rentenversicherung

Da die Kranken- und Rentenversicherungsbeiträge von versicherungspflichtigen Beschäftigten grundsätzlich je zur Hälfte vom Arbeitnehmer und Arbeitgeber aufzubringen sind, ist für die Unternehmen die Höhe der Beitragssätze von besonderer Bedeutung; dies gilt in besonderem Maße für die meist sehr personalintensiven mittelständischen Unternehmen. Die Höhe der Beitragssätze wirkt sich unmittelbar auf die Lohnnebenkosten und damit auf die Produktionskosten der jeweiligen Betriebe aus und ist somit mit entscheidend für die Wettbewerbsfähigkeit auf dem nationalen und dem internationalen Markt.

In der Krankenversicherung wurden in jüngster Zeit mit dem Gesetz zur Stärkung der Solidarität in der gesetzlichen Krankenversicherung vom 19.12.1998 (GKV-Solidaritätsstärkungsgesetz) und dem Gesetz zur Reform der gesetzlichen Krankenversicherung ab dem Jahr 2000 vom 22.12.1999 (GKV-Gesundheitsreformgesetz 2000) auf Bundesebene Gesetze verabschiedet, die u.a. eine Leistungsausweitung und eine Reduzierung von Zuzahlungen zum Inhalt hatten. Mangels einer adäquaten Gegenfinanzierung ist zu befürchten, dass die zusätzlich von den Krankenkassen zu erbringenden Leistungen nur über Beitragssatzsteigerungen zu finanzieren sind. Entsprechende Beitragssatzsteigerungen würden sich belastend auf die Lohnnebenkosten der mittelständischen Unternehmen in Baden-Württemberg auswirken.

Auch das Gesetz zur Rechtsangleichung in der gesetzlichen Krankenversicherung vom 22.12.1999 dürfte Auswirkungen auf die Beitragssätze der Krankenkassen in Baden-Württemberg haben. Bisher wird der in der Krankenversicherung geltende Risikostrukturausgleich, durch den eine gleichmäßige Risikoverteilung innerhalb der gesetzlichen Krankenversicherung erreicht werden soll, noch getrennt für die östlichen und westlichen Bundesländer durchgeführt. Ab dem Jahr 2001 wird stufenweise ein gesamtdeutscher Risikostrukturausgleich eingeführt, was erhebliche Transferzahlungen von den westlichen in die östlichen Bundesländer zur Folge haben wird. Es wird damit gerechnet, dass die Belastung für die Westkassen am Ende des Einführungszeitraumes im Jahr 2007 rechnerisch zwischen 0,3 und 0,5 Beitragssatzpunkten liegt. Sofern es den Krankenkassen nicht gelingt, diese Zusatzbelastungen auf anderem Gebiet einzusparen, werden sie diese über weitere Beitragssatzerhö-

hungen an die Arbeitnehmer und Arbeitgeber in Baden-Württemberg weitergeben, wodurch sich die Lohnnebenkosten weiter erhöhen.

Notwendig sind auch Maßnahmen im Bereich der **gesetzlichen Rentenversicherung**, die den Faktor Arbeit kurz- und mittelfristig durch eine Absenkung des Beitragssatzes zur Rentenversicherung und langfristig durch eine Dämpfung des Beitragssatzanstiegs entlasten.

Die frühere Bundesregierung hatte hierzu mit dem Rentenreformgesetz 1999, insbesondere mit der Einfügung eines demographischen Faktors in die Rentenanpassungsformel, die erforderlichen Kurskorrekturen vorgenommen. Nach dem Regierungswechsel hat die neue Bundesregierung Teile der ausgabendämpfenden Maßnahmen des Rentenreformgesetzes 1999 wieder ausgesetzt, aber dennoch den Beitragssatz ab 01.04.1999 von 20,3 % auf 19,5 % und ab 01.01.2000 auf 19,3 % gesenkt. Der zum Ausgleich erhöhte Bundeszuschuss wurde hauptsächlich durch das Aufkommen aus den ersten beiden Stufen der Ökosteuer finanziert. Damit der Beitragssatz auch künftig gesenkt bzw. stabilisiert werden kann, sieht das Gesetz zur Fortführung der ökologischen Steuerreform bis zum Jahre 2003 drei weitere Stufen vor, bei denen sich u.a. die Mineralölsteuer auf Kraftstoffe jeweils um sechs Pfennig je Liter erhöht. Da die Ergiebigkeit dieser neuen Einnahmequelle jedoch höchst ungewiss ist, erhöhen sich dadurch die Finanzierungsrisiken der gesetzlichen Rentenversicherung. Außerdem gerät das System in eine größere Abhängigkeit vom Bundeshaushalt, wodurch es anfälliger für Eingriffe in das Leistungsrecht wird. Bestimmte Maßnahmen der Bundesregierung im sog. Haushaltssanierungsgesetz, wie die Anpassung der Renten in den Jahren 2000 und 2001 nur in Höhe der Inflationsrate statt entsprechend der Nettolohnentwicklung, bestärken diese Befürchtung. Für die Betriebe und Unternehmen bedeutet die Senkung der Rentenversicherungsbeiträge zwar zunächst eine Kostenentlastung. Diese bescheidene Entlastung dürfte jedoch in vielen Fällen durch die Ökosteuerbelastung wieder aufgezehrt werden.

Auswirkungen der Neuregelungen zur Bekämpfung der Scheinselbständigkeit

Die anhaltende Kritik der Betroffenen und ihrer Verbände an den gesetzlichen Regelungen zur Bekämpfung der Scheinselbständigkeit durch das Gesetz zu Korrekturen in der Sozialversicherung und zur Sicherung der Arbeitnehmerrechte vom 19. Dezember 1998 war für die Regierungsfractionen im Bund Anlass, sie durch das Gesetz zur Förderung der Selbständigkeit vom 20. Dezember 1999 zu überarbeiten. Dieses Gesetz, das rückwirkend zum 01. Januar 1999 in Kraft getreten ist, stellt klar, dass die Neuregelungen zur genaueren Abgrenzung zwischen abhängiger Beschäftigung und Selbständigkeit an der vorher bestehenden Abgrenzung zwischen beiden Tätigkeitsformen festhalten, die Abgrenzung also nicht zu Lasten der Selbständigkeit verschoben wird.

Die Vermutungsregelung, die zunächst in besonderem Maße zur Verwirrung beigetragen hatte, beschränkt sich jetzt auf die Fälle, in denen erwerbsmäßig tätige Personen ihre Mitwirkungspflichten, insbes. Auskunftspflichten gegenüber den Sozialversicherungsträgern, nicht erfüllen. Ihr kommt daher nur noch marginale Bedeutung zu. Dies gilt auch für die von Baden-Württemberg geforderte und nunmehr realisierte Gleichstellung beschäftigter Familienangehöriger mit anderen Beschäftigten bei der Beurteilung, ob Versicherungspflicht als Selbständiger mit nur einem Auftraggeber vorliegt.

Neu eingeführt worden ist ein Antragsverfahren, bei dem die Beteiligten bei der Bundesversicherungsanstalt für Angestellte eine Entscheidung beantragen können, ob eine Beschäftigung oder eine selbständige Tätigkeit vorliegt. Das Verfahren ist jedoch bürokratisch ausgestaltet. Es wird dazu führen, dass Antragsteller mehrere Monate warten müssen, bis ihr sozialversicherungsrechtlicher Status geklärt ist. Dies ist besonders für Existenzgründer in der Startphase nicht hinnehmbar, in der sie dringend auf Aufträge angewiesen sind, um das neue Unternehmen aufzubauen und ihren Lebensunterhalt zu verdienen. Der Eintritt der Versicherungspflicht wird bei zeitig gestelltem Antrag zwar auf den Zeitpunkt der Bekanntgabe der Entscheidung hinausgeschoben, setzt aber neben der Zustimmung des Betroffenen voraus, dass dieser zwischen der Aufnahme der Beschäftigung und der Entscheidung eine Absicherung gegen das finanzielle Risiko von Krankheit und zur Altersvorsorge vorgenommen hat, die der Art nach den Leistungen der gesetzlichen Kranken- und Rentenversicherung entspricht.

Auswirkungen der Neuregelung der geringfügigen Beschäftigungsverhältnisse

Für Baden-Württemberg liegen keine konkreten Zahlen über die Folgen der am 1. April 1999 in Kraft getretenen gesetzlichen Neuregelung der geringfügigen Beschäftigungsverhältnisse (630-DM-Jobs) vor. Das Statistische Landesamt führt zu den geringfügigen Beschäftigungsverhältnissen keine besonderen Erhebungen.

Eine Umfrage der Industrie- und Handelskammern in Baden-Württemberg im Dezember 1999 hat ergeben, dass seit 1.4.1999 – hochgerechnet auf das ganze Land – durch die Neuregelung 63.000 geringfügige Beschäftigungsverhältnisse weggefallen sind. Im Gegenzug wurden 720 Vollzeit- und 6.500 Teilzeitstellen geschaffen.

Eine im Auftrag der Landesregierungen Nordrhein-Westfalen, Sachsen und Niedersachsen erstellte Studie des Kölner Instituts für Sozialforschung und Gesellschaftspolitik (ISG) sowie der Unternehmensberatung Kienbaum hat ergeben, dass der mit der Neuregelung verbundene bürokratische Mehraufwand insbesondere kleine und mittlere Unternehmen, die mit einer relativ hohen Zahl von geringfügig Beschäftigten arbeiten, beeinträchtigt und zu Wettbewerbsnachteilen führt.

Fast alle befragten Unternehmen haben angegeben, dass der Aufwand für die Personalverwaltung gestiegen sei. Bei Unternehmen mit einer großen Zahl geringfügig Beschäftigter betragen die einmaligen Umstellungskosten je Fall zwischen 25 und 75 DM, in Unternehmen mit geringer Zahl zwischen 15 und 50 DM. Der dauerhafte zusätzliche Aufwand für Personalverwaltung schwankt zwischen 4 und 15 DM monatlich und variiert zwischen den einzelnen Branchen beträchtlich. Durchschnittlich ergibt sich eine Kostensteigerung um 2,1 %. Die Untersuchung geht davon aus, dass die aufgrund der Neuregelung entstandenen zusätzlichen Kosten zu einer Minderung des Betriebsergebnisses führen, weil der höhere Aufwand nicht durch einen Preisanstieg ausgeglichen werden kann.

Nach der Studie hat die Neuregelung zunächst zur Kündigung von 1,4 Mio. 630-DM-Jobs geführt. In 95% dieser Fälle haben die ehemals geringfügig Beschäftigten unter Hinweis auf den viel niedrigeren Nettolohn selbst gekündigt. Zwar konnte die Hälfte dieser Jobs durch die Gewinnung anderer Personen wieder besetzt werden, unter dem Strich verbleibt jedoch ein Verlust von 700.000 Arbeitsplätzen. Zurückgegangen ist nahezu ausschließlich die Zahl der Nebenbeschäftigten, die von der Änderung am stärksten betroffen sind.

Die Auswirkungen der Neuregelung auf die einzelnen Wirtschaftszweige waren unterschiedlich. Besonders betroffen waren das Gastgewerbe, die Pflegedienste, das Handwerk, der Einzelhandel, das Verlagsgewerbe und die Gebäudereiniger. Negative Folgen hatte die Neuregelung vor allem für Betriebe, bei denen geringfügig Nebentätige gekündigt haben und keine gleichwertigen Ersatzkräfte gefunden wurden.

Ausgleichsabgabe nach dem Schwerbehindertengesetz

Der Entwurf der Bundesregierung eines Gesetzes zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit Schwerbehinderter sieht u.a. eine Neugestaltung des Systems von Beschäftigungspflicht und Ausgleichsabgabe nach dem Schwerbehindertengesetz vor. Die Mindestbeschäftigungsquote Schwerbehinderter soll von 6 % auf 5 % gesenkt, die dauerhafte Senkung jedoch an die Bedingung geknüpft werden, dass das verfolgte Ziel, etwa 50.000 arbeitslose Schwerbehinderte kurzfristig möglichst dauerhaft auf den allgemeinen Arbeitsmarkt einzugliedern, erreicht wird. Andernfalls beträgt der Pflichtsatz ab 1.1.2003 wieder 6 %.

Künftig soll die Höhe der Ausgleichsabgabe davon abhängig sein, in welchem Umfang der Arbeitgeber die Beschäftigungsquote nicht erfüllt. Vorgesehen ist eine gestaffelte Höhe der Ausgleichsabgabe:

- monatlich 200 DM bei einer Erfüllungsquote von 3 % bis unter 5 %,
- monatlich 350 DM bei einer Erfüllungsquote von 2 % bis unter 3 %,
- monatlich 500 DM bei einer Erfüllungsquote zwischen 0 % bis unter 2 %.

Für Arbeitgeber mit bis zu 59 Arbeitsplätzen sind Sonderregelungen vorgesehen.

Auswirkungen im Steuerrecht

Das sog. **Steuerentlastungsgesetz 1999/2000/2002** hat unter dem Strich zu Mehrbelastungen der Wirtschaft im 2-stelligen Milliardenbereich geführt, durch die auch mittelständische Unternehmen betroffen sind. Aus Sicht des Mittelstandes sind vor allem folgende Verschlechterungen von Bedeutung:

- Einschränkung des Verlustrücktrags durch Verkürzung des Rücktragszeitraums von zwei Jahren auf das dem Verlustjahr vorangehende Kalenderjahr und durch Senkung des Höchstbetrags von 10 Mio. DM auf 1 Mio. DM ab dem Jahr 2001,
- Streichung des halben Steuersatzes für Gewinne aus der Veräußerung oder Aufgabe von Betrieben und Mitunternehmeranteilen,
- Verschlechterung der Rahmenbedingungen für betriebliche Umstrukturierungen durch Wegfall der bisherigen Regelungen des Mitunternehmer-Erlasses, Aufgabe der steuerneutralen Realteilung von Mitunternehmerschaften und Einschränkung der steuerneutralen Reinvestitionsmöglichkeiten nach § 6b EStG beim Übergang von betrieblichen Einzelwirtschaftsgütern.

Im Mittelpunkt der Steuergesetzgebung steht derzeit das Konzept des Bundes für eine Unternehmenssteuerreform und die Senkung der Einkommensteuersätze. Im Zentrum dieses Reformkonzepts, das zum 01.01.2001 in Kraft treten soll, steht die Besteuerung der Kapitalgesellschaften. Hier soll die Körperschaftsteuer auf einheitlich 25 % gesenkt werden. Auf der Ebene des Anteilseigners soll das derzeitige Körperschaftsteueranrechnungsverfahren aufgegeben werden; Ausschüttungen sollen stattdessen nur noch zur Hälfte bei der Einkommensteuer des Gesellschafters erfasst werden.

Das wesentliche Problem des Reformkonzepts des Bundes liegt bei der Besteuerung von Einzelunternehmen und Personengesellschaften, denen zwei Entlastungsalternativen angeboten werden. Grundmodell ist die Teilanrechnung der Gewerbesteuer in Höhe des doppelten Gewerbesteuermessbetrags auf die Einkommensteuer. Diese bewirkt bei einem Hebesatz von 400 %, dass die Gewerbesteuer zur Hälfte über eine Anrechnung auf die Einkommensteuer wieder erstattet wird. Da daneben wie bisher die Gewerbesteuer als Betriebsausgabe abziehbar ist, wird der Unternehmer bei einer individuellen Einkommensteuerbelastung von rund 50 % im wirtschaftlichen Ergebnis von der Gewerbesteuerlast befreit.

Alternativ hierzu können Personenunternehmen sich mit allen steuerlichen Konsequenzen wie eine Kapitalgesellschaft besteuern lassen (sog. Optionsmodell). Für die vielen Personenunternehmen, deren Einkommensteuerbelastung niedriger als der geplante Körperschaftsteuersatz ist, scheidet die Option von vornherein aus. Dennoch sollen diese Unternehmen aber voll zur Gegenfinanzierung herangezogen werden. Auf die wenigen Personenunternehmen, die evtl. optieren wollten, käme eine untragbare Steuerbürokratie zu. Hinzu kommt, dass für den Optionsbetrieb die Möglichkeit der Teilanrechnung der Gewerbesteuer auf die Einkommensteuer entfallen würde. Darüber hinaus würde jedes optierende Unternehmen erbschaftsteuerlich wie eine Kapitalgesellschaft behandelt werden. Dies hätte vor allem zur Folge, dass der erbschaftsteuerliche Wert – wie derjenige von Anteilen an Kapitalgesellschaften – unter Einbeziehung der künftigen Ertragserwartungen im Rahmen des sogenannten Stuttgarter Verfahrens ermittelt wird, was zu einem Wert bis zum Siebenfachen der Steuerbilanzwerte führen kann.

Für kleinere Unternehmen und für die Bezieher anderer Einkünfte, etwa für Arbeitnehmer, soll die für das Jahr 2002 vorgesehene Tarifabsenkung bei der Einkommensteuer um ein Jahr vorgezogen werden. Zudem sieht die Reform zwei weitere Entlastungsstufen in 2003 und 2005 vor, die in der Endstufe (2005) zu einem Eingangssteuersatz von 15% und einem Spitzensteuersatz von 45 % führen soll.

Die durch die Senkung der Steuersätze bewirkten Steuermindereinnahmen sollen teilweise durch folgende Gegenfinanzierungsmaßnahmen kompensiert werden:

- Senkung der degressiven Abschreibung für bewegliche Wirtschaftsgüter von maximal 30 % auf maximal 20 %,
- Senkung der linearen Absetzung für Betriebsgebäude von 4 % auf 3 %,
- Streichung der Sonder- und Ansparabschreibungen für Klein- und Mittelbetriebe nach § 7g EStG,
- Verlängerung der Abschreibungsdauern im Zuge einer Überarbeitung der amtlichen AfA-Tabellen,
- Verschärfung der Regelungen zur Gesellschafterfremdfinanzierung (§ 8a KStG).

Das Reformkonzept des Bundes hat seinen Schwerpunkt bei der Besteuerung der Kapitalgesellschaften und begünstigt damit vor allem die größeren Unternehmen. Mit der dort vorgesehenen extremen Begünstigung des thesaurierten Gewinns beeinflusst die Bundesregierung die Gewinnverwendung der einzelnen Unternehmen und verhindert somit, dass Kapital dorthin fließt, wo es am rentabelsten arbeiten kann. Diese Bevorzugung der großen Unternehmen bedeutet zugleich eine deutliche Benachteiligung der für die Schaffung von Arbeitsplätzen bedeutsamen mittelständischen Personenunternehmen.

Zum Steuerreformkonzept der Landesregierung wird auf die Stellungnahme zu C.5. verwiesen.

C 3.

Welchen Einfluss haben die Abgaben auf die Entwicklung der Unternehmen, insbesondere der Familienunternehmen?

Die nominalen Steuersätze und die effektive Steuerlast in Deutschland sind im internationalen Vergleich viel zu hoch. Die Landesregierung hat sich stets dafür ausgesprochen, die Steuersätze bei der Lohn-, Einkommen- und Körperschaftsteuer durchgängig und nachhaltig zu senken und im Gegenzug die steuerliche Bemessungsgrundlage zu verbreitern. Dies bedeutet einen Abbau steuerlicher Sondervorschriften und Ausnahmetatbestände und damit auch eine Verringerung der Lenkungsfunction des Steuerrechts. Die Landesregierung ist auch nach dem Scheitern der Steuerreformgesetze 1998 und 1999 von der Richtigkeit dieser Konzeption überzeugt und sieht in ihr auch weiterhin ihr steuerpolitisches Leitbild. Sie hat daher zusammen mit dem Freistaat Bayern und dem Freistaat Thüringen den Entwurf eines Gesetzes zur Umsetzung einer Steuerreform für Wachstum und Beschäftigung im Bundesrat eingebracht (näheres hierzu siehe unter C. 5).

C 4.

Welche Auswirkung auf die mittelständischen Familienbetriebe und die dortigen Arbeitsplätze würde ein ermäßigter Mehrwertsteuersatz für arbeitsintensive Dienstleistungen, vor allem im Handwerk und in der Gastronomie, haben?

Die Anwendung eines ermäßigten Mehrwertsteuersatzes auf sog. arbeitsintensive Dienstleistungen ist nur in Abstimmung mit dem EU-Recht möglich. Mit Ratsentscheidung vom 22. Oktober 1999 wurde den Mitgliedstaaten die Möglichkeit gegeben, auf arbeitsintensive Dienstleistungen versuchsweise für die Dauer von maximal 3 Jahren einen ermäßigten Mehrwertsteuersatz anzuwenden. Mitgliedstaaten, die an dem Versuch teilnehmen wollten, mussten dies der EU-Kommission vor dem 1. November 1999 mitteilen.

Die Bundesregierung hat – ebenso wie fünf andere EU-Mitgliedstaaten – innerhalb der Antragsfrist keinen entsprechenden Antrag bei der EU-Kommission gestellt.

C 5.

Wie müssen die Rahmenbedingungen für die mittelständischen Familienunternehmen auf Bundesebene gestaltet werden, um den Unternehmen die Schaffung von neuen Arbeits- und Ausbildungsplätzen zu ermöglichen?

Soweit auf die Rahmenbedingungen auf Bundesebene nicht bereits in den übrigen Fragen eingegangen wurde, wird Folgendes ausgeführt:

Um die steuerlichen Rahmenbedingungen auch für die mittelständischen Unternehmen zu verbessern, haben die Länder Baden-Württemberg, Bayern und Thüringen im Bundesrat einen **Gegenentwurf eines Gesetzes zur Umsetzung einer Steuerreform für Wachstum und Beschäftigung** eingebracht, das ebenfalls zum 1. Januar 2001 in Kraft treten soll. Dieses Konzept hält bei der Körperschaftsteuer weiterhin am System des Vollarrechnungsverfahrens fest; thesaurierte Gewinne sollen einem Steuersatz von 30 % und ausgeschüttete Gewinne einem Steuersatz von 25 % un-

terliegen. Bei der Gewerbesteuer soll die Gewerbesteuermesszahl durchgängig um 20 % auf maximal 4 % statt bisher 5 % abgesenkt werden. Bei der Einkommensteuer sollen bereits bis 2003 der Eingangssteuersatz auf 15 % und der Spitzensteuersatz auf 35 % gesenkt werden. Mit Blick auf notwendige Unternehmensnachfolgen im mittelständischen Bereich soll zudem der halbe Steuersatz für Gewinne aus der Veräußerung oder Aufgabe von Betrieben wieder eingeführt werden. Im Gegensatz zum Konzept des Bundes, das eine völlige Freistellung der Gewinne aus der Veräußerung von Beteiligungen nur auf der Ebene von Kapitalgesellschaften vorsieht, sollen diese Gewinne nach dem Gegenentwurf auch bei Personenunternehmen begünstigt werden. Das Gegenkonzept beschreibt insofern einen Mittelweg, als die Gewinne aus Anteilsveräußerungen in Höhe von 60% steuerneutral auf Reinvestitionen übertragen werden können; die restlichen 40 % des Veräußerungsgewinns unterliegen der laufenden Besteuerung. Um darüber hinaus betriebliche Umstrukturierungen bei Personenunternehmen zu erleichtern, sieht der Gegenentwurf eine Rückkehr zu den vor 1999 geltenden Regelungen des Mitunternehmer-Erlasses und zur Realteilung von Personengesellschaften vor. Dies ist insbesondere für den überwiegend in der Form von Personenunternehmen organisierten Mittelstand von herausragender Bedeutung. Die im Gegenentwurf vorgesehenen Gegenfinanzierungsmaßnahmen entsprechen im Wesentlichen den Vorschlägen des Bundes. Im Unterschied hierzu soll allerdings die Sonder- und Ansparabschreibung für kleinere und mittlere Betriebe nach § 7g EStG, die besondere Bedeutung für Existenzgründer haben, erhalten bleiben.

Darüber hinaus bleiben folgende weitergehenden Ziele: Der Ersatz der Gewerbesteuer durch eine qualitativ und quantitativ gleichwertige Steuerbeteiligung der Kommunen mit Hebesatzrecht und eine Vereinfachung des Steuertarifs durch eine Stufenlösung.

Kleinere und mittlere Betriebe sind von zentraler Bedeutung für die Investitions- und Innovationskraft unseres Landes und damit für die Schaffung neuer Arbeitsplätze. Um bestehende Arbeitsplätze zu sichern und neue Arbeitsplätze zu schaffen, müssen die steuerlichen Rahmenbedingungen für Investitionen in Deutschland verbessert werden. Nur durch eine deutliche Senkung der Steuersätze auf ein international wettbewerbsfähiges Niveau werden neue Handlungsspielräume für arbeitsplatzschaffende Investitionen geschaffen. Ein leistungsförderndes Steuersystem stärkt zudem den Leistungswillen und die Leistungsfähigkeit der Arbeitnehmer. Ziel des Gegenentwurfs ist daher ein einfaches, überschaubares und gerechtes Steuersystem mit niedrigen Steuersätzen und breiter steuerlicher Bemessungsgrundlage. Damit werden Bürger und Unternehmen deutlich entlastet.

C 6.

Welche Gremien und Wirtschaftsorganisationen haben sich mit der Situation von mittelständischen Unternehmen, insbesondere der Familienunternehmen, befasst und dazu Vorschläge gemacht, und wie lauten diese?

Hierzu hat das Institut für Mittelstandsforschung (ifm) Mannheim im Auftrag der Enquetekommission eine umfassende Synopse erstellt, der keine weiteren Informationen hinzuzufügen sind.

C 7.

Wie wurden die Rahmenbedingungen auf Landesebene in den vergangenen Jahren angepasst und welchen Handlungsbedarf gibt es noch?

- a) *Müssen neben der Überprüfungsaktion zum Ausbau von wirtschaftsbelastenden Standards durch den Arbeitsstab im WM „Bürokratiekosten-TÜV“ weitere Maßnahmen getroffen werden, um Kosten durch Vorschriften zu beseitigen, und wie sollen solche belastende Standards oder Vorschriften beseitigt werden?*
- b) *Welche Maßnahmen im Planungsrecht sind zu ergreifen?*

C 7. Satz 1

Außer den im Folgenden dargestellten Maßnahmen zur Verbesserung der Rahmenbedingungen auf Landesebene sind weiter u.a. die an anderer Stelle bereits genannten Bereiche des Gemeindeförderungsgesetzes, der Vergabebestimmungen, des Mittelstandsförderungsgesetzes, der Schwarzarbeitsbekämpfung, der Aus- und Fortbildung sowie der Messepolitik zu nennen.

Für die Entwicklung von Zukunftsfeldern der mittelständischen Wirtschaft kommt dem Dienstleistungssektor entscheidende Bedeutung zu. Daher hat das Wirtschaftsministerium bereits 1996 eine „**Offensive für mehr Dienstleistungen**“ in Baden-Württemberg gestartet, um die Wachstums- und Beschäftigungschancen vor allem der mittelständischen Dienstleistungsunternehmen besser zu nutzen.

Die Offensive umfasst insbesondere folgende Handlungsfelder und Maßnahmen:

- günstige Rahmenbedingungen für Dienstleister und Industrieunternehmen
- stärkere Ausrichtung der Wirtschafts- und Forschungsförderung auf Dienstleistungsunternehmen
- Existenzgründungsinitiative des Landes mit einem Schwerpunkt auf Dienstleistungen
- Unterstützung der Dienstleistungsunternehmen bei der Erschließung neuer Märkte z.B. mit dem Projekt: „Outsourcing von unternehmensnahen Dienstleistungen“
- Stärkung des gesamten Medienbereichs und der Informations- und Kommunikationswirtschaft
- Weiterer Ausbau des Finanzdienstleistungsstandortes Baden-Württemberg
- Qualifizierung und Ausbildung in den neuen Dienstleistungsberufen
- Stärkung des Tourismus und der Freizeitwirtschaft
- Führungsvorteile für Dienstleister durch regionale Großprojekte, insbesondere die neue Messe Stuttgart und der Ausbau wichtiger baden-württembergischer Regionalmessen
- Unterstützung von regionalen Dienstleistungskongressen
- Verbesserung der Dienstleistungskultur, insbesondere mit dem Wettbewerb „Dienstleister des Jahres 2000“.

Als einen wichtigen Teilbeitrag zur Verbesserung der Rahmenbedingungen hat sich die Landesregierung in dieser Legislaturperiode zum Ziel gesetzt, die Verwaltungsreform fortzuführen und mit der Gesetzesfolgenabschätzung ein Stück voranzukommen. Ein besonderes Anliegen ist dabei die Verbesserung der Rahmenbedingungen für die Wirtschaft.

Seit Mitte 1997 sind deshalb alle neuen Gesetze und Verordnungen im Rahmen einer Gesetzesfolgenabschätzung abzuprüfen und zu bewerten. In jedem Einzelfall ist darzustellen, welche Kosten und welcher Verwaltungsaufwand durch eine neue Rechtsvorschrift bei der Wirtschaft, insbesondere den mittelständischen Unternehmen, den Kommunen und den Bürgern entstehen. Dabei sind die wirtschaftlichen Folgen besonders zu prüfen.

C 7. a)

Der beim Wirtschaftsministerium eingerichtete **Bürokratiekosten-TÜV** überwacht die Folgekostenauswirkungen von neuen Rechtsvorschriften auf die Wirtschaft und leitet bei übermäßig belastenden Bürokratiekosten eine gesonderte Prüfung ein. Damit wird Transparenz geschaffen, die den Vollzugaufwand und die Kosten bei allen Gesetzen und Verordnungen aufzeigt. Baden-Württemberg hat damit eine Vorreiterrolle auch für die anderen Länder in dieser Fragestellung übernommen.

Der Bürokratiekosten-TÜV im Wirtschaftsministerium hat im Wesentlichen drei Aufgabenfelder. Seine Hauptaufgabe ist die Deregulierung und der Abbau von bestehenden, die Wirtschaft hemmenden und belastenden Rechts- und Verwaltungsvorschriften. Er wirkt mit beim Erlass neuer Gesetze und Verordnungen im Rahmen der Gesetzesfolgenabschätzung und er ist weiterhin Ansprechpartner für die Wirtschaft und Bürger im Rahmen eines Beschwerde- und Ideenmanagements.

Die erwähnte Überprüfungsaktion des Bürokratiekosten-TÜV hat eine wichtige Grundlage für den Abbau von bestehenden wirtschaftshemmenden Rechts- und Verwaltungsvorschriften geschaffen. In der Umfrage bei den Wirtschaftsorganisationen und Verbänden wurden nämlich die Kritikpunkte benannt, durch die sich die Wirtschaft konkret belastet oder behindert fühlt. Das Ergebnis bestätigt ferner die Richtigkeit dieser praxis- und einzelfallbezogenen Überprüfungsaktion gegenüber einer systematischen Überprüfung von einzelnen Rechtsgebieten, wie dies in der Vergangenheit durch Reformkommissionen auf Bundesebene versucht wurde.

Die Auswertung der Überprüfungsaktion zum Abbau von wirtschaftsbelastenden Standards hat gezeigt, dass eine Vielzahl von Rechtsgebieten davon betroffen ist, die überwiegend außerhalb des Wirtschaftsministeriums angesiedelt sind. Aus diesem Grunde wurde für die Prüfung und Bewertung der eingereichten Kritikpunkte eine interministerielle Arbeitsgruppe unter Beteiligung der Wirtschaftsorganisationen eingerichtet. Über die Vorschläge und deren Umsetzung wird der Ministerrat entscheiden.

Ein weiterer Ansatzpunkt ist das Projekt "Digitale Verwaltungsreform für Wirtschaft und Handwerk". Ziel ist es, periodisch wiederkehrende Fragestellungen vor allem rund um das Arbeitsverhältnis, die von verschiedenen Institutionen an die Unternehmen gerichtet werden, zu erfassen. Durch den Einsatz elektronischer Datenverarbeitung sollen diese administrativen Melde- und Auskunftspflichten dann vereinfacht werden. In einem ersten Schritt werden die verschiedenen gesetzlich vorgeschriebenen Melde- und Auskunftspflichten aufbereitet und analysiert. Anhand der Ergebnisse soll dann geprüft werden, unter welchen Voraussetzungen Lösungen entwickelt werden können, um aus dem in der betrieblichen Software sowie vorhandenen Datenmaterial den Großteil der anfallenden Melde- und Auskunftspflichten ohne großen Zeitaufwand zu erledigen.

Für eine Wirtschaft, die zunehmend dem Spannungsfeld einer stärkeren internationalen Verflechtung steht, sind zügige Verwaltungsverfahren ein wichtiger Standortfaktor. Die Regierungspräsidien und Wirtschaftskammern haben in den letzten Jahren durch die gemeinsame Einführung eines Projekts- und Verfahrensmanagements sowie durch ein verbessertes und abgestimmtes Zusammenwirken von Antragstellern, Wirtschaftsorganisationen und Genehmigungsbehörden eine koordinierte Vorgehensweise geschaffen. Dadurch konnte ein optimaler Verfahrensgang mit Beschleunigungseffekten und einer effizienten Verfahrenssteuerung und zielorientierte Kommunikation zwischen den Beteiligten erreicht werden. Dieses Instrument, das sich bislang im Wesentlichen auf die Genehmigungsverfahren von Großprojekten bei den Regierungspräsidien beschränkt, soll Vorbild für sämtliche Genehmigungsverfahren und Verwaltungsabläufe sein und weiter verfeinert werden.

Ergebnisse verschiedener Umfragen und Untersuchungen bei jungen Unternehmen zeigen, dass Existenzgründer und kleine Unternehmen administrative Belastungen und lange Verwaltungswege als besondere Belastung einstufen. Ein Großteil dieser Hemmnisse ist auf mangelnde Kooperation und Vernetzung der in die Verwaltungsverfahren involvierten Institutionen zurückzuführen. Ein wesentliches Ergebnis dieser Studien war, dass Unternehmensgründungen weniger durch die Änderung von Gesetzen erleichtert werden können, sondern vielmehr durch bessere Organisation und Information.

Ein Ansatz zur Verbesserung des Informationsflusses und zur effizienteren Organisation wird in der weiteren Vernetzung und Kooperation der vorhandenen Wirtschaftsförderungsaktivitäten in den Kreisen und Regionen gesehen. Das Wirtschaftsministerium wird mit den kommunalen Landesverbänden und den Wirtschaftsorganisationen Gespräche führen.

Der Bundesminister für Wirtschaft und Technologie hat im Herbst letzten Jahres eine Projektgruppe "Bürokratieabbau" eingerichtet, um besonders die Bürokratiebelastung im Mittelstand abzubauen. Mit der Einrichtung dieser Projektgruppe können Bürokratiehemmnisse durch den Bürokratiekosten-TÜV des Landes noch schneller und direkter an das Bundeswirtschaftsministerium herangetragen werden. Diese Projektgruppe fühlt sich wie der Bürokratiekosten-TÜV auch als Ansprechpartner gegenüber den anderen Ressorts.

Die Belastungen der Wirtschaft beruhen fast ausschließlich auf Rechtsvorschriften des Bundes, zunehmend auch der EU. Der Gesetzesfolgenabschätzung als Instrument zur Rechtsoptimierung und Vorschriftenbegrenzung kommt daher besonders auf Bundesebene eine besondere Bedeutung zu. Um die Kostenfolgenabschätzung zu erleichtern, haben das Bundesministerium des Innern und das Innenministerium Baden-Württemberg in einem gemeinsamen Verwaltungsreformprojekt eine "Arbeitshilfe zur Ermittlung der Kostenfolgen von Rechtsvorschriften" erstellt. Diese Arbeitshilfe wird derzeit von der Hochschule für Verwaltungswissenschaften in Speyer zu einem Methodenhandbuch für eine umfassende Gesetzesfolgenabschätzung fortentwickelt. Das Handbuch wird vermutlich Ende 2000 zur Verfügung stehen.

Auch die EU bemüht sich die Belastungen der Wirtschaft zu minimieren und ist um möglichst einfache und billige Lösungen bestrebt. Sie führt beispielsweise in einer Testphase ein sogenanntes Unternehmenstestpanel durch. Ausgewählte Unternehmen werden in einem sehr frühen Stadium zu beabsichtigten Richtlinienentwürfen

gehört und können sich zu Nutzen, Notwendigkeit und erwarteten Durchführungskosten äußern.

Die auf den verschiedenen Ebenen zwischenzeitlich ergriffenen Maßnahmen zeigen, dass ein Umdenkungsprozess in Gang gekommen ist. Für einen weiteren wirkungsvollen Abbau von wirtschaftsbelastenden Standards gilt es, diese Maßnahmen verstärkt und konsequent umzusetzen.

C 7. b)

1998 hat der Bund das **Bauplanungsrecht** als BauGB 1998 novelliert. Ein Forschungsvorhaben mit Praxisuntersuchung im Auftrag des BMVBW hat jüngst ergeben, dass ein Änderungsbedarf bei der BauNVO ganz überwiegend nicht gesehen wird. Alle Maßnahmen zur Verbesserung planungsrechtlicher Rahmenbedingungen müssen sich daher auf den Vorschriftenvollzug konzentrieren.

Im Rahmen ihres Selbstverwaltungsrechts steuern die Gemeinden ihre städtebauliche Entwicklung mit den Mitteln der Bauleitplanung in eigener Verantwortung. Sie haben dabei u.a. ausdrücklich die Belange der Wirtschaft, auch ihrer mittelständischen Struktur, in die umfassende Abwägung aller öffentlichen und privaten Belange einzubeziehen. Einen allgemeinen Vorrang einzelner Belange, also z.B. der Wirtschaft und hier wiederum bestimmter Strukturen, gibt es dabei allerdings nicht. Auch gibt das Bauplanungsrecht keinen Raum für subjektive Merkmale eines Antragstellers (Mittelständler, Existenzgründer, Jungunternehmer).

Folgende Maßnahmen sind geeignet, zu einer Verbesserung der planungsrechtlichen Situation beizutragen:

- Zeitgerechte Ausweisung ausreichender, geeigneter Bauflächen durch die Gemeinden,
- aktive gemeindliche Bodenpolitik zur Baulandbereitstellung,
- Nutzung der Instrumente des vorhabenbezogenen Bebauungsplans und der städtebaulichen Verträge bei ansiedlungswilligen Betrieben sowie beabsichtigten Betriebserweiterungen,
- Erteilung des gemeindlichen Einvernehmens zu vorgesehenen Planabweichungen, soweit die Gemeinde nicht selbst Baurechtsbehörde ist.

Anhang
Zu A 4

Erwerbstätige nach Stellung im Beruf in Tausend (gesamtes Bundesgebiet)														
	1991		1993		1994		1995		1996		1997		1998	
	insgesamt	weiblich	insgesamt	weiblich	insgesamt	weiblich	insgesamt	weiblich	insgesamt	weiblich	insgesamt	weiblich	insgesamt	weiblich
Selbstständige	3.037	780	3.175	827	3.288	862	3.336	880	3.409	916	3.528	982	3.594	986
Mithelfende Familienangehörige	522	438	483	406	488	399	482	394	365	305	360	278	388	298
Bearnte	2.511	560	2.483	607	2.471	648	2.445	660	2.461	692	2.455	722	2.406	727
Angestellte	16.806	9.447	16.771	9.511	16.847	9.535	18.790	9.519	16.762	9.680	18.986	9.605	17.172	9.706
Arbeiter	14.566	4.346	13.468	3.736	12.983	3.644	12.995	3.656	12.975	3.702	12.476	3.888	12.300	3.633
Insgesamt	37.445	15.570	36.380	16.084	36.076	15.088	36.048	15.109	35.982	15.278	35.805	15.258	35.860	15.351

Ministerium Ländlicher Raum Baden-Württemberg
Postfach 10 34 44 · 70029 Stuttgart

Wirtschaftsministerium
Baden-Württemberg
Postfach 10 34 51

70029 Stuttgart

Stuttgart, 28.03.2000
Durchwahl (07 11) 1 26- 2309
Name: Dr. Hertäg
Aktenzeichen: 42-0141.4 Enquête
(Bitte bei Antwort angeben)

Auftrag der Enquête-Kommission "Situation und Chancen der mittelständischen Unternehmen, insbesondere der Familienunternehmen, in Baden-Württemberg"

Beschluss des Landtags vom 24. März 1999, Drucksache 12/3901

Anforderung des Wirtschaftsministeriums vom 27. Januar 2000

Hinweis: Die Land- und Forstwirtschaft wurde im Untersuchungsauftrag nur in den Fragen A.1. und A. 8. explizit erwähnt. Die meisten Fragen beziehen sich jedoch auf den Agrarsektor ebenso wie auf andere Wirtschaftssektoren. Entsprechend wurden sie vom MLR beantwortet.

Zu Ziffer A. 1 a:

Anzahl der Unternehmen:

Die Zahl der landwirtschaftlichen Betriebe ab 2 ha landwirtschaftlich genutzter Fläche (LF) in Baden-Württemberg betrug

<i>Rechtsform</i>	<u>1979</u>	<u>1991</u>	<u>1999</u>
Alle Rechtsformen	116.092	83.512	63.220
davon			
Einzelunternehmen	-	-	60.858
Personengesellschaften	-	-	2.068
Juristische Personen	994	654	294

2

Die Ernährungswirtschaft weist folgende Unternehmensstruktur auf (1998):

- 20 Molkereiunternehmen
- 49 Schlachtbetriebe, 1.700 selbstschlachtende Metzgereien
- 3.500 Fleischerfachgeschäfte mit 5.000 Verkaufsstellen
- 3.200 Bäckereien mit insgesamt 13.000 Verkaufsstellen
- 60 Teigwarenhersteller
- 90 Fruchtsafthersteller
- 30 Obstverschlussbrennereien
- 21.000 Abfindungsbrennereien
- 169 Brauereien
- 100 Winzer- und Weingärtnergenossenschaften

Produzierendes Ernährungsgewerbe insgesamt (1998):

250.000 Beschäftigte

37 Mrd. DM Umsatz

Die Zahlen beruhen auf der amtlichen Statistik (Unternehmen über 20 Beschäftigten) sowie auf Angaben von Verbänden (beinhalten auch Unternehmen mit weniger als 20 Beschäftigten).

Dabei handelt es sich überwiegend um mittelständische Unternehmen, die häufig im Familienbesitz sind, um Filialbetriebe von z.T. auch international tätigen Gesellschaften und um genossenschaftliche Unternehmen.

Zu Ziffer A. 1. b:

1997 gab es noch 205 500 Personen, die im Umfang von 82.000 Arbeitskraft-Einheiten (Vollarbeitskräfte) mit betrieblichen Arbeiten in der Landwirtschaft beschäftigt waren.

In privaten landwirtschaftlichen Unternehmen werden ca. 3.200 Auszubildende in den 12 Agrarberufen ausgebildet, davon ca. 550 Landwirte und ca. 2000 Gärtner.

Zu Ziffer A. 1. c:

Der Anteil der Land- und Forstwirtschaft und des produzierenden Ernährungsgewerbes an der Bruttowertschöpfung insgesamt zu Marktpreisen 1998 belief sich auf folgende Werte:

3

	Bruttowertschöpfung	Anteil
	Mrd. DM	%
Land insgesamt	525,9	100
Landwirtschaft produzierendes Ernährungsgewerbe	5,2 37,0	1 7

Nicht berücksichtigt sind die Vorleistungen sowie der Agrarhandel. Nach Angaben des Bundesministeriums für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten waren in Deutschland 1998 im Bereich des Agribusiness 11,3 % aller Erwerbstätigen beschäftigt. Das ist jeder neunte Arbeitsplatz.

Zu Ziffer A. 1. d:

Die Land- und Forstwirtschaft, der Garten-, Obst- und Weinbau werden in Baden-Württemberg fast ausschließlich von mittelständischen Familienunternehmen im Haupt- und Nebenerwerb betrieben. Auf dem Entwicklungspfad von kleinstrukturierter Landwirtschaft zu wettbewerbsfähigen und zukunftsorientierten Unternehmen sind hohe Investitionen erforderlich, die vom Ministerium Ländlicher Raum gefördert werden. Davon profitieren auch die mittelständischen Unternehmen der vor- und nachgelagerten Wirtschaftsbereiche. Damit wird dokumentiert, dass die mittelständischen Familienunternehmen der Landwirtschaft eine wesentliche Stütze der gesamten Wirtschaft im ländlichen Raum sind.

Landwirtschaft im dichtbesiedelten Baden-Württemberg hat jedoch nicht nur die Funktion, Nahrungsmittel zu produzieren. Sie ist vielmehr auch wichtig für den Erhalt und die Weiterentwicklung der vielseitigen Kulturlandschaft und für die Offenhaltung der Landschaft. Diese Funktionen sind für den Tourismus ebenso von Bedeutung wie für den Naturschutz.

Dieser Gedanke der Multifunktionalität der Landwirtschaft ist zwischenzeitlich von der Europäischen Union aufgegriffen worden und Grundlage des multifunktionalen europäischen Agrarmodells.

Zu Ziffer A. 2 a:

Der internationale Wettbewerb verschärft sich auch im Agrarbereich. In der Uruguay-Runde des GATT wurden erstmals für den Agrarbereich konkrete Verpflichtungen zum Abbau von Handelshemmnissen vereinbart. Die EU-Osterweiterung und die nun eröffnete Millenniumsrunde des GATT werden diesen Prozess eher noch beschleunigen.

Die baden-württembergische Landwirtschaft hat ganz erhebliche Wettbewerbsnachteile aufgrund wesentlich höherer Produktionskosten. Insbesondere Lohnkosten und die Preise für landwirtschaftliche Flächen sind im Vergleich zu anderen Ländern wesentlich höher. Auch andere Produktionsmittel, z.B. Mineraldünger, Pflanzenschutzmittel und Dieselmotorkraftstoff, sind in Deutschland im Vergleich zu anderen EU-Ländern, z.B. Frankreich, und im Vergleich zu Drittländern erheblich teurer. Ein spezifischer Wettbewerbsnachteil der baden-württembergischen Landwirtschaft, auch im nationalen Vergleich, sind die kleinstrukturierten Betriebe.

Angesichts des zunehmenden Wettbewerbs- und Einkommensdrucks auf die Betriebe, sind für landwirtschaftliche Unternehmer, die ihre Unternehmen langfristig weiterführen wollen, folgende Entwicklungslinien denkbar:

- Betriebe mit ausreichender Flächen-, Kapital- und ggf. Quotenausstattung werden landwirtschaftliche Standardprodukte wie Getreide, Raps, Zuckerrüben, Fleisch und Milch erzeugen. Sie müssen sich an den EU-Konkurrenten und zunehmend an den globalen Wettbewerbern orientieren. Im Marktfruchtbereich wird die Zahl der Landwirte in Baden-Württemberg, die diesen Weg gehen, begrenzt sein, weil auch künftig nur wenige Betriebe über die hierfür erforderliche Flächenausstattung verfügen werden. Wesentlich günstiger ist die Situation in einigen Regionen bei der Ferkel- und Milchproduktion.
- Eine alternative einzelbetriebliche Strategie liegt in der Produktion von Spezialitäten, denen die Verbraucher aus regionalen (Äpfel vom Bodensee, Gemüse aus Baden, Milchprodukte aus dem Allgäu) oder erzeugungstechnischen Präferenzen (ökologisch erzeugtes Gemüse, Eier aus Freilandhaltung) einen Qualitätsvorsprung einräumen und die mit besseren Erlösen verbunden ist. Der hohe Lebensstandard der Bevölkerung Baden-Württembergs und die Marktnähe bieten gute Perspektiven für diese Produkte, so dass eine größere Zahl von Haupterwerbsbetrieben in dieser Richtung ihren betriebswirtschaftlichen Schwerpunkt setzen kann.
- Eine weitere Alternative ist der Aufbau eines zweiten Standbeines durch das Angebot von Dienstleistungen, die traditionell nicht zur engeren Produktpalette eines landwirtschaftlichen Betriebes gehören. Beispiele hierfür sind Urlaub auf dem Bauernhof, Landschaftspflege, Kommunalarbeiten, Pensionspferdehaltung, Kompostierung von Grün- und Bioabfall, Winterdienste u.a.m.. Diese Strategie erfordert eine entsprechende Nachfrage vor Ort, ggf. auch zusätzliche Qualifikationen und Investitionen.

- Der Verzicht auf hohe Erträge aufgrund verstärkter ökologischer Zielsetzungen im gesamtgesellschaftlichen Interesse führt zu höheren Stückkosten. Um diese auszugleichen, sind Ausgleichszahlungen erforderlich. Eine kleine, aber zunehmende Zahl von landwirtschaftlichen Betrieben produziert nach den strikten Vorgaben des ökologischen Landbaues. Diese Betriebe sind trotz spezieller staatlicher Förderung auf höhere Erzeugerpreise angewiesen. Im dichtbesiedelten Baden-Württemberg, einem Land mit hohem Einkommensniveau, sind die Absatzmöglichkeiten für diese Produkte in einem gewissen Umfang relativ gut. Trotz stark steigender Tendenz wird der ökologische Landbau in absehbarer Zeit eine Nische bleiben.

Grundsätzlich müssen die Landwirte ihr betriebswirtschaftliches Augenmerk verstärkt auf die Senkung der Kosten richten. Ein Mittel ist die konsequente Nutzung des technischen Fortschritts in allen Bereichen. Zur Stückkostensenkung sind aber auch betriebsorganisatorische Maßnahmen unumgänglich. Dazu gehören alle Formen der überbetrieblichen Zusammenarbeit, die geeignet sind, die baden-württembergischen Strukturnachteile abzumildern und die bei der Mechanisierung über größere Bewirtschaftungseinheiten den Familienbetrieben einen Zugang zu neuen Technologien (z.B. den Melkroboter, satellitengestützte Pflanzenproduktion) eröffnen. Die Nutzung von Dienstleistungen von Lohnunternehmern und Maschinenringen senkt nicht nur die Kosten der Arbeitserledigung, sondern verschafft den Familien arbeitswirtschaftliche Freiräume, um Überbelastungen abzubauen und neue Einkommensquellen zu erschließen (Fremdenverkehr usw.).

Die Anforderungen an die Qualifikation der Unternehmer nehmen laufend zu. Baden-Württemberg hat in diesem Bereich aufgrund einer seit Jahren betriebenen qualifizierten Aus- und Weiterbildung erhebliche Standortvorteile. In Zukunft wird die Betriebsleiterqualifikation, d.h. Aus- und Weiterbildung der Landwirte, in der Agrarpolitik einen noch höheren Stellenwert erhalten. Wirtschaftlichen Erfolg wird nur der Landwirt haben, der in der Lage ist, sich die erforderlichen Informationen für Produktion und Vermarktung seiner Produkte ständig aktuell zu beschaffen. Das setzt u.a. fundierte Kenntnisse über die Anwendung moderner Informationstechnologien voraus. In der Unternehmensführung wird die organisatorische Öffnung der Betriebe in Richtung auf mehr Kooperation mit anderen landwirtschaftlichen Betrieben, aber auch mit vor- und nachgelagerten Wirtschaftssektoren, an Bedeutung gewinnen.

Zu Ziffer A. 2. b:

Auch im Bereich der Ernährungswirtschaft wird die Verschärfung des internationalen Wettbewerbs zu erheblichem Anpassungsdruck auf die Unternehmen, die in Baden-Württemberg überwiegend mittelständisch geprägt sind, führen. Die handwerklichen Betriebe sind häufig Familienbetriebe.

Anpassungsstrategien können auf verschiedene Weise stattfinden, z.B. durch:

- Rationalisierungs- und Erweiterungsinvestitionen zur Optimierung der Größenvorteile, zur Steigerung der Produktivität und zur Senkung der Produktionskosten.
- Erweiterung der Geschäftstätigkeit und des Umsatzes durch Ausbau des Kundenkreises und/oder Fusion mit einem anderen Unternehmen.
- Betriebsaufgabe.

Es kann unterstellt werden, dass den o.g. Anpassungsmaßnahmen eine Maximierung des Einsatzes der Familienarbeitskräfte vorausgeht. Zur Senkung der Personalkosten wird, soweit dies möglich ist, auf Saisonarbeitskräfte bzw. Zeitarbeitsverhältnisse (z.B. auf 630 DM-Basis) zurückgegriffen.

Zu Ziff. A. 2. c:

Die Fusionen im Lebensmitteleinzelhandel haben in diesem Sektor zu einem überdurchschnittlichen Konzentrationsgrad geführt. Die 10 größten Lebensmittelketten machen mehr als 80 % des Umsatzes im deutschen Lebensmitteleinzelhandel.

Mit den Fusionen gehen häufig Schließungen von Märkten der übernommenen Lebensmittelhandelsketten einher. Die wenigen selbständigen Lebensmitteleinzelhändler stehen zunehmend unter Druck. Der traditionelle "Dorfladen" existiert so gut wie nicht mehr, was insbesondere auch Auswirkungen auf die Versorgungssituation der Dorfbewölkerung und das Einkaufsverhalten ("Einmal pro Woche Großeinkauf") hat.

Zur Zeit sind in Baden-Württemberg rd. 18.000 Unternehmen mit 25.000 Verkaufsstellen ansässig. Die Zahl der Lebensmittelgeschäfte nimmt seit Jahren im Durchschnitt um ca. 3 % pro Jahr ab.

Zu Ziffer A. 3.:

In der Landwirtschaft erfordert der vergleichsweise geringe Arbeitskräftebesatz pro Betrieb, dass der Betriebsleiter, der meist Hauptarbeitskraft ist, auf allen Gebieten über die notwendige Kompetenz verfügt. Dies bedeutet, er muss die Produktionstechnik beherrschen, daneben aber auch unternehmerische Qualifikation vorweisen. Kompetenz in der Vermarktung und im allgemeinen Betriebsmanagement werden immer mehr zum Schlüssel für den betrieblichen Erfolg. Der Einsatz moderner Technologien gewinnt auch in der Landwirtschaft rasch an Bedeutung und setzt eine entsprechende Qualifikation auf diesem Gebiet voraus.

Konkrete Untersuchungen, inwiefern die Unternehmer diesen Anforderungen gerecht werden, liegen nicht vor.

Grundvoraussetzung für leistungsfähiges Unternehmertum ist zunächst eine qualifizierte Ausbildung und ständige Weiterbildung. Von großer Bedeutung ist zudem ein qualifiziertes Beratungsangebot in unterschiedlicher Form.

Baden-Württemberg legt Wert auf eine hochwertige Aus- und Weiterbildung, die das unternehmerische Handeln in den Mittelpunkt stellt. Diese wird ergänzt durch ein bedarfsgerechtes Angebot im Rahmen der berufsbezogenen Erwachsenenbildung und der Beratung durch die Ämter für Landwirtschaft, Landschafts- und Bodenkultur.

Angesichts des zunehmenden Wettbewerbs kommt der Vermarktung immer größere Bedeutung zu. Hier leistet das Land mit der MBW Agrarmarketing- und Absatzfördergesellschaft für Agrar- und Forstprodukte aus Baden-Württemberg mbH und dem Herkunfts- und Qualitätszeichen (HQZ) wichtige Hilfestellung.

Zu Ziffer A. 4. a:

Nach Angaben des Statistischen Landesamtes Baden-Württemberg waren in der Landwirtschaft im Jahr 1997 von insgesamt 177.317 Familienarbeitskräften 84.999 Personen Betriebsinhaber und 92.318 Personen mithelfende Familienangehörige. Von den 84.999 Betriebsinhabern waren 77.452 (91%) Männer und 7.547 (9%) Frauen. Von den 92.318 mithelfenden Familienangehörigen waren 35.148 (38%) ;Männer und 57.169 (62%) Frauen.

Zu Ziffer A. 4. b:

Zu der Ausbildung der mithelfenden Frauen in der Unternehmensleitung sind keine Daten vorhanden.

Zu Ziffer A. 4. c:

Mithelfenden Frauen in landwirtschaftlichen Unternehmen stehen alle Bildungs- und Beratungsangebote der Ämter für Landwirtschaft, Landschafts- und Bodenkultur zur Verfügung. Zum Teil wurden spezielle Fachschulangebote für Bäuerinnen mit außerlandwirtschaftlicher Vorbildung geschaffen, die sie neben ihrer Tätigkeit in Familie und Betrieb in Teilzeitunterricht für ihre Funktion als Mitunternehmerin im landwirtschaftlichen Familienbetrieb qualifizieren und auf die Teilnahme an der Berufsabschlussprüfung und später an der Meisterprüfung vorbereiten. Weiterbildungsangebote, zum Beispiel im Bereich neuer Medien, ermöglichen den Bäuerinnen die Teilhabe bei der Nutzung von modernen Informationstechnologien.

Zu Ziffer A. 5. a:

Der Gewinn in landwirtschaftlichen Unternehmen enthält die Entlohnung für sämtliche nichtentlohnte Familienarbeitskräfte einschließlich des Betriebsleiters und die Verzinsung für das eingesetzte Eigenkapital.

Der durchschnittliche Gewinn der landwirtschaftlichen Unternehmen je nicht entlohnter Familien AK lag im Jahre 1998/99 in den Haupterwerbsbetrieben Baden- Württembergs bei 36.714,-- DM pro Jahr bzw. bei 3.060 DM pro Monat.

Das Einkommen abhängig Beschäftigter richtet sich nach dem Tariflohn in der Landwirtschaft. Der Monatslohn eines Landarbeiters betrug zur gleichen Zeit 2.488 DM. Der gewerbliche Vergleichslohn lag im Wirtschaftsjahr 1997/98 bei 50.476 DM/Jahr bzw. 4.206 DM/Monat.

Zu Ziffer A. 5. b:

Mithelfende Familienangehörige in der Landwirtschaft, dies sind vor allem Ehegatten, haben in der Regel keine Arbeitsverträge. Sie werden aus dem Gewinn entlohnt. Zum Teil besteht eine Mitunternehmerschaft (meist in Form einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts).

Die Gestaltung der Arbeitsverhältnisse im landwirtschaftlichen Familienbetrieb sollten auf die familiären und betrieblichen Verhältnisse zugeschnitten sein. Deshalb gibt es keine generelle Aussage über die optimale Gestaltung dieser Arbeitsverhältnisse.

Zu Ziffer A. 5. c:

Mit der am 01.01.1995 in Kraft getretenen Agrarsozialreform wurde für die Bäuerinnen eine eigenständige soziale Absicherung geschaffen. Ein direkter pauschaler Vergleich der Rentenansprüche der Familienangehörigen mit denen der abhängig Beschäftigten ist

aufgrund der unterschiedlichen Konzeption der beiden Systeme nicht möglich. Tendenziell ist die Rente für mithelfende Familienangehörige niedriger als für abhängige Beschäftigte. Zur Entwicklung und Problematik der landwirtschaftlichen Sozialversicherung wird auf die Landtags-Drucksache 12/4729 verwiesen.

Zu Ziffer A. 6. a:

Nach der Landwirtschaftszählung 1999 (Betriebe ab 2 ha LF) gibt es in Baden-Württemberg noch ca. 63.000 Betriebe. 52 % der Betriebsinhaber sind 45 Jahre und älter. Bei diesen wurde folgende Situation für die Hofnachfolge ermittelt:

- 29 % mit sicherer Hofnachfolge
- 50 % mit ungewisser Hofnachfolge
- 21 % ohne Hofnachfolge

Wie viele von den Betrieben mit unsicherer Nachfolge einen Hofübernehmer finden, hängt auch von den künftigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in der Land- und Forstwirtschaft ab.

Die Entwicklung der Ausbildungszahlen lässt erwarten, dass auch bei einem beschleunigten Strukturwandel nicht in allen Betrieben ein Nachfolger vorhanden ist, der eine landwirtschaftliche Ausbildung als Erstausbildung gemacht hat (vgl. auch B 11.). Die vorhandenen Möglichkeiten einer Zweitausbildung sind daher weiterzuentwickeln.

Zu Ziffer A. 6. b:

In der Landwirtschaft liegen Ertrags- und Verkehrswert oft weit auseinander. Die Hofübergabe sollte nach dem Ertragswert bzw. nach einem eng daran orientierten Wertansatz erfolgen. Geschieht dies, so stellt die Erbfolge für die Weiterführung des Betriebes kein entscheidendes Hindernis dar. Eine Hofübergabe nach Verkehrswert würde dagegen durch die damit zusammenhängenden steuerlichen bzw. vermögensrechtlichen Konsequenzen die Erbfolge erheblich erschweren und in vielen Fällen wirtschaftlich unmöglich machen.

Zu Ziffer A. 6. c:

Die Hofübergabe an die Folgegeneration eröffnet Entwicklungsmöglichkeiten, enthält aber auch viele Konfliktpotenziale. Deshalb bestehen vielfältige Angebote der Ämter für Landwirtschaft, Landschafts- und Bodenkultur zu dem Thema "Hofübergabe". In der berufsbezogenen Erwachsenenbildung werden z.B. Seminare zum Thema "Gestaltung der Hofübergabe" angeboten, wobei meistens Übergeber und Übernehmer, aber auch weichende Erben eingeladen sind. Des Weiteren wird auf das Thema im Fachschulunterricht und in der Beratung durch die Ämter für Landwirtschaft, Landschafts- und Bodenkultur in angemessenem Umfang eingegangen.

Bauernschulen, Arbeitskreise mit jungen Bäuerinnen und Bauern sowie Landfrauenvereine führen Veranstaltungen zum Thema "Generationenkonflikte" durch.

Zu Ziffer A. 7. a:

Nach den Ergebnissen des Agrarberichtes der Bundesregierung erzielten die Haupterwerbsbetriebe in Baden-Württemberg im Mittel die folgenden Ergebnisse:

<u>Wirtschaftsjahr</u>	<u>Gewinn</u>	<u>Eigenkapitalbildung</u>
1995/96	50.346	+ 9.298
1996/97	53.461	+ 7.981
1997/98	55.133	+ 6.970
1998/99	54.387	- 8.597

Die nachhaltige Eigenkapitalbildung ist der wichtigste Indikator für die Existenzfähigkeit eines landwirtschaftlichen Unternehmens. Aus der Eigenkapitalbildung müssen die Kredite getilgt und Kapitalrücklagen für das betriebliche Wachstum angesammelt werden. Sie sollte im Haupterwerbsbetrieb längerfristig zwischen 15.000 bis 30.000 DM/Jahr liegen. Dieser Wert wurde in der Vergangenheit nur von überdurchschnittlich erfolgreich geführten Betrieben erreicht.

Zu Ziffer A. 7. b:

In der Regel ist für investitionswillige Unternehmen der Land- und Forstwirtschaft der Zugang zu Fremdkapital ohne nennenswerte Probleme. Dies ist darauf zurückzuführen, dass die Unternehmen über ausreichend Sicherheiten in Form von Grund und Boden sowie Wohn- und Wirtschaftsgebäuden verfügen.

Zu Ziffer A. 7. c:

Statistische Angaben auf Landesebene zur Zahl der Insolvenzen und betrieblichen Neugründungen in der Landwirtschaft gibt es nicht.

Neugründungen landwirtschaftlicher Betriebe sind die Ausnahme und spielen zahlenmäßig keine Rolle.

Zu Ziffer A. 8:

Die heimischen landwirtschaftlichen Unternehmen sind einem starken europäischen und zunehmend auch internationalen Wettbewerbsdruck ausgesetzt. Erschwerend kommt hinzu, dass in Baden-Württemberg ca. 60% der landwirtschaftlich genutzten Fläche in von Natur aus benachteiligten Gebieten liegen. Weitere Nachteile der heimischen Landwirtschaft liegen in den vergleichsweise kleinbetrieblichen Strukturen und den geringen Flurstücksgrößen (der überwiegende Teil des Landes ist traditionelles Realteilungsgebiet) sowie der dichten Besiedlung, die vielfältige Schwierigkeiten für die

Landwirtschaft mit sich bringt, z.B. Flächenverluste (oft wird gerade das beste Ackerland für Infrastrukturmaßnahmen und Bauland benötigt), Verkehrsprobleme und Standortprobleme für Betriebe, insbesondere Veredlungsbetriebe. Das hohe Kostenniveau für Löhne, Pachten, Bauten, Dieselmotorkraftstoff und andere Produktionsmittel führt zu weiteren Nachteilen im internationalen Wettbewerb.

Die Europäische Union hat aus verschiedenen Gründen, insbesondere jedoch wegen der Uruguay-Runde des GATT und wegen interner Marktprobleme, im Jahr 1992 eine große Reform der Gemeinsamen Agrarpolitik (GAP) beschlossen. Diese Reform beinhaltete eine stufenweise Absenkung der Marktstützung für die wichtigsten Agrarprodukte (Getreide, Rindfleisch, Milch) und als Ausgleich die Einführung von Direktzahlungen (Flächen- und Tierprämien), die sich auf die Erzeugungsmenge in einem Referenzzeitraum beziehen. Die im März 1999 beschlossene Agenda 2000 ist im Grundsatz eine Fortschreibung der GAP-Reform und bezieht sich auf den Zeitraum 2000 bis 2006. Ein gravierender Unterschied gegenüber der Reform von 1992 liegt allerdings darin, dass die Direktzahlungen von 1992 einen fast vollständigen Ausgleich für die Preissenkungen darstellten, während die Direktzahlungen im Rahmen der Beschlüsse zur Agenda 2000 nur einen Teilausgleich beinhalten. Die Agenda 2000 bedeutet nach ihrer vollständigen Umsetzung im Jahr 2006 für die baden-württembergische Landwirtschaft einen Einkommensverlust von jährlich 200 Millionen DM. Ausgleichszahlungen sind für die Landwirtschaft, nicht nur in Baden-Württemberg, sondern in ganz Europa, von existenzieller Bedeutung. Die Antragsstellung zur Erlangung dieser Ausgleichszahlungen bedeutet für die Landwirte einen nicht zu unterschätzenden Arbeitsaufwand. Die Bearbeitung und Kontrolle dieser Anträge sowie die Abwicklung der Auszahlungen beanspruchen zusätzlich einen erheblichen, steigenden Anteil der Arbeitskapazität der baden-württembergischen Landwirtschaftsverwaltung.

Die Situation der landwirtschaftlichen Betriebe wird außerdem dadurch erschwert, dass die Bundesregierung seit Ende 1998 mehrere Gesetze verabschiedet hat, die die Landwirtschaft nach ihrer vollen Realisierung mit über 300 Mio. DM/Jahr belasten. Damit sind die Belastungen durch die Bundespolitik höher als durch die Agenda 2000. Die bundespolitischen Belastungen ergeben sich aus der Steuerreform, der Ökosteuer und den Sparmaßnahmen des Haushaltssicherungsgesetzes (Streichungen bei der Gasölbeihilfe und der agrarsozialen Sicherung). Weitere Belastungen für bäuerliche Familienbetriebe sind durch die Unternehmenssteuerreform zu erwarten.

Diese Rahmenbedingungen zwingen die Unternehmen zu einer weiteren Senkung der Produktionskosten. Hierzu sind erhebliche Investitionen erforderlich, die sich vielfach in der Größenordnung von 0,5 bis 1,5 Mio. DM je Unternehmen bewegen. Um die finanzielle Belastung in eine ökonomisch vernünftige Beziehung zu tendenziell sinkenden Erzeuger-

preisen zu bringen, fördert das Land zusammen mit Bund und EU (Gemeinschaftsaufgabe zur Verbesserung der Agrarstruktur und des Küstenschutzes) Investitionsvorhaben mit zinsverbilligten Darlehen. Jährlich werden ca. 100 Mio. DM Fördermittel eingesetzt, um leistungstarke, zukunftsfähige Betriebe zu entwickeln. Dadurch werden - überwiegend im ländlichen Raum - Investitionen in Höhe von ca. 400 Mio. DM ausgelöst.

Die Ansprüche der Gesellschaft an die Landwirtschaft haben während der beiden letzten Jahrzehnte stetig zugenommen. Während früher nur eine sichere und preisgünstige Nahrungsmittelversorgung von der Landwirtschaft verlangt wurde, wird heute auch größter Wert auf Umwelt-, Natur- und Tierschutz gelegt. Die Landwirtschaft kann diesen Anforderungen gerecht werden. Dabei entstehen ihr allerdings höhere Produktionskosten (z.B. größerer Stallraum/Tier) oder geringere Naturalerträge. Beide Sachverhalte führen zu höheren Stückkosten.

Zur Sicherung einer nachhaltigen Landbewirtschaftung wurde für die deutsche Landwirtschaft die ordnungsgemäße Landbewirtschaftung nach den Grundsätzen der guten fachlichen Praxis als verbindliche Vorgabe eingeführt. In bestimmten Bereichen, z.B. ökologisch besonders sensiblen Naturräumen, werden Anforderungen gestellt, die über die ordnungsgemäße Landbewirtschaftung hinausgehen. Diese müssen finanziell bewertet und ausgeglichen werden.

Sofern im gesamtgesellschaftlichen Interesse ökologische oder tierschützerische Kriterien in besonderem Maße zu berücksichtigen sind, ist der Landwirt darauf angewiesen, dass er entweder für die nach diesen Regeln erzeugten Produkte am Markt einen höheren Preis erzielt oder dass er Ausgleichsleistungen durch die öffentliche Hand erhält.

Für die besondere Berücksichtigung ökologischer Kriterien bei der Landbewirtschaftung sind die Betriebe auf staatliche Unterstützung angewiesen. Der baden-württembergische Marktentlastungs- und Kulturlandschaftsausgleich (MEKA) gilt dabei europaweit als positives Beispiel für Agrarumweltprogramme. Die Maßnahmen des MEKA sind vielseitig. So werden z.B. die ökologischen Leistungen der extensiven Nutzung von Acker- und Grünland ausgeglichen, aber auch der Streuobstbau, besonders geschützte Biotop- und bedrohte Nutztierassen sollen mit Hilfe des MEKA erhalten werden. Die Aufstockung des Programms wurde 1999 beschlossen. Dabei wurden zusätzliche, neue Maßnahmen wie z.B. "umweltbewusstes Betriebsmanagement" eingeführt.

Mit der Schutzgebiets- und Ausgleichsverordnung für Wasserschutzgebiete (SchALVO) hat Baden-Württemberg als erstes Bundesland ein umfassendes Programm zum

Grundwasserschutz eingeführt (1988). In der anstehenden Novellierung werden die seit der Einführung gewonnenen Erfahrungen und Erkenntnisse eingearbeitet.

MEKA und SchALVO sind Programme, die nach dem Prinzip "Leistung für Gegenleistung" funktionieren. Landwirte, die ökologische Leistungen für die Allgemeinheit bringen, die über die ordnungsgemäße Landbewirtschaftung hinausgehen, erhalten für diese Leistungen einen Ausgleich.

Ein wichtiges Förderprogramm ist die Ausgleichszulage für benachteiligte Gebiete. Die Finanzierung erfolgt im Rahmen der Gemeinschaftsaufgabe zur "Verbesserung der Agrarstruktur und des Küstenschutzes". Das Ziel der Ausgleichszulage ist, die Nachteile der landwirtschaftlichen Produktion in den von Natur aus benachteiligten Regionen (z.B. niedrige Erträge, schwierige maschinelle Bewirtschaftung wegen starker Hangneigung) wenigstens teilweise auszugleichen.

Ohne Ausgleichszulage und MEKA gäbe es in vielen Gebieten des Schwarzwaldes keine landwirtschaftliche Produktion mehr. Doch gerade dort wird von Seiten des Natur- und Umweltschutzes, vor allem aber von Seiten der Tourismusbranche immer wieder betont, wie wichtig die Offenhaltung der Täler ist. Ohne Landwirtschaft würde der Trend zur Aufforstung (gelenkt und un gelenkt) stark zunehmen, der Reiz der Landschaft ginge verloren.

Zu Ziffer A. 10:

Bei der Vergabe von Bauaufträgen in Verfahren nach dem Flurbereinigungsgesetz wird darauf geachtet, dass die Bauleistungen in einem Umfang ausgeschrieben werden, der für mittelständische Baufirmen, insbesondere aus der Region, zeitlich und personell leistbar ist.

Zu Ziffer B. 1:

Existenzgründungen werden sehr restriktiv gefördert, um den Strukturwandel in der Landwirtschaft nicht zu erschweren. Dies soll so fortgeführt werden. Die Nachfrage nach Förderung ist vor allem deshalb sehr gering, weil zum Aufbau einer Existenz gerade im Bereich der Landwirtschaft ein unverhältnismäßig hoher Kapitalbedarf erforderlich und der Wettbewerb außerordentlich stark ist.

Die Betriebsübernahme oder -übergabe erfolgt in der Regel im Generationswechsel. Dabei kann qualifizierten jungen Landwirten als Starthilfe zusätzlich zur Investitionsförderung eine Prämie in Höhe von 28.500 DM gewährt werden.

Zu Ziffer B. 2:

Die Beratung durch die Ämter für Landwirtschaft steht allen landwirtschaftlichen Unternehmen im Haupt-, Zu- oder Nebenerwerb zur Verfügung. Durch Spezialisierung der Beratungskräfte und gegebenenfalls übergebietlichen Personaleinsatz können die Anforderungen auch spezialisierter Betriebe erfüllt werden. Für Betriebe mit einem besonders intensiven Beratungsbedarf bestehen an den Ämtern für Landwirtschaft Beratungsdienste, die diesen Bedarf bei Kostenbeteiligung der Betriebe befriedigen.

Zu Ziffer B. 4:

Die Förderprogramme der Europäischen Union im Bereich der Investitionsförderung landwirtschaftlicher Unternehmen werden in Baden-Württemberg durch Bereitstellung entsprechender Landesmittel vollständig ausgeschöpft. Sie finden ihren Niederschlag z.B. im Agrarinvestitionsförderungsprogramm und im Regionalprogramm.

Zu B. 7:

Kooperationen in den verschiedenen Erscheinungsformen sind Wege zur Schaffung größerer kostengünstigerer Produktionseinheiten. Formen von Kooperationen sind Maschinen- und Betriebshilfsringe, Erzeugergemeinschaften, Maschinen- und Betriebszweiggemeinschaften bis hin zu Betriebszusammenschlüssen (Vollkooperationen). Ziel von Kooperationen ist in erster Linie die Kostensenkung durch Ausschöpfen von Größeneffekten, die einzelbetrieblich nicht erreicht werden können. Daneben sind Kooperationen ein geeignetes Instrument, um landwirtschaftliche Familien im Hinblick auf die Arbeitsbeanspruchung und den Kapitalbedarf zu entlasten. Sie werden deshalb bei den sich verschärfenden Wettbewerbsbedingungen voraussichtlich zunehmen.

Das Ministerium Ländlicher Raum ist bestrebt, die Bildung dieser leistungsfähigen Betriebsformen zu unterstützen, und fördert Kooperationen im Zusammenhang mit größeren Investitionen - zusätzlich zu den üblichen Konditionen der Agrarinvestitionsförderung - mit einem Zuschuss von 10.000 DM pro Mitgliedsbetrieb. Kooperationen sind eine Alternative zur einzelbetrieblichen Entwicklung. Sie fordern jedoch eine Abkehr von dem traditionellen, auf möglichst viel Autarkie ausgerichteten Denken.

Die für Kooperationen verfügbaren Rechtsformen reichen für die Bedürfnisse der Landwirtschaft aus. Besonders geeignet ist durch die freie Gestaltungsmöglichkeit die Rechtsform der Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR).

Die Bildung von Kooperationen wird derzeit durch zwei 1999 auf Bundesebene beschlossene Regelungen (Steuerrecht, Milchquotenregelung) erschwert:

1. Bei der Bildung einer Kooperation müssen sämtliche Stille Reserven aufgedeckt werden. Dadurch fallen buchführungsmäßig Gewinne an, denen keine realen Einnahmen gegenüber stehen (Scheingewinne), die jedoch versteuert werden müssen.
2. Mit der Neuregelung des Milchquotentransfers im Rahmen der Zusatzabgabenverordnung ist ein Handel mit Milchquoten (Lieferrechten) grundsätzlich nur noch über eine Verkaufsstelle (sog. Milchquotenbörse) möglich. Wollen z.B. zwei Milcherzeugerbetriebe eine Kooperation eingehen, so können sie ihre Milchquoten nicht direkt in die gegründete Kooperation einbringen. Vielmehr haben sie ihre Milchquoten über die Verkaufsstelle zum Verkauf anzubieten. Gleichzeitig tritt die gegründete Kooperation dort als Nachfrager von Milchquoten auf. Unbefriedigend ist, dass auch in diesem Fall der 5% Basisabzug bei den zum Verkauf angebotenen Milchquoten durch die Verkaufsstelle vorzunehmen ist. Zusätzlich erhebt die Verkaufsstelle für ihre Tätigkeit kostendeckende Gebühren. Schließlich schlägt noch die Mehrwertsteuer in Höhe von 16% des Kaufpreises zu Buche. Diese Kostenbelastung ist unbefriedigend. Aus Sicht der Landesregierung sollte die Bildung von Kooperationen, die auf Dauer angelegt sind, eine Befreiung vom Börsenzwang eingeführt werden. Eine diesbezügliche Regelung hat aber im Rahmen der Beratung der Zusatzabgabenverordnung im Bundesrat keine Mehrheit gefunden.

Zu Ziffer B. 11:

Die Globalisierung und Internationalisierung der Märkte, die EU-Osterweiterung sowie zusätzliche Forderungen im ökologischen und produktionstechnischen Bereich werden zusätzliche Anforderungen an landwirtschaftliche Unternehmen bringen. Für die Betriebsleiter sind unternehmerische Eigenschaften besonders wichtig. Der Umgang mit modernen Informations- und Kommunikationstechniken ist unerlässlich. Diesen Forderungen entspricht eine neu geordnete Aus-, Fort- und Weiterbildung in den landwirtschaftlichen Berufen, die neue Kenntnisse und Fähigkeiten bei größerer Spezialisierung auf die Produktionsschwerpunkte der Betriebe bieten.

Der anhaltende Strukturwandel schlägt sich auch in einem hohen Anteil landwirtschaftlicher Nebenerwerbsbetriebe nieder. Damit deren Betriebsleiter ihre Tätigkeit qualifiziert ausüben können, werden speziell auf diese Zielgruppe ausgerichtete ergänzende Bildungs- und Beratungsmöglichkeiten angeboten.

Die bewährten Formen des Teil- und Vollzeitunterrichts, von Vortragsveranstaltungen und Seminaren werden künftig verstärkt durch selbstbestimmte Lernformen, wie z.B. Tele-learning, ergänzt werden.

Zu Ziffer B.12:

Der fortschreitende Wettbewerb bringt mit sich, dass sich alle Unternehmen eines modernen Marketings bedienen müssen.

Dieses kann auf vielerlei Weise geschehen. So können z.B. die freundliche Bedienung und das persönliche Gespräch zwischen dem Verkaufspersonal und dem Kunden ähnlich positiv wirken wie teure Marketingmaßnahmen.

Die Unternehmen sind gut beraten, wenn sie sich durch regelmäßige Information in Fachzeitschriften oder auf Fortbildungsveranstaltungen mit dem Thema "Marketing im Mittelstand" befassen und das für ihr Unternehmen jeweils geeignete Instrument zu gegebener Zeit entsprechend den finanziellen Voraussetzungen einsetzen.

Das Ministerium Ländlicher Raum gibt Hilfestellung beim "Marketing im Mittelstand" zum einen durch die Aktivitäten und Initiativen der MBW Marketing- und Absatzförderungsgesellschaft für Agrar- und Forstprodukte aus Baden-Württemberg mbH hinsichtlich des Gemeinschaftsmarketings und der gemeinschaftlichen Absatzförderung für baden-württembergische Agrarprodukte sowie durch das "Herkunfts- und Qualitätszeichen für Agrarprodukte aus Baden-Württemberg". Eine sehr effektive Form des Verbundmarketings sind "zentral-regionale Kooperationsprojekte", die die Entwicklung von Marketingkonzepten einschließlich Produkt- und Kommunikationskonzepten auf der Basis einer engen Abstimmung zwischen Erzeugern, Vermarktern, Verarbeitern und dem Lebensmittelhandel zum Inhalt haben. Sie werden ebenfalls mit Landesmitteln gefördert. Außerdem können unter bestimmten Voraussetzungen Vermarktungskonzeptionen gefördert werden.

Zu B. 13:

In den Berufen der Landwirtschaft sind die Regierungspräsidien zuständige Stellen nach dem Berufsbildungsgesetz. Im Bereich der beruflichen Ausbildung werden keine Gebühren z. B. für die Eintragung von Ausbildungsverhältnissen und berufliche Prüfungen erhoben, so dass keine Belastungen entstehen.

Zu Ziffer B. 14:

Durch die neuen Kommunikationsmedien entstehen vor allem für die Unternehmen im ländlichen Raum zusätzliche Möglichkeiten zur frühzeitigen und umfassenden Information, zur Teilhabe an Telelearning und IuK-gestützter Beratung sowie zur Teilhabe am Marktgeschehen. Die Ämter für Landwirtschaft bieten deshalb seit Jahren Bildungsangebote in Agrarinformatik und zur Nutzung des Internets. Darüber hinaus hat das Ministerium Ländlicher Raum einen Infodienst eingerichtet, in dem Bauern, Gärtner, Bäuerinnen und Winzer sowie alle Interessierte aktuelle Informationen und Programme zu Markt, Produktion, Förderprogrammen und Betriebswirtschaft sowie zu den Bildungs- und Beratungsangeboten der Landwirtschaftsverwaltung über das Internet abrufen können.

Zu Ziffer C. 1.

Zur landwirtschaftlichen Förderung siehe auch Ziffer A. 8.

Die baden-württembergische Landesregierung fördert mit Mitteln aus der Gemeinschaftsaufgabe und der Europäischen Union bei Unternehmen der ersten Vermarktungs- und Verarbeitungsstufe Investitionen zur Marktstrukturverbesserung für landwirtschaftliche Erzeugnisse. Unter den Zuwendungsempfängern sind zahlreiche mittelständische Familienunternehmen.

Zu Ziffer C. 2:

Durch die steuer- und haushaltspolitischen Beschlüsse der Bundesregierung wird die Land- und Forstwirtschaft über Gebühr einseitig belastet. Die Anpassungsfähigkeit der bäuerlichen Familienbetriebe wird überfordert. Im Einzelnen haben sich die steuerlichen Rahmenbedingungen verschlechtert durch Absenkung von Vorsteuerpauschale, Freibeträgen und Steuerabzugsbeträgen sowie durch die Einengung des Anwendungsbereichs der Durchschnittssatzbesteuerung. Auch die Ökosteuer belastet die Landwirtschaft erheblich und beeinträchtigt ihre Wettbewerbsfähigkeit. Hinzu kommen die beabsichtigten Regelungen bei der Unternehmenssteuerreform, die bäuerliche Betriebe benachteiligen.

Zusätzlich wird durch die Kürzung der Zuschüsse bei den landwirtschaftlichen Sozialversicherungen das für die Lebenshaltung verfügbare Familienbudget beschnitten. Deshalb sind die landwirtschaftlichen Sozialversicherungen von dem im November 1999 vom Bundestag verabschiedeten Haushaltssanierungsgesetz massiv betroffen. Die Einsparungen bei den landwirtschaftlichen Sozialversicherungssystemen belaufen sich auf insgesamt 709 Mio. DM. Die landwirtschaftliche Alterskasse muss Einsparungen von 344 Mio. DM, die landwirtschaftliche Krankenkasse von 250 Mio. DM und die

18

landwirtschaftliche Berufsgenossenschaft von 115 Mio. DM hinnehmen. Die Beiträge in allen drei Sicherungssystemen werden sich erhöhen. Insbesondere kleinere, einkommensschwache Betriebe sind hiervon betroffen.

Um Beteiligung im Rahmen der Mitzeichnung wird gebeten.

gez. Hauck

Anlage 3:

Berichtsanträge und Stellungnahmen der Ministerien zu den
Berichtsanträgen

Landtag von Baden-Württemberg

Nr.1

12. Wahlperiode**Enquetekommission "Situation und Chancen der mittelständischen Unternehmen, insbesondere der Familienunternehmen in Baden-Württemberg"****Beschluss****Zunehmende Konzentrationsentwicklung zulasten der mittelständischen Wirtschaft**

die Landesregierung wird ersucht, der Enquetekommission

zu berichten,

1. welche 10 Wirtschaftszweige nach 2-stelligen Positionen der Klassifikation WZ 93 für den Bereich der Industrie bzw. 4-stelligen Positionen im Handel - gemessen am Gesamtumsatz sowie am branchentypischen Umsatz der Unternehmen -
 - a) am wenigsten und
 - b) am stärkstenvon einer mittelständischen Unternehmensstruktur, d.h. von wirtschaftlich selbstständig geführten Eigentümer-Unternehmen mit 10 - 500 Beschäftigten und 1 - 100 Mio. DM Jahresumsatz in der Industrie bzw. bis 25 Mio. DM Jahresumsatz im Handel und im Dienstleistungsbereich geprägt sind,
2. welche charakteristischen Unterschiede zwischen dem Bundesgebiet insgesamt und Baden-Württemberg bestehen,
3. welche Konzentrationsentwicklung in den letzten 10 Jahren in Baden-Württemberg festzustellen ist und welche charakteristischen Unterschiede in der Entwicklung der einzelnen Wirtschaftszweige gegenüber dem Bundesgebiet bestehen,
4. wie der Mittelstand von der Wirtschaftsverwaltung von Baden-Württemberg, vom Statistischen Bundesamt und von dem Statistischen Amt der Europäischen Union (EUROSTAT) definiert wird und wie die Landesregierung die unterschiedlichen Begriffsdefinitionen bewertet,
5. ob das Statistische Bundesamt bei der Erhebung des Konzentrationsgrades auch wirtschaftliche Einheiten in Gestalt von Konzernen und Unternehmensgruppen, wie z.B. der Metro-Konzern oder die Aldi-Gruppe, die zwar kapitalmäßig oder personell miteinander verflochten sind, aber aus gesellschaftlich selbständigen Einheiten bestehen, berücksichtigt. Wenn nein, wird die Landesregierung auf eine Änderung der statistischen Rechtsgrundlage und der Praxis der statistischen Ämter hinwirken?

6. welche Erfassung und Offenlegung der Konzentrationsentwicklungen unter Einbeziehung der Konzern- und Gruppenbildung der Unternehmen das EU-Recht ermöglicht und wie dies in anderen EU-Ländern gehandhabt wird,
7. ob sie die Konzentrationsentwicklung zulasten einer mittelständischen Unternehmensstruktur für bedenklich hält und wenn ja, aus welchen Gründen,
8. was sie konkret gegen die negativen Konsequenzen einer zunehmenden Konzentrationsentwicklung unternimmt.

Stuttgart, den 16. Juni 1999

Begründung:

Die Konzentrationsentwicklung schreitet in immer mehr Branchen seit Jahren stetig voran. Insbesondere im Lebensmitteleinzelhandel vereinigen inzwischen die 10 größten Anbieter 80 % der Umsätze. Die Folgen zunehmender Konzentration sind wirtschaftlich ambivalent. Neben betriebswirtschaftlichen Effizienzvorteilen in Beschaffung, Produktion und Absatz stehen gravierende strukturelle Nachteile wie die latente Gefährdung des wirtschaftlichen Wettbewerbs, der Abbau von Arbeits- und Ausbildungsplätzen, Versorgungsengpässe in Stadtrandlagen und im ländlichen Raum sowie ein Rückgang der Eigentumsbildung. In Deutschland bestehen über diese Zusammenhänge keine oder nur unzureichende empirische Erkenntnisse, unabweisbar notwendig erscheint, zumindest die Konzern- und Gruppenbildung der Unternehmen durch geeignete statistische Erhebungs- und Aufbereitungsmöglichkeiten zu erfassen.

AZ:3-4230.0/304 zu 37
 Magdalene Häberle / Ref. 32 / Tel.: 2208
 Dokumentname: Berichts Antrag-Konzentration7.doc

Den 22.03.2000

Antwort der Landesregierung zum Beschluß der Enquetekommission "Situation und Chancen der mittelständischen Unternehmen, insbesondere der Familienunternehmen, in Baden-Württemberg" vom 16.06.1999

Zunehmende Konzentrationsentwicklung zu Lasten der mittelständischen Wirtschaft

INHALT

Zu Frage 1 bis 3:	2
I. Wissenschaftliche Auswertung des ISW zu Frage 1 -3	2
I.1 Vorbemerkung zu den Fragen 1 und 2	2
I.2 Zu Frage 1 und 2	4
I.3 Zu Frage 3:	8
I.4 Tabellenteil	11
II. Äußerungen der Wirtschaftsorganisationen zur Konzentrationsentwicklung	15
II.1 Konzentrationsentwicklung im baden-württembergischen Einzelhandel: Stellungnahme des Einzelhandelsverbandes Baden-Württemberg vom 20. August 1999	15
II.2 Konzentrationsentwicklung im Handwerk (Stellungnahme des Baden-Württembergischen Handwerkstages vom 31.08.1999)	20
Zu Frage 4: Mittelstandsdefinitionen im In- und Ausland	22
1. Definition des Mittelstandes durch EUROSTAT	22
2. Definition des Mittelstandes für statistische Auswertungen in Deutschland	22
3. Begriffsbestimmung des Mittelstands in der Wirtschaftspolitik / Bewertung	23
4. Im Bereich der Wirtschaftsverwaltung von Baden-Württemberg derzeit zur Anwendung kommende Festlegungen	24
Zu Frage 5: Berücksichtigung von wirtschaftlichen Einheiten in Gestalt von Konzernen und Unternehmensgruppen bei der Erhebung des Konzentrationsgrades durch das Statistische Bundesamt	24
Zu Frage 6: Erfassung der Konzentrationsentwicklung im Rahmen des EU-Rechtes / Praxis in anderen EU Ländern	25
Zu Frage 7 und 8: Haltung der Landesregierung	26

Zu Frage 1 bis 3:

Bisher gibt es in Deutschland weder auf Bundes- noch auf Landesebene eine Statistik, die über mittelstandsrelevante Konzentrationsentwicklungen Auskunft geben kann.

Da dem Wirtschaftsministerium daher aus der amtlichen Statistik keine ausreichenden Informationen zur Beantwortung der nachfolgenden Fragen 1 – 3 zur Verfügung stehen, wurde das Institut für südwestdeutsche Wirtschaftsforschung der Steinbeis-Stiftung (ISW) mit der Bearbeitung dieser Fragestellungen beauftragt.

In Ergänzung dazu wurden Wirtschaftsorganisationen um Äußerungen gebeten, die im Anschluß an die wissenschaftliche Auswertung aufgeführt werden.

I. Wissenschaftliche Auswertung des ISW zu Frage 1 -3

I.1 Vorbemerkung zu den Fragen 1 und 2

Die Umsatzanteile mittelständischer Unternehmen in den einzelnen Branchen werden auf der Basis der Umsatzsteuerstatistik berechnet. Sie liefert als einzige Statistik für alle Wirtschaftszweige Informationen über die Verteilung der Umsätze nach Unternehmensgrößenklassen. In der Umsatzsteuerstatistik erfasst sind grundsätzlich alle Unternehmen, die für das betreffende Jahr eine Umsatzsteuervoranmeldung abzugeben hatten und einen steuerbaren Jahresumsatz von mehr als DM 25.000,- aufweisen. Der Fragestellung folgend werden unter der Kategorie mittelständische Unternehmen im verarbeitenden Gewerbe Unternehmen mit einem Jahresumsatz von 1 bis 100 Mio. DM, im Handel und im übrigen Dienstleistungssektor Unternehmen mit einem Jahresumsatz von 1 - 25 Mio. DM zusammengefasst. Die Umsatzsteuerstatistik berücksichtigt allerdings nicht die Eigentumsverhältnisse an den Unternehmen. Die eigentümergeführten mittelständischen Unternehmen lassen sich daher nicht explizit analysieren.

Die empirischen Ergebnisse zeigen, in welchen Branchen der Mittelstand seine Domänen besitzt und in welchen er eine nur eine untergeordnete Rolle spielt. Zu beachten ist jedoch, daß der wettbewerbspolitische Aussagegehalt gering ist, denn aus einer niedrigen Relevanz des Mittelstands kann nicht unmittelbar auf eine hohe Unternehmenskonzentration und schädliche Einschränkungen des Wettbewerbs in der betreffenden Branche geschlossen werden. In diesem Zusammenhang sind vor allem drei Problemkreise anzusprechen:

- (a) **Die Wahl des adäquaten Konzentrationsmaßes.** Der Umsatzanteil mittelständischer Unternehmen ist als Konzentrationsmaß nur bedingt geeignet.
- (b) **Der Nachweis wettbewerbsgefährdender Marktstrukturen** erfordert eine genaue Abgrenzung der relevanten Märkte. Diese werden durch die Branchen und Wirtschaftszweige der Wirtschaftsstatistik nur sehr unvollständig abgebildet.
- (c) **Der Zusammenhang zwischen der Größe und der Zahl der Unternehmen** (Konzentration) auf einem Markt einerseits und der Wettbewerbsintensität andererseits ist keinesfalls eindeutig.

zu (a): Die Wahl des adäquaten Konzentrationsmaßes

Der Umsatzanteil mittelständischer Unternehmen gibt einen gewissen Aufschluss über den Stand der Konzentration zu einem bestimmten Zeitpunkt. Allerdings wird dabei die für

die Beherrschung von Märkten wichtige Umsatzverteilung zwischen den Großunternehmen ausgeblendet. Wenig aussagekräftig ist der Indikator in bezug auf die Konzentrationsentwicklung. So können etwa in einem expandierenden Markt mittelständische Unternehmen in die Kategorie der Großunternehmen hinein wachsen, ohne dass sich dadurch die Konzentration auf dem Markt verändert.

zu (b): Der Nachweis wettbewerbsgefährdender Marktstrukturen

Bei der Abgrenzung des relevanten Marktes werden alle Anbieter, die als aktuelle oder potentielle Anbieter im Wettbewerb miteinander stehen, zusammengefasst. Die 2- und 4-stelligen Positionen der Klassifikation der Wirtschaftszweige (WZ 93) sind als Abbild der relevanten Märkte häufig ein viel zu grobes Raster. So sind beispielsweise im Maschinenbau die Hersteller von CNC-Werkzeugmaschinen, Druckmaschinen, Holzbearbeitungsmaschinen, Transferpressen usw. zusammengefasst, die untereinander in keinem Wettbewerbsverhältnis stehen.

Darüber hinaus wurden eingangs bereits weitere statistische Unzulänglichkeiten angesprochen, die die sachlich richtige Abgrenzung der relevanten Märkte erschweren. Da die Eigentumsverhältnisse nicht zum Merkmalskatalog der relevanten amtlichen Statistiken gehören, ist die besonders für Konzentrationsprozesse wichtige Konzern- und Gruppenbildung nicht darstellbar. Diese Lücken der amtlichen Statistik werden auch von der Monopolkommission immer wieder angemahnt.

Neben der sachlichen Abgrenzung von Märkten ist vor allem die richtige räumliche Abgrenzung als weiterer Problemkreis anzuführen. Als gesichert kann dabei gelten, dass ein Bundesland in den allermeisten Fällen als relevanter Markt viel zu klein gefasst ist. Selbst die nationale Ebene reicht mit zunehmender Internationalisierung der Märkte für die Beantwortung wettbewerbspolitischer Fragen häufig nicht mehr aus.

zu (c): Der Zusammenhang zwischen Größe und Zahl der Unternehmen

Grundsätzlich ist es zwar leichter, Verhaltensabstimmungen mit dem Ziel zu erreichen, den Wettbewerb auszuschalten, wenn nur wenige Unternehmen in Konkurrenz zueinander stehen. Allerdings ist die Zahl der Unternehmen auf einem Markt keinesfalls der alleinige Bestimmungsfaktor für das Funktionieren des Wettbewerbs; daneben wirken noch eine Reihe weiterer Einflüsse. Gerade in jüngster Zeit mehren sich die Beispiele für Märkte, die gleichzeitig durch einen vergleichsweise hohen Konzentrationsgrad und durch intensiven Preis- und Qualitätswettbewerb gekennzeichnet sind (z.B. Telekommunikation). Gefahren für den Wettbewerb bestehen besonders auf ausgereiften und konzentrierten Märkten, deren Nachfrage stagniert oder sinkt und die nur noch wenige Neuerungen hervorbringen. Die Unternehmensstrategien zielen dann häufig auf Zusammenschlüsse mit anderen Unternehmen ab, um weitere Kostensenkungen zu realisieren. Unternehmen können sich auch veranlasst sehen, aufgrund schlechter Gewinnaussichten aus dem betreffenden Markt auszuschneiden. Als Folge kann der Wettbewerb zum Erliegen kommen, sei es, dass keine starken Wettbewerber mehr vorhanden sind oder die wenigen verbliebenen Unternehmen stillschweigend oder durch verbotswidrige Absprachen zu einem abgestimmten Verhalten gelangen. So lassen sich auch Beispiele für verbotene Wettbewerbsbeschränkungen und anschließende Kartellverfahren vor allem in reifen Branchen finden (jüngere Beispiele: Zementhersteller, Kabelindustrie, Röhrenhersteller).

Dennoch sind große Unternehmen, trotz einer daraus folgenden hohen Konzentration, gesamtwirtschaftlich von Vorteil, wenn die Unternehmen Größen-, Spezialisierungs- oder Diversifizierungsvorteile in Produktion und Vertrieb von Gütern und Dienstleistungen realisieren, dadurch zu niedrigeren Stückkosten als kleine Unternehmen anbieten können und diese niedrigeren Kosten auch in niedrigeren Preisen an die Verbraucher weitergeben. Letzteres zu gewährleisten ist einerseits Aufgabe der Wettbewerbskontrolle auf der

Grundlage des GWB. Andererseits ist das "Offenhalten" der Märkte von zentraler Bedeutung. Denn ob auf konzentrierten Märkten der Wettbewerb zum Nachteil der Verbraucher eingeschränkt wird, hängt entscheidend von der Existenz von Marktzutrittschranken ab, also davon, ob Unternehmen ohne größere Probleme in einen Markt neu eintreten können. Ist das der Fall, wird es auch für wenige marktbeherrschende Unternehmen äußerst schwierig, wettbewerbswidrige Preise dauerhaft durchzusetzen. Dies würde andere Unternehmen auf den Plan rufen, in den Markt einzudringen und durch niedrigere Preise den etablierten Unternehmen Marktanteile abzunehmen. So kann beispielsweise eine positive Wirkung der Internationalisierung von Märkten gerade darin gesehen werden, dass die mögliche oder tatsächliche Konkurrenz ausländischer Unternehmen insgesamt wettbewerbsverschärfend wirkt.

Hohe Unternehmenskonzentrationen sind folglich zwar kritisch zu beobachten, sie sind aber keinesfalls per se negativ. Auf jungen, sich dynamisch entwickelnden Märkten können sie sogar vorübergehend geradezu notwendig sein, damit der Wettbewerb seine Fortschrittsfunktion entfalten kann. Innovative Unternehmen müssen durch (vorübergehende) hohe (Monopol-) Gewinne für ihre Risikofreude belohnt werden. Andernfalls bestünden keine Anreize, risikobehaftete Innovationen auf den Markt zu bringen.

I.2 Zu Frage 1 und 2

1. *welche 10 Wirtschaftszweige nach 2-stelligen Positionen der Klassifikation WZ 93 für den Bereich der Industrie bzw. 4-stellige Positionen im Handel – gemessen am Gesamtumsatz sowie am branchentypischen Umsatz der Unternehmen*
 - a) *am wenigsten und*
 - b) *am stärksten**von einer mittelständischen Unternehmensstruktur, d.h. von wirtschaftlich selbständig geführten Eigentümer-Unternehmen mit 10 – 500 Beschäftigten und 1-100 Mio. DM Jahresumsatz in der Industrie bzw. 25 Mio.DM Jahresumsatz im Handel und im Dienstleistungsbereich geprägt sind.*
2. *welche charakteristischen Unterschiede zwischen dem Bundesgebiet insgesamt und Baden-Württemberg bestehen*

Im folgenden werden jeweils die 10 am wenigsten und die 10 am stärksten durch mittelständische Unternehmen geprägten Branchen für die Sektoren Verarbeitendes Gewerbe, Handel und Dienstleistungen für Baden-Württemberg dargestellt und kommentiert. Die Tabellen 1, 3 und 5 enthalten die wenig mittelständischen Branchen. Dabei erhält immer diejenige Branche den Rangplatz 1, die die geringsten Umsatzanteile mittelständischer Unternehmen aufweist. In den Tabellen 2, 4 und 6 sind die deutlich mittelständischen Branchen aufgeführt. Den Rangplatz 1 erhält hier die Branche mit den höchsten Umsatzanteilen der mittelständischen Unternehmen. Den Angaben für Baden-Württemberg werden in allen Fällen die entsprechenden Ergebnisse für das Bundesgebiet insgesamt gegenübergestellt.

Verarbeitendes Gewerbe

In Tabelle 1 sind die wenig mittelständischen Branchen in der aufsteigenden Reihenfolge des Landes Baden-Württemberg aufgeführt. Die Spannweite der Umsatzanteile mittelständischer Unternehmen reicht von 1,7 % im "sonstigen Fahrzeugbau" bis zu 35,5 % im Maschinenbau. Erwartungsgemäß erlangen in den besonders kapitalintensiven Branchen bzw. in Branchen, die durch Großserienfertigung geprägt werden, mittelständische Unternehmen nur geringe Umsatzanteile. Im Vergleich mit dem gesamten Bundesgebiet fällt

auf, dass der "sonstige Fahrzeugbau", die "Herstellung von Büromaschinen, DV-Geräten und -einrichtungen", das Ledergewerbe sowie die Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik in Baden-Württemberg vergleichsweise stärker durch Großunternehmen dominiert werden, die chemische Industrie sowie Metallerzeugung und -bearbeitung im Land hingegen eine deutlich stärkere mittelständische Prägung haben.

Tabelle 1: 10 Branchen des verarbeitenden Gewerbes mit den niedrigsten Umsatzanteilen mittelständischer Unternehmen in Baden-Württemberg und in Deutschland (1997)

	Baden-Württemberg		Deutschland	
	Rangfolge	Umsatz- anteile in %	Rangfolge	Umsatz- anteile in %
35 Sonst. Fahrzeugbau	1	1,7	3	10,8
23 Kokerei, Mineralölverarbeitung, Spalt- und Bruttstoffe	2	2,3	1	0,9
34 H.v. Kraftwagen u. Kraftwagenteilen	3	2,5	2	4,2
30 H.v. Büromasch., DV-Gerät. u.-einr.	4	9,4	8	25,4
32 Rundfunk-, Fernseh-u. Nachrichtentechnik	5	14,1	7	22,5
24 Chemische Industrie	6	26,9	4	13,4
27 Metallerzeugung u.-bearbeitung	7	29,1	5	18,4
19 Ledergewerbe	8	33,1	11	43,9
21 Papiergewerbe	9	35,3	9	29,3
29 Maschinenbau	10	35,5	10	33,6

Die 10 Branchen des verarbeitenden Gewerbes mit den höchsten Umsatzanteilen mittelständischer Unternehmen werden in Baden-Württemberg von der Tabakverarbeitung angeführt (Tabelle 2). Dazu ist aber anzumerken, dass die Tabakverarbeitung in Baden-Württemberg nur eine sehr geringe Bedeutung hat. Die Daten aus der Umsatzsteuerstatistik für Deutschland stehen zwar nicht zu Verfügung, aber aus anderen Statistiken ist bekannt, dass die Tabakverarbeitung zu den am stärksten konzentrierten Branchen des verarbeitenden Gewerbes in Deutschland zählt. Der Anteil der 6 umsatzstärksten Unternehmen am Gesamtumsatz der Tabakverarbeitung in Deutschland machte 1997 fast 96 % aus.

Des weiteren zeigt sich, dass die Recyclingwirtschaft in Baden-Württemberg nahezu ausschließlich durch mittelständische Unternehmen geprägt ist, während ihr Umsatzanteil bundesweit merklich niedriger ausfällt. Eine große Differenz ergibt sich ebenfalls bei der Herstellung von Geräten der Elektrizitätserzeugung und -verteilung. Sie gehört bundesweit zu den von Großunternehmen beherrschten, landesweit zu den überwiegend mittelständischen Branchen.

Tabelle 2: 10 Branchen des verarbeitenden Gewerbes mit den höchsten Umsatzanteilen mittelständischer Unternehmen in Baden-Württemberg (1997)

	Baden-Württemberg		Deutschland	
	Rangfolge	Umsatzanteile in %	Rangfolge	Umsatzanteile in %
16 Tabakverarbeitung	1	98,76	-	-
37 Recycling	2	94,15	1	78,4
20 Holzgewerbe (ohne H.v. Möbeln)	3	68,15	2	63,8
28 H.v.Metallerzeugnissen	4	64,00	3	62,4
36 Herst.v.Möbeln, Schmuck, Musikinstr., Sportger.usw.	5	60,50	5	57,5
17 Textilgewerbe	6	56,24	4	61,4
26 Glasgewerbe,Keramik,Verarb.v. Steinen u.Erden	7	55,22	6	54,4
31 H.v.Geräten d. Elektriz.erz., -verteilung u.ä.	8	54,68	(6)*	20,8
22 Verlags-, Druckgewerbe,Vervielfältigung	9	51,68	10	47,8
18 Bekleidungs-gewerbe	10	48,17	7	52,4

* Die Herstellung von Geräten der Elektrizitätserzeugung, -verteilung u. a. nimmt in Deutschland den 6. Rang unter den am wenigsten vom Mittelstand geprägten Branchen ein.

Handel

Unter den am wenigsten mittelständisch geprägten Branchen des Handels finden sich verschiedene Zweige des Großhandels (Tabelle 3). Dies ist nicht weiter erklärungsbedürftig und ergibt sich quasi aus der Funktion des Großhandels als Warenlieferant für Einzelhandelsunternehmen. Dabei gilt für den Großhandel mit pharmazeutischen Erzeugnissen und den sonstigen Großhandel, dass der Mittelstand in Baden-Württemberg eine deutlich geringere Bedeutung als im gesamten Bundesgebiet erlangt.

Bekanntermaßen durch eine hohe Unternehmenskonzentration gekennzeichnet ist der Nahrungsmittel-einzelhandel (Rang 2). Dabei spielt der Mittelstand in Baden-Württemberg sogar noch eine geringere Rolle als im gesamten Bundesgebiet. Weitere hier zu nennende Branchen des Einzelhandels sind der Versandhandel (Rang 3), der Einzelhandel mit kosmetischen Artikeln (Rang 4) und der sonstige Einzelhandel mit Waren (Rang 9). Im Versandhandel dominieren neben diversen Spezialisten die großen Katalogversender das Bild. Die besondere Stellung des Einzelhandels mit kosmetischen Artikeln in Baden-Württemberg wird vor allem durch den Sitz einer großen Drogeriemarktkette in Baden-Württemberg geprägt. Unter den sonstigen Einzelhandel mit Waren fallen beispielsweise auch die Warenhausketten, die ebenfalls von Großunternehmen dominiert werden.

Tabelle 3: 10 Branchen des Handels mit den niedrigsten Umsatzanteilen mittelständischer Unternehmen in Baden-Württemberg und in Deutschland (1997)

	Baden-Württemberg		Deutschland	
	Rangfolge	Umsatzanteile in %	Rangfolge	Umsatzanteile in %
51.39 GH mit Nahrungsmitteln, Getränken usw.	1	6,3	1	4,8
52.11 EH m. Waren versch. Art, Hauptr. Nahrungsmittel usw.	2	7,4	9	14,1
52.61 Versandhandel	3	7,4	3	8,9
52.33 EH mit kosmet. Artikeln	4	7,9	10	14,9
51.33 GH mit Milcherzeugn., Eiern, Fetten	5	9,0	5	12,0
51.46 GH mit pharmazeut. Erzeugn.	6	9,1	11	16,4
51.7 Sonstiger Großhandel	7	10,2	16	22,1
51.35 GH mit Tabakwaren	8	11,4	7	13,4
52.12 Sonst. EH mit Waren	9	13,1	4	9,5
51.52 GH mit Erzen, Stahl, NE-Metallen u. Halbzeug	10	13,1	12	16,5

Die Handelsbranchen mit den höchsten Umsatzanteilen mittelständischer Unternehmen sind zum einen Wirtschaftszweige mit eher geringem Marktvolumen (Tabelle 4). Der Mittelstand besetzt hier also die Marktnischen. Zum anderen spielen diverse Branchenbesonderheiten eine Rolle (Apotheken, Tankstellen, Instandhaltung und Reparatur von Kfz): Die Situation bei den Apotheken hat gesetzliche Gründe. So darf ein Apotheker nur je-

weils eine Apotheke betreiben. Zu den Tankstellen ist anzumerken, dass es sich hier ganz überwiegend um Agenturtankstellen handelt, in denen die Fahrzeugkraftstoffe in fremdem Namen vertrieben werden. Die Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen wird wirtschaftszweigsystematisch in enge Verbindung zum Handel gesetzt, obwohl diese Zuordnung nicht unbedingt dem allgemeinen Verständnis entspricht. Dennoch gilt, dass es sich hier um eine ausgesprochene Domäne des Mittelstandes handelt.

Tabelle 4: 10 Branchen des Handels mit den höchsten Umsatzanteilen mittelständischer Unternehmen in Baden-Württemberg und in Deutschland (1997)

	Baden-Württemberg		Deutschland	
	Rangfolge	Umsatzanteile in %	Rangfolge	Umsatzanteile in %
52.31 Apotheken	1	93,3	1	95,1
51.25 GH mit Rohtabak	2	-	-	-
51.63 GH mit Textil-, Näh-, Strickmaschinen	3	73,4	23	43,4
51.22 GH mit Blumen und Pflanzen	4	71,2	6	55,4
52.32 EH mit med. u. orthopäd. Artikeln	5	70,3	3	71,3
51.14 V.v.Maschinen, techn. Bedarf usw.	6	67,7	26	41,3
50.2 Instandhaltung und Rep. v. Kfz	7	66,7	4	66,7
50.5 Tankstellen	8	65,7	2	74,2
51.11 V.v. landwirt. Grundstoffen, Tieren usw.	9	65,3	28	40,9
51.13 V.v. Holz, Baustoffen u. Anstrichmitteln.	10	65,1	7	53,6

Dienstleistungen

Die übrigen (marktvermittelten) Dienstleistungen ohne den Handel bieten als Zusammenfassung ein äußerst heterogenes Bild. Sie umfassen folgende Wirtschaftsgruppen:

- Gastgewerbe
- Verkehr und Nachrichtenübermittlung
- Kredit- und Versicherungsgewerbe
- Grundstücks- und Wohnungswirtschaft
- Vermietung beweglicher Sachen
- Erbringung von Dienstleistungen überwiegend für Unternehmen

sowie die Restkategorie der sonstigen Dienstleistungen. Dies spiegelt sich entsprechend in der Rangfolge der 10 jeweils am stärksten bzw. am wenigsten von mittelständischen Unternehmen geprägten Branchen wider.

Die 10 Branchen mit den niedrigsten Umsatzanteilen mittelständischer Unternehmen in Baden-Württemberg werden – auf den ersten Blick überraschend – vom Friseurgewerbe und Kosmetiksalons angeführt. Dies heißt allerdings nicht, dass hier eine besonders hohe Unternehmenskonzentration bestünde. Im Gegenteil: der niedrige Umsatzanteil mittelständischer Unternehmen beruht darauf, dass mehr als 90 % der Friseur- und Kosmetiksalons in Baden-Württemberg im Jahr weniger als 1 Mio. DM umsetzen. Eindeutig durch umsatzstarke Unternehmen geprägt sind Institutionen des Finanzierungsleasing und des sonstigen Versicherungsgewerbes. In den übrigen in Tabelle 5 aufgeführten Wirtschaftszweigen ist eine große Spannweite in den Unternehmensgrößen zu vermuten: Unternehmen mit mehr als 25 Mio. DM Umsatz stehen auch immer solche mit vergleichsweise geringen Umsätzen von weniger als 1 Mio. DM gegenüber, die nicht erfaßt sind.

Tabelle 5: 10 Branchen der Dienstleistungen (ohne Handel) mit den niedrigsten Umsatzanteilen mittelständischer Unternehmen in Baden-Württemberg und in Deutschland (1997)

Wirtschaftszweig	Baden-Württemberg		Deutschland	
	Rangfolge	Umsatz- anteile in %	Rangfolge	Umsatz- anteile in %
93.02 Friseurgewerbe u. Kosmetiksalons	1	7,7	-	-
71.1 Vermietung von Kfz	2	8,4	6	9,5
64.2 Fernmeldedienste	3	11,5	1	0,6
63.23 Sonst. Hilfs- und Nebentätigkeiten für die Luftfahrt	4	11,9	2	3,7
74.3 Technische, physikalische u. chemische Untersuchung	5	12,1	16	26,2
65.21 Institutionen für Finanzierungsleasing	6	12,6	-	-
92.32 Betrieb, Hilfsdienste für kulturelle Leistungen	7	16,2	51	46,8
92.53 Botanische u. zoolog. Gärten sowie Naturparks	8	16,8	-	-
60.1 Eisenbahnen	9	17,8	-	-
66.03 Sonst. Versicherungsgewerbe	10	19,5	10	18,4

Für die am stärksten vom Mittelstand dominierten Wirtschaftszweige des Dienstleistungssektors gilt im Großen und Ganzen, dass es sich dabei um Branchen mit vergleichsweise geringen Umsatzvolumina handelt. Mittelständische Unternehmen füllen hier erfolgreich Marktnischen aus.

Tabelle 6: 10 Branchen der Dienstleistungen (ohne Handel) mit den höchsten Umsatzanteilen mittelständischer Unternehmen in Baden-Württemberg und in Deutschland (1997)

	Baden-Württemberg		Deutschland	
	Rangfolge	Umsatz- anteil in %	Rangfolge	Umsatz- anteil in %
71.23 Verm. v. Luftfahrzeugen	1	91,9	-	-
73.2 FuE im Bereich der Geisteswissenschaften	2	88,9	-	-
74.5 Gewerbsm. Vermittlung und Überlassung von Arbeitskräften	3	86,4	4	64,6
72.4 Datenbanken	4	85,1	-	-
60.30 Transport in Rohrfernleitungen	5	83,4	-	-
62.2 Gelegenheitsflugverkehr	6	81,8	-	-
92.13 Filmtheater	7	78,3	27	44,5
71.31 Verm. v. landw. Maschinen u. Geräten	8	77,3	-	-
55.52 Caterer	9	70,8	40	35,3
72.5 Instandh. u. Rep. v. Büromasch., DV-Gerät.u.-einr.	10	68,1	17	48,6

Generell ist der Land – Bund - Vergleich in den Tabellen 5 und 6 durch eine lückenhafte Datenverfügbarkeit auf Bundesebene nur in wenigen Fällen möglich. Dabei fallen die Abweichungen in der Rangfolge der Wirtschaftszweige zwischen Baden-Württemberg und Deutschland im Einzelfall recht deutlich aus.

I.3 Zu Frage 3:

3. *welche Konzentrationsentwicklung in den letzten 10 Jahren in Baden-Württemberg festzustellen ist und welche charakteristischen Unterschiede in der Entwicklung der einzelnen Wirtschaftszweige gegenüber dem Bundesgebiet insgesamt und Baden-Württemberg bestehen.*

Über die Konzentrationsentwicklung in den letzten 10 Jahren in Baden-Württemberg stehen keine Informationen zur Verfügung. Aufgrund der Umstellung der Wirtschaftszweigsystematik lassen sich die aktuellen Ergebnisse aus der Auswertung der Umsatzsteuerstatistik nicht mit denen der Vorjahre vergleichen.

Um dennoch einen Eindruck über die Konzentrationsentwicklung zu vermitteln, soll die Konzentrationsentwicklung im Bundesgebiet insgesamt anhand der Untersuchungen der Monopolkommission dargestellt werden. Dabei kann davon ausgegangen werden, dass sich die Entwicklungsrichtungen in den einzelnen Wirtschaftszweigen im Land und im Bundesgebiet nicht grundlegend voneinander unterscheiden.

Zwar besteht das Problem des Bruchs in der Zeitreihe auf Bundesebene auch. So hat auch die Monopolkommission in ihrem 12. Hauptgutachten 1996/97 auf Aussagen zur Entwicklung der Konzentration im gesamten Bundesgebiet verzichtet. Durch die Bildung von getrennten Zeitreihen vor und nach der Umstellung der Wirtschaftszweigsystematik lässt sich aber dennoch eine gewisse Vorstellung über die Richtung in der Konzentrationsentwicklung gewinnen.

Als (absolutes) Konzentrationsmaß wird hier auf die Umsatzanteile zurückgegriffen, die auf die größten 6, 25 bzw. 100 Unternehmen in einer Branche entfallen. Grundsätzlich ist aber die Aussagekraft der Konzentrationskennziffern dadurch eingeschränkt, dass die Konzern- und Gruppenbildung der Unternehmen durch die amtliche Statistik nicht abgebildet wird. Dies ist ein zentrales Problem in der Konzentrationsmessung, auf das die Monopolkommission in ihren Hauptgutachten immer wieder hinweist. In sektoraler Differenzierung werden durch die Monopolkommission Stand und Entwicklung der Konzentration im produzierenden Gewerbe und im Handel regelmäßig begutachtet.

Betrachtet man die Entwicklung im verarbeitenden Gewerbe zwischen 1988 und 1994 sowie zwischen 1995 und 1997, so zeigt sich kein einheitliches Bild. Während zwischen 1995 und 1997 die Zahl der Branchen überwiegt, in denen die Unternehmenskonzentration steigt, ist für den Zeitraum 1988 bis 1994 die gegenteilige Aussage zu treffen (vergleiche die nachfolgenden Tabellen A und B).

Für den Handel hingegen gilt, dass die Konzentration in längerfristiger Betrachtung eindeutig zunimmt (nachfolgende Tabellen C und D). So überwiegen in den hier dargestellten Perioden 1989 – 1991 und 1992 – 1995 die Branchen mit zunehmender Konzentration deutlich.

Allerdings zeigt sich im Handel besonders, dass das wahre Ausmaß der Unternehmenskonzentration durch die Schwächen der amtlichen Statistik unterschätzt wird. So nehmen beispielsweise die 10 (25) größten Anbieter von Lebensmitteln nach der amtlichen Statistik rd. 25 % (35 %) des Marktvolumens ein, unter Berücksichtigung der Konzern- und Gruppenbildung sind es aber rd. 80 % (93 %) (12. Hauptgutachten der Monopolkommission, Ziffer 148).

L.4 Tabellenteil

Tabelle A: Konzentrationsentwicklung im verarbeitenden Gewerbe in Deutschland 1995 bis 1997

WZ-Nr.	Wirtschaftsabteilung (WZ 93)	1995			1997			Zunahme (+), Abnahme (-) 1995-1997	des Anteils der jeweils 6,25,100 umsatz- größten Unternehmen am gesamten Um- satz
		Anteil der jeweils 6,25,100 umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Umsatz	Anteil der jeweils 6,25,100 umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Umsatz	Anteil der jeweils 6,25,100 umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Umsatz	Anteil der jeweils 6,25,100 umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Umsatz	Anteil der jeweils 6,25,100 umsatzgrößten Unternehmen am gesamten Umsatz			
10	Kohlenbergbau, Torfgewinnung	6	25	100	6	25	100	6	
11	Gewinnung von Erdöl und Erdgas, Erbringung damit verbundener Dienstleistungen	88,0	99,5	*	90,5	99,4	*	*	
14	Gewinnung von Steinen und Erden, sonstiger Bergbau	32,8	51,3	73,3	19,9	39,9	66,6	-	
15	Ernährungsgewerbe	7,8	19,3	38,5	7,8	19,1	38,1	0	
16	Tabakverarbeitung	94,4	100,0	.	95,9	*	*	*	
17	Textilgewerbe	7,8	20,1	44,2	8,5	21,9	45,6	+	
18	Bekleidungsgewerbe	14,6	31,7	61,0	17,1	34,9	66,6	+	
19	Ledergewerbe	27,0	51,5	81,8	28,3	55,1	84,9	+	
20	Holzgewerbe (ohne H. v. Möbeln)	8,1	22,5	48,5	8,5	23,7	48,9	+	
21	Papiergewerbe	14,2	32,3	65,6	16,7	37,7	66	+	
22	Verlags-, Druckgewerbe, Vervielfältigung	10,8	22,5	41,6	11,4	23	42,9	+	
23	Kokerei, Mineralölverarbeitung, H. v. Brutstoffen	81,2	99,4	.	84,4	99,6	.	+	
24	Chemische Industrie	33	53,1	73,9	30,0	49,2	72,6	-	
25	H. v. Gummi- und Kunststoffwaren	11,6	24,7	44,4	10,7	23,0	43,1	-	
26	Glasgewerbe, Keramik, Verarbeitung von Steinen und Erden	9,2	22,7	42,4	8,6	21,8	42,6	-	
27	Metallerzeugung und -bearbeitung	26,1	52,0	75,2	25,6	50,4	75,0	-	
28	H. v. Metallzeugnissen	6,6	15,3	29,3	7,7	16,1	29,5	+	
29	Maschinenbau	8,7	18,5	36,7	8,5	19,0	36,8	+	
30	H. v. Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen	80,7	92,1	99,0	76,7	90,8	98,6	-	
31	H. v. Geräten der Elektrizitätserzeugung, - verteilung u. ä.	47,1	57,5	71,4	48,4	58,3	71,8	+	
32	Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik	35,9	65,9	89,5	46,5	69,6	90,4	+	
33	Medizin-, Mess-, Steuer- und Regelungstechnik, Optik	16,1	31,6	54,3	16,4	31,5	53,9	-	
34	H. v. Kraftwagen und Kraftwagenanteilen	67,5	85,1	94,0	68,7	85,7	94,0	0	
35	Sonstiger Fahrzeugbau	40,5	74,1	94,5	45,3	74,4	95,5	+	
36	H. v. Möbeln, Schmuck, Musikinstrumenten, Sportgeräten usw.	7,0	18,0	38,8	8,4	21,0	41,8	+	
37	Recycling	39,4	77,2	.	36,0	69,5	99,6	-	
	Insgesamt	11,0	22,6	33,0	12,4	24,6	34,6	+	

Seite 13 von 27

Tabelle C: Konzentrationsentwicklung im Handel in Deutschland 1992 bis 1995

WZ52	1992												1995						Zunahme (+), Abnahme (-) 1992-1995	
	Anteil der jeweils 6,25,100 umsatz- größten Unternehmen am gesamten Umsatz						Anteil der jeweils 6,25,100 umsatz- größten Unternehmen am gesamten Umsatz						Anteil der jeweils 6,25,100 umsatz- größten Unternehmen am gesamten Umsatz		Zunahme (+), Abnahme (-) des Anteils der jeweils 6, 25, 100 um- satzgrößten Unternehmen am ge- samten Umsatz					
	6	25	100	6	25	100	6	25	100	6	25	100	6	25	100	6	25			
	9,7	17,3	24,7	8,6	16,3	22,9														
Handel mit Kraftfahrzeugen	9,7	17,3	24,7	8,6	16,3	22,9														
503 Handel mit Kfz und Zubehör	7,6	22,3	43,9	10,7	26,5	48,1														
504 Handel mit Krafttracern, Teilen usw	31,5	43,6	55,9	20,2	40,2	55,5														
505 Tankstellen	*	*	*	4	7,4	13,5														
50 Kfz-Handel insgesamt	9,6	16,2	24,1	6,6	12,9	20,8														
512 GH mit landwirtschaftlichen Grundstoffen u. leb. Tieren	16,8	26,7	46,2	23,7	33,6	46,1														
513 GH mit Nahrungsmitteln, Getränken u. Tabakwaren	9,9	21,5	37,7	17	30,8	48,2														
514 GH mit Gebrauchs- u. Verbrauchsgütern	8,4	17,1	29,2	9,6	18,6	31,3														
515 GH m. Rohstoffen, Halbwaren, Altmaterialien u. Reststoffen	12,2	24,7	38,2	11,3	23,6	36,2														
516 Großhandel mit Maschinen, Ausrüstungen u. Zubehör	7,3	16,5	29,7	9,1	20,9	33,5														
517 Sonstiger GH	41,6	64,9	83,5	32,2	57,6	81,1														
51 Großhandel insgesamt	4,9	11,3	22,2	5,3	12,7	24,2														
521 Einzelhandel mit Waren versch. Art	19,4	38,3	62	23,2	44,5	68,3														
522 Fach Einzelhandel mit Nahrungsmitteln, Getränken und Tabak- waren	4,7	9,7	16,2	7	13	19,7														
523 Apotheken; Fach Einzelhandel mit med., orth. u. kosm. Artikeln	12,8	16,6	18,7	15,8	19,1	20,8														
524 Sonstiger Fach Einzelhandel	7,2	12,4	20,2	7,2	14,5	23,6														
525 Einzelhandel mit Antiquitäten	11,8	22	34,6	6,4	14,9	26,9														
526 Einzelhandel (nicht in Verkaufsräumen)	31,3	43,3	52,7	31,4	45,6	55,1														
52 Einzelhandel insg	9,3	18,6	30,6	9,7	20,4	33,6														

Tabelle D: Konzentrationsentwicklung im Handel in Deutschland 1989 bis 1991

WZ 43		1989			1991			Zunahme (+), Abnahme (-) 1992-1995		
		Anteil der jeweils 6,25,100 umsatz- größten Unternehmen am gesamten Umsatz			Anteil der jeweils 6,25,100 umsatz- größten Unternehmen am gesamten Umsatz			des Anteils der jeweils 6, 25, 100 um- satzgrößten Unternehmen am ge- samten Umsatz		
		6	25	100	6	25	100	6	25	100
431	EH mit Nahrungsmitteln, Getränken, Tabakwaren	27,8	40,0	59,6	*	42,9	64,0	*	+	+
432	EH mit Textilien, Bekleidung, Schuhen, Lederwaren	16,9	27,0	37,3	*	28,8	40,1	*	+	+
433	EH mit Einrichtungsgegenständen	10,8	24,2	38,8	14,2	27,4	41,7	+	+	+
434	EH mit elektrotechnischen Erzeugnissen	7,5	17,7	29,9	7,5	19,1	31,9	0	+	+
435	EH mit Papierwaren, Druckerzeugnissen, Büromaschinen	15,2	24,8	36,9	21,8	31,7	43,8	+	+	+
436	EH mit Papierwaren, Druckerzeugnissen, Büromaschinen	11,8	15,1	16,8	14,4	18,1	19,9	+	+	+
437	EH mit Kraft- und Schmierstoffen (Tankstellen)	53,3	61,7	69,8	*	63,3	71,4	*	+	+
438	EH mit Fahrzeugen, Fahrzeugteilen, -zubehör u. -reifen	2,8	6,3	13,8	2,7	6,6	14,0	-	+	+
439	EH mit sonstigen Waren, Waren versch. Art	30,0	51,7	65,9	29,9	53,3	68,1	-	+	+
43	Einzelhandel (ohne Agenturtankstellen)	10,3	20,7	30,4	10,4	20,8	31,5	+	+	+
40	Großhandel mit Rohstoffen und Halbwaren	14,5	26,0	44,3	12,6	25,6	41,7	-	-	-
41	Großhandel mit Fertigwaren	4,4	11,1	23,8	5,6	13,8	26,2	+	+	+

Quellen:

- Tabellen 1 – 6: Sonderaufbereitung der Umsatzsteuerstatistik durch das Statistische Landesamt.
- Tabellen A und B: Statistisches Bundesamt (Hrsg., versch. Jg.); Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland, Stuttgart.
- Tabellen C und D: Monopolkommission (Hrsg., versch. Jg); Hauptgutachten der Monopolkommission, Baden-Baden.

II. Äußerungen der Wirtschaftsorganisationen zur Konzentrationsentwicklung

II.1 Konzentrationsentwicklung im baden-württembergischen Einzelhandel: Stellungnahme des Einzelhandelsverbandes Baden-Württemberg vom 20. August 1999

Die Konzentrationsentwicklung in Baden-Württemberg unterscheidet sich grundsätzlich nicht von der bundesweiten Entwicklung. Im Zeitraum 1984 bis 1997 ist insbesondere bei den großen Einzelhandelsunternehmen ein relativ starker Zuwachs festzustellen.

II.1.1 Überblick

a) Struktur des Einzelhandels in Baden-Württemberg

Tabelle 7 Zusammensetzung des Einzelhandels in Baden-Württemberg¹

	Kleine	Mittlere	Große
	Unternehmen		
Anzahl	35.934	18.813	245
Prozentualer Anteil	65,3 %	34,2 %	0,5 %
Anteil am Gesamtumsatz	6,3 %	34,4 %	59,3 %

Tabelle 8 Anzahl und Umsatz der Einzelhandelsunternehmen 1997 in Baden-Württemberg nach Umsatzgrößenklassen¹

Umsatzgrößenklassen von ... bis unter ... DM	Anzahl der steuerpf. Unternehmen	in %	Umsatz insgesamt in 1.000 DM	in %
32.500 - 50.000	4.114	7,48%	168.816	0,16%
50.000 - 100.000	8.107	14,74%	592.329	0,56%
100.000 - 250.000	13.198	24,00%	2.187.888	2,06%
250.000 - 500.000	10.515	19,12%	3.774.000	3,56%
500.000 - 1 Mio.	8.257	15,01%	5.829.532	5,50%
1 Mio. - 2 Mio.	5.857	10,65%	8.284.953	7,82%
2 Mio. - 5 Mio.	3.469	6,31%	10.349.962	9,77%
5 Mio. - 10 Mio.	803	1,46%	5.526.664	5,22%
10 Mio. - 25 Mio.	427	0,78%	6.456.676	6,09%
25 Mio. - 50 Mio.	110	0,20%	3.839.282	3,62%
50 Mio. - 100 Mio.	43	0,08%	2.966.961	2,80%
100 Mio. - 250 Mio.	33	0,06%	5.138.742	4,85%
250 Mio. - 500 Mio.	22	0,04%	8.489.512	8,01%
500 Mio. - 1 Mrd.	29	0,05%	18.730.928	17,68%
1 Mrd. und mehr	8	0,01%	23.625.268	22,30%
Insgesamt	54.992	100,00%	105.961.513	100,00%

¹ Quelle: Umsatzsteuerstatistik 1997, Abgrenzungskriterien des Instituts für Mittelstandsforschung, Bonn: kleine Unternehmen: Umsatzgrößenklasse 32.500 - 500.000 DM, mittlere Unternehmen: Umsatzgrößenklasse 500.000 - 25 Mio. DM, große Unternehmen: Umsatzgrößenklasse 25 Mio. DM und mehr

Tabelle 9 Entwicklung der Anzahl der Einzelhandelsunternehmen in Baden-Württemberg im Zeitraum 1984-1997 (Quelle: s. Tab. 8)

	1984	1992	1996	1997	1984/1997
	Anzahl der steuerpflichtigen Unternehmen				Veränderung in %
Umsatzgrößenklassen von ... bis unter ... DM					
20.000 - 50.000 ¹	4.768	5.368	4.019	4.114	k.A. ²
50.000 - 100.000	6.372	7.376	7.879	8.107	27,2
100.000 - 250.000	12.549	12.672	12.821	13.198	4,9
250.000 - 500.000	10.746	10.758	10.304	10.515	-2,2
500.000 - 1 Mio.	8.186	9.068	8.159	8.257	-0,1
1 Mio. - 2 Mio.	5.376	6.859	5.891	5.857	8,9
2 Mio. - 5 Mio.	2.564	4.470	3.530	3.469	26,1
5 Mio. - 10 Mio.	783	1.150	757	803	2,5
10 Mio. - 25 Mio.	376	704	434	427	11,9
25 Mio. - 50 Mio.	87	212	108	110	20,9
50 Mio. - 100 Mio.	30	77	42	43	30,2
100 Mio. - 250 Mio.	17	44	44	33	48,5
250 Mio. - 1 Mrd.	17	20	49	51	66,7
1 Mrd. und mehr			8	8	
Insgesamt	51.871	58.778	54.045	54.992	5,7

¹ für 1992: 25.000 - 50.000 DM / ab 1993: 32.500 - 50.000 DM

² wegen laufender Änderung der Größenklasse (vgl. Fußnote 1) ist keine Angabe möglich

Tabelle 10: Betriebsformen des Einzelhandels in Baden-Württemberg im Jahr 1993 (Quelle: Handels- und Gaststättenzählung 1993)

	Arbeitsstätten		Beschäftigte		Umsatz ¹	
	Anzahl	%	Anzahl	%	in 1.000	%
Warenhäuser	20	0,04%	4.107	1,24%	1.020.894	1,21%
SB-Warenhäuser	39	0,07%	5.105	1,54%	1.982.935	2,35%
Verbrauchermärkte	9	0,02%	378	0,11%	149.841	0,18%
Kaufhäuser	17	0,03%	1.551	0,47%	348.735	0,41%
Übrige Ladengeschäfte mit Waren verschiedener Art	1.443	2,69%	23.483	7,08%	6.640.661	7,87%
Supermärkte	1.854	3,45%	41.081	12,38%	13.351.002	15,82%
Andere SB-Lebensmittelmärkte (ohne Frischwaren)	6	0,01%	56	0,02%	13.233	0,02%
Übrige Nahrungs- u. Genußmittelmärkte	9.087	16,93%	36.999	11,15%	8.353.353	9,90%
Ladengeschäfte anderer Art	33.878	63,10%	191.024	57,57%	41.125.463	48,73%
Ladengeschäfte zusammen	46.353	86,34%	303.784	91,56%	72.986.117	86,48%
Restl. station. Einzelhandel	3.103	5,78%	9.127	2,75%	3.347.822	3,97%
Station. Einzelhandel	49.456	92,12%	312.911	94,31%	76.333.938	90,44%
Versandhandel	1.613	3,00%	12.745	3,84%	7.295.360	8,64%
Ambulanter Handel	2.620	4,88%	6.145	1,85%	770.506	0,91%
Einzelhandel insgesamt	53.689	100,00%	331.801	100,00%	84.399.804	100,00%

¹ Umsatz von 1992

b) Entwicklung am Beispiel des Lebensmittelhandels

Gegenüber dem Jahr 1970 hat sich die Zahl der Lebensmittelgeschäfte halbiert. Umgekehrt hat sich der Bestand an Verkaufsfläche verdoppelt, der Umsatz sich sogar vervierfacht. Die 10 führenden Unternehmen im Lebensmittelhandel in Deutschland haben einen Marktanteil von rd. 80 %. Sie sind sich in der Prognose einig, daß sie unter 10 Mrd. DM Jahresumsatz mittelfristig nicht überlebensfähig sind.

c) Konzentration in anderen Branchen

Zusammenschluß Metro, Asko und Kaufhof (1996), Einstieg der Quelle bei Karstadt (1998), Aufkauf der Kriegbaum-Gruppe durch Metro (1998), Aufkauf der Stinnes-Baumärkte durch Rewe (1998).

d) Auftauchen ausländischer Handelsgrößen auf dem deutschen Markt

Die sog. „Global-Players“ steigen zusehends in alle Branchen des Einzelhandels ein: Der US-Handelsriese Wal-Mart hat nach seinem Einstieg bei Wertkauf im Jahr 1998 im Herbst 99 auch sämtliche SB-Warenhäuser der Hamburger Spar-Gruppe übernommen. Unternehmen aus den USA, den Niederlanden und aus Frankreich kaufen systematisch mittelständische Betriebe auf, die aus eigener Kraft den dringend notwendigen Wachstumsprozeß nicht vornehmen können.

Die Internationalisierung ist einer der wichtigsten Handelstrends der 90er Jahre, der sich auch in Zukunft weiter fortsetzen wird.

II.1.2 Gründe für den Konzentrationsprozeß

a) Die Durchsetzung des Selbstbedienungsprinzips, das Vordringen problemloser Waren bei einem immer breiter werdenden Angebot.

b) Ein verändertes Einkaufsverhalten der Verbraucher, insbesondere aufgrund der zunehmenden Motorisierung und verbesserter Möglichkeiten zur Vorratshaltung.

c) Im Bereich der Massendistribution mit Gütern des täglichen Bedarfs – insbesondere bei Lebensmitteln – werden nur noch geringe reale Umsatzzuwächse erzielt. Damit richtet sich die Expansionsstrategie von Handelsunternehmen zwangsläufig auf den Wettbewerb um höhere Marktanteile. In stagnierenden Märkten vollzieht sich dieser durch Übernahmen, Fusionen und eine aggressive Preisstrategie.

d) Aufgrund des Zwanges zum Aufbau kostengünstiger Logistiksysteme haben sich in vielen Branchen wegen steigender Kosten und neuer Organisationstechniken die optimalen Betriebsgrößen erheblich ausgedehnt. Deutlich gesteigert haben die Hersteller auch jede Los- und Gebindegrößen, an deren Abnahme sie die Gewährung vorteilhafter Rabatte knüpfen. Da derartige Mengen nur von größeren Handelsunternehmen abgenommen werden können, wirkt sich diese Praxis konzentrationsfördernd aus.

e) Die großen Gruppen des Nahrungsmittel Einzelhandels haben in ihrem angestammten Bereich nur noch wenig Expansionspielraum. Seit einigen Jahren sind ihre Unternehmensziele deshalb auf Diversifizierung in Nonfood-Sortimente, in vorgelegte Wirtschaftsstufen und andere Dienstleistungsbereiche gerichtet. Dies geschieht häufig durch Fusionen bzw. Mehrheitsbeteiligungen, weil damit entsprechendes know how erworben werden kann. Daraus entstehen neue Anstöße zur Bildung branchenübergreifender Handelskonzerne. Allgemein wird die Unterscheidung nach Branchen immer schwerer, weil zunehmend Mischsortimente angeboten werden. Daß sich unter den 10 umsatzstärksten Textilunternehmen Aldi, Tchibo und Tengelmann befinden, zeigt diese Entwicklung anschaulich auf.

Gefördert wird diese Entwicklung durch den Erfolg des Betriebstyps „Fachmarkt“, der den Vertriebssystemen der großen Handelsgruppen entgegenkommt und für deren Vordringen in die Nonfood-Bereiche von ausschlaggebender Bedeutung ist.

f) Darüber hinaus gibt es für das Ausscheiden vieler kleiner Unternehmen insbesondere im Lebensmittelhandel spezifische Ursachen. Die sog. „Tante-Emma-Läden“ verfügen meist über ungünstige Standorte mit einem zu geringen Kundeneinzugsbereich, weshalb sie oftmals ihren Inhabern kein Einkommen mehr bieten wie es in einer vergleichbaren unselbständigen Tätigkeit zu erzielen wäre. Die Wettbewerbsvorsprünge der mittleren und größeren Handelsunternehmen im Hinblick auf Kosten und Sortimente sind derart groß, daß sie kleinen Unternehmen bis DM 500.000,- Jahresumsatz kaum noch eine Vollexistenz ermöglichen. Erschwerend tritt hinzu, daß es für diese kleinen Betriebe im Bereich der Massendistribution immer schwieriger wird, kontinuierlich vom Zustellgroßhandel beliefert zu werden, für den in diesen Fällen erhebliche Lieferkostenprobleme bestehen.

Es ist damit zu rechnen, daß sich der Konzentrationsprozeß in vielen Bereichen, wie z.B. auch beim Textil- und Schuheinzelhandel, fortsetzen wird.

II.1.3 Der Handel im Jahr 2010, insbesondere zur Zukunft des mittelständischen Einzelhandels

Auch in 10 Jahren wird es noch mittelständische Einzelhandelsunternehmen geben. Allerdings wird sich ihr Marktanteil verkleinern. Der Handel wird im Jahr 2010 ein völlig anderes Gesicht haben. Auf der einen Seite werden hochtechnisierte Betriebe preisaggressiv auf dem Markt agieren. Deshalb werden zu den Gewinnern 2010 Discounter jeglicher Couleur gehören. Ihre preisorientierten Konzepte kommen der wirtschaftlichen Situation der Bevölkerung entgegen. Auf der anderen Seite werden Unternehmen stärker, die einen Dienstleistungsanteil von 40–50 % des Umsatzes erreichen.

In den kommenden Jahren wird es einen gewaltigen Wandel im Einzelhandelsbesatz geben. Marktforscher rechnen damit, daß bis zum Jahre 2010 von den jetzt etwa 400.000 Unternehmen in Deutschland bis zu 150.000 aus dem Markt ausscheiden werden. Gleichzeitig werden aber auch 75.000 neue kommen. Überwiegend werden dies andersgeartete Unternehmen sein. Sie werden im Schnitt kleiner sein als heute, stärker in Franchise- oder sonstigen Systemen eingebunden und stärker dienstleistungsorientiert sein.

In Bezug auf die Marktanteile der Betriebsformen des Einzelhandels stehen Fachmärkte und Filialisten eindeutig auf der Gewinnerseite, während traditionelle Fachgeschäfte kontinuierlich Marktanteile verlieren.

Tabelle 11: Entwicklung der Marktanteile der Betriebsformen im Einzelhandel /Gesamtdeutschland (Quellen: IfO, HDE)

Betriebsform	1980	1986	1992	1995	2010 *
Fachgeschäfte ¹	55,4%	46,7%	38,2%	36,1%	25,0%
Filialisten ²	18,0%	19,6%	21,4%	21,8%	27,0%
Verbrauchermärkte/ SB-Warenhäuser ³	11,9%	15,3%	17,2%	17,5%	16,0%
Warenhäuser ⁴	7,2%	5,6%	5,4%	5,3%	4,0%
Fachmärkte	2,0%	7,5%	12,4%	13,8%	20,5%
Versandhandel	5,5%	5,3%	5,4%	5,5%	7,5%

* geschätzt

¹ Kleinere und mittlere traditionelle Fachgeschäfte² Kleinere und mittlere filialisierte Geschäfte³ Nur Verbrauchermärkte und SB-Warenhäuser mit Lebensmittelabteilungen⁴ Nur die vier Warenhausunternehmen und Woolworth

Die Mitarbeiter werden der entscheidende Faktor zur Kundenbindung dieser Unternehmen sein. Convenience-Konzepte sind weiter auf dem Vormarsch, denn sie entsprechen den Bedürfnissen der wachsenden Gruppe der Senioren und schnellebigen Singles.

50 % der Kunden werden sogenannte „Smart-Shopper“ sein, bei denen nur das Preis-Leistungs-Verhältnis zählt. Die Polarisierung der Märkte wird ein bisher noch nicht gekanntes Ausmaß annehmen. Auf diese Entwicklung muß sich insbesondere der mittelständische Fachhandel einstellen, will er sein Geschäft auch noch in Zukunft machen. Die Kunden werden Mittelmäßigkeit nicht mehr verzeihen. Es geht darum, entweder die Preisführerschaft oder die Serviceführerschaft zu erreichen. Nur diese Alternativen versprechen in Zukunft Wachstum.

Neue Wettbewerber, die außerhalb des Einzelhandels groß geworden sind, werden dem traditionellen Handel Marktanteile abnehmen. Bahnhöfe, Post, Banken und Kinobetreiber werden ihre Flächen und Vertriebsnetze zum Vertrieb von Waren nutzen. Dazu kommen Versandhändler im Internet und im Kabelfernsehen. Dort wird die Zahl der Versandhändler von derzeit rd. 4.000 auf 100.000 anwachsen. Der Marktanteil des Internet-Vertriebes wird bis zum Jahre 2010 auf 10–15 % geschätzt. Ferner wird die Industrie dem traditionellen Handel mit Direktvertriebsformen – Stichwort „FOC“ – zunehmend das Geschäft streitig machen.

Für den mittelständischen Handel werden strategische Allianzen und Verflechtungen aller Art unabdingbar sein, sowohl vertikal zwischen Handel und Lieferanten, als auch horizontal zwischen Handelsunternehmen untereinander. Nur leistungsfähige Verbundgruppen sind in der Lage, den Lieferanten hohe Abnahmemengen zu garantieren. Die Hersteller honorieren die für sie gewonnene Dispositionssicherheit mit günstigeren Einkaufskonditionen für ihre Abnehmer. Bedeutung kommt in diesem Zusammenhang auch den Franchisesystemen zu. Oft sichern sie für Existenzgründer den Markteintritt ab und mindern die Gefahr eines raschen Scheiterns. Franchising dürfte für manchen Unternehmer des Facheinzelhandels eine Chance sein, künftig erfolgreich am Markt zu agieren.

Die Überlebenschance des Mittelstandes liegt folglich in der Kooperation und – das dürfte wohl für alle Einzelhandelsformen gelten – im Aufbau von Kompetenz. Letzte-

res bedeutet noch mehr Flexibilität, Steigerung der Qualifikation der Mitarbeiter und qualifizierte Beratung der Kunden.

Dienstleistung und Entertainment heißen die Schlüsselworte, die die möglichen Zukunftsstrategien des Facheinzelhandels bestimmen werden. Er muß sich darauf einstellen, daß bereits in wenigen Jahren nicht mehr nur Waren verkauft werden können, sondern Problemlösungen angeboten werden müssen. Die Waren sollten wenn möglich mit Dienstleistungen kombiniert werden.

Der Dienstleistungsanteil am Einzelhandelsumsatz wird in einzelnen Betriebsformen auf bis zu 50 % steigen. Im Bereich des Entertainments, des Erlebniskaufs, werden sich völlig neue Kombinationen von Einzelhandel, Gastronomie, Shows und Aktionen ergeben.

II.2 Konzentrationsentwicklung im Handwerk (Stellungnahme des Baden-Württembergischen Handwerkstages vom 31.08.1999)

Aus Sicht des BWHT ist eine grundsätzliche Entwicklung hin zum Größenwachstum der Unternehmen zu verzeichnen. Besonders hervorzuheben sei die Entwicklung in folgenden Bereichen:

Im **Kfz-Handwerk** sind vor allem markengebundene Werkstätten stark von Konzentrationstendenzen betroffen. Allein 1997 ist das Händlernetz der an Marken gebundenen Betriebe um 900 Werkstätten reduziert worden.

Im **Nahrungsmittelhandwerk** entfallen auf 7 % der Betriebe 30 % des Umsatzes. 300 Betriebe beschäftigen bundesweit mehr als 100 Mitarbeiter. Im Rahmen der Konzentration hat sich die Personalstruktur insbesondere im Bäckerhandwerk vollkommen gedreht. Dominierten früher die Bäckerfachkräfte, so dominieren heute die Verkaufskräfte. Es wird davon ausgegangen, daß der Filialisierungstrend unverändert stark anhält. Manche Experten gehen davon aus, daß rentable Filialnetze mehr als 100 Filialen haben müssen.

In den **Handwerken der Gebäudetechnik** beginnt sich der Konzentrationsdruck außerhalb des Handwerks unmittelbar auf das Handwerk auszuwirken. Beispielhaft sind folgende Tendenzen zu erwähnen: Die Liberalisierung der Energiemärkte führte zu einer verstärkten Verlagerung der Aktivitäten der EVUs auf den nachgelagerten Dienstleistungsbereich (Beispiel: EnBW erwirbt Deutsche Industriewartung (DIW) sowie größere Elektroinstallationsbetriebe). Handwerker werden hier mehr und mehr zu Unterlieferanten für Arbeitsleistungen degradiert.

- Der Nachfragemarkt monopolisiert sich durch die Übertragung der Gebäudebewirtschaftung auf einige große Dienstleister im Bereich Gebäudemanagement / Facilitymanagement. Diese gestalten die Produktionsprozesse neu, indem sie beispielsweise den Materialeinkauf selbst vornehmen und beim Handwerker nur noch Arbeitsleistung nachfragen.
- Im Bereich der Lieferung der leitungsgebundenen Primärenergien bestehen die regionalen Monopole de facto fort. Die Monopolisten weiten ihr Angebot heute aber über die Energielieferung hinaus auch auf die technische Dienstleistung aus und geben Komplettangebote ab, die sowohl Energielieferung als auch Dienstleistungen enthalten.

Das Handwerk geht davon aus, daß dabei die Dienstleistungspreise durch die Primärenergiepreise subventioniert werden. Diese Quersubvention der Dienstleistungspreise verschlechtert die Wettbewerbssituation des Handwerks sehr stark.

Im **Bauhandwerk** ist generell eine Konzentration auf der Nachfrageseite zu erkennen. Durch Zunahme der Vergabeverfahren über Generalunternehmer wird dem Handwerk der unmittelbare Kunden-/Marktzugang genommen. Die handwerklichen Leistungen werden in Teilleistungen aufgegliedert und engen die Kalkulationsspielräume und unternehmerischen Entscheidungen der Handwerker ein. Verstärkt wird diese Entwicklung durch den Trend, die Bauinvestition, die Finanzierung und die Bauunterhaltung (Betrieb) zusammenzufassen. Hier werden Größensmaßstäbe erreicht, die von Handwerkern selbst in Kooperationen kaum mehr bewältigt werden können.

Auch die **zunehmende Generalunternehmervergabe der öffentlichen Auftraggeber**: die nach den für die öffentlichen Auftraggeber verbindlichen Vergabevorschriften (VOB/A, VOB/B, MröA, Kommunale Vergabe VwV) nur die Ausnahme sein sollte, leistet Konzentrationsprozessen Vorschub, da sie nur noch größeren Betrieben ein entsprechendes Bieter-Engagement erlaubt und zunehmend Kleinbetriebe vom Markt verdrängt, die auf bewältigbare Fach- und Teillosvergabe angewiesen sind.

Auswirkungen der Konzentration im Handel auf das Handwerk: Die Großformen des Handels (z. B. Baumärkte, aber auch Teilelieferanten im Kfz-Bereich) versuchen ihre Position dadurch zu verbessern, daß sie zusätzlich handwerkliche Leistungen beziehungsweise Betreuung handwerklicher Leistungen anbieten. Hierdurch geraten Handwerksunternehmen verstärkt in die Rolle von Franchise-/Subunternehmen.

Die **Generelle Problemlinie** stellt sich aus Sicht des BWHT folgendermaßen dar:

- Anhaltendes Größenwachstum impliziert anhaltendes Wachstum des für Handwerksunternehmen benötigten Kapitals.
- Verstärkte Trennung zwischen allgemeinen Managementbereichen und dem handwerklichen Produktions-Know-How.
- Steigende de facto-Hürden über die Finanzierung für den Zugang neuer Handwerksunternehmen zum Markt.
- Dadurch Verringerung der sozialen Durchstiegsfunktion des Handwerks (vom Arbeitnehmer zum Unternehmer).
- Dadurch möglicherweise gravierende Veränderungen der Gesellschaftsstruktur.

Zu Frage 4: Mittelstandsdefinitionen im In- und Ausland

4. *wie der Mittelstand von der Wirtschaftsverwaltung von Baden-Württemberg, vom Statistischen Bundesamt und von dem Statistischen Amte der Europäischen Union (EUROSTAT) definiert wird und wie die Landesregierung die unterschiedlichen Begriffsdefinitionen bewertet.*

Außerhalb Deutschlands ist der Begriff "Mittelstand" kaum gebräuchlich. Im anglo-amerikanischen und romanischen Sprachraum versteht man unter kleinen und mittleren Unternehmen einen statistisch dokumentierbaren Bereich der Gesamtwirtschaft, der durch Beschäftigtenzahl und Umsatz/Bilanzsumme definiert wird. Die Definition variiert von Land zu Land und ist teilweise auch nach Wirtschaftsbereichen differenziert.

Einheitliche Definitionen gehen von multinationalen Organisationen wie der EU, Weltbank, OECD aus und werden nationalen Charakteristiken nicht immer gerecht.

1. Definition des Mittelstandes durch EUROSTAT

Das Statistische Amt der EU, EUROSTAT beschränkt sich bei seinen Erhebungen ausschließlich auf das Merkmal Beschäftigtenzahl und unterscheidet folgendermaßen:

Tabelle 12

	Beschäftigte
Kleinstunternehmen	0 - 9
Kleine Unternehmen	10 - 49
Mittlere Unternehmen	50 - 249
Großunternehmen	250 und mehr

2. Definition des Mittelstandes für statistische Auswertungen in Deutschland

Der deutsche Begriff "wirtschaftlicher Mittelstand" hat als "German Mittelstand" Eingang in die internationale Berichterstattung gefunden und umfaßt quantitative und qualitative Aspekte.¹

Die Wissenschaft kennt eine Vielzahl geeigneter Größenindikatoren, die zur quantitativen Definition herangezogen werden können.

Der qualitative Aspekt des Begriffs "Mittelstand" liegt in der engen Verbindung von Unternehmen und Inhaber und dokumentiert sich in der Einheit von Eigentum und Haftung, der Verantwortlichkeit der Führungsperson für alle unternehmensrelevanten Entscheidungen sowie der weitgehenden Konzernunabhängigkeit.

Die amtliche Statistik liefert Zahlenmaterial bisher nur über Umsatz- und Beschäftigtenzahlen. In der Regel geht man davon aus, daß Unternehmen bis 500 Beschäftigte und je nach Branche bis zu 100 Mio DM Umsatz mittelständisch strukturiert sind.

¹ Vgl. u.B. Re-Inventing Germany's Mittelstand, Financial Times 17.02.1997

3. Begriffsbestimmung des Mittelstands in der Wirtschaftspolitik / Bewertung

Im Gegensatz zur Europäischen Kommission verzichtet die Bundesregierung auf eine einengende und starre Definition.² Bund und Länder berücksichtigen jedoch bei ihren Programmen sowohl die quantitativen und wie auch die qualitativen Dimensionen des Mittelstandes, ohne ihre Spielräume durch stringente Definitionen einzuzengen.

Auch die Verbände der Wirtschaft lehnen eine definitive Festschreibung des Mittelstandsbegriffes ab, da für alle Wirtschaftsbereiche und Förderungszwecke einheitliche Abgrenzungsmerkmale zu willkürlichen und wenig sachdienlichen Grenzziehungen führen würden.³

Viele Aussagen über die Rolle und Bedeutung des Mittelstandes bleiben für Deutschland und Baden-Württemberg von einer unterschiedlichen zahlenmäßigen Abgrenzung der Betriebe nach Mitarbeiterzahl (100 / 250 /500) praktisch unberührt, da in Baden-Württemberg z.B. 99,8 % der Betriebe unter 500 Beschäftigte, 98,2 % der Betriebe weniger als 100 Beschäftigte haben.

Notwendig sind quantitative Abgrenzungen hingegen im Rahmen von Förderprogrammen. Für eine sinnvolle Definition des Mittelstandes muß in diesem Zusammenhang vor allem der mit der Abgrenzung verfolgte Zweck berücksichtigt werden.

Im Entwurf des Wirtschaftsministeriums einer Novelle zum Mittelstandsförderungsgesetz (Stand 08. 03.2000) wird diesen Überlegungen wie folgt Rechnung getragen:

§ 4 Absatz 1 - "Die Fördermaßnahmen dieses Gesetzes richten sich vorrangig an Unternehmen der mittelständischen Wirtschaft mit weniger als 250 Beschäftigten und mit einem Jahresumsatz von höchstens 40 Millionen Euro bzw. mit einer Jahresbilanzsumme von höchstens 27 Millionen Euro, die sich nicht zu 25 % oder mehr des Kapitals oder der Stimmanteile im Besitz eines oder mehrerer Unternehmen befinden, die diese Größenklasse übersteigen."

§ 8 Absatz 2: "Die Durchführung der einzelnen Fördermaßnahmen wird in Ausführungsbestimmungen geregelt." – In diesen Ausführungsbestimmungen soll erforderlichenfalls auch der Adressatenkreis programmspezifisch exakt bestimmt werden.

² BMWI Studienreihe Nr. 96: Unternehmensgrößenstatistik 1997/98 – Daten und Fakten, Einleitung, S.4, Fußnote 6

³ BMWI Studienreihe Nr. 96: Unternehmensgrößenstatistik 1997/98 – Daten und Fakten, Einleitung, S.5/6 und Fußnote 12

4. Im Bereich der Wirtschaftsverwaltung von Baden-Württemberg derzeit zur Anwendung kommende Festlegungen

Tabelle 13

Förderprogramm	Förderberechtigte mittelständische Unternehmen
Verbundprojekte i.R. der Zukunftsinitiative junge Generation	Jahresumsatz < 200 Mio
Innovationsförderung / CI-Programm	< 250 MA, Jahresumsatz < 40 Mio DM, in Ausnahmen bis < 200 Mio DM oder Bilanzsumme(BS) < 20 Mio DM, sonst wie EU
Einzelbetriebliche Förderprogramme	
Existenzgründungs-/festigungsförderung, Regionalförderung	Wie EU
MT-/Umweltschutz / Energiespardarlehen	< 300 MA
Exportberatung / Kooperationsberatung / Förderung von Firmenpools / Gruppenbeteiligung an Auslandsmessen	Innerhalb EU/EFTA: bis 10 Mio DM Vorjahresumsatz Außerhalb EU/EFTA: bis 100 Mio DM Vorjahresumsatz, bis 500 Beschäftigte
Exportförderprogramm der L-Bank Förderbank	< 200 Mio Vorjahresumsatz
Sonstige Programme	"Mittelständische Unternehmen" ohne besondere Definition

Zu Frage 5: Berücksichtigung von wirtschaftlichen Einheiten in Gestalt von Konzernen und Unternehmensgruppen bei der Erhebung des Konzentrationsgrades durch das Statistische Bundesamt

5. *ob das Statistische Bundesamt bei der Erhebung des Konzentrationsgrades auch wirtschaftliche Einheiten in Gestalt von Konzernen und Unternehmensgruppen wie z.B. der metro-konzern oder die Aldi-Gruppe, die zwar kapitalmäßig oder personell miteinander verflochten sind, aber aus gesellschaftlich selbständigen Einheiten bestehen, berücksichtigt. Wenn nein, wird die Landesregierung auf eine Änderung der statistischen Rechtsgrundlage und der Praxis der statistischen Ämter hinwirken?*

Mit der bisherigen Praxis der amtlichen Statistik lassen sich Konzern- und Gruppenverflechtungen nur sehr unvollkommen abbilden. Dies erschwert Beurteilungen der Konzentrationsentwicklung aus wettbewerbs- wie aus mittelstandspolitischer Sicht und wird von der als unabhängiges wissenschaftliches Beratergremium gemäß § 44GWB eingerichteten Monopolkommission seit Jahren angemahnt.

Die Umsetzung der von der EU geschaffenen rechtlichen Voraussetzungen für die Erfassung von Konzernen und Unternehmensgruppen (s. Frage 6) in deutsches Recht stehen noch aus.

Die Monopolkommission hat das Thema in ihrem letzten, 12. Hauptgutachten 1996/1997 aufgegriffen und Verbesserungs- bzw. Umsetzungsvorschläge hierzu gemacht. Ein Gutachten über die Realisierbarkeit dieser Vorschläge durch das IFO-Institut München wird derzeit von den Bundesressorts geprüft und aller Voraussicht nach in Kürze veröffentlicht.

Für das Wirtschaftsministerium ist wichtig, dass bei der Verbesserung der wettbewerbspolitisch relevanten Unternehmensstatistiken, die grundsätzlich unterstützt wird, die Belastungen der Wirtschaft durch Befragungen nicht über das unbedingt Erforderliche hinausgehen.

Seit Anfang März liegt ein Vorschlag der Monopolkommission vor, dessen Umsetzung es ermöglichen könnte, die Zugehörigkeit von Unternehmen zu Konzernen und

Unternehmensgruppen im Rahmen einer statistischen Sonderauswertung für Baden-Württemberg zu berücksichtigen und so ein realistischeres Bild vom tatsächlichen Stand der Konzentration und des Anteils der mittelständischen Unternehmen am Wirtschaftsgeschehen zu erhalten. Die Monopolkommission würde zu diesem Zweck eine Datei von konzern- bzw. gruppengebundenen Unternehmen zur Verfügung stellen.

Der Vorschlag der Monopolkommission wurde dem Statistischen Landesamt zu einer ersten Überprüfung hinsichtlich Machbarkeit und Kosten übersandt. Nach Auffassung des Wirtschaftsministeriums sollten jedoch vor einer endgültigen Entscheidung über diesen Vorschlag im Landesbereich die Ergebnisse der noch in Gang befindlichen Prüfung auf Bundesebene sowie die Erfahrungen und Ergebnisse einer gleichgelagerten Untersuchung des Instituts für Mittelstands Bonn, die dieses in sein Forschungsprogramm 2000 aufgenommen hat, abgewartet werden.

Zu Frage 6: Erfassung der Konzentrationsentwicklung im Rahmen des EU-Rechtes / Praxis in anderen EU Ländern

6. *welche Erfassung und Offenlegung der Konzentrationsentwicklung unter Einbeziehung der Konzern- und Gruppenbildung der Unternehmen das EU-Recht ermöglicht und wie dies in anderen EU-Ländern gehandhabt wird.*

Der Rat der Europäischen Union hat bereits 1993 mit seinen Verordnungen zur Definition statistischer Einheiten (Nr. 696/93 vom 15.3.1993 - ABl. EG Nr. L 76 S. 1) und zur Einrichtung von Unternehmensregistern (Nr. 2186/93 vom 23.7.1993 - ABl. EG Nr. L 196 S. 1) die rechtlichen Voraussetzungen geschaffen, Konzerne und Unternehmensgruppen in den amtlichen Statistiken zu erfassen. Insofern sind EU-rechtlich die Voraussetzungen gegeben, die wirtschaftliche und wettbewerbliche Position des Mittelstandes in den einzelnen Wirtschaftszweigen darzustellen.

Das Statistische Amt der Europäischen Union (EuroStat), aber auch einzelne Statistische Landesämter in Deutschland (z.B. das Amt für Datenverarbeitung und Statistik Nordrhein-Westfalen) haben umfangreiche und detaillierte methodische Ausarbeitungen zur Erfassung von Unternehmen und Unternehmensgruppen erstellt. Entsprechende Entscheidungen, diese auch umzusetzen, sind auf Bundesebene im Nachgang zu der Bewertung des o.g. IFO-Gutachtens zu erwarten.

Über die Praxis anderer EU-Staaten war über die Bundesressorts und die zuständige EU-Kommission nur wenig Information zugänglich. So ist bekannt, daß sowohl Großbritannien als auch Holland ein Unternehmensregister führen. Im Falle von Holland ist das Unternehmensregister sehr detailliert angelegt und erlaubt alle zur Beurteilung von Konzentrationsentwicklungen notwendigen Auswertungen.

Zu Frage 7 und 8: Haltung der Landesregierung

7. *ob sie die Konzentrationsentwicklung zu Lasten einer mittelständischen Unternehmensstruktur für bedenklich hält und wenn ja, aus welchen Gründen.*
8. *Was sie konkret gegen die negativen Konsequenzen einer zunehmenden Konzentrationsentwicklung unternimmt.*

Unabhängig von den Schwierigkeiten der amtlichen Statistiken, Konzentrationsentwicklungen exakt nachzuweisen, kann nach Auffassung des Wirtschaftsministeriums davon ausgegangen werden, dass solche Entwicklungen – in den verschiedenen Wirtschaftszweigen in unterschiedlichem Maß – bestehen.

Die Unternehmens- und Betriebsgrößenstrukturen, wie sie sich in der Wirtschaft herausbilden, sind letztlich das Ergebnis von Marktprozessen, auf die eine Vielzahl von Bedingungen und Entwicklungen einwirken. Vielfach ist der durch technologische Entwicklungen, veränderte Verbraucherwünsche und die Internationalisierung der Märkte bewirkte Strukturwandel die Triebfeder für Konzentrationsentwicklungen.

Betriebs- und volkswirtschaftlichen Effizienzvorteilen größerer bzw. konzentrierter Einheiten stehen jedoch eine Reihe von Nachteilen gegenüber. Dabei ist die Gefährdung des Wettbewerbs, die mit einer schrumpfenden Zahl von Unternehmen, mit der erschwerten Möglichkeit von Existenzgründungen, mit der Bedrohung leistungsfähiger mittelständischer Unternehmen und mit der Erstarrung von Märkten einhergeht, an erster Stelle zu nennen.

Aufgabe der Wirtschaftspolitik ist es daher, einen wirksamen Wettbewerb auf allen Märkten sicherzustellen. Neben den wettbewerbsrechtlichen Vorschriften im engeren Sinne, wie insbesondere das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB), müssen auch die allgemeinen Rahmenbedingungen so gestaltet werden, dass sie unerwünschten Konzentrationsentwicklungen entgegenwirken, sie zumindest nicht fördern. Das betrifft zum Beispiel das Steuerrecht, das Planungsrecht – besonders für den Handel – und das öffentliche Auftragswesen.

Für die Landespolitik bestehen – gerade auch unter mittelstandspolitischen Aspekten – im wesentlichen folgende Möglichkeiten gegenüber negativen Auswirkungen von Konzentrationsentwicklungen:

- Mitwirkung an der Gesetzgebung des Bundes im Bereich des Wettbewerbsrechts;
- Einflussnahme auf die Gestaltung der Rahmenbedingungen auf Bundesebene, insbesondere im Steuer-, Arbeits- und Sozialrecht;
- Gestaltung der landespolitischen Rahmenbedingungen, z.B. bei der Entbürokratisierung, Deregulierung und Privatisierung, im Planungsrecht, im Gemeindefirtschaftsrecht, im Vergaberecht;
- Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der bestehenden kleinen und mittleren Unternehmen bei der Bewältigung des Strukturwandels, z.B. durch Fördermaßnahmen bei der beruflichen Qualifizierung, bei der Erschließung ausländischer Märkte und in Forschung und Entwicklung sowie durch Hilfen bei der Eigen- und Fremdkapitalbeschaffung;

- Unterstützung für Existenzgründer und Übernehmer durch ein vielfältiges System von Hilfen bei Beratung, Information, Finanzierung, insbesondere im Rahmen der Existenzgründungsinitiative des Landes.

Landtag von Baden-Württemberg**Nr. 2****12. Wahlperiode**

Enquetekommission "Situation und Chancen der mittelständischen Unternehmen, insbesondere der Familienunternehmen in Baden-Württemberg"

Beschluss**Mittelstandsförderung durch Beteiligungskapital**

die Landesregierung wird ersucht, der Enquetekommission zu berichten,

1. welche Bilanz sie bisher aus der 1994 gestarteten Existenzgründungsoffensive I ziehen kann
 - a) wie viele Existenzgründer in Baden-Württemberg mit Hilfe von Fremdkapital, Beteiligungskapital und Risikokapital gefördert wurden;
 - b) wie lang einzelne Antragsteller gefördert wurden;
 - c) mit welchem Volumen die Gründer im Durchschnitt unterstützt wurden;
 - d) ob sie Probleme sieht hinsichtlich der Beratung über die Förderprogramme des Landes, die Antragstellung und die Auszahlung über die Hausbank und welche Möglichkeiten zur Vereinfachung der Abwicklung sie sieht, insbesondere im Hinblick auf das Vorbild in Nordrhein-Westfalen;
2. welche Bilanz sie aus der 1997 ins Leben gerufenen Existenzgründungsoffensive II zieht und welche Veränderungen sich im Vergleich zur Existenzgründungsoffensive I ergeben haben;
 - a) wie hoch das aufgebrachte Vermögen des VC-Fonds ist;
 - b) in welchem Maße die Beteiligung privater Kapitalgeber eingetreten ist;
 - c) ob das Land beabsichtigt, sich aus dem Fonds zurückzuziehen und wenn ja, zu welchem Zeitpunkt;
 - a) wie sie die Auswirkungen des dritten Finanzmarktförderungsgesetzes beurteilt hinsichtlich der verstärkten Bereitstellung von Risikokapital und welche Hemmnisse sie noch sieht?
 - b) wie die steuerlichen Rahmenbedingungen ausgestaltet werden müßten, um eine möglichst optimale Kanalisierung von privatem Kapital in die verschiedenen Formen der Unternehmensbeteiligung zu erreichen?
3. in welchem Umfang in Baden-Württemberg in den vergangenen fünf Jahren Beteiligungskapital von privaten Anbietern/Business Angels, von der MBG, von Banken und anderen Instituten (z.B. auch Neue Formen von Beteiligungsgesellschaften wie die Stauferkreis Beteiligungs-AG in Göppingen) für kleine und für mittlere Unternehmen zur Verfügung gestellt wurde, differenziert nach Venture Kapital und nicht risikoorientierten Kapitalbeteiligungen;
4. welche neuen, integrierten Modelle der Kapitalvermittlung und des Coaching existieren (z.B. Pegasus Ostwürttemberg), wie sie diese im Hinblick auf die Effizienz für kleine und für mittlere Unternehmen einstuft, und welche

Maßnahmen sie ggfs. zur Verbreitung dieser Modelle ergreift;

5. wie sich das Volumen von zur Verfügung gestelltem Risikokapital in Baden-Württemberg unterscheidet von dem Volumen in anderen Bundesländern, im europäischen Ausland und in den USA und in welchem Umfang privates Beteiligungskapital aus den genannten Ländern in baden-württembergische Unternehmen fließt.
6. in welche Bereiche in den vergangenen fünf Jahren privates Beteiligungskapital floß
 - a) in Neugründungen i.S. von echten Existenzgründungen (insbesondere early stage insgesamt und auch seed-Phase),
 - b) in bestehende kleine und mittlere Unternehmen (insbesondere auch zur Wachstumsfinanzierung);
 - c) in den Kauf und bei der Übergabe von kleinen und mittleren Unternehmen zum Erhalt der Unternehmenskontinuität bzw. zum Erhalt von Arbeitsplätzen (Nachfolgeproblematik)
 - d) in welche Branchen schwerpunktmäßig;
7. a) ob aus Sicht der Landesregierung im Bereich von Venture Kapital oder nicht risikoorientiertem Beteiligungskapital Defizite bestehen und wenn ja, was aus Ihrer Sicht dagegen unternommen werden könnte
b) ob sie beabsichtigt, Maßnahmen zu ergreifen und wenn ja, welche, um mehr Beteiligungskapital in s.g. low-tech-Unternehmen zu lenken;
8. wie sie die Transparenz über die Förderinstrumente, speziell der Beteiligungskapitalvermittlung, beurteilt, welche Maßnahmen sie zu Gunsten der Transparenz ergreift und wie sie in diesem Zusammenhang die Ende Oktober 1997 von der damaligen Bundesregierung im Internet eröffnete Förderdatenbank beurteilt;
9. wieviel Prozent der Antragsteller in den vergangenen fünf Jahren Beteiligungskapital zur Verfügung gestellt wurde und aus welchen Gründen Anträge nicht bewilligt wurden.

Stuttgart, den 10.08.99

Begründung:

Die Eigenkapitalausstattung der deutschen Unternehmen ist in den vergangenen Jahren kontinuierlich gesunken. Dieser Eigenkapitalmangel stellt eine latente Existenzbedrohung für kleine und mittelständische Betriebe dar. Existenzgründer in Baden-Württemberg verfügen nach Untersuchungen der Landeskreditbank im Durchschnitt nur über eine Eigenkapitalquote von 15 %. Zudem stellt sich häufig nach einer gelungenen start-up-Phase die Frage der Finanzierung bei einer gewünschten Unternehmenserweiterung. Daneben steht soviel privates Geldvermögen zur Verfügung wie noch nie, das in die verschiedensten Anlagen und Abschreibungsmodelle geleitet wird, für den Risikokapitalmarkt mangels fehlender steuerlicher Anreize jedoch nicht zur Verfügung steht.

DER WIRTSCHAFTSMINISTER
DES LANDES BADEN-WÜRTTEMBERG

3-4310.020/192

30.11.1999

Vorsitzende der Enquetekommission
"Situation und Chancen der mittel-
ständischen Unternehmen,
insbesondere der Familienunter-
nehmen, in Baden-Württemberg"
Frau Dr. G. Meister-Scheufelen, MdL
Haus des Landtags

70173 Stuttgart

**Beschluss der Enquetekommission "Situation und Chancen der mittel-
ständischen Unternehmen, insbesondere der Familienunternehmen, in
Baden-Württemberg" vom 10.08.1999 zum Thema "Mittelstandsförderung
durch Beteiligungskapital**

Ihr Schreiben vom 17.08.1999, Az.: I/2.3

5 Anlagen

Sehr geehrte Frau Dr. Meister-Scheufelen,

das Wirtschaftsministerium nimmt im Einvernehmen mit dem Finanzministerium zu dem o.e. Beschluss der Enquetekommission wie folgt Stellung:

Zu 1.:

Die aus dem Erlös der Gebäudeversicherungsanstalten finanzierte Existenzgründungsinitiative I war erfolgreich. Die insgesamt eingesetzten 50 Mio.DM wurden zur Stärkung der Existenzgründungsförderung durch die Landeskreditbank (23,5 Mio. DM), zur Einrichtung eines Risikokapitalfonds (15 Mio.DM) bei der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft (MBG) und für eine flächendeckende Mobilisierungskampa-

Anschrift: 70029 Stuttgart, Postfach 10 34 51
70174 Stuttgart, Theodor-Heuss-Str. 4

☎ (0711) 123-2403 Fax (0711) 123-2146

Internet:
Wirtschaftsminister.WM@wm.bwl.de

- 2 -

gne des Informationszentrums für Existenzgründungen (ifex) sowie zur Intensivierung der Beratung für Existenzgründer und zur Verbesserung der Qualifizierung im Hochschulbereich hinsichtlich einer selbständigen Tätigkeit (insgesamt 11,5 Mio.DM) eingesetzt. Die Ergebnisse der Initiative sind aus den nachgenannten Statistiken der Landeskreditbank und der MBG ersichtlich. Darüber hinaus wurden im Rahmen der Existenzgründungsinitiative I durch Informationsveranstaltungen ca. 25.000 potentielle Existenzgründer über die Chancen und Risiken der Selbständigkeit informiert.

Zu 1.a):

Die Landeskreditbank hat in den Jahren 1994 bis 1998 im Existenzgründungsprogramm folgende zinsverbilligte Darlehen (einschließlich Darlehen für Innovative und Technologieorientierte Gründungen und Festigungen) zur Verfügung gestellt:

	1994	1995	1996	1997	1998
Anzahl	3.873	3.895	3.480	3.472	3.595
Darlehensvolumen in Mio. DM	387.828	339.551	307.395	315.033	362.312

Die Angaben über die mit Beteiligungs- und Risikokapital geförderten Existenzgründer sind aus der Anlage "MBG - Existenzgründungs-Förderung 1994-1998" ersichtlich.

Zu 1.b):

Existenzgründungsdarlehen werden bei der Gründung oder Übernahme eines Unternehmens und auch zur Existenzfestigung/-sicherung innerhalb eines Zeitraums von 5 Jahren nach der Gründung bereitgestellt. Ihre Laufzeit beträgt in der Regel zwischen 8-12 Jahren.

Die MBG geht Beteiligungen mit einer Laufzeit von 10 Jahren ein. Diese können nach 10 Jahren im Einzelfall bei jährlicher ratenweiser Rückführung auf max. 20 Jahre verlängert werden.

- 3 -

Zu 1.c):

Die durchschnittlichen Fördervolumina je Gründung in den Jahren 1994 bis 1998 bei den zinsgünstigen Darlehen der Landeskreditbank und den Beteiligungen der MBG sind aus nachstehender Tabelle ersichtlich.

	1994	1995	1996	1997	1998
a) durchschnittlicher Darlehensbetrag (TDM)	100	87	88	91	101
b) durchschnittlicher Beteiligungsbetrag (Genehmigungen) (TDM)	155	208	233	317	348

Zu 1.d):

Die Landesregierung hat in ihrer Antwort zu Landtagsdrucksache 12/3520 zu den hier gestellten Fragen ausführlich Stellung genommen. Im einzelnen wird auf nachstehende Antworten verwiesen:

- Probleme bei der Beratung über die Förderprogramme, s. Antworten zu I., IV.1 und IV.2
- Antragstellung und die Auszahlung über die Hausbank, s. Antworten zu IV.1, IV.7 und IV. 8
- Möglichkeiten der Vereinfachung der Abwicklung, insbesondere im Hinblick auf das Vorbild in Nordrhein-Westfalen, s. Antworten zu II.1 a-c

Zu 2.:

Auch die Existenzgründungsinitiative II hat die Verbesserung der Entwicklungschancen der jungen Generation zum Ziel. Ihre wichtigen Einsatzbereiche sind

- * Verstetigung und Ergänzung des Beratungs- und Qualifizierungsverfahrens für ExistenzgründerInnen
- * Ausbau der Messförderung für ExistenzgründerInnen

- 4 -

- * Verbesserung der Darlehensförderung durch die Landeskreditbank
- * Förderung des Pilotvorhabens "Gründerverbunde auf dem Campus"
- * Einrichtung des Venture-Capital Fonds Baden-Württemberg und Aufstockung des Risikokapitalfonds des Landes bei der MBG
- * Förderung von Modellvorhaben

Eine Bilanz zur Mitte der Laufzeit der Initiative wurde vom Wirtschaftsministerium in der als Anlage beiliegenden Pressemitteilung Nr. 136/1999 vom 24. Juni 1999 gezogen.

Ergänzend wird darauf hingewiesen, dass seit Anfang Juli 1999 von der Landeskreditbank und der Bürgschaftsbank gemeinsam das neue Finanzierungsangebot der "Starthilfe Baden-Württemberg" angeboten wird. Das Angebot besteht für Gründungsvorhaben bis zu 150.000 DM Investitionsbedarf. Das Förderdarlehen bis zur Höhe von 2/3 des Finanzierungsbedarfs (maximal 100.000 DM) kann mit einer Haftungsfreistellung von 50% durch die Landeskreditbank ohne zusätzliche Kosten für die Darlehensnehmerinnen und Darlehensnehmer oder mit einer Haftungsfreistellung von 80% durch die Bürgschaftsbank gegen einen Aufschlag von 0,6% auf den verbilligten Zinssatz verbunden werden. Die Antragstellung erfolgt über die Hausbank ausschließlich an die Landeskreditbank ("Förderangebot aus einer Hand").

Zu 2.a):

Der Venture-Capital Fonds Baden-Württemberg verfügt über Eigenmittel in Höhe von 40 Mio.DM (Kreditinstitute und Unternehmen 20 Mio.DM, Land 5 Mio.DM, KfW 15 Mio.DM). Unter Nutzung von Fördermitteln der KfW (15 - 20 Mio.DM) und durch Co-Investments mit anderen von der Technologieholding gemanagten Fonds (40 Mio. DM) erreicht der Fonds ein Beteiligungsvolumen von 100 Mio.DM.

Zu 2.b):

Die vom Land angestoßene Einrichtung eines Venture-Capital Fonds Baden-Württemberg stieß bei namhaften Kreditinstituten, Industrieunternehmen und Finanzdienstleistern auf ein großes Beteiligungsinteresse, so dass das Land die ursprünglich geplante Einlage von 10 Mio.DM auf 5 Mio.DM verringern konnte.

- 5 -

Am Venture-Capital Fonds Baden-Württemberg sind neben dem Land Baden-Württemberg folgende Kreditinstitute und Unternehmen mit einem Beteiligungskapital von insgesamt 20 Mio. DM beteiligt:

Allianz Lebensversicherungs AG, Stuttgart
GZB-Bank Genossenschaftliche Zentralbank, Stuttgart
Landesbank Baden-Württemberg, Stuttgart
Merckle GmbH, Ulm
Porsche AG, Stuttgart
SAP AG, Walldorf
SG-Capital, Frankfurt
Trumpf GmbH + Co., Ditzingen
J.M. Voith AG, Heidenheim
Adolf Würth GmbH & Co. KG, Künzelsau
ZF Friedrichshafen AG, Friedrichshafen.

Zu 2.c):

Der Venture-Capital Fonds Baden-Württemberg enthält keinerlei Subvention, Absicherung für Dritte oder eine Vorzugsstellung für das Land, d.h., das Land hat die gleichen Rechte und Pflichten wie jeder andere Gesellschafter. Der Fonds arbeitet voll unter Marktbedingungen.

Die Beteiligungen des Venture-Capital Fonds Baden-Württemberg sind grundsätzlich auf überschaubare Zeiträume ausgerichtet. Die Dauer einer Beteiligung hängt von der Entwicklung des Unternehmens ab und kann deshalb nicht im voraus festgelegt werden. Sie liegt in der Regel aber zwischen drei und acht Jahren. Aufgrund dieser Gegebenheiten wurde eine feste Laufzeit des Fonds nicht festgelegt. Erfolgreich verwertete Beteiligungen des Fonds führen bereits während der Laufzeit des Fonds zu Gewinnausschüttungen an die Gesellschafter. Die Gesellschafter des Fonds sind sich aber darüber einig, dass die Beteiligungen spätestens im Jahr 2008 veräußert werden sollen.

Zu 3.a):

Das Wirtschaftsministerium beurteilt die Auswirkungen des dritten Finanzmarktförderungsgesetzes auf den deutschen Beteiligungsmarkt positiv.

Die Neufassung des Gesetzes über Unternehmensbeteiligungsgesellschaften im Rahmen dieses Gesetzes brachte diesen Gesellschaften u.a. organisatorische Erleichterungen und erweiterte Anlage- und Refinanzierungsmöglichkeiten. Dadurch wurden die Anreize zur Bereitstellung von Wagniskapital für mittelständische Unternehmen weiter erhöht. In Baden-Württemberg wurden 1998 und 1999 vier neue Unternehmensbeteiligungsgesellschaften anerkannt.

Umso unverständlicher ist es, dass die Bundesregierung mit dem "Steuerentlastungsgesetz 1999/2000/2002" die steuerlichen Rahmenbedingungen für die Beteiligungsbranche verschlechtert hat. Hierzu zählt insbesondere die Abschaffung der Möglichkeit zur steuerneutralen Wiederanlage von Gewinnen aus der Veräußerung von Risikobeteiligungen.

Betrachtet man die Quellen für Venture Capital in anderen Ländern, so stellt man fest, dass dort die größten Anteile von Institutionen zur Verfügung gestellt werden, die der Altersvorsorge dienen. In Deutschland gibt es solche Pensionsfonds so gut wie noch nicht. Mit dem geplanten 4. Finanzmarktförderungsgesetz sollen die entsprechenden gesetzlichen Grundlagen geschaffen werden. Dies würde dem Beteiligungsmarkt weitere wichtige Impulse verleihen.

Zu 3.b):

Prioritär ist die Absenkung der Steuerlast für alle Steuerpflichtigen, d.h. Bürger und Wirtschaft. Notwendig ist daher eine Steuerreform mit leistungsorientierten und international wettbewerbsfähigen Tarifen bei der Lohn-, Einkommen- und Körperschaftsteuer. Darüber hinaus sieht das Wirtschaftsministerium in der Beendigung oder Verringerung überkommener steuersparender Anlagemöglichkeiten und/oder in einer begrenzten und gezielten steuerlichen Förderung von Venture-Capital-Anlagen marktgemäße Mittel zur Mobilisierung von Beteiligungskapital.

Dieses Ziel ist auch Gegenstand einer gemeinsamen Bundesratsinitiative der Länder Baden-Württemberg und Bayern. Mit dem bereits während der Legislaturperiode des

- 7 -

13. Bundestages in den Bundesrat eingebrachten Entwurf eines Gesetzes zur steuerlichen Förderung von Wagniskapital (Bundestags-Drucksache 13/10990) soll anlage-suchendes Kapital mobilisiert und damit die Eigenkapitalausstattung kleiner und mittlerer technologieorientierter Unternehmen in ihrer Gründungs- und Aufbauphase verbessert werden. Denn gerade bei technologieorientierten Unternehmen steht der hohe Eigenkapitalbedarf in Kombination mit unzureichenden Sicherheiten einem erfolgreichen Start oftmals entgegen.

Der Entwurf sieht vor, Anlegern, die ihr Kapital über eine Wagniskapitalgesellschaft für Unternehmensbeteiligungen zur Verfügung stellen, eine Wagniskapitalprämie in Form einer Steuervergütung zu gewähren. Begünstigt ist der Erwerb der Beteiligung an der Wagniskapitalgesellschaft, die ihrerseits Anteile an den einzelnen Unternehmen hält. Die Wagniskapitalprämie beträgt 30% der Anschaffungskosten der Anteile an der Wagniskapitalgesellschaft, ist jedoch innerhalb eines Zeitraums von acht Jahren auf den Höchstbetrag von 60.000 DM begrenzt.

Die Zwischenschaltung der Wagniskapitalgesellschaft ermöglicht den privaten Kapitalgebern eine bessere Risikosteuerung und erlaubt es, auch solche Anleger zu gewinnen, die selbst keine Risikoprüfung vornehmen wollen oder können oder deren Sparvolumen nicht ausreicht, um unmittelbare Beteiligungen in den erforderlichen Größenordnungen zu zeichnen. Die mittelbare Beteiligung über eine Wagniskapitalgesellschaft führt damit im Ergebnis zu einer effektiveren Mobilisierung des privaten Kapitals.

Nachdem der Bundesrat den Gesetzentwurf am 8. Mai 1998 beschlossen hatte, fiel er nach der Bundestagswahl im September 1998 dem Grundsatz der Diskontinuität anheim. Daraufhin kam der Entwurf im Bundesrat am 27. November 1998 wieder zum Aufruf, ohne dass sich jedoch eine Mehrheit für eine sofortige Sachentscheidung fand. Auch bei dem erneuten Aufruf am 5. Februar 1999 lehnte der Bundesrat die sofortige Sachentscheidung ab. Die Landesregierung wird jedoch auch in Zukunft für die Förderung privaten Eigenkapitals eintreten und sich daher weiterhin für die Verabschiedung des Gesetzentwurfs einsetzen.

Zu 4.:

Beteiligungskapital jeder Form übernimmt ein mehr oder weniger großes Risiko. Die Bereitstellung von Wagnis-/Risikokapital/Venture-Capital hängt nicht von Sicherhei-

ten, sondern von der Einschätzung der Entwicklungschancen des Unternehmens am Markt, seiner Wertsteigerung und der Aussicht auf eine künftige erfolgreiche Auflösung der Beteiligung ab. Damit unterscheidet sich diese Beteiligungsfinanzierung grundlegend von der klassischen Fremdfinanzierung.

Beteiligungskapital wird als Stille Beteiligung oder als Venture-Capital (unternehmerische Beteiligung) gewährt. Stille Beteiligungen beschränken sich im wesentlichen auf die zur Verfügungstellung von Kapital mit festen Entgelten sowie Laufzeiten und tragen in der Regel nur ein geringes Risiko. Sie werden in der Regel von Beteiligungsgesellschaften, die einen öffentlichen Förderzweck haben (z.B. MBG) oder von Wagnis- und Risikokapitalgesellschaften der Sparkassen und Volksbanken angeboten.

Venture-Capital wird demgegenüber von spezialisierten, meist privaten Venture-Capital-Gesellschaften oder als Corporate-Venture Capital von Unternehmen zur Verfügung gestellt. Dabei bieten sie ihren meist hochinnovativen Beteiligungsunternehmen über die Finanzierung hinaus eine intensive Betreuung, Begleitung und aktive Mitunternehmerschaft an.

Ein besonderes Segment des Venture-Capital-Marktes bilden die sogen. Business Angels. Es handelt sich hier meist um vermögende Privatpersonen, die sich mit ihren spezifischen Technologie- und Branchenkenntnissen in der Vorgründungs- und frühen Gründungsphase an jungen Unternehmen beteiligen, dabei aber in der Regel nicht öffentlich in Erscheinung treten. Die Business Angels-Aktivitäten in Deutschland und auch in Baden-Württemberg stehen noch sehr am Anfang. Über ihr Engagement gibt es noch keine Daten. Aber auch bei zunehmender Entwicklung dieser mehr informellen Aktivitäten dürfte es schwerfallen, verlässliche Zahlen zu erhalten.

Der BVK hat im Jahr 1998 erstmals die Form der Investments, d.h. ob Eigenkapital (Aktien, GmbH- oder KG-Anteile) oder Stille Beteiligungen/Gesellschafterdarlehen/Mezzanine investiert wurden, abgefragt. Danach wurden 55% der Investitionen in Form von direkten Beteiligungen (Eigenkapital) und 42% als Stille Beteiligungen usw. investiert. Für Baden-Württemberg liegen entsprechende Daten nicht vor. Hinsichtlich der Angaben des BVK über den Gesamtmarkt in Baden-Württemberg wird auf die Antwort in Ziffer 6. verwiesen.

Über die Entwicklung des Beteiligungsbestandes der MBG in den Jahren 1994-1998 gibt die Anlage "Entwicklung des Beteiligungsbestandes" Auskunft. Zusätzlich sind in

- 9 -

der Anlage "Genehmigungen Programme" die 1994-1998 genehmigten Beteiligungen für Existenzgründungen, technologieorientierte bzw. innovative Unternehmensgründungsvorhaben bzw. für bestehende Unternehmen aufgeführt.

Zu 5.:

Neben der Regionalinitiative Pegasus, deren Ausweitung auf andere Regionen seit Beginn durch das ifex gefördert wird, sind in den letzten Jahren neue integrierte Modelle der Kapitalvermittlung und des Coachings insbesondere in Regionen mit einem technologischen oder Branchenschwerpunkt entstanden.

In der Region Rhein-Neckar-Dreieck unterstützt die Heidelberg Innovation GmbH & Co.BioScience Venture KG Unternehmensgründer aus dem Bereich Biotechnologie/Life Sciences durch die Bereitstellung von Kapital und aktiver Begleitung in allen unternehmerischen Bereichen.

Der im Jahr 1997 in Karlsruhe gegründete Cyberforum e.V. ist ein virtuelles Gründerzentrum. Ziel des gemeinnützigen Vereins ist die Beratung, Betreuung und Qualifizierung potentieller Existenzgründerinnen und Existenzgründer aus den Bereichen Multimedia, Internet und Informationstechnologien. Das Cyberforum selbst stellt kein Kapital bereit. Es unterstützt aber die Gründungen bei der Erschließung finanzieller Ressourcen durch Förderprogramme im Land und durch den Bund wie auch durch die Europäische Union. Darüber hinaus hat das Forum gute Kontakte zu Banken und weiteren Kapitalgebern.

Das Kompetenzzentrum Medien-/LuK-Finanzierung der MFG Medien- und Filmgesellschaft Baden-Württemberg mbH nimmt u.a. die Aufgabe der Finanzierungsberatung für Projekte und Unternehmen aus den Bereichen Telekommunikation, Informationstechnik, Multimedia und Entertainment wahr. Sein Ziel ist es, Kapitalgeber und junge Firmen mit innovativen Ideen sowie Existenzgründern zusammenzuführen und mehr Markttransparenz für diese Firmen auf dem Kapitalmarkt herzustellen.

Auch die vom Land seit 1998 geförderten Gründerverbunde auf dem Campus (s. Pressemitteilung Nr. 136/1999, Ziffer 3.) sind als integrierte Modelle der Kapitalvermittlung und des Coachings zu verstehen. Die Gründerverbunde werden von einem Netzwerk mit qualifizierten Unternehmern, Banken und weiteren Beteiligungsgebern begleitet und unterstützt.

- 10 -

Das Wirtschaftsministerium beurteilt die Effizienz der o.e. integrierten Modelle aufgrund ihrer Kenntnisse der lokalen Gegebenheiten und Besonderheiten bzw. ihrer speziellen Technologie- und Branchenkenntnisse positiv. Das ifex bemüht sich, diese und evtl. weitere Initiativen durch Projektförderungen, Fachtagungen, Informationsmaterialien und die Organisation eines horizontalen Erfahrungsaustausches zu unterstützen und zu vernetzen. Dadurch können Nachteile von regionalen Modellen, die kein fach- und branchenspezifisches Coaching bei bestimmten neuen Technologien (z.B. Biotechnologie) anbieten können, z.T. ausgeglichen werden.

Zu 6.:

Nach den Angaben des BVK stellt sich der Bestand des Ende 1998 zur Verfügung gestellten Beteiligungskapitals in den Bundesländern, Europa und den USA wie folgt dar:

a) Bundesländer

	Bestand - Mio. DM -	%
Nordrhein-Westfalen	2.324	24,07
Bayern	2.015	20,86
Baden-Württemberg	1.320	13,66
Niedersachsen	720	7,46
Hessen	660	6,83
Berlin	491	5,08
Sachsen	376	3,89
Hamburg	329	3,41
Schleswig-Holstein	276	2,86
Rheinland-Pfalz	233	2,42
Thüringen	232	2,40
Brandenburg	214	2,23
Bremen	138	1,42
Sachsen-Anhalt	130	1,35
Mecklenburg-Vorpommern	118	1,22
Saarland	81	0,84
Summe	9.657	100,00

Bei der Anzahl der Beteiligungsunternehmen und der Anzahl der Beteiligungen lag Baden-Württemberg 1998 mit 30 bzw. 26% vor Bayern mit 17 bzw. 18% und Nordrhein-Westfalen mit 10 bzw. 11%. Die hohe Anzahl von Beteiligungsunter-

- 11 -

nehmen und Beteiligungen in Baden-Württemberg ist auf die erfolgreiche Tätigkeit der MBG zurückzuführen, die 1998 rd. 54% aller Beteiligungen der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften in Deutschland abgeschlossen hat und mit einem Bestand von über 1000 Stillen Beteiligungen zu den führenden Beteiligungsgebern gehört.

b) Europa

	Bestand - Mio.ECU -	%
Großbritannien	19.491,1	48,01
Bundesrepublik Deutschland	5.352,1	13,18
Frankreich	4.814,7	11,86
Holland	2.891,0	7,12
Italien	2.401,6	5,92
Schweden	1.254,4	3,09
Belgien	1.188,3	2,93
Spanien	960,3	2,37
Norwegen	542,0	1,34
Finnland	364,2	0,90
Schweiz	343,3	0,85
Irland	323,2	0,80
Dänemark	277,6	0,68
Portugal	229,1	0,56
Österreich	61,9	0,15
Griechenland	60,6	0,15
Island	38,5	0,09
Summe	40.593,9	

c) USA

84,2 Mrd. \$

Der Umfang des privaten Beteiligungskapitals, das aus anderen Ländern nach Baden-Württemberg fließt, wird statistisch nicht erfasst.

Zu 7.a-c):

In der Statistik des BVK wird nicht zwischen privatem und öffentlichem Beteiligungskapital unterschieden, auch werden die Beteiligungen an kleinen und mittleren Unternehmen nicht gesondert ausgewiesen. Ferner wurde vom BVK darauf hingewiesen,

- 12 -

dass ein Herunterbrechen der in den Buchstaben a) - d) erfragten Daten auf das Land Baden-Württemberg nicht möglich sei.

Das vom BVK für die Jahre 1994-1998 jeweils ermittelte Beteiligungskapital (Gesamtbestand) gliederte sich auf die einzelnen Finanzierungsphasen wie folgt auf:

	1994	1995	1996	1997	1998
Finanzierungsphasen*)	- Volumen in Mio.DM -				
Seed	103	108	168	272	414
Start-up	352	366	452	682	1.260
Expansion	3.749	3.979	3.972	4.306	4.807
Replacement capital**	-	-	-	-	283
Turn around	200	149	199	158	263
Bridge	332	318	327	721	936
MBO/MBI	1.241	1.264	1.150	1.508	2.233
LBO**	-	-	-	-	302

* Definition vgl. Anlage

** Erweiterung ab 1998

Die Anlage "Genehmigungen Programme" der MBG enthält eine Aufteilung nach Existenzgründungsfinanzierungen bzw. nach bestehenden kleinen und mittleren Unternehmen. Betriebsübernahmen zum Erhalt der Unternehmenskontinuität sind in den Zahlen der Existenzgründungen enthalten. Nach Mitteilung der MBG liegt der Anteil der Betriebsübernahmen bei rd. 50%, wobei die Tendenz zur Förderung dieses Segments in den letzten Jahren angestiegen sei.

Zu 7.d):

Bei der Betrachtung der Branchenstruktur des Beteiligungsbestandes in den Jahren 1994-1998 ergibt sich nach der Statistik des BVK bei den 12 größten Branchen folgende Rangfolge.

- 13 -

Branchen	1994	1995	1996	1997	1998
	- Volumen in Mio.DM -				
Maschinen-/Anlagebau	1.097	1.069	815	1.140	1.685
Konsumgüter	928	917	927	1.177	1.312
EDV/Computer	262	234	256	620	930
Handel	911	889	938	786	905
Elektrotech./Elektronik	398	376	399	460	499
Kommunikationstech.	121	130	130	372	498
Baugewerbe	264	289	289	338	462
Biotechnologie	197	154	177	336	434
Sonstige Dienstleistungen	213	317	306	235	391
Transportwesen	160	136	141	193	386
Umwelttechnologien	43	49	52	336	299
Eisen/Stahl	399	434	430	364	269

Zu 8.a):

Der Markt für Beteiligungskapital in Deutschland ist in den letzten Jahren stark gewachsen. Der Beteiligungsbestand stieg von 5.688 Mio.DM in 1994 auf 9.657 Mio.DM in 1998. Dazu beigetragen hat die Eröffnung des "Neuen Marktes" an der Frankfurter Börse, der Investoren attraktive Ein- und Ausstiegsmöglichkeiten eröffnet hat. Das Angebot an Beteiligungskapital ist aber international gesehen - gemessen an der jeweiligen Wirtschaftskraft - nach wie vor gering.

Einen Engpass stellt die Qualität des Beteiligungsmanagements dar. Viele Beteiligungsgesellschaften und Venture-Capital-Fonds sind noch relativ jung und müssen erst noch Erfahrungen sammeln.

Trotz jährlicher Steigerungsraten gibt es nach wie vor zu wenig Risikokapital für die hochriskante seed-phase zur Ausreifung und Umsetzung einer Idee in einen Prototyp oder in eine Dienstleistung. Viele Beteiligungsgesellschaften scheuen hier das hohe Risiko und den damit verbundenen Betreuungsaufwand. Dieser Umstand betrifft besonders Existenzgründer, aber in ähnlicher Weise auch junge Unternehmen. Sie sind noch oft vom Zugang zum Beteiligungskapital praktisch ausgeschlossen.

Die Landesregierung hat bereits 1995 bei der MBG den Risikokapitalfonds eingerichtet, der Stille Beteiligungen bereits in der seed-phase bis zu 1 Mio.DM, ganz ausnahmsweise bis zu 2 Mio.DM eingehen kann. Darüber hinaus ist das Land seit 1998 am Venture-Capital Fonds Baden-Württemberg mit 5 Mio.DM beteiligt. Der Fonds

- 14 -

High-Tech-Gründungen bereits ab der frühesten Phase, wenn ein
en, eine Platzierung möglichst in der Spitzengruppe oder die Tech-
sowie eine risikoangemessene sehr hohe Rendite zu erwarten

Wagniskapitalfonds und dem Venture-Capital Fonds Baden-Württem-
bergs Feld, das von privaten und öffentlichen Beteiligungskapitalge-
berfinanziert wird. Insbesondere in der Frühphasenfinanzierung, bei
Unternehmungen mit moderatem Wachstumspotenzial und bei Wachstums-
finanzierungen mit mittlerem und hohem Kapitalbedarf und erhöhtem
Risiko ist das Angebot in Baden-Württemberg sehr schmal. In diesen Segmenten
kann die Sparkreditbank - Förderbank - künftig mit unternehmerischen Beteili-
gungen an Unternehmen. Sie sieht ihr Angebot als Ergänzung und Abrundung des Beteili-
gungsangebots der privaten Marktteilnehmer und nicht als Gegenpart zu den
Angeboten des Wirtschaftsministeriums. Dr. Döring hat das neue Engagement der Bank
gegründet.

Ähnlich ist die Tätigkeit von Business Angels in Deutschland noch
gering. Erfahrungen aus den USA zeigen, dass die räumliche Nähe
zwischen Business Angels und Gründern sowie die Vertraulichkeit im Vorfeld der
Finanzierung für eine erfolgsversprechende Zusammenarbeit von entschei-
dender Bedeutung ist. Die Landesregierung ist bemüht, durch die Unterstützung von
Finanzierungsinitiativen und Business-Plan-Wettbewerben sowie die
Förderung von Modellprojekten (u.a. Gründerverbünde auf dem Campus, Software-
fördernde Potenziale einer individuellen Gründerunterstützung und -
beratung zu realisieren. Eine interessante Möglichkeit der Kontaktabbauung
zwischen Anlegern und noch nicht börsennotierten jungen Unterneh-
mern wurde im Sommer 1998 auf dem von der Stuttgarter Börse geschaffenen
Wagniskapitalmarkt geschaffen. Die SBS (Stuttgarter Börsen Service) Wagniskapital
markt begleitet UnternehmerInnen von der Frühphase ihrer Entwicklung bis
zur Reife und sie interessierten Investoren zu präsentieren. Die
Erfahrungen waren erfolgsversprechend und erste Beteiligungen wurden
auf dem Markt für Wagniskapital soll deshalb mit einem verbesser-
ten Angebot ausgebaut werden.

Das Wirtschaftsministerium wird auch weiterhin eine offensive Informationspolitik be-
treiben und ein Angebot an privaten Eigenkapital zu vergrößern und weiter zu diffe-
renzieren. Dies erfolgt insbesondere mit dem Hinweis, dass Baden-Württemberg mit

- 15 -

seiner modernen mittelständisch geprägten Wirtschaftsstruktur und seinen breitgefächerten und hochqualifizierten Forschungskapazitäten ein exzellenter Standort für Kapitalanlagen ist.

Zu 8.b):

Die Beteiligungsgeber orientieren sich bei ihren Engagements in erster Linie an den Chancen, Risiken und den zu erwartenden Renditen. Allerdings trifft es zu, dass Venture-Capitalisten vorzugsweise Kapital und Managementleistungen für besonders innovative Technologieunternehmen anbieten, da hier bei hohen Risiken die höchsten Renditen erwartet werden. Unternehmen aus dem Low-Tech-Bereich werden in der Regel, sofern sie für eine Beteiligungsfinanzierung in Frage kommen, Stille Beteiligungen erhalten. In diesem Bereich, der im Land durch das Engagement der MBG und eine wachsende Zahl von regionalen Wagniskapitalgesellschaften ausreichend abgedeckt erscheint, sieht das Wirtschaftsministerium keinen vordringlichen Handlungsbedarf.

Zu 9.:

Die Landesregierung hat in ihrer Antwort zu Landtagsdrucksache 12/3520, Fragen I. 1.-5., zur Transparenz der Instrumente in der Wirtschaftsförderung ausführlich Stellung genommen.

Hinsichtlich der Transparenz der Beteiligungskapitalvermittlung ist festzustellen, dass der junge Beteiligungskapitalmarkt in Deutschland noch relativ intransparent ist, d.h. kapitalsuchende Unternehmen und potenzielle Investoren finden schwer zueinander. In den letzten Jahren sind hier auf Bundes- und Landesebene verschiedene Initiativen entstanden, um Unternehmen und Investoren ein Informationsangebot bzw. ein Präsentationsforum zu bieten.

Auf Bundesebene sind hier zu nennen:

- Die Förderdatenbank des Bundesministeriums für Wirtschaft im Internet, die die Förderprogramme der Länder einschließt
- Der Internetservice "Venture Management Services" von Deutscher Börse AG und KfW, darunter insbesondere das Business Angels Forum im Rahmen des

- 16 -

Business Angels Netzwerkes Deutschland (BAND)

- Die Internet-Unternehmensbörse "CHANGE" von DtA, DIHT und ZDH speziell für die Unternehmensnachfolge
- Die DtA-Unternehmensbeteiligungsagentur
- Präsenzveranstaltungen (Messen), z.B. Deutsches Eigenkapitalforum von Deutscher Börse und KfW
- Das Business-Angel-Netzwerk von Deutscher Bank und Fraunhofer Institut für Systemtechnik und Innovationsforschung.

Im Rahmen der IHK-Beteiligungsbörse-Risikokapital unterstützen im Südwesten neun Industrie- und Handelskammern kapitalsuchende Unternehmen beim Zugang zu Beteiligungs- und Risikokapital; aus Baden-Württemberg sind die Kammern Bodensee-Oberschwaben, Heilbronn-Franken, Karlsruhe, Rhein-Neckar sowie Region Stuttgart beteiligt. Die Unternehmen haben dabei die Möglichkeit, Kontakte zu institutionellen Beteiligungsgesellschaften sowie privaten Kapitalanlegern zu knüpfen. Die Beteiligungssuchenden können ihr Konzept der Industrie- und Handelskammer vorstellen und ihr Kapitalgesuch in Form einer Chiffreanzeige in den Zeitschriften der dem Verbund angeschlossenen Industrie- und Handelskammern veröffentlichen.

Zur Erhöhung der Transparenz veröffentlicht das ifex beim Landesgewerbeamt seit Juli 1998 im Rahmen seiner "bunten Reihe" die Broschüre Beteiligungskapital. Sie wird ständig aktualisiert und durch Quartalsversand, auf Veranstaltungen und auf Anfrage kostenlos verteilt. Durch die Broschüre wird nicht nur ein Beitrag zur Erhöhung der quantitativen Transparenz der Beteiligungskapital-Szene geleistet, durch Auflistung und Differenzierung des Angebots an Beteiligungskapital (öffentlich, regional, privat) und geeigneten Vermittlern wird auch die qualitative Transparenz gesteigert. Die Informationen der Broschüre sind zusätzlich unter www.ifex.de im Internet abrufbar.

Um zu einer weiteren Erhöhung der Transparenz zu kommen, strebt das ifex derzeit eine Vernetzung der qualifizierten Partner in diesem Bereich, z.B. durch Links im Internet an und prüft darüber hinaus die Möglichkeit einer Zusammenlegung seiner Fördermittel- und Beteiligungskapital-Datenbanken mit den Datenbanken der IHK Region Stuttgart.

- 17 -

Hinsichtlich der Beurteilung der Förderdatenbank des Bundes wird auf die Antwort zu Landtagsdrucksache 12/3520, Frage I.3, verwiesen. Ergänzend wird bemerkt, dass Förderdatenbanken im Beteiligungsbereich besonders im Frühphasengeschäft hilfreich sein können.

Aufgrund des stark gewachsenen Angebots an Veranstaltungen und regionalen Initiativen im Existenzgründungsbereich, erscheint es sinnvoll, die Aktivitäten zur Förderung von Existenzgründungen in einer öffentlichen Veranstaltung zu bündeln und darzustellen. Deshalb soll ab 1999 die "NewCome" alle zwei Jahre als Messe und Kongress zu gründungsspezifischen Themen einen Marktplatz für Gründer, Jungunternehmer und das große Umfeld der Informationsanbieter, Multiplikatoren, Beteiligungsgeber und Förderer auf dem Stuttgarter Killesberg bieten. Auf der ersten "NewCome" am 03./04.12.1999 wird sich das Thema Beteiligungskapital wie ein roter Faden durch die Angebote ziehen:

- Im Messebereich werden sich Kapitalbeteiligungsgesellschaften in einem gesondert vorgesehenen Bereich präsentieren.
- Auf dem Beratungsparcours werden etwa 15 Berater zur Verfügung stehen, die speziell zum Thema Beteiligungskapital beraten.
- Im Rahmen des Veranstaltungsprogramms wird das Thema Venture-Capital mit einer je vierstündigen Veranstaltung am Freitag und Samstag intensiv behandelt. Dabei wird es um Themen gehen wie:
 - * Beteiligungsmarkt in Deutschland - Rückstand aufgeholt?
 - * Zukünftige Entwicklung des Venture-Capital-Marktes in Deutschland
 - * Verhandlungen mit Venture-Capital-Gesellschaften - die Knackpunkte
 - * Die Venture-Capital-Beteiligung und das Leben danach
 - * Vorstellung einzelner Venture-Capital-Fonds
 - * Präsentation von Praxisbeispielen
- Sowohl im Rahmen des Veranstaltungsprogramms als auch im Rahmen der Foren wird je ein Crash-Kurs "Business-Plan" angeboten. Ziel ist unter anderem eine erfolgsorientierte Bewerbung bei Venture-Capital-Gesellschaften.
- Preisverleihung "BusinessChance 99 - Der Ideenwettbewerb" im Rahmen einer Abendveranstaltung mit dem Ziel, neue Geschäftsideen an den Beteiligungsmarkt heranzubringen.
- Erstellung der Broschüre "Auf der Suche nach Beteiligungskapital - Checkliste für Existenzgründer und Jungunternehmer" in Zusammenarbeit mit dem Institut für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim.

- 18 -

Das Wirtschaftsministerium sieht auch in der Durchführung von Ideen- und Business-Plan-Wettbewerben ein geeignetes Instrument, um innovative und marktrelevante Innovationen mit risikobereiten Fonds und Anlegern zusammenzubringen. Solche Wettbewerbe, mit und ohne staatliche Beteiligung, sollten jedoch nicht einmalige Ereignisse bleiben, sondern wie die Business-Plan-Wettbewerbe der Region Stuttgart und CyberOne von Baden-Württemberg:Connected e.V. in sinnvollen Abständen wiederholt werden.

Ein interessantes Präsentationsforum für junge Unternehmen und Investoren in Baden-Württemberg ist auch der Marktplatz für Wagniskapital an der Stuttgarter Börse (s.auch Ziffer 8.)

Zu 10.:

Den 1998 bei den Mitgliedern des BVK eingegangenen Anfragen von Eigenkapital nachfragenden Unternehmen bzw. Existenzgründern standen im gleichen Zeitraum Abschlüsse mit 1.104 Unternehmen (= 5,25%) gegenüber.

Von großen Venture-Capital Fonds, die sich in der riskanten seed bzw. start-up-Phase engagieren, ist bekannt, dass von 1.000 Anfragen lediglich 2-3% zum Abschluss kommen.

Diese Zahlen verdeutlichen, dass das Risikokapitalgeschäft einer strengen Selektion unterliegt und auch künftig kein Massengeschäft werden wird.

Die Gründe für die Ablehnungen sind unterschiedlicher Natur. Unzureichende Marktaussichten bzw. unattraktive Gewinnerwartungen und mangelnde Managementqualitäten der Nachfrager dürften die Hauptursachen sein.

Zur Begründung des Beschlusses:

Die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) hat zu der in der Begründung der Anfrage enthaltenen Aussage über die "Eigenkapitalausstattung deutscher Unternehmen" nachstehende Anmerkung gemacht:

- 19 -

"Die Aussage, die Eigenkapitalausstattung der deutschen Unternehmen ist in den letzten Jahren kontinuierlich gesunken und es bestehe ein genereller Eigenkapitalmangel, ist so nicht haltbar. Die Eigenmittelquote der deutschen Unternehmen war in den letzten Jahren nach übereinstimmenden Untersuchungen der Deutschen Bundesbank und der KfW relativ konstant oder hat sogar zugenommen. Die genauen Zahlen lauten (getrennt nach Ost und West):

	1995	1996	1997
Ost			
- Bundesbank	22,6%	23,1%	24,6%
- KfW	20,9%	21,4%	n.v.*
West			
- Bundesbank	18,1%	17,9%	18%
- KfW	23,4%	23,5%	n.v.*

* Auswertung der Daten derzeit in Arbeit

Im Durchschnitt sind kleinere Unternehmen schlechter mit Eigenmitteln ausgestattet als größere Unternehmen. Dabei ist die Spannbreite der Einzelwerte gerade bei den kleinen Unternehmen sehr hoch. Da diese oft in der Rechtsform der Personengesellschaft organisiert sind, besteht bei ihnen hinsichtlich des bilanziellen Eigenkapitalausweises ein erheblicher Gestaltungsspielraum. Bei Personengesellschaften kann das ausgewiesene Eigenkapital nicht nur aus dem Blickwinkel des Unternehmens, sondern auch im Hinblick auf die private Einkommens- und Vermögenslage des Unternehmers optimiert werden. Der alleinige Blick auf die Eigenkapitalquote reicht somit oft nicht aus, um die finanzielle Situation eines Unternehmens zu bewerten. Darüber hinaus ist die These von einem kausalen Zusammenhang zwischen Eigenkapitalausstattung und Insolvenzwahrscheinlichkeit nicht belegt. Nach vorliegenden Untersuchungen der Bundesbank werden Insolvenzen von einer Vielzahl von Problemen in den Unternehmen verursacht; die niedrige Eigenmittelquote, die bei Insolvenz oft festzustellen ist, ist meist eine Folge von Managementfehlern, etwa mangelnder Finanzplanung."

Mit freundlichen Grüßen

Dr. Walter Döring, MdL

MBG - Existenzgründungs - Förderung 1994 - 1998

Jahr	Programm	Genehmigungen		Auszahlungen		Bestand	
		Anzahl	TDM	Anzahl	TDM	Anzahl	TDM
1994	Ex.Gründung	63	6.960	44	4.460	363	19 389
	Ex.Festigung	2	150	3	200		
	TOU	1	300	2	600	83	17 730
	TZ Pfaffenwald	-	-	-	-	5	1 400
	KfW/BMFT	10	4.350	13	6.690	36	16 320
	Insgesamt	76	11.760	62	11.950	487	54.839
1995	Ex.Gründung	95	16.525	90	11 585	399	28 399
	TOU	-	-	-	-	75	15 345
	TZ Pfaffenwald	-	-	-	-	3	900
	KfW/BMFT	6	3.500	7	2 500	39	18 170
	Risikokapitalfonds	6	2.260	1	500	1	500
	Insgesamt	107	22.285	98	14.585	517	63.314
1996	Ex.Gründung	68	13 189	73	14 939	422	40 231
	TOU	-	-	-	-	60	12 960
	TZ Pfaffenwald	-	-	-	-	2	500
	KfW/BMFT	-	-	-	300	37	16 470
	Risikokapitalfonds	11	5.250	10	3.170	11	3 670
	Insgesamt	79	18.439	83	18.409	538	73.831
1997	Ex.Gründung	65	17.045	49	10 775	438	48 826
	TOU	-	-	-	-	49	10 480
	TZ Pfaffenwald	-	-	-	-	1	225
	KfW/BMFT	-	-	-	300	34	15 511
	Risikokapitalfonds	13	7 700	11	6 120	22	9 790
	Insgesamt	78	24.745	60	17.195	544	84.832
1998	Ex.Gründung	69	15 675	64	18 740	465	62.342
	TOU	-	-	-	-	37	6 899
	TZ Pfaffenwald	-	-	-	-	1	150
	KfW/BMFT	-	-	-	-	31	13 720
	Risikokapitalfonds	21	15 650	19	9 994	40	19 184
	Insgesamt	90	31.325	83	28.734	574	102.295

TZ Pfaffenwald Beteiligungen für die "Technologiezentrum Pfaffenwald GmbH
KfW/BMFT Beteiligungsprogramm "Junge Technologieunternehmen (JTU)" der KfW u. des BMFT
Risikokapitalfonds Beteiligungsprogr. f. kleine Technologie-Unternehmen der KfW
u.d. BMBF bzw. BMWi mit Unterstützung d. Landes

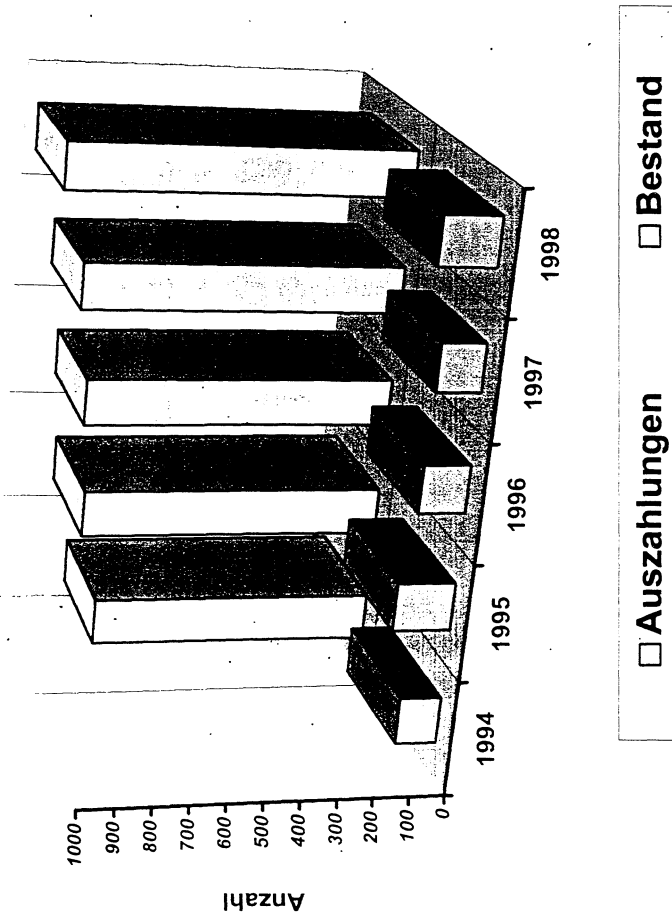
*MBG Baden-Württemberg GmbH**Bericht für die Enquetekommission*

Entwicklung des Bestandes 1994 - 1998

<i>Jahr</i>	<i>Auszahlungen</i>		<i>Bestand</i>		<i>Auszahlungen</i>		<i>Bestand</i>	
	<i>Anzahl</i>	<i>TDM</i>	<i>Anzahl</i>	<i>TDM</i>	<i>Anzahl</i>	<i>TDM</i>	<i>Anzahl</i>	<i>TDM</i>
1994	112		811	46.226			215.663,8	
1995	157		865	49.787			243.530,2	
1996	126		882	53.589			258.272,0	
1997	120		914	60.010			297.558,6	
1998	156		982	82.298			342.512,3	
Durchschnitt	134,2		890,8	58.382			271.507,4	

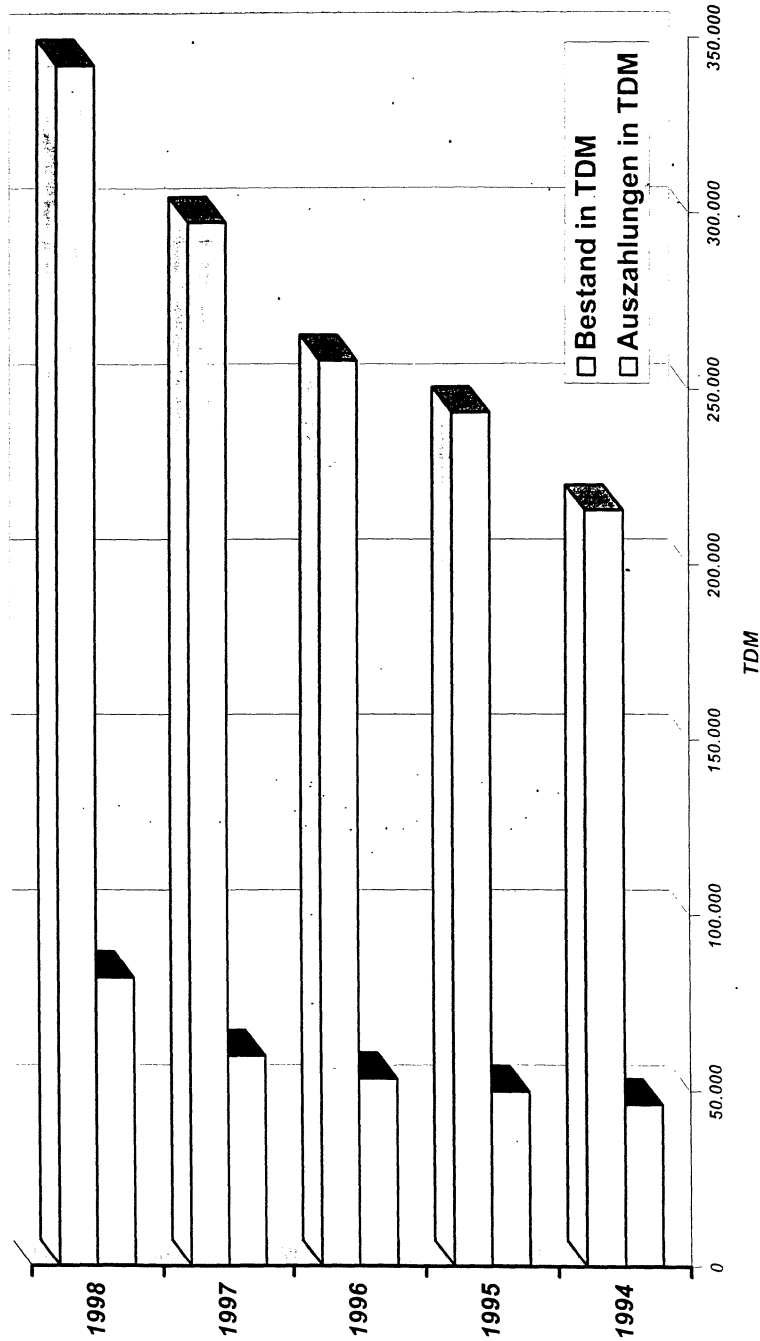
Hu 05.10.99 08:55

**Entwicklung Auszahlungen und Bestand
im 5 - Jahresvergleich 1994 - 1998 (nach Anzahl)**



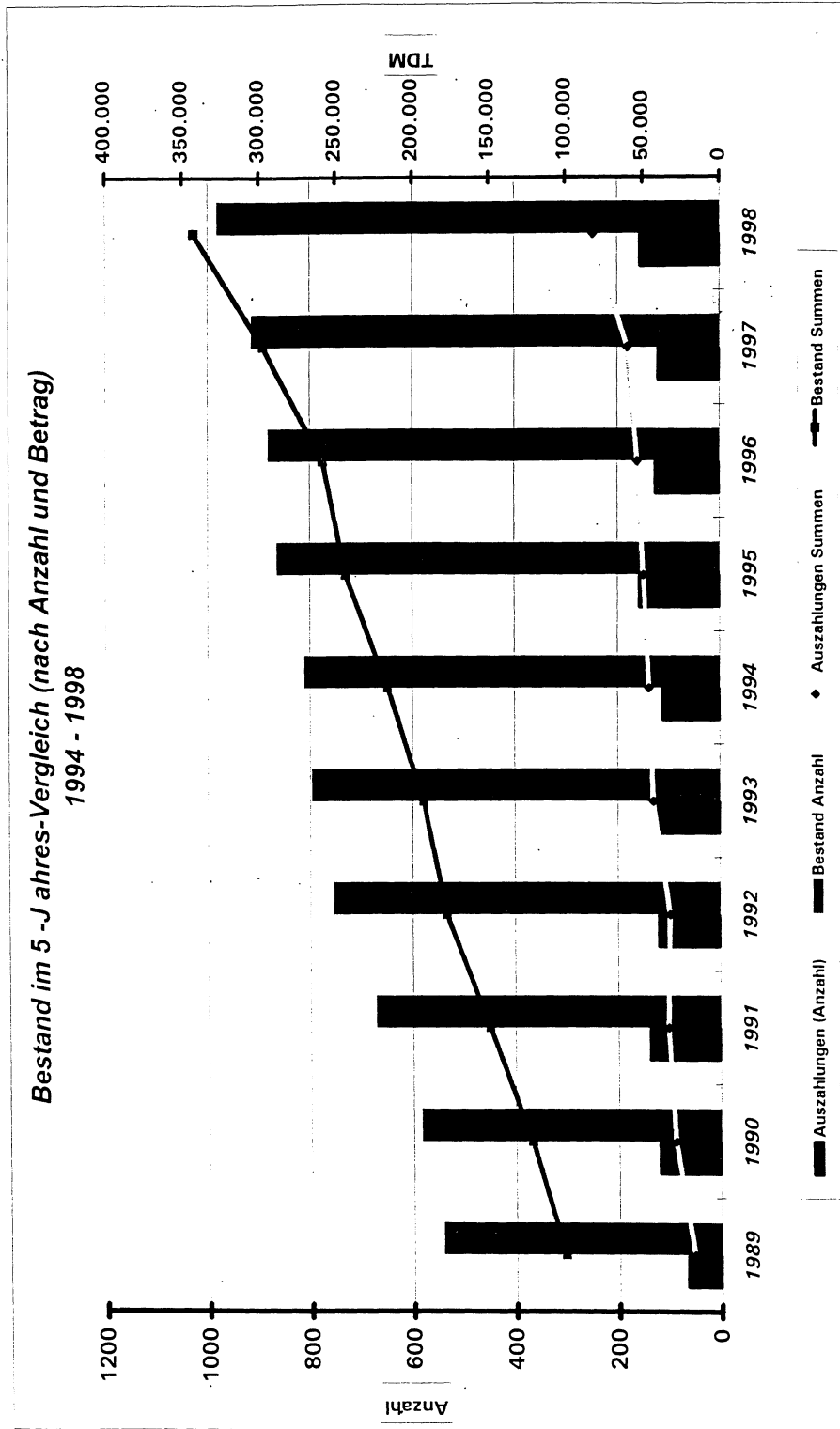
Hü 05.10.99 08:55

**Entwicklung Beteiligungsbestand im 5 - Jahresvergleich
1994 - 1998 nach Summen**



HÜ 05.10.99 08:55

**Bestand im 5 -J ahres-Vergleich (nach Anzahl und Betrag)
1994 - 1998**



Hü.05.10.99 08:55

Bericht für Enquetekommission**Mittelständische Beteiligungsgesellschaft
Baden - Württemberg GmbH****Genehmigungen Programme**

Jahr	Existenzgründung		TOU/ Risikokapitalfonds		Bestehende Unternehmen		Insgesamt	
	Anzahl	TDM	Anzahl	TDM	Anzahl	TDM	Anzahl	TDM
1994	65	7.110	11	4.650	58	41.587	134	53.347
1995	95	16.525	12	5.760	67	41.695	174	63.980
1996	68	13.189	11	5.250	47	35.150	126	53.589
1997	65	17.045	13	7.700	65	47.150	143	71.895
1998	69	15.675	21	15.650	81	62.610	171	93.935
Mittelwert	72,4	13.909	13,6	7.802	63,6	45.638	149,6	67.349



P R E S S E M I T T E I L U N G

Den 24. Juni 1999

136/1999

**Existenzgründungsinitiative II ein Volltreffer in der
Wirtschaftspolitik**

Döring: "3.500 Existenzgründer wurden in 2 Jahren gefördert"

5 Mio. DM zur Verstärkung des Risikokapitalfonds

"Existenzgründungen beleben den Wettbewerb, sind häufig ein Stück aktiven Strukturwandels und des 'Technologietransfers über Köpfe'. Da Gründungen in den ersten fünf Jahren durchschnittlich zu etwa 3 zusätzlichen Arbeitsplätzen führen, sind sie auch ein wichtiger Faktor zur Verbesserung der Beschäftigungssituation," erklärte Wirtschaftsminister Döring heute in Stuttgart.

"Die Landesregierung Baden-Württemberg hat vielfältige Initiativen ergriffen, um potentielle Gründerinnen und Gründer zu motivieren und zu informieren, durch Beratung und Schulung die Erfolgchancen der Gründung zu verbessern und durch zinsgünstige Darlehen und die Mobilisierung von Beteiligungskapital die Finanzierungen der Gründungen zu erleichtern," so Döring weiter.

Die Existenzgründungsinitiative II umfasst eine Vielzahl von Massnahmen, die bereits zur Mitte der Laufzeit der Initiative gute Wirksamkeit zeigen.

WIRTSCHAFTSMINISTERIUM BADEN-WÜRTTEMBERG

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Theodor-Heuss-Straße 4 · 70174 Stuttgart · Telefon 0714/123-2427 · Fax 0714/123-2460

- 2 -

1. Beratung, Schulung, Information und Messsförderung

"Managementfehler sind die Hauptursache für das Scheitern von Unternehmen Gründungen. Erst danach kommen Einflüsse des Marktes, der Konjunktur oder die unzureichende Finanzierung. Aus diesem Grund bildet der Bereich Beratung und Qualifizierung von Gründern einen wichtigen Pfeiler der Existenzgründungsinitiative" betonte Wirtschaftsminister Döring.

1998 stieg die Zahl der Beratungstage, die über das Rationalisierungskuratorium der Deutschen Wirtschaft (RKW) abgewickelt und vom Land gefördert werden, um ein Drittel auf 4.000. Für 1999 wird eine weitere beträchtliche Steigerung erwartet. Schwerpunkte der RKW-Beratungen sind Betriebsübernahmen und Existenzgründungen im Dienstleistungsbereich. Bei dezentralen Sprechtagen bietet das RKW potentiellen Gründerinnen und Gründern kostenlose Erstberatungen.

In der Orientierungsphase wird für 6 Beratungstage der Eigenanteil der Gründungsinteressenten auf 200 DM halbiert und dafür der Eigenanteil der weiteren 44 Beratungstage von 400 auf 500 DM pro Tag erhöht, wobei der größte Anteil der Beratungskosten weiterhin beim Land verbleibt.

Da allein im Handwerk in den nächsten 5 Jahren über 15.000 Betriebsübergaben zu erwarten sind, hat der Baden-Württembergische Handwerkstag eine Beratungs- und Wirtschaftsförderungsgesellschaft für Handwerk und Mittelstand (BWHM) eingerichtet. Messebeteiligungen können Existenzgründerinnen und -gründern beim Marketing wirkungsvoll helfen. 1998 wurden 225 junge Unternehmen und damit dreimal soviel wie im Vorjahr mit insgesamt rund 1 Mio. DM gefördert.

Allgemeine Existenzgründungstage und -seminare werden inzwischen von Kammern, Verbänden und Wirtschaftsfördereinrichtungen im Lande nahezu flächendeckend angeboten. Das Informationszentrum für Existenzgründung (ifex) beim Landesgewerbeamt hat 150 solcher

- 3 -

Veranstaltungen finanziell und in vielen Fällen auch konzeptionell unterstützt. Das ifex richtet seine Informations- und Qualifizierungsangebote gezielt an Branchen, in denen noch Bedarf besteht, z.B. im Bereich der Humandienstleistungen, der neuen Medien, der Umwelttechnologie, Bio-Technologie und Hotel- und Gaststättengewerbe.

Informations- und Qualifizierungsmaßnahmen für potentielle Gründer wurden auch an baden-württembergischen Hochschulen intensiviert. An verschiedenen Hochschulstandorten bedürfen diese Angebote inzwischen keiner Unterstützung des ifex mehr.

Im Rahmen einer Schulinitiative werden Schüler und Lehrer für das Thema unternehmerische Selbständigkeit sensibilisiert. Der Schwerpunkt liegt bei Berufsschulen und allgemeinbildenden Schulen. Langfristiges Ziel ist die Integration des Themas als fester Bestandteil in den Schulunterricht.

Döring: "Mit Unterstützung von Kultusministerin Dr. Schawan habe ich die Aktion "Unternehmer an die Schulen" gestartet, in deren Rahmen bekannte Unternehmerpersönlichkeiten an Schulen über die Chancen, Risiken und Herausforderungen unternehmerischer Tätigkeiten informieren. Die Auftaktveranstaltung hat im November 1998 mit gutem Erfolg in einem Stuttgarter Gymnasium stattgefunden. In 1999 werden weitere Veranstaltungen folgen."

Da Frauen häufig besondere Schwierigkeiten bei der Existenzgründung haben, wurden 1998 21 Informations- und Qualifizierungsmaßnahmen für Gründerinnen vom Land gefördert bzw. mitgetragen. Für Gründerinnen wurde ein spezielles Coaching entwickelt und die Zahl der Beraterinnen im Pool des RKW-Beratungsdienstes erhöht.

1999 werden die Regionen Stuttgart und Karlsruhe erstmals einen Ideen-Wettbewerb für Gründungen ausschreiben, der vom Land ebenso wie der erfolgreiche BusinessPlan Wettbewerb 1987/88 der Region Stuttgart unterstützt wird. 1998 wurde erstmals der baden-würt-

- 4 -

tembergische Gründerpreis mit einem Preisgeld von insgesamt 100.000 DM an drei Unternehmen vergeben, die aus über 400 Bewerbungen ausgewählt wurden.

Das Angebot an Fördermaßnahmen, Veranstaltungen und regionalen Initiativen für Existenzgründer und Betriebsübernehmer ist in den letzten Jahren stark gestiegen. Um Gründungsinteressierten den Überblick zu erleichtern und jungen Unternehmen gezielt Informationen zu geben, wird am 3. und 4.12.99 unter der Schirmherrschaft von Wirtschaftsminister Döring erstmals die "NewCome" als Fachmesse und Kongress für junge Unternehmen in Stuttgart veranstaltet. Auf dem Killesberg sollen daher neben Info-Ständen, Beratungsangeboten und Börsen auch Fachkongresse und Workshops stattfinden. Veranstalter ist die Messe Stuttgart International, ideell und durch zahlreiche Veranstaltungen unterstützt von der Landesregierung Baden-Württemberg, den Organisationen der Wirtschaft und privater Unternehmen.

2. Verbesserung der Darlehensförderung durch die Landeskreditbank

Seit Dezember 1997 ist der Darlehenshöchstbetrag für alle Existenzgründerinnen und -gründer verdoppelt worden. Dies ist eine Erleichterung z.B. für kapitalintensive technologieorientierte Gründungen sowie für Betriebsübernahmen. Die Zinssätze für Existenzgründungskredite wurden in mehreren Stufen auf nunmehr 3,25 % (effektiv ca. 3,7 %) für Existenzgründungen und 2,75 % (effektiv ca. 3,2 %) für innovative/technologieintensive Existenzgründungen gesenkt. Die Zahl der geförderten Existenzgründungen bewegte sich in den Jahren 1996 bis 1998 um 3.500.

Ab Dezember 1997 kann bei einem Sicherungsbedarf für ein Darlehen bis zu 200.000 DM eine Haftungsfreistellung in Höhe von 50 % durch die Landeskreditbank gewährt werden. Dieses vereinfachte Verfahren wird gut angenommen (377 Haftungsfreistellungen bis Ende 1998).

3. Ausgründungen aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen

Die Ergebnisse wissenschaftlicher Arbeit sind im weltweiten Wettbewerb eine der wichtigsten Ressourcen für Baden-Württemberg. Die Förderung der Umsetzung von Wissen, Erfahrung und Forschungsergebnissen in Produkte, Produktionsverfahren und Dienstleistungen ist daher Kernstück der Existenzgründungsinitiative II. Ein wichtiger Ansatzpunkt sind dabei "Gründerverbunde auf dem Campus" für Gründerinnen und Gründer, die eine tragfähige Geschäftsidee erst noch in einen Prototyp, eine Referenzanlage oder eine marktfähige Dienstleistung umsetzen müssen. Für diese Entwicklungsphase können sie auf dem Campus verbleiben und die Ressourcen der Hochschule oder der Forschungseinrichtung weiterhin in vollem Umfang nutzen. Sie werden dabei von einem Netzwerken von Unternehmen beraten und unterstützt. Gründerverbunde sind insbesondere im High-Tech-Bereich wichtig, da sich junge Unternehmen im Regelfall teure Forschungseinrichtungen nicht leisten können.

Die Landesregierung hat zur Anschubfinanzierung der Verbunde 20 Mio. DM für infrastrukturelle Maßnahmen zur Verfügung gestellt. Nach einer ersten landesweiten Ausschreibung wurden 1998 Gründerverbunde in Freiburg, Karlsruhe, Stuttgart, Hohenheim und Ulm ausgewählt, die in den ersten 2 Jahren mit insgesamt 4,4 Mio. DM gefördert werden. Nach einer zweiten Ausschreibung wurden im März 1999 drei weitere Gründerverbunde in Mannheim/Heilbronn, in Konstanz/Ravensburg-Weingarten und in der Region Neckar Alb (Universität Tübingen, Fachhochschulen Reutlingen und Rottenburg, IHK Reutlingen u.a.) zur Förderung ausgewählt. Das Konzept der Gründerverbunde auf dem Campus hat seine Zielgruppe erreicht und Bewegung in die Hochschullandschaft gebracht. In den 5 Gründerverbunden der ersten Runde werden inzwischen weit über 100 Existenzgründerinnen und -gründer während der Frühphase unterstützt.

Beim Bundeswettbewerb "EXIST - Existenzgründer aus Hochschulen", der eine ähnliche Zielsetzung wie die Gründerverbunde hatte,

- 6 -

wurden die Region Stuttgart mit ihrem Projekt "PUSH" und die Region Karlsruhe mit dem "KEIM" unter insgesamt fünf Bundes-siegern ausgewählt. Dies war ein Erfolg für die Hochschulregionen in Baden-Württemberg und eine Ermutigung, die Hilfen für Ausgründungen aus Hochschulen, Forschungseinrichtungen sowie vergleichbare spinn-offs aus Unternehmen zu verbessern.

4. Marktplatz für Wagniskapital, Risikokapitalfonds und Venture Capital-Fonds Baden-Württemberg

Am Börsenplatz Stuttgart entsteht seit Sommer 1998 ein Marktplatz für Wagniskapital, wo Gründer und risikobereite Anleger zusammentreffen können. Der Stuttgarter Börsen Service (SBS) der Börse Stuttgart begleitet junge Unternehmer von der Frühphase bis zum Börsengang und präsentiert sie interessierten Investoren. Die ersten Erfahrungen waren erfolgsversprechend, und das Dienstleistungsangebot wird ausgebaut.

Ende 1995 hatte das Land bei der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg (MBG) einen Risikokapitalfonds eingerichtet und mit 15 Mio. DM Risikokapital ausgestattet. Der Fonds hat sich sehr erfreulich entwickelt und inzwischen zu 51 Beteiligungen mit 30 Mio. DM Beteiligungskapital geführt. Allein 1998 wurden 21 Beteiligungen mit 15 Mio. DM übernommen. Dabei handelt es sich um technologisch oder wirtschaftlich-innovative Existenzgründungen aus allen zukunftssträchtigen Technologiebereichen. Die MBG geht Stille Beteiligungen mit einer Laufzeit von 10 Jahren ein. Das Land wird daher weitere 5 Mio. DM zur Aufstockung des Risikokapitalfonds zur Verfügung stellen. Damit kann die MBG im Risikokapitalfonds bis zum Jahr 2005 ein Beteiligungsvolumen von insgesamt ca. 90 Mio. DM erreichen. Der Fonds ist revolving aufgebaut, so dass die nach 2005 zurückfließenden Beteiligungen erneut verwendet werden können.

Existenzgründungen im High-Tech-Bereich brauchen nicht nur risikobereites Kapital, sondern auch aktive Managementunterstüt-

- 7 -

zung und Hilfe bei der Erschließung in- und ausländischer Märkte. In der Entwicklungsphase, also bei der Umsetzung der Idee in ein Produkt, ein Verfahren oder eine Dienstleistung, beteiligen sich nur sehr wenige Kapitalgeber, da in dieser Phase die Risiken am höchsten sind. Das Land hat daher zusammen mit Kreditinstituten, Finanzdienstleistern und Industrieunternehmen 1998 einen Venture-Capital-Fonds Baden-Württemberg geschaffen, der High-Tech-Ideen mit sehr hohen Marktchancen und guten Renditeaussichten bereits in dieser Frühphase unterstützen soll. Für das Management des Fonds wurde die Technologieholding VC GmbH gewählt, die in diesem Bereich über große Erfahrungen verfügt und nachhaltige Erfolge aufweist. Die Technologieholding hat im April 1999 ihr Stuttgarter Büro eröffnet. Der Fonds hat sich inzwischen an drei jungen Unternehmen beteiligt und plant für 1999 insgesamt 6 Beteiligungen.

5. Modellvorhaben, Untersuchungsaufträge

Ein erhebliches, bislang nur unzureichend erschlossenes Gründerpotential liegt bei ausländischen Arbeitnehmern in Deutschland. Diese Existenzgründer nehmen die Beratungsmöglichkeiten und Förderhilfen des Landes bislang praktisch nicht in Anspruch. Zum Teil existieren Schwellenängste gegenüber Förderangeboten oder es bestehen Sprachbarrieren. Dass es beim Gründungspotential nicht um Marginalien geht, zeigen bereits die heutigen wirtschaftlichen Aktivitäten ausländischer Unternehmer in Baden-Württemberg. So bestehen in Baden-Württemberg z.B. 8.700 türkische Unternehmen mit ca. 43.000 Beschäftigten und einem Umsatz von 9,5 Mrd. DM. Ziel der Initiative ist es, türkische Existenzgründer zu Gründungen auch außerhalb der traditionellen Tätigkeiten (insbesondere im Lebensmittel- und Gaststättenbereich) zu motivieren, sie verstärkt an die Beratungs- und Förderhilfen heranzuführen und dadurch ihre Erfolgsquote wesentlich zu verbessern. Im April fand in Stuttgart ein erster Informationstag für türkische Gründerinnen und Gründer unter Beteiligung von Kammern und Verbänden statt. Eine ähnliche Veranstaltung fand am 19. Juni in Mannheim statt.

- 8 -

Das Wirtschaftsministerium hat eine Untersuchung in Auftrag gegeben, die die größten Gründungshemmnisse für Türken in Baden-Württemberg ermitteln soll. Dabei sollen konkrete Vorschläge zur Information und Motivation für dieses Gründungsklientel gegeben werden. Darüber hinaus bemüht sich das Wirtschaftsministerium, türkische Banken in Deutschland, die dem Kreditwesengesetz unterliegen, in die finanzielle Förderung einzubinden. Dabei soll u.a. versucht werden, Vermögenswerte im Heimatland als Sicherheit für Gründungskredite zu mobilisieren.

Das Wirtschaftsministerium hat darüber hinaus ein Testverfahren in Auftrag gegeben, bei dem mit einem multimodalen psychologischen Diagnoseverfahren die Eignung von Gründungsinteressenten für eine unternehmerische Tätigkeit bewertet werden soll. Der Test soll auch Hinweise für mögliche Verbesserungen bei Schwächen des Gründers in einzelnen Bereichen geben.

Ein weiteres Gutachten befaßt sich mit Existenzgründungen und jungen Unternehmen in Netzwerken und ihren Besonderheiten. Hieraus ergeben sich neue Ansatzpunkte für die nichtfinanzielle wie auch die finanzielle Existenzgründungsförderung.

Vom 08.-10.06.99 fanden in Stuttgart im Rahmen der deutschen Präsidentschaft in der Europäischen Union ein Kongress und eine Fachtagung zum Thema "Unternehmerische Selbständigkeit - ein Bildungsziel für Europa" statt. In der Veranstaltung, die vom Bundesministerium für Bildung und Forschung und dem Wirtschaftsministerium Baden-Württemberg mit finanzieller Unterstützung der Europäischen Union durchgeführt wurde, wurden die Eignung der Bildungssysteme mit Blick auf unternehmerisches Denken und unternehmerische Selbständigkeit diskutiert und Modelle für Ausgründungen aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen vorgestellt. Unternehmerisches Denken ist im globalen Wettbewerb nicht nur bei Führungskräften, sondern ebenso bei den Mitarbeitern erforderlich, d.h. neben entrepreneurs sind ebenso intrapreneure

- 9 -

in den Unternehmen erforderlich, wenn der Standort Deutschland wettbewerbsfähig bleiben soll. Die Veranstaltung war mit 350 Teilnehmern aus 27 Nationen ein wichtiger Anstoss und soll als Fachkongress nächstes Jahr seine Fortsetzung finden.

Döring: "Die Existenzgründungsinitiative II der Landesregierung befindet sich auf einem guten Weg. Wir ruhen uns aber auf dem Erreichten nicht aus. Wir werden weitere Aktivitäten z.B. im Bereich der speziellen Beratungsangebote, der Mobilisierung von Gründungspotentialen und der Verbesserung der Eigenkapitalausstattung der Gründer durch Private unternehmen."

**Anlage zur Stellungnahme des Wirtschaftsministeriums
zum Beschluss der Enquetekommission**

**"Situation und Chancen der mittelständischen Unternehmen,
insbesondere Familienunternehmen, in Baden-Württemberg"**

zum Thema "Mittelstandsförderung durch Beteiligungskapital"

Definition der Finanzierungsphasen

- Seed financing: Finanzierung der Ausreifung und Umsetzung einer Idee in verwertbare Resultate, bis hin zum Prototyp, auf deren Basis ein Geschäftskonzept für ein zu gründendes Unternehmen erstellt wird.
- Start-up financing: Gründungsfinanzierung. Das betreffende Unternehmen befindet sich im Aufbau oder ist seit kurzem im Geschäft und hat seine Produkte noch nicht oder nicht im größeren Umfang verkauft.
- Expansion financing: Wachstums- und Expansionsfinanzierung. Das betreffende Unternehmen hat den break-even-point erreicht oder erwirtschaftet Gewinne. Die Geldmittel werden zur Finanzierung von zusätzlichen Produktionskapazitäten, Produktdiversifikation oder Markterweiterung und/oder für weiteres "working capital" verwendet.
- Bridge financing: Überbrückungsfinanzierung. Finanzielle Mittel, die einem Unternehmen zur Vorbereitung des Börsengangs vor allem mit dem Ziel der Verbesserung der Eigenkapitalquote zur Verfügung gestellt werden. Sonderform von Expansion.
- MBO: Management Buy-Out. Übernahme eines Unternehmens durch das vorhandene Management.
- MBI: Management Buy-In. Übernahme eines Unternehmens durch ein externes Management.
- Turnaround financing: Finanzierung eines Unternehmens, das sich nach Überwindung von Schwierigkeiten (z. B. Absatzprobleme) wieder aufwärts entwickeln soll. Sonderform von Expansion.

- 2 -

Replacement capital: Kauf von Anteilen eines Unternehmens von einem Altgesellschafter.

LBO: Übernahme eines Unternehmens durch Eigenkapitalinvestoren, wo die Managementkomponente kleiner als 10 % ist.

Quelle: BVK-Statistik 1998

Landtag von Baden-Württemberg**Nr.3****12. Wahlperiode**

Enquetekommission "Situation und Chancen der mittelständischen Unternehmen, insbesondere der Familienunternehmen in Baden-Württemberg"

Beschluss**Vergabewesen von Land und Kommunen**

die Landesregierung wird ersucht, der Enquetekommission

zu berichten,

1. Welche wirtschaftliche Bedeutung Aufträge der öffentlichen Hand haben?
 - a) hinsichtlich des Auftragsvolumens der öffentlichen Hand und seiner Entwicklung in den letzten Jahren
 - b) welchen Anteil Auftragsvergaben unterhalb der EU-Schwellenwerte haben und welche Entwicklung diese in den vergangenen Jahren genommen haben?
 - c) Auf welche öffentlichen Auftraggebertypen sich diese hauptsächlich verteilen? Wie hoch insbesondere der Vergabeanteil öffentlicher Unternehmen in privater Rechtsform am Auftragsvolumen ist und welche Auftragswerte hauptsächlich erreicht werden?
2. Vergaberecht
 - a) Welchen Geltungsbereich die Verdingungsordnungen VOB, VOL, VOF haben und welche Vergabevorschriften und welcher Rechtsschutz daran geknüpft sind, insbesondere in Bezug auf EU-Schwellenwerte sowie Fach- und Teillosvergaben?
 - b) Welche Bedeutung § 18 Mittelstandsförderungsgesetz und die dazu erlassenen Mittelstandsrichtlinien im Hinblick auf die Vergabeordnungen haben?
 - c) Ob und welche Änderungsbedarfe ggf. im Interesse von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) beim Rechtsschutz gesehen werden, wie z.B. die Einrichtung von Vergabeprüfungsstellen?
3. Welche Erfahrungen mit der Vergabep Praxis bei Land und Kommunen und öffentlichen Unternehmen in privater Rechtsform vorliegen?
 - a) In welchen konkreten Vergabefällen mit welchen Volumina in den letzten Jahren an Generalunternehmen, in Form von ABC-Ausschreibungen sowie als Investorenmodelle vergeben wurde? Wie häufig und in welchen Fällen eine Fach- und Teillosvergabe erfolgte?
 - b) Wie die Kosten einer Vergabe an Generalunternehmen im Vergleich zu Einzelvergaben sind?

- c) Ob und in welchem Umfang sich die öffentlichen Auftraggeber durch die Vergabe an Generalunternehmen personell entlasten?
 - d) Wie hoch die Zahl der Prüfungen und Beanstandungen durch die Rechtsaufsicht der Vergabestellen und Vergabekammern ist und welche Verstöße sich hauptsächlich aus Nachprüfungen ergeben haben?
 - e) Welche Vor- und Nachteile für KMU durch die Anwendung der VOB bestehen?
 - f) In welchem Umfang lokale mittelständische Unternehmen insgesamt, insbesondere im Bauwesen, bei der Vergabe öffentlicher Aufträge Berücksichtigung finden? Welche Gründe hauptsächlich vorliegen, wenn diese nicht berücksichtigt werden können?
 - g) An welche Betriebsgrößenklassen (1-9, 10-49, 50-500, > 500 Mitarbeiter) öffentliche Aufträge vergeben werden?
4. Bietergemeinschaften
- a) Welche Modelle und Zahl der Bietergemeinschaften von KMU existieren und als Anbieter von Gesamtleistungen an Vergaben beteiligt sind?
 - b) Welche Möglichkeiten zur Unterstützung der Bildung von Bietergemeinschaften sowie von Modellen zur Planung und Koordination von Komplettangeboten für KMU gesehen werden?
5. Rechtslage und Vergaberegulungen in anderen Bundesländern
- a) Wie die Rechtslage und Vergaberegulungen in anderen Bundesländern und im Ausland aussehen (insbesondere in Bezug auf öffentliche Unternehmen in privater Rechtsform) und welche Erfahrungen damit vorliegen?
 - b) In welchem Umfang und in welcher Weise eine Ausdehnung des Anwendungsbereichs der VOB/VOL und die Bindung öffentlicher Unternehmen in privater Rechtsform an VOB/VOL und Mittelstandsrichtlinien praktiziert wird? Wie häufig eine Sicherstellung im Gesellschaftsvertrag oder in der Satzung erfolgt?
 - c) Wie sie die Ausdehnung des Anwendungsbereichs der VOB auf öffentliche Unternehmen in privater Rechtsform in Mecklenburg-Vorpommern und in anderen Bundesländern beurteilt?
6. Auswirkungen von §102 Gemeindeordnung neu
- Wie der Begriff der Daseinsfürsorge definiert ist und auf welche Tätigkeitsfelder sich die Aufgabenwahrnehmung kommunaler Unternehmen in privater Rechtsform hauptsächlich bezieht ?
7. Andere vergabefremde, entscheidungsrelevante Kriterien und Änderungsbedarf
- a) Ob das Zuschlagskriterium des wirtschaftlich günstigsten Angebots alleinige Entscheidungsgrundlage bilden muss und ob die Bundesländer dies eigenständig regeln können? Welcher Beurteilungs- und Ermessensspielraum der Vergabestellen besteht?
 - b) In welchem Umfang und ggf. welche vergabefremden, entscheidungsrelevanten Kriterien aus welchen Gründen und mit welcher gesetzlichen Grundlage bei der Auftragsvergabe in anderen Bundesländern praktiziert werden?
 - c) Ob §18 Mittelstandsförderungsgesetz ein vergabefremdes Kriterium darstellt?
 - d) Wie Sie vor dem Hintergrund der jüngsten Entwicklungen und der aktuellen Änderung der Gemeindeordnung die Berücksichtigung vergabefremder Kriterien bewertet, z.B. die Übernahme der 70%-Eigenerstellungs-Regelung

durch die Kommunen und die Einführung einer lokalen Mittelstandsklausel, die der jeweiligen Kommune einen Ermessensspielraum von bis zu 5% des Angebotspreises zur Berücksichtigung von Angeboten lokal ansässiger mittelständischer Unternehmen überläßt?

Stuttgart, den 29.10.1999

Begründung:

Aufgrund der großen Bedeutung des Auftragsvolumens öffentlicher Auftraggeber und der aktuellen Rechtsänderungen von EU, Bund, Land erscheint es notwendig, das Vergabewesen in Baden-Württemberg hinsichtlich bestehender Anpassungs- und Neubewertungsbedarfe insgesamt und im Hinblick auf mittelstandsfreundliche Rahmenbedingungen auf den Prüfstand zu stellen.

**WIRTSCHAFTSMINISTERIUM
BADEN-WÜRTTEMBERG
Postfach 10 34 51 70029 Stuttgart**

X.400: C=DE, A=DBP, P=BWL, O=WM, S=Poststelle
INTERNET: poststelle@wm.bwl.de **FAX: 0711/123-2100**

Frau
Dr. Gisela Meister-Scheufelen, MdL
Vorsitzende der Enquetekommission
"Situation und Chancen der
mittelständischen Unternehmen, insbe-
sondere der Familienunternehmen,
in Baden-Württemberg"
Haus des Landtags
Konrad-Adenauer-Str.3

Stuttgart, 18.01.2000
Durchwahl (0711) 123- 2441
Name: Herr Fischer
Aktenzeichen: 5-4460.0/139
(Bitte bei Antwort angeben)

70173 Stuttgart

nachrichtlich – ohne Anlagen -

Innenministerium
z.Hd. Herrn MR Strobl o.V.

Finanzministerium
z. H. Herrn MR Berberich o.V.

Ministerium für Umwelt und Verkehr
z.Hd. Herrn MR Bernhardt o.V.

**Beschluss Nr. 3 der Enquetekommission: "Vergabewesen von Land und
Kommunen"**

Ihr Schreiben vom 03.11.1999, Az.: I/2.3 Dr. Buschmann

Anlagen
3

Sehr geehrte Frau Vorsitzende,

das Wirtschaftsministerium nimmt nachstehend im Einvernehmen mit dem Innenmini-
sterium, dem Finanzministerium und dem Ministerium für Umwelt und Verkehr zu den

- 2 -

Fragen der Enquetekommission über das Vergabewesen von Land und Kommunen Stellung.

Vorab ist darauf hinzuweisen, dass eine Beantwortung solcher Fragen, die auf Angaben von Zahlen, Prozentanteilen u. dgl. zielen, nur begrenzt möglich ist:

- a) Aus der amtlichen Statistik können nach Rückfrage beim Statistischen Landesamt nur Informationen über das Volumen und die Struktur öffentlicher Aufträge beim Bauhauptgewerbe sowie über die Bauausgaben der Gemeinden bereit gestellt werden. Sonstige Daten aus dem Vergabewesen werden seitens der öffentlichen Auftraggeber nicht in die amtliche Statistik eingespeist.
- b) Auch innerhalb der Fachverwaltungen sind für das Vergabewesen zumeist keine umfassenden Statistiken vorhanden, auf die hierfür zurückgegriffen werden könnte. Für solche Statistiken war bislang auch kein Bedarf ersichtlich, so dass der Verzicht hierauf den Intentionen der Bemühungen zur Entbürokratisierung und Deregulierung in der öffentlichen Verwaltung entspricht; deshalb sollte auch künftig von derartigen Erhebungen abgesehen werden.
- c) Eine ad-hoc-Erhebung der gefragten Angaben würde die Einbeziehung von rund 1.000 Stellen innerhalb der Landesverwaltung, die beschaffend tätig sind, ferner von rd. 1.200 Kommunen - innerhalb derer häufig ebenfalls zahlreiche einzelne Abteilungen oder Ämter mit Auftragsvergaben befasst sind - sowie einer großen Anzahl von Beteiligungsgesellschaften der öffentlichen Hand in privater Rechtsform sowie diversen anderen öffentlichen Auftraggebern erfordern. Dort müsste rückwirkend über mehrere Jahre eine immense Zahl von Auftragsvergaben rekonstruiert und ausgewertet werden, nach vorsichtiger Schätzung zumindest mehrere hunderttausend Einzelfälle pro Jahr. Eine derartige Erhebungsaktion ist mit vertretbarem Aufwand und in einem relativ kurzen Zeitraum nicht realisierbar. Hinzu kommt, dass bei Auftraggebern außerhalb der Landesverwaltung, insbesondere den Kommunen und ihren Unternehmen in privater Rechtsform, auch keine Verpflichtung bestünde, an einer solchen Aktion mitzuwirken. Nach Rückfrage beim Städtetag und Gemeindegtag sind auch dort die gewünschten Angaben nicht verfügbar.

Aus diesen Gründen sind insbesondere die Fragen 1a-c, 3a, 3f und 3g nur insoweit beantwortbar, wie für einzelne Teilbereiche auf vorhandenes Zahlenmaterial zurückgegriffen werden kann.

- 3 -

Dies vorausgeschickt, kann zu den Fragen der Enquetekommission mitgeteilt werden:

Die Landesregierung wird ersucht, der Enquetekommission zu berichten,

1. *Welche wirtschaftliche Bedeutung Aufträge der öffentlichen Hand haben?*
 - a) *hinsichtlich des Auftragsvolumens der öffentlichen Hand und seiner Entwicklung in den letzten Jahren*
 - b) *welchen Anteil Auftragsvergaben unterhalb der EU-Schwellenwerte haben und welche Entwicklung diese in den vergangenen Jahren genommen haben?*
 - c) *Auf welche öffentlichen Auftraggebertypen sich diese hauptsächlich verteilen? Wie hoch insbesondere der Vergabeanteil öffentlicher Unternehmen in privater Rechtsform am Auftragsvolumen ist und welche Auftragswerte hauptsächlich erreicht werden?*

Zu 1 a - c:

Aus der amtlichen Statistik lassen sich nur wenige Angaben zum Vergabewesen entnehmen:

- a) aus der Statistik über Auftragseingänge im Bauhauptgewerbe. Sie betreffen den öffentlichen Hochbau, den überwiegenden Teil des Straßenbaus und den sonstigen Tiefbau. Allerdings werden in diese Statistik nur Betriebe mit 20 und mehr tätigen Personen einbezogen, so dass die Aussagekraft, insbesondere im Hinblick auf die kleinen und mittleren Unternehmen insoweit stark eingeschränkt ist. Die Daten über die Auftragsvolumina der Jahre 1995 - 1998 (Anlage 1) und die sich daraus ergebende Auftragsstruktur - Auftragsanteile in % - (Anlage 2) sind beigefügt.
- b) aus der Statistik "Bauausgaben und sächlicher Betriebsaufwand der Gemeinden und Gemeindeverbände in Baden-Württemberg von 1995 bis 1998", die als Anlage 3 beiliegt.

Die Staatliche Vermögens- und Hochbauverwaltung vergibt - seit vielen Jahren nur relativ geringfügig schwankend - jährlich rd. 50.000 Bauaufträge mit einem Gesamtvolumen von rd. 1,0 bis 1,1 Mrd. DM. Der Anteil der Auftragsvergaben unterhalb der EU-Schwellenwerte liegt seit Jahren unverändert bei über 99 % nach Vergabefällen und bei rd. 70 % nach Auftragsvolumen.

- 4 -

In der Straßenbauverwaltung des Landes stellt sich die Verteilung der Aufträge im Straßen- und Brückenbau und deren Entwicklung in den letzten Jahren nach Angaben des Ministeriums für Umwelt und Verkehr wie folgt dar:

Jahr	Zahl der Aufträge	Gesamtvolumen BAB, B, L + K.* (TDM)	davon Aufträge an mittelständische Unternehmen			
			Anzahl	(%)	(TDM)	(%)
1994	1.382	862.394	1.236	89,4	580.509	67,3
1995 (mit Privatfinanzierung)	1.330	1.396.138	953	71,7	637.022	45,6
1995 (ohne Privatfinanzierung)	1.329	792.138	953	71,7	637.022	80,4
1996 (mit Privatfinanzierung)	1.088	765.448	1.007	92,5	489.999	64,0
1996 (ohne Privatfinanzierung)	1.087	538.448	1.007	92,5	489.999	91,0
1997	1.178	522.320	1.067	90,7	441.241	84,5
1998 (mit Privatfinanzierung)	1.241	858.474	1.143	92,2	632.977	73,7
1998 (ohne Privatfinanzierung)	1.240	788.474	1.143	92,2	632.977	80,3

* Bundesautobahnen, Bundes-, Landes- und Kreisstraßen

EU-weite Ausschreibungen kommen in der Straßenbauverwaltung im Wesentlichen nur bei den Bundesfernstraßen (BAB und B) vor. Das Auftragsvolumen hat sich hier in den letzten Jahren wie folgt verteilt:

Jahr	Gesamtvolumen BAB + B (TDM)	davon für Aufträge über dem EU-Schwellenwert	
		(TDM)	(%)
1994	635.708	236.047	37,1
1995 (mit Privatfinanzierung)	1.110.817	714.285	64,3
1995 (ohne Privatfinanzierung)	506.520	109.988	21,7
1996 (mit Privatfinanzierung)	640.453	348.119	54,4
1996 (ohne Privatfinanzierung)	413.024	120.690	29,2
1997	389.235	123.705	31,8
1998 (mit Privatfinanzierung)	Auswertungen liegen noch nicht vor		
1998 (ohne Privatfinanzierung)			

- 5 -

2. Vergaberecht

- a) *Welchen Geltungsbereich die Verdingungsordnungen VOB, VOL, VOF haben und welche Vergabevorschriften und welcher Rechtsschutz daran geknüpft sind, insbesondere in Bezug auf EU-Schwellenwerte sowie Fach- und Teillosvergaben?*

zu 2a:

Die **Verdingungsordnung für Bauleistungen (VOB)** regelt die Vergabe der öffentlichen Bauaufträge.

Die **Verdingungsordnung für Leistungen (VOL)** regelt die Beschaffung von Lieferleistungen (Waren) und von Dienstleistungen (ausgenommen Bauleistungen und freiberuflich erbrachte Leistungen)

Die **Verdingungsordnung für freiberufliche Leistungen (VOF)** enthält im Wesentlichen nur Regeln, die zur Umsetzung der EU-Dienstleistungsrichtlinie im freiberuflichen Bereich nötig waren, und gilt nur oberhalb der EU-Schwellenwerte, die für den Landes- und Kommunalbereich 200.000 Euro betragen.

Demgegenüber sind die VOB und die VOL auch unterhalb der Schwellenwerte anwendbar. Sie sind jeweils in mehrere Teile gegliedert:

- Die Teile A (VOB/A bzw. VOL/A) enthalten Bestimmungen für die Auftragsvergabe, im Wesentlichen das Vergabeverfahren bis zum Zuschlag (Vertragsabschluss).
- Die Teile B (VOB/B bzw. VOL/B) enthalten allgemeine Vertragsbedingungen für die Ausführung der Aufträge - die allgemeinen Geschäftsbedingungen der öffentlichen Hand - und entfalten damit ihre Wirkung im Zeitraum nach dem Zuschlag.
- Zur VOB gehört ferner noch ein Teil C, der technische Vorschriften in Gestalt von DIN-Normen enthält, die als allgemeine technische Vertragsbedingungen für Bauleistungen (ATV) Gegenstand eines Bauvertrags werden, dem die Regeln der VOB/B zugrunde liegen.

Die Teile A (allgemeine Bestimmungen für die Auftragsvergabe) der VOB und der VOL sind jeweils in mehrere Abschnitte untergliedert:

- 6 -

- Der *Abschnitt 1* umfasst die sog. Basisparagrafen, also Bestimmungen, die für die Vergabe sämtlicher Aufträge - ohne Rücksicht auf eine bestimmte Größenordnung - anwendbar sind.
- In *Abschnitt 2* treten zu diesen Basisbestimmungen die Regelungen hinzu, die zur Umsetzung der vorgeschalteten EU-Richtlinien erforderlich sind, also der Baukoordinierungsrichtlinie im Falle der VOB bzw. der Richtlinien über Liefer- und Dienstleistungsaufträge im Falle der VOL. Als Schwellenwerte für die Anwendung des Abschnitts 2 gelten für Bauaufträge (VOB/A) eine Gesamtbau- summe von 5 Mio. Euro, für Liefer- und Dienstleistungen (VOL/A) 200.000 Euro.
- Die *Abschnitte 3 und 4* befassen sich mit der Umsetzung jener Regeln, die die Europäische Union in der sog. Sektorenrichtlinie für Auftraggeber in den Bereichen (Sektoren) der Energie-, Trinkwasser- und Verkehrsversorgung erlassen hat. Hier gilt bei Liefer- und Dienstleistungsaufträgen ein abweichender Schwellenwert von 400.000 Euro, bei Bauaufträgen liegt die Schwelle unverändert bei 5 Mio. Euro. Mit den Abschnitten 3 werden die Sektorenauftraggeber erfasst, die Teile von öffentlich-rechtlichen Gebietskörperschaften sind oder von ihnen beherrschte und im Allgemeininteresse tätige Unternehmen des privaten Rechts sind. Diese Abschnitte 3 enthalten zusätzlich zu den Basisregelungen der Abschnitte 1 die zur Umsetzung der Sektorenrichtlinie nötigen zusätzlichen Regelungen. Die Abschnitte 4, die für sonstige, größtenteils rein private Sektorenauftraggeber gelten, enthalten demgegenüber nur die nach der Sektorenrichtlinie zwingend nötigen Vorgaben.

Da die Umsetzung der europäischen Vergaberichtlinien durch gesetzliche Vorschriften erfolgen muss, haben die Verdingungsordnungen einen bundesrechtlichen Überbau erhalten. Zu nennen sind hier zwei bundesrechtliche Vorschriften:

- a) Mit dem Vergaberechtsänderungsgesetz vom 26. August 1998 (BGBl. I S. 2512) wurde vom deutschen Bundesgesetzgeber in die ab 1. Januar 1999 geltende Fassung des **Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB)** ein neuer vierter Teil "Vergabe öffentlicher Aufträge" eingefügt, der sich mit Grundsätzen der öffentlichen Auftragsvergabe und mit dem Rechtsschutz befasst .

- 7 -

- b) Ergänzend dazu gilt die **Vergabeverordnung** vom 22. Februar 1994 (BGBl. I S. 321), geändert am 29. September 1997 (BGBl. I S. 2384), die von der Bundesregierung mit Zustimmung des Bundesrats erlassen wurde. Sie regelt insbesondere, von welchen Auftraggebern und für welche Aufträge ab den EU-Schwellenwerten welche Abschnitte der Verdingungsordnungen VOB und VOL anzuwenden sind, bzw. wann die VOF maßgeblich ist. Durch ihre Erwähnung in der Vergabeverordnung wurden die Abschnitte 2 bis 4 der VOB/A und der VOL/A sowie die VOF rechtlich gesehen in die Vergabeverordnung inkorporiert; sie erhielten somit den Rang von materiellem Bundesrecht.

Der vierte Teil des GWB und die Vergabeverordnung gelten somit nur für Aufträge ab den EU-Schwellenwerten (§ 100 Abs. 1 GWB).

Für kleinere Aufträge beruht die Pflicht zur Anwendung der VOB und der VOL bei Bund und Ländern auf Verwaltungsvorschriften, mit denen das im Haushaltsrecht (in Baden-Württemberg: § 55 Landeshaushaltsordnung, § 31 Gemeindehaushaltsverordnung -GemHVO-) verankerte Prinzip konkretisiert wird, wonach öffentliche Aufträge öffentlich auszuschreiben sind, soweit nicht die Natur des Geschäfts oder besondere Umstände ein anderes Verfahren rechtfertigen:

- a) Die aktuelle Fassung der VOB wurde im Lande mit einer gemeinsamen Verwaltungsvorschrift der Ministerien vom 1. Juni 1993 (GABl. S. 585), zuletzt geändert am 3. März 1999 (GABl. S. 263), für die Landesverwaltung verbindlich eingeführt und zugleich auch den kommunalen Auftraggebern als verbindlicher Vergabegrundsatz im Sinne von § 31 Absatz 2 GemHVO auferlegt.
- b) Die VOL wurde mit der gemeinsamen Verwaltungsvorschrift der Ministerien vom 10. Dezember 1997 (GABl. S. 49) für die Landesverwaltung verbindlich eingeführt. Den kommunalen Auftraggebern ist die VOL hiernach zur Anwendung empfohlen. Eine Pflicht zur Anwendung der VOL besteht im kommunalen Bereich daher nur im Wege einer Selbstbindung einzelner Kommunen oder in jenen Fällen, in denen die Kommunen Aufträge vergeben, die aus Zuwendungen des Landes von mehr als 50.000 DM mitfinanziert werden.

Die in den Verdingungsordnungen enthaltenen Vergabevorschriften regeln insbesondere, welches Vergabeverfahren (öffentliche Ausschreibung, beschränkte Ausschreibung, freihändige Vergabe) im Einzelfall anzuwenden ist und welche Einzelheiten bei diesen Verfahren zu beachten sind (z.B. hinsichtlich der Eignung der Be-

- 8 -

werber, der Leistungsbeschreibung und sonstiger Ausschreibungsunterlagen, der Angebots- und Zuschlagsfristen, der Ausschreibungsbekanntmachungen, der Öffnung, Prüfung und Wertung der Angebote, der Zuschlagserteilung sowie der Aufhebung von Ausschreibungen). Zu diesen Vergabevorschriften gehören auch Regeln über die Teilung von Aufträgen in Lose, z.B. Teil- oder Fachlose (§ 4 VOB/A, § 5 VOL/A).

Bei Aufträgen, deren geschätzter Wert die EU-Schwellenwerte erreicht oder übersteigt, besteht ein subjektiver Rechtsanspruch der Unternehmen darauf, dass der Auftraggeber die Bestimmungen über das Vergabeverfahren einhält (§ 97 Abs. 7 GWB) und ein Anspruch auf Nachprüfung des Vergabeverfahrens durch Vergabekammern und Oberlandesgerichte (§ 102 ff. GWB). Dieser Rechtsschutz erstreckt sich auch auf die Einhaltung der in den Verdingungsordnungen enthaltenen Regeln über die Loseilung.

Daneben sowie unterhalb der Schwellenwerte besteht für die Unternehmen die Möglichkeit, sich beschwerdeführend an die der Vergabestelle übergeordnete Rechts- bzw. Fachaufsichtsbehörde zu wenden.

b) Welche Bedeutung § 18 Mittelstandsförderungsgesetz und die dazu erlassenen Mittelstandsrichtlinien im Hinblick auf die Vergabeordnungen haben?

zu 2b:

§ 18 des Mittelstandsförderungsgesetzes und die ergänzenden Mittelstandsrichtlinien für öffentliche Aufträge verpflichten - aufbauend auf den Verdingungsordnungen VOB und VOL - die öffentlichen Vergabestellen im Lande, dafür Sorge zu tragen, dass bei Ausschreibung und Vergabe öffentlicher Aufträge mittelstandsfreundliche Bedingungen gegeben sind:

Mit § 18 des Mittelstandsförderungsgesetzes werden die mittelstandsfreundlichen Prinzipien der losweisen Auftragsvergabe und der Gleichstellung von Arbeitsgemeinschaften mit Einzelbietern gesetzlich festgeschrieben. Dasselbe gilt für die vertragliche Verpflichtung der von der öffentlichen Hand beauftragten Firmen, sich bei der Vergabe von Unteraufträgen ebenfalls mittelstandsfreundlich zu verhalten und den Nachunternehmern - insbesondere hinsichtlich der Zahlungsmodalitäten - keine

- 9 -

ungünstigeren Bedingungen abzuverlangen, als zwischen ihnen und dem öffentlichen Auftraggeber vereinbart sind. Ferner haben die öffentlichen Auftraggeber bei ihren Beteiligungsgesellschaften ebenfalls auf die Einhaltung der vorgenannten Grundsätze hinzuwirken.

In den Mittelstandsrichtlinien für öffentliche Aufträge werden im Detail die Regelungen zusammengefasst, die für die Beteiligung kleiner und mittlerer Unternehmen von besonderer Bedeutung sind. Hervorzuheben sind

- die Zusammenfassung von Vorschriften der Verdingungsordnungen, die einen breiten Wettbewerb ermöglichen (z.B. Vorrang der öffentlichen Ausschreibung, Einbeziehung von kleinen und mittleren Unternehmen bei der Angebots-einholung im Wege beschränkter Ausschreibungen und freihändiger Vergaben, Bieterwechsel, Gleichbehandlung von Bietern und Interessenten ohne Rücksicht auf ihren örtlichen Sitz);
- die Herausstellung von Bestimmungen, die im besonderen Interesse der kleinen und mittleren Unternehmen erlassen wurden (z.B. Teilung von Aufträgen in Lose, soweit möglich und technisch und wirtschaftlich vertretbar, insbesondere Vorrang der fachlosen Vergabe bei Bauaufträgen, Gleichstellung der Angebote von Arbeitsgemeinschaften und einzelnen Anbietern, Regeln über die Begrenzung von Sicherheitsleistungen, Auflagen an die Auftragnehmer für den Fall der Weitervergabe von Leistungen an Nachunternehmer). Festgeschrieben wird auch, dass an Generalunternehmer die Herstellung von Bauwerken als Ganzes nur übertragen werden darf, wenn sie wesentliche Teile selbst ausführen und die zusammengefasste Vergabe aus wirtschaftlichen oder technischen Gründen Vorteile bringt.

Die genannten Vorschriften gelten für die anwendungspflichtigen öffentlichen Auftraggeber somit auch dann, wenn sie im Einzelfall nicht zur Anwendung der Verdingungsordnungen VOB und VOL verpflichtet sind.

c) Ob und welche Änderungsbedarfe ggf. im Interesse von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) beim Rechtsschutz gesehen werden, wie z.B. die Einrichtung von Vergabeprüfstellen?

zu 2c:

- 10 -

Die Landesregierung hält die zu Ziffer 2a dargestellten Regelungen über den Rechtsschutz für sachgerecht und ausreichend.

Für die Einrichtung zusätzlicher Vergabepflichten besteht kein Bedarf. Nach § 113 GWB haben die Länder die Option, neben den Vergabekammern als obligatorischen Eingangsinstanzen des Nachprüfungsverfahrens auf freiwilliger Basis auch noch Vergabepflichten mit beratender und schlichtender Funktion einzurichten. Dies wurde im Zusammenhang mit dem Erlass der Vergabenachprüfungsverordnung vom 12. April 1999 (GBl. S. 153) durch die Landesregierung eingehend geprüft. Dabei wurden insbesondere folgende Überlegungen zu Grunde gelegt:

Das vorgeschaltete Bundesrecht sieht eine obligatorische Einschaltung solcher Vergabepflichten vor der Anrufung der Vergabekammer nicht vor; deshalb erscheint der Sinn dieser Regelung zweifelhaft. Beschwerdeführer, die sich nicht an die Vergabekammer wenden wollen, können die bestehenden Stränge der Rechts- und Fachaufsicht nutzen, ohne dass es auf Verwaltungsebene noch weiterer Organisationseinheiten bedarf. Der Verzicht auf Vergabepflichten entspricht somit auch dem Prinzip der schlanken Verwaltung. Überdies wurden erst im Oktober 1997 im Zuge der Reform der Regierungspräsidien die früheren VOB-Beratungsstellen - Einrichtungen, deren Funktion den Vergabepflichten nach dem GWB sehr ähnlich war - im Rahmen des erforderlichen Aufgabenabbaus aufgelöst.

Aus der Sicht der Landesregierung haben sich insofern auch zwischenzeitlich keine zusätzlichen Gesichtspunkte ergeben, die bisher nicht bedacht wurden.

3. *Welche Erfahrungen mit der Vergabepaxis bei Land und Kommunen und öffentlichen Unternehmen in privater Rechtsform vorliegen?*
- a) *in welchen konkreten Vergabefällen mit welchen Volumina in den letzten Jahren an Generalunternehmen, in Form von ABC-Ausschreibungen sowie als Investorenmodelle vergeben wurde? Wie häufig und in welchen Fällen eine Fach- und Teillosvergabe erfolgte?*

Zu 3 a:

Soweit Angaben hierzu verfügbar sind, ergibt sich folgendes Bild:

- 11 -

Die Staatliche Vermögens- und Hochbauverwaltung hat in den letzten Jahren folgende Maßnahmen wie folgt vergeben:

- an Generalunternehmer (von 1.1.1996 bis heute):	
Neubau Hörsaalgebäude PH Heidelberg	5,1 Mio. DM,
Neubau Sporthallenkomplex für Uni und PH Heidelberg	15,8 Mio. DM,
Neubau für Otto-Meyerhof-Zentrum für ambulante und klinische Forschung	22,8 Mio. DM,
Neubau Hundezwinger für die Polizei in Mannheim-Straßenheim	0,7 Mio. DM,
Restaurierung Küche im Schloß Schwetzingen	0,4 Mio. DM,
Neubau Parkierungsgebäude für Staatsbad Bad Wildbad	8,2 Mio. DM,
Erweiterung und Aufstockung Polizeidirektion Pforzheim	2,1 Mio. DM,
Neubau Verfahrenstechnik FH Konstanz	4,0 Mio. DM,
BK-Verkabelung und Sanierung Neue Kanzlei Stuttgart	4,9 Mio. DM,
Neubau Justizvollzugsanstalt Schwäbisch Hall	73,0 Mio. DM,
Neubau Ballspielhalle für Justizvollzugsanstalt Schwäbisch Hall	4,3 Mio. DM,
Ausbau Dachgeschoß Finanzamt Weingarten	0,2 Mio. DM,
Sanierung Dächer und Fassaden der Staatl. Lehr- und Versuchsanstalt Aulendorf	0,5 Mio. DM,
Neubau Seenforschungsanstalt Langenargen (nach A-B-C-Ausschreibung)	15,2 Mio. DM,
Neubau Transfusionsmedizin Uni-Klinikum Tübingen	8,5 Mio. DM,
Erweiterung der medizinischen Klinik, Intensivpflege Tübingen	10,8 Mio. DM,
Neubau HNO-Ambulanz Uni-Klinikum Ulm	1,6 Mio. DM,
Erweiterung Tropenhaus Botanischer Garten der Uni Ulm	
Statische Sicherung Altbau Bauamtsgebäude Ulm	
Interimsbauwerk Augenklinik am Michelsberg in Ulm	1,2 Mio. DM,
FH Biberach; Bauten im Rahmen des Projekts "Zukunftsoffensive Junge Generation" (1999)	
Neubau Polizeirevier Uhingen (1999)	5,2 Mio. DM,
Neubau für das Institut Verfahrenstechnik und Dampfkesselwesen der Uni Stuttgart (1999)	

- 12 -

- an Investoren (von 1.1.1996 bis heute):

CLUA Karlsruhe	27,4 Mio. DM,
Finanzamt Aalen	24,0 Mio. DM,
Finanzamt Sinsheim	5,5 Mio. DM,
Fachhochschule Konstanz, Verfahrenstechnik	9,2 Mio. DM,
Universität Tübingen, Anatomie	13,3 Mio. DM,
Universität Tübingen, Biologie I	12,0 Mio. DM,
Universität Heidelberg, Multifunktionales Forschungsgebäude Mannheim	26,5 Mio. DM,
Seenforschungsinstitut Langenargen	24,0 Mio. DM.
Derzeit laufen folgende A-B-C-Ausschreibungen:	
Medizinische Klinik Heidelberg	ca. 287 Mio. DM,
Strahlenklinik Uni Freiburg	ca. 49 Mio. DM.

In allen übrigen der jährlich rund 50.000 Vergabefälle (im Erhebungszeitraum also rund 200.000 Fälle) wurden die Aufträge nach Fachlosen (Gewerken) vergeben. Eine Aufteilung in Teillose kommt aus Gründen einer einheitlichen Haftung und Gewährleistung relativ selten vor, also z.B. nur dort, wo mehrere voneinander unabhängige Baukörper zu errichten sind.

Auch in der Straßenbauverwaltung stellen Aufträge an Generalunternehmer die Ausnahme dar und sind in den letzten Jahren in größerem Umfang lediglich in drei Pilotprojekten zur Privatfinanzierung erteilt worden. Ansonsten wird die Fachlosvergabe unverändert als Regelfall angewandt, wenn nicht besondere Umstände ein Abweichen von diesem Grundsatz rechtfertigen. Diese besonderen Umstände liegen vor, wenn einzelne Fachlose terminlich und technisch so stark verzahnt sind, dass eine getrennte Ausschreibung und Vergabe zu gravierenden Erschwernissen bei der Bauabwicklung führt. Insbesondere die Durchführung von Bauarbeiten auf Autobahnbetriebsstrecken hängt sehr stark von der Disposition des Hauptunternehmers ab, auch muss die Verantwortung für die Verkehrssicherheit in einer Hand bleiben. Darüber hinaus stehen solche Baumaßnahmen unter einem erheblichen Zeitdruck und sind in aller Regel mit Vertragsstrafen und Beschleunigungsvergütungen belegt. In diesen Sonderfällen, die keinen Kostenvergleich zu Einzelvergaben ermöglichen und bei denen sich der personelle Einsparungseffekt des öffentlichen Auftraggebers nicht quantifizieren lässt, ist eine gemeinsame Vergabe von Fachlosen notwendig und nach einem vom Bundesminister für Verkehr herausgegebenen Rundschreiben ausdrücklich als VOB-gerecht zugelassen. Auch der frühere Vergabeüberwachungsausschuss des Landes (jetzt: Ver-

- 13 -

gabekammer) hat dieses Vorgehen als rechtmäßig anerkannt; dort sind diesbezüglich 1995-1998 aus dem Bereich des Straßen- und Brückenbaus fünf Nachprüfungsverfahren behandelt worden, wobei die Beschwerden allesamt zurückgewiesen wurden.

Bezüglich der Generalunternehmervergaben im Kommunalbereich wird auf die Aussage des Hauptgeschäftsführers des Städtetags Baden-Württemberg bei der Anhörung der Enquetekommission am 10.12.1999 hingewiesen, wonach eine Umfrage bei den Stadtkreisen ergeben habe, dass es Vergaben an Generalunternehmer fast nicht mehr gebe.

b) *Wie die Kosten einer Vergabe an Generalunternehmen im Vergleich zu Einzelvergaben sind?*

Zu 3 b):

Es ist keine generelle Aussage darüber möglich, ob Vergaben an Generalunternehmer oder gewerkeweise Vergaben für den öffentlichen Auftraggeber kostengünstiger sind. Überwiegend dürften aber die gewerkeweisen Vergaben bei einer vorgegebenen Leistungsbeschreibung mit Leistungsverzeichnis kostengünstiger sein; darauf deutet auch das entsprechende Ergebnis einer modellhaften Parallelausschreibung der Staatlichen Vermögens- und Hochbauverwaltung für den Neubau des Finanzamts Ludwigsburg hin.

c) *Ob und in welchem Umfang sich die öffentlichen Auftraggeber durch die Vergabe an Generalunternehmen personell entlasten?*

Zu 3 c):

Der Generalunternehmer nimmt dem öffentlichen Auftraggeber zumindest den Aufwand für die Prüfung und Wertung einer Vielzahl von Angeboten für die einzelnen Gewerke sowie für die Koordinierung des zeitlichen Einsatzes der einzelnen Nachunternehmer ab. Es tritt deshalb mit Sicherheit eine personelle Entlastung der Dienststelle ein.

- 14 -

d) Wie hoch die Zahl der Prüfungen und Beanstandungen durch die Rechtsaufsicht der Vergabestellen und Vergabekammern ist und welche Verstöße sich hauptsächlich aus Nachprüfungen ergeben haben?

Zu 3 d:

Bei den Oberfinanzdirektionen gehen jährlich durchschnittlich rd. 15 Beschwerden über Ausschreibungen, Wertungen und die Nichtberücksichtigung des niedrigsten Angebots ein. Der Schwerpunkt liegt dabei auf der Nichtberücksichtigung des niedrigsten Angebots. Des weiteren werden die Oberfinanzdirektionen jährlich durchschnittlich in ca. 40 Fällen bei Streitigkeiten aus dem Bauvertrag gem. § 18 VOB/B angerufen.

Eine Erhebung der Zahl der Prüfungen und Beanstandungen bei den als Rechtsaufsichtsbehörden für den Kommunalbereich tätigen Landratsämtern und Regierungspräsidien war kurzfristig und mit vertretbarem Aufwand nicht durchführbar.

Von der seit Anfang 1999 bestehenden Möglichkeit, bei Vergabebeschwerden, die EU-weite Ausschreibungen betreffen, die Vergabekammer des Landes Baden-Württemberg beim Landesgewerbeamt anzurufen, wurde 1999 in 34 Fällen Gebrauch gemacht; hiervon betrafen 23 Fälle (rd. 68%) kommunale Auftraggeber. Die am häufigsten festzustellenden Fehler betrafen die Wahl des falschen Vergabeverfahrens, die fehlerhafte Wertung der Angebote und die Verletzung der Neutralitätspflicht gegenüber den Bietern.

e) Welche Vor- und Nachteile für KMU durch die Anwendung der VOB bestehen?

Zu 3 e:

Die Vorteile der Anwendung der VOB/A (die das Ausschreibungs- und Vergabeverfahren regelt) sind für KMU im Wesentlichen:

- der öffentliche Auftraggeber muß die zu vergebenden Bauleistungen grundsätzlich öffentlich ausschreiben (der interessierte Bieterkreis erfährt also, dass Bauleistungen zu vergeben sind);
- der Bieter hat bei Einhaltung der Vergabevorschriften eine reelle Chance, den Zuschlag zu bekommen, wenn sein Angebot das wirtschaftlichste ist, weil Manipula-

- 15 -

tionen zugunsten eines bestimmten Bieters nach Angebotseröffnung nicht möglich sind (Kontrolle der abgegebenen Angebotspreise über den Eröffnungstermin, keine Nachverhandlungen über Preise, kein "Eintrittsrecht" des günstigsten einheimischen Bewerbers zum Preis des wirtschaftlichsten Angebots).

Die Vorteile der Anwendung der VOB/B (generell geltende Bestimmungen des Bauvertrages) sind für KMU im Wesentlichen:

- der Auftragnehmer hat nach § 12 Nr. 2 VOB/B das Recht, die Abnahme in sich abgeschlossener Teile der Leistung verlangen zu können (mit der Abnahme geht die Gefahrtragung auf den Auftraggeber über, d.h. der Auftragnehmer haftet nicht mehr für Schäden an der von ihm erbrachten Leistung, die z.B. durch Unbekannte verursacht werden);
- die Verjährungsfrist für Gewährleistungsansprüche für Bauwerke und für Holzkrankungen beträgt nach § 13 Nr. 4 VOB/B regelmäßig nur 2 Jahre (nach dem BGB beträgt diese Frist 5 Jahre);
- der Auftragnehmer hat nach § 16 Nr. 1 VOB/B das Recht, Abschlagszahlungen in Höhe des Wertes der jeweils nachgewiesenen vertragsgemäßen Leistungen einschließlich Umsatzsteuer und ohne Einbehalte zu verlangen (das Werkvertragsrecht des BGB kennt nur die Leistung der Gesamtvergütung gegen die Bereitstellung des mängelfreien Gesamtbauwerks);
- der Auftraggeber ist nach § 16 Nr. 6 VOB/B berechtigt, Zahlungen an Gläubiger des Auftragnehmers zu leisten, soweit sie an der Ausführung der vertraglichen Leistung des Auftragnehmers beteiligt sind und der Auftragnehmer in Zahlungsverzug gekommen ist (also z.B. an den Nachunternehmer eines vom Land beauftragten Generalunternehmers). Diese Regelung wird bei der Staatlichen Vermögens- und Hochbauverwaltung praktiziert.

Nachteile für KMU sind aus der Anwendung der VOB/A nicht ersichtlich.

Als Nachteil für KMU aus der Anwendung der VOB/B mag nach Auffassung des Finanzministeriums allenfalls angesehen werden, dass

- gemäß § 2 Nr. 3 Abs. 1 VOB/B auch bei einer bis zu 10 v.H. von dem im Vertrag vorgesehenen Umfang nach unten abweichenden, ausgeführten Menge der ver-

- 16 -

tragliche Einheitspreis gilt (Auswirkungen bei den in den Einheitspreisen enthaltenen Baustellengemeinkosten);

- die Unterbrechung der Verjährungsfrist für Gewährleistungsansprüche vom Auftraggeber mit einem "einfachen" Schreiben bewirkt werden kann (nach dem Werkvertragsrecht des BGB bedürfte es dazu in jedem Fall eines vom Auftraggeber angestrebten Beweissicherungsverfahrens).

Sonstige Nachteile für KMU aus der Anwendung der VOB/B sind nicht erkennbar.

f) In welchem Umfang lokale mittelständische Unternehmen insgesamt, insbesondere im Bauwesen, bei der Vergabe öffentlicher Aufträge Berücksichtigung finden? Welche Gründe hauptsächlich vorliegen, wenn diese nicht berücksichtigt werden können?

Zu 3 f:

Bei der von der Staatlichen Vermögens- und Hochbauverwaltung in der Regel praktizierten gewerkweisen Vergabe der Bauaufträge geht schon wegen der sich auf die Angebotspreise auswirkenden Nähe zur Baustelle der weitaus größere Anteil der Aufträge an KMU aus der Region, in der die Baustelle liegt. Es ist daher zu vermuten, dass sich dies bei anderen öffentlichen Bauauftraggebern ebenso verhält.

Dass nicht nur lokale mittelständische Unternehmen Berücksichtigung finden können, liegt daran, dass eine Beschränkung des Bieterkreises nur auf einen Ort oder eine Region (etwa zur Stärkung der heimischen Bauwirtschaft) den öffentlichen Auftraggebern nicht erst durch die VOB/A, sondern bereits durch den EWG-Vertrag und zwar auch für Verfahren unterhalb der Schwellenwerte für EU-weite Ausschreibungen untersagt ist. Der Firmensitz der Bieter darf daher bei der Vergabeentscheidung keine Rolle spielen.

g) An welche Betriebsgrößenklassen (1-9, 10-49, 50-500, > 500 Mitarbeiter) öffentliche Aufträge vergeben werden?

Zu 3 g:

Da die Staatliche Vermögens- und Hochbauverwaltung Bauaufträge in Größenordnungen zwischen wenigen DM für kleinere Reparaturaufträge und solchen mit einer

- 17 -

Auftragssumme in dreistelliger Millionenhöhe zu vergeben hat, sind zwangsläufig auch Unternehmen aller Betriebsgrößenklassen unter den Auftragnehmern zu finden. Nach der Struktur der Aufträge und den Erfahrungen der Ämter kann davon ausgegangen werden, dass rund 70 v.H. des jährlichen Auftragsvolumens in rd. 98 v.H. der jährlichen Vergabefälle unmittelbar an Unternehmen der Betriebsgrößenklassen zwischen 1 und 49 Mitarbeiter vergeben werden.

Für die Straßenbauverwaltung ist die Verteilung der Aufträge zwischen Mittelstand und Großunternehmen unter Ziffer 1 a dargelegt.

Weitergehende Angaben sind aus den in der Vorbemerkung dargelegten Gründen nicht vorhanden.

4. *Bietergemeinschaften*

- a) *Welche Modelle und Zahl der Bietergemeinschaften von KMU existieren und als Anbieter von Gesamtleistungen an Vergaben beteiligt sind?*

zu 4a:

Der Landesregierung und den betroffenen Wirtschaftsorganisationen (BWHT, Landesvereinigung Bauwirtschaft) ist die Zahl der Bietergemeinschaften, die existieren und an Ausschreibungen öffentlicher Aufträge beteiligt sind, nicht bekannt.

In der Staatlichen Vermögens- und Hochbauverwaltung kommen Bietergemeinschaften bis jetzt nur bei Einzelgewerken vor. Im Bereich Rohbau haben dort in jüngster Zeit drei mittelständische Unternehmen aus dem regionalen Umfeld des Bauvorhabens - gesamtschuldnerisch haftend - im Wettbewerb mit einer starken Konkurrenz von Unternehmen aus der Bauindustrie einen Auftrag in zweistelliger Millionenhöhe bekommen. Dies war aber nur deshalb der Fall, weil alle konkurrierenden Unternehmen den sog. 70 %-Erlas (Stammersonalklausel) für Baumaßnahmen des Landes nicht erfüllen konnten. Zudem hat diese Vergabeentscheidung dem Land Mehrkosten in Höhe von rd. 20 % gegenüber dem Angebot, das ansonsten am wirtschaftlichsten gewesen wäre, verursacht. Bemerkenswert ist, dass keines der Unternehmen aus der Bauindustrie, die wirtschaftlichere Angebote abgegeben hatten, die Rechtmäßigkeit der Vergabeentscheidung zugunsten der mittelständischen Bietergemeinschaft angezweifelt und die Vergabekammer angerufen hat.

- 18 -

Bietergemeinschaften werden in der Regel projektbezogen gebildet, wenn die Größe eines ausgeschriebenen Auftrags oder Loses die Kapazität eines einzelnen interessierten Betriebs übersteigt. Dies kommt hauptsächlich im Bauhauptgewerbe vor. Im Auftragsfall werden diese Bietergemeinschaften in Arbeitsgemeinschaften (ARGE) umgewandelt, die als Gesellschaften des bürgerlichen Rechts (§ 705 ff. BGB) fungieren und in denen die Gesellschafter gemeinsam die angebotene Leistung erbringen. In der Bauwirtschaft werden zunehmend auch Dach- und Los-Arbeitsgemeinschaften gebildet, in denen eine meist gewerksbezogene Aufteilung besteht, bei der die einzelnen Gesellschafter die jeweiligen Lose als Subunternehmer der Los- oder Dach-ARGE übernehmen. Im Handwerk sind gewerksübergreifende Bietergemeinschaften eine eher seltene Ausnahme.

Neben diesen projektbezogenen Bietergemeinschaften gibt es Kooperationsmöglichkeiten in den nach dem Kartellrecht zulässigen Rahmen, insbesondere die Möglichkeit der Bildung von Mittelstandskartellen nach § 4 GWB. Hiervon wird durch Handwerkskooperationen teilweise Gebrauch gemacht. Nach Beobachtungen der Landesvereinigung Bauwirtschaft sind diese Kooperationen allerdings rückläufig.

b) Welche Möglichkeiten zur Unterstützung der Bildung von Bietergemeinschaften sowie von Modellen zur Planung und Koordination von Komplettangeboten für KMU gesehen werden?

zu 4b:

Es ist die Aufgabe der fachlich betroffenen Kammern und Verbände, die ihnen angehörenden Unternehmen mit Rat und Tat zu unterstützen. Ob und in welchem Umfang dies geschieht, hängt von den unterschiedlichen Bedürfnissen in den einzelnen Branchen und der verbandsmäßigen Schwerpunktsetzung ab.

Im Vergaberecht sind Bietergemeinschaften den Einzelbewerbern gleichgestellt, d.h., ihre Angebote sind unter den gleichen Bedingungen zuzulassen (§ 8 Nr. 1 VOB/A, § 7 Nr. 1 Abs. 2 VOL/A, § 18 Abs. 2 Mittelstandsförderungsgesetz).

Als größtes Hemmnis für die Bildung von Bietergemeinschaften sieht die Landesvereinigung Bauwirtschaft die gesamtschuldnerische Haftung der beteiligten KMU für ihre gemeinsamen vertraglichen Verpflichtungen im Außenverhältnis gegenüber dem Auftraggeber (§ 427 BGB). Hiervon kann bei der öffentlichen Auftragsvergabe nicht abgewichen werden, da sonst der konkurrierende Einzelanbieter, der ebenfalls für die Ge-

- 19 -

samtleistung zu haften hat, diskriminiert würde. Zudem wäre die Folge eines Abweichens, dass der öffentliche Auftraggeber zusätzliche Probleme, nicht zuletzt ein höheres wirtschaftliches Risiko hätte, wenn er sich an eine Vielzahl Beteiligter halten müsste, deren Haftung jeweils auf ihren Anteil am Gesamtprojekt reduziert wäre. Besondere Regelungen zur Haftung können daher nur im Innenverhältnis unter den an der ARGE beteiligten Unternehmen getroffen werden.

5. *Rechtslage und Vergaberegeln in anderen Bundesländern*

- a) *Wie die Rechtslage und Vergaberegeln in anderen Bundesländern und im Ausland aussehen (insbesondere in Bezug auf öffentliche Unternehmen in privater Rechtsform) und welche Erfahrungen damit vorliegen?*
- b) *In welchem Umfang und in welcher Weise eine Ausdehnung des Anwendungsbereichs der VOB/VOL und die Bindung öffentlicher Unternehmen in privater Rechtsform an VOB/VOL und Mittelstandsrichtlinien praktiziert wird? Wie häufig eine Sicherstellung im Gesellschaftsvertrag oder in der Satzung erfolgt?*

zu 5a und 5b:

Aus den auf eine kurzfristige Umfrage des Wirtschaftsministeriums bei den anderen Bundesländern eingegangenen Rückmeldungen ergibt sich zu den dortigen Verhältnissen folgendes Bild:

In **Bayern** sind zwar öffentliche Unternehmen mit Mehrheitsbeteiligung des Landes oder der Kommunen nicht generell an die Verdingungsordnungen gebunden. Für die Landesbeteiligungen, die im Allein- oder Mehrheitsbesitz des Staates liegen, hat der Ministerrat Ende 1997 die zuständigen Ressorts beauftragt, diese Unternehmen zur Anwendung der VOB zu verpflichten; ausgenommen sein sollen nur Unternehmen, bei denen nicht die Erfüllung öffentlicher Aufgaben, sondern eine erwerbswirtschaftliche Zielsetzung im Vordergrund steht und die in unmittelbarem Wettbewerb mit anderen privaten Unternehmen stehen. Die Geschäftsführungen der betroffenen Unternehmen wurden angewiesen, so zu verfahren; hierzu ist ein förmlicher Gesellschafterbeschluss erforderlich, der im Zuge der turnusmäßigen Gesellschafterversammlungen gefasst wird. Ferner wird derzeit geprüft, ob die Kommunen verpflichtet werden sollen, ihren Beteiligungsgesellschaften die Anwendung der VOB und der VOL aufzuerlegen; hierzu soll im Jahr 2000 eine Anhörung des Landtags stattfinden.

- 20 -

In **Brandenburg** ist im Mittelstandsförderungsgesetz geregelt, dass am Verfahren zur Vergabe und Weitervergabe öffentlicher Aufträge unter Beachtung von VOB und VOL kleine und mittlere Unternehmen angemessen zu beteiligen sind. Das Gesetz, das sich nur an Land, Kommunen und sonstige öffentlich-rechtlich organisierte Körperschaften, Anstalten und Stiftungen richtet, verpflichtet diese juristischen Personen des öffentlichen Rechts, in Ausübung ihrer Gesellschafterrechte in Unternehmen, an denen sie beteiligt sind, auf die Beachtung der vorstehenden Grundsätze hinzuwirken. Auf Grund einer Verwaltungspraxis ist dort, soweit die Errichtung kommunaler Unternehmen in Privatrechtsform nach der dortigen Gemeindeordnung genehmigungspflichtig ist, die Beachtung von VOB und VOL eine Genehmigungsvoraussetzung; die dortige Rechtslage ist allerdings nicht vergleichbar, da in Baden-Württemberg nach § 108 der Gemeindeordnung für die Errichtung kommunaler Unternehmen in Privatrechtsform nur eine Vorlagepflicht - aber keine Genehmigungspflicht - besteht.

In **Hamburg** werden auf Grund eines Senatsbeschlusses die öffentlichen Unternehmen in der Regel durch Geschäftsanweisung verpflichtet, die Verdingungsordnungen VOB und VOL bei der Auftragsvergabe anzuwenden, soweit dies wirtschaftlich vertretbar ist. Nach Mitteilung der Hamburger Finanzbehörde enthalten bei den meisten öffentlichen Unternehmen die gesellschaftlichen Statuten eine entsprechende Regelung; die Erfahrungen sind überwiegend gut.

In **Mecklenburg-Vorpommern** sind wirtschaftliche Unternehmen in privater Rechtsform, an welchen die Kommunen beteiligt sind, gesetzlich verpflichtet, die VOB und die VOL anzuwenden.

In **Sachsen** sollen die Rechtsaufsichtsbehörden auf Grund einer Verwaltungsvorschrift des dortigen Innenministeriums darauf achten, dass bei Unternehmen, an denen kommunale Gebietskörperschaften beteiligt sind, im Gesellschaftsvertrag die Verpflichtung zur Anwendung von VOB und VOL verankert wird. Es wird jedoch berichtet, dass diese Vorschrift in der Praxis nur wenig Beachtung finde.

In **Schleswig-Holstein** ist geregelt, dass die Gemeinden auf eine VOB- und VOL-Bindung der kommunalen Unternehmen hinwirken sollen.

Soweit in anderen Bundesländern Mittelstandsförderungsgesetze oder Mittelstandsrichtlinien bestehen, ist dort häufig vorgesehen, dass die öffentliche Hand in Unternehmen, an denen sie beteiligt ist, in Ausübung ihrer Gesellschafterstellung

- 21 -

auf deren Beachtung hinwirkt. Diese Regelungen entsprechen somit im Wesentlichen den in § 18 Abs. 4 des baden-württembergischen Mittelstandsförderungsgesetzes und in Nr. 9 der Mittelstandsrichtlinien für öffentliche Aufträge des Landes getroffenen Bestimmungen.

Weitere Einzelheiten über die entsprechenden Regelungen und Praktiken in den anderen Bundesländern sind nicht bekannt geworden.

Über die Rechtslage, die Vergaberegulungen und deren Anwendung im **Ausland** liegen der Landesregierung keine Erkenntnisse vor. Die für Grundsatzfragen des Vergabewesens vorhandene Personalkapazität lässt eine Beobachtung der Verhältnisse in anderen Staaten nicht zu, sondern ist vollständig durch die Befassung mit den laufend anhängigen Grundsatzangelegenheiten des Vergaberechts auf Landes-, Bundes- und EU-Ebene sowie damit zusammenhängenden Vorgänge aus der Verwaltungspraxis gebunden.

- c) *Wie sie die Ausdehnung des Anwendungsbereichs der VOB auf öffentliche Unternehmen in privater Rechtsform in Mecklenburg-Vorpommern und in anderen Bundesländern beurteilt?*

Zu 5c:

Zu der gesetzlichen Regelung des Landes Mecklenburg-Vorpommern vergleichbare Regelungen aus anderen Bundesländern sind nicht bekannt geworden.

Die Landesregierung wird die Frage, ob in Baden-Württemberg eine gesetzliche Regelung über die Verpflichtung der Beteiligungsgesellschaften der öffentlichen Hand zur Anwendung von VOB und VOL vorgeschlagen werden soll, unbeschadet der Rechtsverhältnisse in anderen Bundesländern nach sachbezogenen Gesichtspunkten bewerten und entscheiden.

Die Meinungsbildung dazu ist innerhalb der Landesregierung derzeit noch nicht abgeschlossen.

Das Wirtschaftsministerium hat einen Referentenentwurf zur Novellierung des Mittelstandsförderungsgesetzes erarbeitet und den anderen Ressorts zugeleitet, wonach u.a. die Auftragsvergabe öffentlicher Unternehmen -sowohl der Kommunen

- 22 -

wie auch des Landes - in privater Rechtsform grundsätzlich dem öffentlichen Vergaberecht, insbesondere den Verdingungsordnungen VOB und VOL, unterliegen soll. Dies entspricht auch einer Forderung der mittelständischen Wirtschaft, die insbesondere in einer Empfehlung des Initiativkreises Mittelstand und Handwerk zum Ausdruck gebracht wurde. Aus der Sicht des Wirtschaftsministeriums sprechen vor allem folgende Gesichtspunkte für eine solche Regelung:

- Die öffentlichen Unternehmen sind funktional der verlängerte Arm der Kommunen bzw. des Landes. Auf Grund dieser funktionalen Betrachtungsweise wurden in den oberhalb der EU-Schwellenwerte geltenden Vergaberichtlinien der EU - und insoweit umgesetzt durch § 98 GWB - Einrichtungen, die im Allgemeininteresse liegende Aufgaben erfüllen, die nicht gewerblicher Art sind und von Gebietskörperschaften beherrscht werden ohne Differenzierung nach ihrer Rechtsform den EU-Regeln unterworfen. Somit kann sich oberhalb der Schwellenwerte keine Einrichtung durch bloße Organisationsänderung dem Vergaberecht entziehen. Diese funktionale Betrachtungsweise sollte künftig auch unterhalb der EU-Schwelle zu Grunde gelegt werden.
- Das den Verdingungsordnungen VOB und VOL immanente Prinzip der öffentlichen Ausschreibung gibt allen Interessenten Chancengleichheit im Wettbewerb. Sie wirken damit auch einer - unter Mittelstandsgesichtspunkten nicht wünschenswerten - Aufspaltung des Wettbewerbs in viele kleine lokale Märkte und einer neuen Form des Hoflieferantentum entgegen.
- Es ist von den Praktikern der Korruptionsbekämpfung allgemein anerkannt, dass VOB und VOL auf Regelungsebene die nötigen und sinnvollen Vorkehrungen gegen unlautere Machenschaften im Umfeld der öffentlichen Auftragsvergabe bieten. Bei fehlendem Vergaberecht besteht hingegen ein größerer Spielraum für Manipulationen und Korruption.
- VOB und VOL sichern eine mittelstandsfreundliche Auftragsvergabe ab. Faire und transparente Vergabeverfahren, wie in diesen Regelungen vorgesehen, liegen besonders im Interesse der kleinen und mittleren Unternehmen, weil deren Möglichkeiten, sich gegen falsche Behandlung zu wehren, naturgemäß ungünstiger sind als bei großen Firmen. Ferner wird in VOB und VOL das Prinzip der losweisen Vergabe konkretisiert; dadurch entstehen potentiell mehrere Auftragseinheiten, verbunden mit den Möglichkeiten, die Lose getrennt zu vergeben, also Aufträge zu streuen, und die einzelnen Lose so zu bemessen, dass dem spezifischen

- 23 -

Leistungsspektrum, aber auch der begrenzten Kapazität des Handwerks und sonstiger kleiner und mittlerer Unternehmen, vor allem im Bausektor, Rechnung getragen wird. VOB und VOL sind ausgewogene Regelwerke, die auf Bundesebene von Repräsentanten der öffentlichen Auftraggeber (Bund, Länder, kommunale Spitzenverbände) und der Auftragnehmer (Wirtschaftsverbände wie BDI, DIHT und ZDH) in vollem Einvernehmen entwickelt wurden. Diese Ausgewogenheit soll verhindern, dass die öffentliche Hand die Marktgegenseite, insbesondere kleine und mittlere Anbieter, ungebührlich ausspielt. Damit wird mittel- und langfristig ein wesentlicher Beitrag zum Erhalt einer gesunden Wirtschaftsstruktur geleistet. Dieser Beitrag wird aber in Frage gestellt, wenn immer mehr öffentliche Einrichtungen aus diesem System ausbrechen.

- Größtmöglicher Wettbewerb mit Chancengleichheit für alle Interessenten fördert eine große Zahl von Angeboten und erhöht damit auch die Wahrscheinlichkeit, zu besonderen günstigen Angeboten zu gelangen. Dies liegt nicht nur im Eigeninteresse der öffentlichen Institutionen, sondern letztlich im Interesse aller Steuerzahler.

Seitens des Finanzministeriums und des Innenministeriums wurden gegen den Vorschlag des Wirtschaftsministeriums Einwendungen erhoben. Insbesondere wird vorgebracht:

- Nach Auffassung des Finanzministeriums würde die Ausdehnung des Anwendungsbereichs der VOB auf privatrechtlich organisierte öffentliche Unternehmen die mit der privaten Rechtsform verfolgte Öffnung zu privatwirtschaftlichen Strukturen konterkarieren.
- Nach Auffassung des Innenministeriums ist die "funktionale Betrachtungsweise" jedenfalls nicht aus Gründen der Systemgerechtigkeit geboten. Die Festsetzung eines Schwellenwertes in den EG-rechtlichen Vorschriften zeige gerade, dass aus Sicht der EG kein Grund für eine durchgängige Einbeziehung öffentlicher Unternehmen in das Vergaberecht gesehen wurde. Wenn dies als notwendig angesehen worden wäre, hätte auf die Festsetzung eines Schwellenwertes verzichtet werden müssen bzw. der Schwellenwert erheblich niedriger angesetzt werden müssen. Wenn die Vergabe von Aufträgen durch öffentliche Unternehmen unterhalb des Schwellenwertes von erheblicher wettbewerbsmäßiger Relevanz wäre, hätte es weiterhin nahe gelegen, dass der Bundesgesetzgeber im Rahmen der Umsetzung der EG-rechtlichen Vorschriften in nationales Recht, die er im Rahmen des "Gesetzes gegen Wettbewerbs-

- 24 -

beschränkungen" vorgenommen hat, die umfassende Anwendbarkeit des Vergaberechts auch auf öffentliche Unternehmen vorgesehen hätte. Hierfür habe der Bundesgesetzgeber keine Notwendigkeit gesehen.

- Würde der Landesgesetzgeber eine Bindung kommunaler Unternehmen in Privatrechtsform an das Vergaberecht einführen, wäre zu berücksichtigen, dass in den anderen Bundesländern eine solche Bindung ganz überwiegend nicht besteht.
- Hinsichtlich der VOL-Bindung sei anzumerken, dass diese bei Vergaben unterhalb der EG-rechtlichen Schwellenwerte schon für Gemeinden selbst und ihre Eigenbetriebe bisher nicht besteht. Wollte man sie für kommunale Unternehmen in Privatrechtsform einführen, müsste sie auch auf Gemeinden und Eigenbetriebe erstreckt werden.
- Für die Kommunen und ihre Unternehmen wären mit der Einführung einer Bindung an VOB und VOL neue Vorgaben verbunden, die mit dem erklärten Ziel der Landesregierung in Widerspruch stünden, kommunalbelastende Standards abzubauen.
- Für kommunale Unternehmen in Privatrechtsform, die sich vielfach in einer Wettbewerbssituation befänden, würde dies zudem eine Ungleichbehandlung mit den privaten Wettbewerbern bedeuten, für die die Vergabevorschriften keine Anwendung finden. Auf das Beispiel der Stadtwerke, die auf dem Energiemarkt tätig sind, wird verwiesen.
- Nach Auffassung des Innenministeriums bestehen im Übrigen erhebliche Zweifel, ob der Landesgesetzgeber die Befugnis für eine Regelung besitzt, mit der für Unternehmen in Privatrechtsform die Bindung an das Vergaberecht unmittelbar vorgeschrieben wird. Für die kommunalen Unternehmen in privater Rechtsform gelte das bundesrechtliche Gesellschaftsrecht, das der Landesgesetzgeber weder ergänzen noch modifizieren kann. Der Landesgesetzgeber könne, ohne gegen den Vorrang des Gesellschaftsrechts zu verstoßen, lediglich festlegen, unter welchen Voraussetzungen eine Kommune eine Unternehmensform des Privatrechts wählen darf. Er könne außerdem die Gestaltungsspielräume, die das Bundesrecht den Gesellschaften etwa bei der Ausgestaltung der Satzung oder des Gesellschaftsvertrages belässt, nutzen, um den Kommunen Vorgaben bei der Erfüllung von Aufgaben in privatrechtlichen Unternehmensformen zu machen. Der Landesgesetzgeber knüpfe insoweit lediglich an das bundesrechtliche Gesellschaftsrecht an.

- 25 -

6. *Auswirkungen von § 102 Gemeindeordnung neu
Wie der Begriff der Daseinsfürsorge definiert ist und auf welche Tätigkeitsfelder sich die Aufgabenwahrnehmung kommunaler Unternehmen in privater Rechtsform hauptsächlich bezieht?*

zu 6.:

Eine Legaldefinition des Begriffs "Daseinsvorsorge" ist nicht vorhanden. In der Begründung zum Regierungsentwurf eines Gesetzes zur Änderung gemeindefirtschaftsrechtlicher Vorschriften und anderer Gesetze vom 14.05.1999 (Drucksache 12/4055, S. 24) ist ausgeführt, dass unter dem Begriff der Daseinsvorsorge, jeweils grundsätzlich bezogen auf den örtlichen Wirkungskreis, unstreitig z.B. die Stadtplanung und Stadtentwicklung fallen, der soziale Wohnungsbau, die kommunale Wirtschaftsförderung in Form der Bereitstellung der notwendigen Infrastruktur, Maßnahmen im Zusammenhang mit der kommunalen Sozial- und Jugendhilfe, das Krankenhauswesen, die Förderung von Kultur, Bildung und Sport, der öffentliche Personennahverkehr, die Wasser- und Energieversorgung sowie die kommunale Entsorgungswirtschaft (Abfall und Abwasser).

Der Klarstellung halber ist hinzuzufügen, dass die wirtschaftliche Betätigung der Kommunen nicht auf das Feld der Daseinsvorsorge beschränkt ist. Nach § 102 der Gemeindeordnung darf die Gemeinde wirtschaftliche Unternehmen errichten, übernehmen oder wesentlich erweitern oder sich daran beteiligen, wenn "der öffentliche Zweck das Unternehmen rechtfertigt". Dies schließt ein Tätigwerden außerhalb der kommunalen Daseinsvorsorge ein, wobei dann allerdings die Subsidiaritätsklausel greift.

Ein "öffentlicher Zweck" liegt vor, wenn die Lieferungen und Leistungen des kommunalen Unternehmens sachlich und räumlich grundsätzlich im gemeindlichen Wirkungskreis liegen und dazu dienen, Bedürfnisse der Gemeindeglieder zu befriedigen. Die Betätigung muss den öffentlichen Interessen der Einwohner dienen; sie muss aus Gründen des Gemeinwohls erfolgen. Die Gemeinde darf sich grundsätzlich nicht auf Gebieten betätigen, die außerhalb ihrer Aufgaben liegen.

Die Gemeinden haben bei der Auslegung des unbestimmten Rechtsbegriffs "Rechtfertigung durch einen öffentlichen Zweck" auf Grund ihres verfassungsrechtlich garantierten Selbstverwaltungsrechts einen Beurteilungsspielraum. Worin die Gemeinde die Förderung des gemeinsamen Wohls ihrer Einwohner sieht, ist nach der Rechtsprechung des Bundesverwaltungsgerichts hauptsächlich den Anschauungen und Ent-

- 26 -

schließungen ihrer maßgebenden Organe überlassen und hängt von den örtlichen Verhältnissen, finanziellen Möglichkeiten der Gemeinde, Bedürfnissen der Einwohnerschaft und anderen Faktoren ab. Im Grunde handelt es sich um eine Frage sachgerechter Kommunalpolitik, die in starkem Maße von Zweckmäßigkeitüberlegungen bestimmt wird. Auch unterliegen die Auffassungen über das Vorliegen eines öffentlichen Zwecks einem zeitbedingten Wandel.

Zur Beantwortung der Frage, auf welche Tätigkeitsfelder sich die Aufgabenwahrnehmung kommunaler Unternehmen hauptsächlich bezieht, wäre eine umfassende Erhebung notwendig, von der aus den in der Vorbemerkung dargelegten Gründen abgesehen werden musste.

7. Andere vergabefremde, entscheidungsrelevante Kriterien und Änderungsbedarf

- a) *Ob das Zuschlagskriterium des wirtschaftlich günstigsten Angebots alleinige Entscheidungsgrundlage bilden muss und ob die Bundesländer dies eigenständig regeln können? Welcher Beurteilungs- und Ermessensspielraum der Vergabestellen besteht?*

zu 7a:

Nach den europäischen Vergaberichtlinien sowie nach § 97 Absatz 5 GWB ist der Zuschlag auf das wirtschaftlichste Angebot zu vergeben. Ausnahmen hiervon sind nicht vorgesehen. Auch die Verdingungsordnungen regeln die Zuschlagskriterien dementsprechend (§ 25 Nr. 3 Abs. 3 VOB/A, § 25 Nr. 3 VOL/A). Für die Zuschlagsentscheidung können danach alle Gesichtspunkte herangezogen werden, die für die Bewertung der angebotenen Leistung im Einzelfall relevant sind (z.B. Preis, technische, funktionsbedingte, gestalterische, ästhetische Gesichtspunkte, Kundendienst, Folgekosten). Nicht auftragsbezogene Gesichtspunkte dürfen bei der Wertung der Angebote nicht als Kriterien herangezogen werden.

Da die Verdingungsordnungen für die großen Aufträge oberhalb der EU-Schwellenwerte kraft Bundesrechts (GWB, Vergabeverordnung) verbindlich sind, hat das Land insoweit keinen Spielraum für abweichende Regelungen. Unterhalb der EU-Schwellenwerte sind die Verdingungsordnungen im Lande - wie dies auch in den anderen Bundesländern geschieht - durch das Haushaltsrecht und damit zusammenhängende Verwaltungsvorschriften der zuständigen Ressorts eingeführt worden. Ein Abgehen eines Bundeslandes vom Zuschlag auf das wirtschaftlichste Angebot unter leistungsbezogenen Gesichtspunkten würde - sofern dies insbesondere im Hinblick auf das Dis-

- 27 -

kriminierungsverbot und das Haushaltsgebot der Wirtschaftlichkeit und Sparsamkeit (z.B. § 7 LHO) überhaupt praktikabel wäre - ein Abgehen von einem Kernstück der VOB und der VOL bedeuten, der Wirtschaftseinheit Deutschlands schaden und das Land insoweit isolieren. Eine unterschiedliche Handhabung oberhalb und unterhalb der EU-Schwelle erscheint der Landesregierung deshalb nicht darstellbar.

Die an die VOB bzw. die VOL gebundenen Vergabestellen können im vorstehend aufgezeigten Rahmen selbst entscheiden, welche auftragsbezogenen Gesichtspunkte im Einzelfall bei der Wertung der Angebote zum Zuge kommen sollen und wie diese untereinander gewichtet werden. Ein Abweichen von diesem Rahmen steht ihnen nicht zu.

- b) *In welchem Umfang und ggf. welche vergabefremden, entscheidungsrelevanten Kriterien aus welchen Gründen und mit welcher gesetzlichen Grundlage bei der Auftragsvergabe in anderen Bundesländern praktiziert werden?*

zu 7b:

Soweit der Landesregierung bekannt wurde, gibt es bei den anderen Bundesländern derzeit in folgendem Umfang Regelungen über die Verknüpfung der öffentlichen Auftragsvergabe mit vergabefremden Kriterien:

Verknüpfung mit Tariftreue-Erklärungen

Bayern, Berlin, Brandenburg, Hamburg, Hessen, Mecklenburg-Vorpommern, Niedersachsen, Rheinland-Pfalz, Saarland, Sachsen-Anhalt.

Diese Regelungen fordern in unterschiedlicher Weise teils die Einhaltung der ortsüblichen Tariflöhne, teils nur die Einhaltung der Tarife, an die das Unternehmen ohnehin gebunden ist.

Nordrhein-Westfalen hat seine bis vor Kurzem geltende Regelung nicht mehr verlängert.

Verknüpfung mit Ausbildungsplatzangebot:

Bayern, Berlin, Hamburg, Hessen, Nordrhein-Westfalen, Saarland

- 28 -

Verknüpfung mit Frauenförderung:

Berlin, Brandenburg, Hamburg, Saarland

Die genannten Regelungen bestehen zumeist in der Form von Verwaltungsvorschriften. Gesetzliche Vorschriften bestehen nur in Berlin (Vergabegesetz mit Regelungen zur Tariftreue und Ausbildungsplatz-Berücksichtigung, ferner Regelung zur Frauenförderung bei Auftragsvergaben im Landesgleichstellungsgesetz und einer Frauenförderverordnung) sowie in Brandenburg hinsichtlich der Frauenförderung (Landesgleichstellungsgesetz und Frauenförderverordnung).

Entsprechende Gesetzgebungsvorhaben weiterer Länder sind bislang nicht bekannt geworden. Soweit dort vergabefremde Aspekte befürwortet werden, wird - zumindest auf Fachebene - häufig die Meinung vertreten, zur Vermeidung einer die Wirtschaft behindernden Rechtszersplitterung sollte eher der Bund insoweit einheitliche Gesetzesregelungen schaffen.

Die neue hessische Landesregierung beabsichtigt nach dem dortigen Koalitionsvertrag offenbar, die bestehenden Regelungen über vergabefremde Aspekte einer kritischen Prüfung zu unterziehen.

- c) *Ob § 18 Mittelstandsförderungsgesetz ein vergabefremdes Kriterium darstellt?*

zu 7c:

Die Landesregierung sieht in den in § 18 Mittelstandsförderungsgesetz enthaltenen Regelungen, insbesondere hinsichtlich der Losteilung, keine vergabefremden Kriterien. Losteilungen sind in den EU-Vergaberichtlinien als zulässig erwähnt. Die deutschen Verdingungsordnungen VOB und VOL fordern sogar ausdrücklich dazu auf, Aufträge möglichst in Lose zu zerlegen (§ 4 VOB/A, § 5 VOL/A). In § 98 Abs. 3 GWB ist geregelt, dass mittelständische Interessen vornehmlich durch Teilung der Aufträge in Fach- und Teillose angemessen zu berücksichtigen sind.

Vergabefremde Aspekte wären aus der Sicht der Landesregierung dann gegeben, wenn der Zugang zu öffentlichen Aufträgen von anderen Anforderungen als der Fachkunde, Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit der Unternehmen abhängig gemacht

- 29 -

würde oder beim Zuschlag nicht der Bieter zum Zuge käme, der nach auftragsbezogenen Gesichtspunkten das wirtschaftlichste Angebot abgegeben hat.

- d) *Wie sie vor dem Hintergrund der jüngsten Entwicklungen und der aktuellen Änderungen der Gemeindeordnung die Berücksichtigung vergabefremder Kriterien bewertet, z.B. die Übernahme der 70%-Eigenerstellungsklausel durch die Kommunen und die Einführung einer lokalen Mittelstandsklausel, die der jeweiligen Kommune einen Ermessensspielraum von bis zu 5% des Angebotspreises zur Berücksichtigung von Angeboten lokal ansässiger mittelständischer Unternehmen überlässt?*

zu 7d:

Die Forderung, öffentliche Aufträge nur an Auftragnehmer zu vergeben, die mindestens 70 v.H. der ausgeschriebenen Leistung im eigenen Betrieb - also mit Stammpersonal - ausführen und nur solche Nachunternehmer zu beauftragen, die diese Forderung ebenfalls erfüllen, ist auf Grund eines Ministerratsbeschlusses vom 21. Juli 1997 bei der Vergabe von Bauaufträgen des Landes bereits jetzt Ausschreibungsbedingung.

Diese Regelung knüpft an das vergaberechtliche Eignungsmerkmal der Zuverlässigkeit an. Deshalb handelt es sich aus Sicht der Landesregierung nicht um eine vergabefremde Anforderung im Sinne von § 97 Abs. 4 GWB, die einer gesetzlichen Regelung bedarf. Die Regelung beruht auf dem Grundsatz, dass Bauleistungen an fachkundige, leistungsfähige und zuverlässige Unternehmen zu vergeben sind (§ 2 Nr. 1 Satz 1 VOB/A). Durch die Vergabe von Bauaufträgen an Unternehmen mit hohem Stammpersonalanteil werden Anforderungen an die personelle Ausstattung eines Unternehmens gerichtet, um die Leistungsfähigkeit eines Bewerbers und somit die Qualität der Auftragsbefreiung sicherzustellen. Zur Leistungsfähigkeit eines Unternehmens gehört auch eine bestimmte personelle Ausstattung, u.a. ein ausreichender Bestand an technischem und kaufmännischem Stammpersonal. Hinzu kommt, dass sich die vom Auftragnehmer geforderte Erklärung nur auf Leistungen bezieht, auf die der Betrieb eingerichtet ist.

Den kommunalen und sonstigen öffentlichen Auftraggebern außerhalb der Landesverwaltung sollte es überlassen bleiben, im Rahmen ihres Selbstverwaltungsrechts eigenständig zu befinden, welchen Maßstab sie an die Zuverlässigkeit ihrer Auftragnehmer anlegen. Die 70 %-Regelung des Landes ist den kommunalen Landesverbänden zur Kenntnis gegeben worden. Der Gemeindegtag hat seinen Mitgliedern Emp-

- 30 -

fohlen, entsprechend zu verfahren. Der Städtetag steht der Regelung hingegen ablehnend gegenüber.

Die Einführung einer lokalen Mittelstandsklausel, wonach Angebote lokaler Unternehmen bevorzugt würden, wäre mit den Diskriminierungsverboten des EG-Vertrags, der europäischen Vergaberichtlinien sowie des deutschen Vergaberechts nicht zu vereinbaren. Nach § 97 Abs. 2 GWB sind die Teilnehmer an einem Vergabeverfahren gleich zu behandeln. Auch die Verdingungsordnungen VOB und VOL konkretisieren die auch dort verankerten Diskriminierungsverbote (§§ 2 Nr. 2 VOB/A bzw. VOL/A) durch den zusätzlichen Hinweis, dass alle Bewerber gleich zu behandeln sind und insbesondere der Wettbewerb nicht auf Bewerber, die in bestimmten Regionen oder Orten ansässig sind, beschränkt werden darf (§ 8 Nr. 1 VOB/A, § 7 Nr. 1 VOL/A). Ein dem ortsansässigen Bieter zugestander Mehrpreis von bis zu 5% wäre ferner auch ein Verstoß gegen den im europäischen und deutschen Vergaberecht verankerten Grundsatz, wonach der Zuschlag auf das - unter Berücksichtigung aller leistungsbezogenen Gesichtspunkte - wirtschaftlichste Angebot erteilt wird. Zudem haben erst kürzlich sowohl der Baden-Württembergische Handwerkstag wie auch die Landesvereinigung Bauwirtschaft einer Bevorzugung örtlicher Anbieter widersprochen. Dabei wurde darauf hingewiesen, dass der ortsansässige Anbieter im Regelfall immer auch außerhalb seines Firmensitzes als ortsfremder Bewerber um öffentliche Aufträge auftritt, so dass der Vorteil auf der einen Seite mit Nachteilen auf der anderen Seite erkaufte würde. Es wäre daher unternehmerisch kurzsichtig, zugunsten der Möglichkeit einer Bevorzugung im Ort die Wettbewerbsfähigkeit in anderen Orten zu opfern. Hinzu käme, dass eine wettbewerbsbeschränkende Aufspaltung in viele kleine lokale Märkte die Wirtschaftlichkeit der öffentlichen Auftragsvergabe beeinträchtigen würde und dies im Ergebnis zu Lasten aller Steuerzahler ginge. Aus der Sicht der Landesregierung sind daher derartige Regelungen strikt abzulehnen.

Mit vorzüglicher Hochachtung

Dr. Walter Döring, MdL

**FINANZMINISTERIUM
BADEN - WÜRTTEMBERG
Postfach 10 14 53 70013 Stuttgart**

FAX: 07 11 / 2 79 - 38 93

LVN/X.400: C=DE, A=DBP, P=BWL, O=BWLFV, OU1=FMSTU, S=Poststelle

Frau
Dr. Gisela Meister-Scheufelen, MdL
Vorsitzende der Enquêtekommission „Situa-
tion und Chancen der mittelständischen Un-
ternehmen, insbesondere der Familienunter-
nehmen in Baden-Württemberg“
Haus des Landtags
Konrad-Adenauer-Str. 3

70173 Stuttgart

nachrichtlich:

Wirtschaftsministerium
z.H. Herrn ORR Fischer o.V.

Stuttgart, 25. Januar 2000
Durchwahl (07 11) 2 79- 3653
Name: Herr Berberich
Aktenzeichen: 4 – 3130/51
(Bitte bei Antwort angeben)

**Beschluß Nr. 3 der Enquêtekommission: „Vergabewesen von Land und Kommu-
nen“**

Stellungnahme des Wirtschaftsministeriums vom 18.1.2000, Az.: 5-4460.0/139

Sehr geehrte Frau Vorsitzende,

in seinem Beitrag zur obengenannten Stellungnahme der Landesregierung ist dem Fi-
nanzministerium leider ein Fehler unterlaufen.

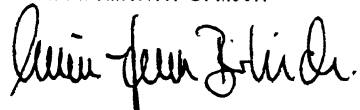
In Abstimmung mit dem Wirtschaftsministerium wird die Seite 12 der Stellungnahme wie
folgt berichtigt:

Unter den an Investoren vergebenen Maßnahmen ist an 9. Stelle irrtümlich das „Finanz-
amt Ludwigsburg“ genannt. Es handelte sich dabei um eine sogenannte ABC-

- 2 -

Ausschreibung, bei der sich unter den ausgeschriebenen Varianten eine Vergabe nach Gewerken und eine Eigenfinanzierung durch das Land als die günstigste erwies. Das Finanzministerium bittet, diese unzutreffende Meldung zu entschuldigen und dieses Vorhaben ersatzlos aus der Stellungnahme zu streichen.

Mit freundlichen Grüßen



Berberich

Landtag von Baden-Württemberg**Nr. 7****12. Wahlperiode**

Enquetekommission "Situation und Chancen der mittelständischen Unternehmen, insbesondere der Familienunternehmen in Baden-Württemberg"

Beschluss**Betr. Qualifizierung im Mittelstand**

die Landesregierung wird ersucht, der Enquetekommission zu berichten,

1. wie sie das Angebot an beruflichen Weiterbildungs- und Qualifizierungsmaßnahmen durch die Industrie- und Handelskammern, die Handwerkskammern und andere Institutionen beurteilt im Hinblick auf
 - a) die Flächendeckung
 - b) die Qualität der Vermittlung neuer Wissensgebiete, speziell der Informationstechniken
 - c) die Vermittlung von betriebswirtschaftlichen Kenntnissen und Managementfragen speziell für Handwerker
 - d) den Umfang und die Qualität der Vermittlung von sozialen Qualifikationen (bsw. Kommunikationsfähigkeit, Teamfähigkeit, Konfliktfähigkeit);
und welchen Stellenwert sie diesem Angebot beimißt.
2. welchen Anteil die berufliche Weiterbildung am Gesamtangebot der Volkshochschulen ausmacht und wie sich dieser Anteil in den vergangenen zehn Jahren entwickelt hat;
3. inwieweit sich die Zielgruppen der beruflichen Weiterbildung und Qualifizierung der Volkshochschulen unterscheiden von denen der anderen Anbieter und inwieweit es Überschneidungen gibt;

4. in welchem Umfang im Land berufliche Weiterbildung und Qualifizierung von privaten Anbietern vorgenommen wird;
5. in welcher Form und mit welchem finanziellen Volumen sie berufliche Weiterbildungs- und Qualifizierungsmaßnahmen der verschiedenen Anbieter bezuschusst;
6. wie sich die Nachfrager nach beruflicher Weiterbildung und Qualifizierungsmaßnahmen der verschiedenen Anbieter definieren im Hinblick auf
 - a) Alter und
 - b) Ausbildungsgrad
7. in welchen Fällen verschiedene Organisationen (Volkshochschulen, IHK, Handwerkskammern) im Verbund Weiterbildungs- und Qualifizierungsmaßnahmen anbieten;
8. ob es Ansätze zu neuen Angeboten beruflicher Weiterbildung und Qualifizierung gibt, die
 - a) den Zeitmangel der Zielgruppen berücksichtigen und Angebote vor Ort und in den Betrieben machen und die
 - b) auf kurzfristigen und betriebspezifischen Weiterbildungsbedarf reagieren
9. ob sie das Verhältnis von fachbezogener und betriebswirtschaftlicher Ausbildung i.R.d. Meisterausbildung für den praktischen beruflichen Anforderungen entsprechend hält;
10. welche Ansätze zur Überarbeitung der Prüfungsanforderungen und des Rahmenstoffplans für die Meisterprüfung bekannt sind;

Stuttgart, den 26.11.99

Begründung:

Das Tempo der technologischen Entwicklung macht eine fundierte berufliche Ausbildung, permanente Weiterbildung und zusätzliche berufliche Qualifizierungsmaßnahmen immer bedeutsamer. Angesichts des Strukturwandels im mittelständischen Bereich ist zu überprüfen, ob die Ausbildung und die Weiterbildungsangebote den Anforderungen durch die Praxis gerecht werden. Das gilt sowohl für die Inhalte, bei denen die neuen Informationstechnologien aber auch die sog. soft skills eine zunehmend große Rolle spielen. Es gilt auch für die Vermittlungsmethoden, die den Zielgruppen angemessen sein müssen. Ferner ist zu prüfen, ob Überschneidungen der Weiterbildungsträger existieren und ggfs. vermieden werden können.

**WIRTSCHAFTSMINISTERIUM
BADEN - WÜRTTEMBERG
Postfach 10 34 51 70029 Stuttgart**

LVN/X.400: C=DE, A=DBP, P=BWL, O=WM, S=Poststelle
INTERNET: poststelle@wm.bwl.de FAX: 0711/123-2108

Frau
Veronika Netzhammer, MdL
Vorsitzende der Enquetekommission
„Situation und Chancen der mittel-
ständischen Unternehmen, insbeson-
dere der Familienunternehmen, in
Baden-Württemberg“
Haus des Landtags
Konrad-Adenauer-Straße 3

70173 Stuttgart

Stuttgart, 02.05.2000
Durchwahl (0711) 123- 2410
Name: Herr Besemer
Aktenzeichen: 3-6000.0/287
(Bitte bei Antwort angeben)

**Berichtsanhträge der Enquetekommission „Qualifizierung im Mittelstand“
sowie „Überbetriebliche Ausbildung und Verbundausbildung im Mittelstand“**

Schreiben von Frau Dr. Gisela Meister-Scheufelen, MdL, vom 06.12.1999

2

Sehr geehrte Frau Vorsitzende,

die Enquetekommission hat die Berichtsanhträge „Qualifizierung im Mittelstand“ sowie „Überbetriebliche Ausbildung und Verbundausbildung im Mittelstand“ dem Wirtschaftsministerium zur Beantwortung übersandt. Das Wirtschaftsministerium hat seinerseits Stellungnahmen anderer Ressorts, der Organisationen und Verbände der Wirtschaft sowie beruflicher Weiterbildungsträger eingeholt.

Anbei übersende ich Ihnen die vom Wirtschaftsministerium auf der Basis dieser Beiträge erarbeiteten Stellungnahmen.

Mit freundlichen Grüßen

Dr. Walter Döring, MdL

3-6000.0/287
Besemer / Ref. 33 / Tel.: 2410

Enquete-Kommission "Situation und Chancen der mittelständischen Unternehmen, insbesondere der Familienunternehmen in Baden-Württemberg"

hier: Antrag: Qualifizierung im Mittelstand, Antrag Nr. 4

Das Wirtschaftsministerium Baden-Württemberg nimmt zu dem o. g. Berichtsantrag wie folgt Stellung:

Zu 1:

Wie sie (Landesregierung) das Angebot an beruflichen Weiterbildungs- und Qualifizierungsmaßnahmen durch die Industrie- und Handelskammern, die Handwerkskammern und andere Institutionen beurteilt im Hinblick auf

- a) **die Flächendeckung**
- b) **die Qualität der Vermittlung neuer Wissensgebiete, speziell der Informationstechniken**
- c) **die Vermittlung von betriebswirtschaftlichen Kenntnissen und Managementfragen speziell für Handwerker**
- d) **den Umfang und die Qualität der Vermittlung von sozialen Qualifikationen (bzw. Kommunikationsfähigkeit, Teamfähigkeit, Konfliktfähigkeit)**
- e) **die Transparenz des Weiterbildungsangebotes für die NachfragerInnen**
- f) **auf den Bedarf an Maßnahmen und Konzepten zur Qualitätssicherung im Weiterbildungsmarkt**

und welchen Stellenwert sie diesem Angebot beimisst.

Zu 1 a):

Das bestehende Angebot an beruflichen Weiterbildungs- und Qualifizierungsmaßnahmen hat inzwischen eine flächendeckende Verbreitung. Hierzu hat sicherlich sehr wesentlich das Netz von ca. 118 überbetrieblichen Aus- und Weiterbildungsstätten beigetragen.

Ferner tragen die Arbeitsgemeinschaften für berufliche Fortbildung dazu bei. Sie wurden vor über 30 Jahren in allen Stadt- und Landkreisen mit dem Ziel gegründet, regionale Unterschiede auszugleichen und eine größtmögliche Transparenz über das berufliche Weiterbildungsangebot zu schaffen. In diesen Arbeitsgemeinschaften sind alleine 1.200 berufliche Bildungsträger landesweit zusammengefasst. In der Datenbank der Arbeitsgemeinschaften sind pro Jahr ca. 20.000 Maßnahmen der

- 2 -

beruflichen Qualifizierung verzeichnet. Die regionale Verteilung dieser Angebote gewährleistet auf die Bevölkerungszahl bezogene Angebotswerte von 2,1 bis 3,0 Weiterbildungskursen je 1.000 Einwohner. Da Ballungsräume teilweise das Angebot der für sie umgebenden Landkreise mit vorhalten, ist dort der Kennwert am höchsten.

Auch in strukturschwachen Regionen ist durch die o. g. Weiterbildungszentren gewährleistet, dass berufliche Weiterbildungs- und Qualifizierungsmaßnahmen angeboten werden.

Grundsätzlich gilt jedoch, dass das Prinzip des kontinuierlichen Verbesserungsprozesses – wie in jedem Unternehmen – auch hier angewendet werden sollte und daher weiterhin Anstrengungen zur Verbesserung der Flächendeckung sinnvoll sind.

Zu 1 b):

Grundsätzlich kann davon ausgegangen werden, dass die Qualität der Vermittlung neuer Wissensgebiete sichergestellt ist. Dies hängt bspw. bei den IuK-Techniken von den Dozenten, aber auch von dem Ausstattungsgrad und der Ausstattungsqualität der Einrichtungen ab.

Durch eine zeitnahe Landesförderung der Ausstattungsmodernisierungen (im Jahre 1999: 3 Mio. DM) der überbetrieblichen Aus- und Weiterbildungseinrichtungen der Selbsthilfeeinrichtungen und Organisationen der Wirtschaft nach den entsprechenden Ausführungsrichtlinien zum Mittelstandsförderungsgesetz sowie durch die Einbindung vieler Dozenten aus der Wirtschaft bzw. dem Wissenschaftsbereich wird die Qualität gewährleistet.

Zwischen der Entwicklung von Qualifizierungsmaßnahmen und des Entstehens des Bedarfes kann es jedoch eine zeitliche Verzögerung geben. Diese kann darin begründet liegen, dass berufliche Weiterbildungsträger Kurse dann anbieten, wenn diese sich auch wirtschaftlich rechnen. Folge daraus ist, dass Kurse dann angeboten werden, wenn eine entsprechende Anzahl an Kursteilnehmern vorhanden ist. Durch Aufschließung und Sensibilisierung von Unternehmen und Weiterbildungsträgern für neue wichtige Themen leistet die Wirtschaftsverwaltung hier wichtige Arbeit. Dabei muss "neue Themen" nicht gleichbedeutend damit sein, dass über diese nicht bereits oft gesprochen wird. Vielmehr heißt dies z. B., dass obwohl "in aller Munde" diese noch nicht unter dem qualifikatorischen Blickwinkel angegangen wurden bzw. in manchen Bereichen noch Neuland bilden.

Außerdem werden mit Landes- und EU-Mitteln die Entwicklung und Durchführung von Pilotprojekten sowie von Qualifikationsmaßnahmen gefördert.

- 3 -

Zu 1 c):

Die Handwerkskammern bieten eine Vielzahl von Maßnahmen zur Vermittlung von betriebswirtschaftlichen Kenntnissen und Managementwissen an. Die Bandbreite geht vom Tagesseminar über Prüfungslehrgänge bis hin zum Studiengang.

Bei den Meistervorbereitungskursen beträgt die Schulungsdauer für betriebswirtschaftlich orientierte und auf Führungsaufgaben bezogene Qualifikationen 360 Stunden. Dies entspricht rd. 25 bis 30 % der gesamten Schulungsdauer.

Durch den Einsatz von Fördermitteln wurden die Durchführung von Lehrgängen und deren Entwicklung unterstützt. Im Rahmen des europäischen Förderprogrammes "ADAPT" wird derzeit ein Projekt "Marketing im Handwerk" unterstützt. Handwerksunternehmen und Berater der Handwerkskammern werden dabei im Bereich Marketing geschult.

Zu 1 d):

Im Bereich des Handwerks finden die sozialen Qualifikationen als Einzelthemen noch nicht die Nachfrage, wie sie sich Handwerksorganisationen wünschen. Die Vermittlung dieser Qualifikation ist jedoch in Lehrgängen mit anderen Themenschwerpunkten enthalten.

Die Bildungseinrichtungen der Industrie- und Handelskammern haben ihre Angebote zur Erweiterung der Methoden- und Sozialkompetenz stark ausgeweitet. In den Aufstiegsweiterbildungslehrgängen sind diese Qualifikationen in zunehmenden Maße in die Rahmenstofflehrpläne integriert.

Insgesamt gilt, dass die Bedeutung dieser Qualifikationen weiter zunehmen wird. Deshalb bedarf es sowohl für die Führungskräfte als auch für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter hier weiterer Anstrengungen.

Um den Bildungsträgern und den Unternehmen einen Anreiz zu geben, wäre bspw. eine Ausweitung der Fachkursförderung, die derzeit ausschließlich die fachliche Qualifikation als förderfähig ansieht, auf diese Bereiche denkbar. Damit könnte eine Reduzierung der Teilnehmergebühren erreicht werden.

Insgesamt dürfte hier ein Nachholbedarf an Qualifizierungsangeboten bestehen.

Nachholbedarf besteht aber z. T. auch bei den Fachdozenten, die oftmals mehr über das fachliche Wissen, nicht jedoch über das methodische und didaktische Wissen verfügen, um soziale Qualifikationen wie Teamfähigkeit, Verantwortungsbewusstsein und –bereitschaft und Kritikfähigkeit bei den Schulungsteilnehmerinnen und Schulungsteilnehmern zu entwickeln.

- 4 -

Deshalb wären neben bisherigen Maßnahmen, wie bspw. die Erarbeitung der Broschüre "Lebendiges Lehren" durch den beim Landesgewerbeamt Baden-Württemberg angesiedelten Landesarbeitskreis für berufliche Fortbildung auch Fördermaßnahmen zur Qualifizierung von Dozenten sehr sinnvoll. Die o. g. Broschüre wurde vom Landesgewerbeamt Baden-Württemberg herausgegeben.

Neue Qualifikationsangebote sowie die Durchführung von Qualifikationsmaßnahmen in diesen Themenfeldern könnten evtl. nach ESF Ziel 3 gefördert werden. Erforderlich ist i. d. R. eine entsprechende Kofinanzierung des Landes.

Zu 1 e):

Die Vielzahl an Bildungsanbietern und die Dynamik des Weiterbildungsmarktes erschweren die Transparenz über das berufliche Weiterbildungsangebot.

Durch das Weiterbildungs-Informationssystem der Industrie- und Handelskammern und der Organisationen des Handwerks können Interessenten sich bundesweit über Weiterbildungsangebote, Veranstalter, Trainer, Dozenten und Weiterbildungsprüfungen informieren. Ebenfalls bundesweit informiert die Datenbank KURS DIREKT. Diese wird vom Institut der deutschen Wirtschaft Köln im Auftrag der Bundesanstalt für Arbeit angeboten.

Der aus Mitteln der Europäischen Union geförderte "Marktplatz berufliche Weiterbildung" wurde vom Landesgewerbeamt Baden-Württemberg ins Internet eingestellt. Wesentlicher Bestandteil dieses Marktplatzes ist eine Datenbank mit ca. 20.000 Kursen von 1.200 Anbietern in Baden-Württemberg. Eine zeitnahe Aktualisierung durch die Weiterbildungsträger ist vorgesehen.

Im Jahr 2000 wird ebenfalls aus EU-Mitteln eine frauenspezifische Datenbank als Unterdatenbank des "Marktplatzes berufliche Weiterbildung" aufgebaut. In dieser sollen u. a. frauenspezifische Weiterbildungsangebote enthalten sein.

Zu 1 f):

Die Thematik der Qualitätssicherung gewinnt für die beruflichen Weiterbildungsanbieter zunehmend an Bedeutung. Die Bildungsträger müssen sich verstärkt hin zur Kundenorientierung entwickeln, d. h. auch, dass sie dem Weiterbildungsnutzer eine Hilfestellung bei dessen Problemlösung leisten müssen. Dies gehört mit zur Qualität des Bildungsangebotes.

Zugleich ist auch das Qualitätsbewusstsein der Weiterbildungsnutzerinnen bzw. Weiterbildungsnutzer gestiegen.

Auf dem Feld der Qualitätssicherung ist daher bereits einiges geschehen.

- 5 -

Bspw. bereitet die Handwerkskammer Mannheim eine Zertifizierung nach DIN ISO 9000 vor. Die Technische Akademie Esslingen hat sich bereits nach ISO 9000 zertifizieren lassen.

Eine Reihe von Institutionen zertifizieren Qualitätssicherungssysteme bei den Bildungsträgern.

So haben bspw. die Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände (BDA), der Deutsche Industrie- und Handelstag (DIHT), der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) und der Wuppertaler Kreis bereits 1994 die CERTQUA gegründet. Diese Zertifizierungsstelle für die berufliche Bildung prüft, zertifiziert und überwacht die Qualitätssicherungssysteme von Bildungseinrichtungen nach der internationalen Normenreihe DIN ISO 9000 ff. Die Bildungseinrichtungen lassen sich bei der CERTQUA auf freiwilliger Basis zertifizieren. Derzeit haben sich bundesweit bspw. bereits 16 Weiterbildungseinrichtungen der Industrie- und Handelskammern freiwillig zertifizieren lassen. Weitere 5 sind in der Vorbereitung zur Zertifizierung.

Neben der Zertifizierung nach ISO 9000 ff. gibt es auch die Möglichkeiten zur freiwilligen Selbstkontrolle. Bspw. ist die Einhaltung und Anwendung bestimmter Qualitätskriterien Voraussetzung, um in die Arbeitsgemeinschaften für berufliche Fortbildung aufgenommen zu werden. Diese werden von der Wirtschaftsverwaltung gefördert. Dabei arbeiten in den Arbeitsgemeinschaften die beruflichen Weiterbildungsträger vor Ort auf freiwilliger Basis zusammen.

Das Thema Qualitätssicherung am Bildungsmarkt wird weiter an Bedeutung gewinnen. Nur wer Qualität bietet, wird sich am Markt halten können. Die Kunden entscheiden letztlich durch ihre Nachfrage über die Qualität des Angebots.

Zu 2:

Welchen Anteil die berufliche Weiterbildung an dem Gesamtangebot der Volkshochschulen ausmacht und wie sich dieser Anteil in den vergangenen 10 Jahren entwickelt hat ?

Eine exakte Bestimmung des Anteils der beruflichen Weiterbildung am Gesamtangebot der 166 Volkshochschulen mit ihren 815 Außenstellen ist nach Aussage des Volkshochschulverbandes nicht möglich, weil der Bereich "Arbeit-Beruf" nicht alle Kurse, die zur beruflichen Weiterbildung zählen, umfasst.

Im Jahre 1998 haben die Volkshochschulen in Baden-Württemberg in Kursen und Lehrgängen 2.403.565 Unterrichtseinheiten geleistet. Der Bereich "Arbeit-Beruf" umfasste davon 16,1 % (386.867 Unterrichtseinheiten). Zzgl. den im engeren Sinne beruflich orientierten Sprachkursen, die im Sprachenbereich der Volkshochschulen statistisch erfasst werden, ergibt sich laut Volkshochschulverband ein Gesamtanteil der beruflichen Weiterbildung im Jahre 1998 in Höhe von etwa 19,6 %.

Die Entwicklung des Anteils der beruflichen Weiterbildung am Gesamtangebot in den letzten 10 Jahren wird ausschließlich auf der Basis des statistisch erfassten

- 6 -

Anteils des Bereiches "Arbeit-Beruf" dargestellt. D. h. , ohne den Anteil beruflich orientierter Sprachkurse. Nach Schätzung des Volkshochschulverbandes hat sich der Anteil beruflich orientierter Sprachkurse von ca. 2 % im Jahre 1989 auf etwa 3,5 % Anteil an der Gesamtunterrichtsleistung im Jahre 1998 entwickelt.

Die Entwicklung des Anteils der Unterrichtsleistung im Bereich "Arbeit-Beruf" an der Gesamtunterrichtsleistung entwickelte sich wie folgt (laut Angaben Volkshochschulverband):

1989: 12,9 %
1990: 12,2 %
1991: 12,5 %
1992: 12,7 %
1993: 12,4 %
1994: 13,3 %
1995: 14,7 %
1996: 15,1 %
1997: 14,7 %
1998: 16,1 %

Zu 3:

Inwieweit sich die Zielgruppen der beruflichen Weiterbildung und Qualifizierung der Volkshochschulen unterscheiden von denen der anderen Anbieter und inwieweit es Überschneidungen gibt ?

Es gibt vermutlich regional, je nach dem, ob Ballungsräume und stark industrialisierte Räume oder ländliche Räume betrachtet werden und je nach dem, ob Grundlagenwissen oder spezialisiertes und weiterführendes Wissen in den Lehrgängen der beruflichen Weiterbildung vermittelt wird, unterschiedlich starke Überschneidungen bei dem Weiterbildungsangebot und damit der angesprochenen Zielgruppen der Volkshochschulen und bspw. der Kammern.

Nach Aussage des Baden-Württembergischen Industrie- und Handelskammertages gibt es bspw. in der Region Stuttgart Überschneidungen im Bereich der kaufmännischen Aufstiegsweiterbildung (fast identisches Angebot), EDV- und IuK-Technik (teilweise Überschneidungen), kaufmännische Weiterbildung (z. B. Rhetorik, Kommunikation, betriebswirtschaftliche Themen). In anderen Regionen Baden-Württembergs konzentriert sich laut Aussage des Baden-Württembergischen Industrie- und Handelskammertages das Angebot der Volkshochschulen eher auf die Bereiche Sprachen, Sozialkompetenz und Allgemeinbildung.

Nach Auffassung des Kultusministeriums entspricht eine Erweiterung der Kursprogramme der Volkshochschulen auch auf den Bereich der beruflichen Qualifizierung auch einer von den Anbietern beobachteten Nachfrage von Weiterbildungsinteressierten nach entsprechenden Themenbereichen.

- 7 -

Aufgrund der bisherigen Erfahrungen im Bereich der Fort- und Weiterbildung darf erwartet werden, dass in den Fällen, in denen thematische Überschneidungen als Überangebot wirken würden, Marktmechanismen nach Qualitäts- und Kostengesichtspunkten ordnend greifen werden.

An eine staatliche Lenkung der Fort- und Weiterbildungsinteressierten ist, da diese einerseits mit staatlich regulierenden Eingriffen in die Angebotsfreiheit der Weiterbildungsträger verbunden wären und andererseits hierfür eine Ausweitung bürokratischen Handelns notwendig würde, aus grundsätzlichen Erwägungen nicht gedacht.

Zu 4:

In welchem Umfang im Land berufliche Weiterbildung und Qualifizierung von privaten Anbietern vorgenommen wird ?

Eine Vielzahl von privaten Trägern bieten in Baden-Württemberg berufliche Bildungsmaßnahmen für Erwachsene an. Bspw. auf dem Gebiet der EDV.

Zu beachten ist, dass die Unternehmen selbst als Anbieter von beruflichen Qualifizierungsmaßnahmen auftreten. Laut einer vom Wirtschaftsministerium in Auftrag gegebenen Untersuchung durch Infratest Burke Sozialforschung "Weiterbildung in Baden-Württemberg" waren die Arbeitgeber/Betriebe im Jahre 1997 die quantitativ bedeutendsten Träger der beruflichen Weiterbildung. Die Gruppe "Private Institute" waren immerhin auf dem beruflichen Weiterbildungsmarkt in Baden-Württemberg mit einem prozentualen Anteil der durchgeführten Maßnahmen mit ca. 10 % vertreten. Detailliertere Angaben liegen dem Wirtschaftsministerium nicht vor.

Laut Angaben des Ministeriums für Kultus, Jugend und Sport bestehen im Geschäftsbereich des Kultusministeriums 23 private Fachschulen, die auf dem Gebiet der beruflichen Weiterbildung tätig sind, mit zusammen ca. 1.300 Schülern.

5 a):

In welcher Form und welchem finanziellen Volumen sie (Landesregierung) berufliche Weiterbildungs- und Qualifizierungsmaßnahmen der verschiedenen Anbieter bezuschusst ?

b):

Welchen Förderkriterien die Förderung von Weiterbildungsangeboten folgt und welche Voraussetzungen neue Träger erfüllen müssen, um förderfähig zu sein?

- 8 -

Zu 5 a) und b):

Das Wirtschaftsministerium unterstützt, auf der Grundlage des Mittelstandsförderungsgesetzes sowie der vom Wirtschaftsministerium erlassenen Richtlinien, die Aktivitäten der kleinen und mittleren Unternehmen zur beruflichen Bildung. Gefördert werden die überbetrieblichen Aus- und Weiterbildungszentren der Selbsthilfeeinrichtungen und Organisationen der Wirtschaft, die finanzielle Beteiligung an Modellvorhaben der beruflichen Bildung sowie Maßnahmen zur Verbesserung der Lehrstellensituation. Dazu gehören sowohl die Förderung von Ausbildungsverbänden als auch finanzielle Zuschüsse zur Übernahme von Lehrlingen aus Konkursbetrieben oder die Mitfinanzierung von Lehrstellenwerbern. Gemeinsames Ziel dieser Förderungen ist es, die Leistungskraft kleiner und mittlerer Unternehmen zu erhalten und zu stärken, Wettbewerbsnachteile auszugleichen, die Anpassung an den wirtschaftlichen und technologischen Wandel zu unterstützen und die Arbeits- und Ausbildungsplätze in der mittelständischen Wirtschaft zu sichern und auszubauen.

Durch die überbetrieblich angelegte Förderung der beruflichen Bildung sollen Wettbewerbsverzerrungen vermieden und der Eingriff in den Weiterbildungsmarkt möglichst gering gehalten werden. Lediglich in Ausnahmefällen, wie bei dem Sonderprogramm zur Förderung von Lehrlingen aus Konkursbetrieben, sind einzelne Betriebe Adressat der Zuwendung. Dies entspricht auch dem grundsätzlich subsidiären Charakter der öffentlichen Förderung. So sollen die Unternehmen nicht aus der Verpflichtung entlassen werden, für eine bedarfsgerechte Aus- und Weiterbildung ihrer Mitarbeiter zu sorgen. Lediglich in Bereichen, wo die Möglichkeiten des einzelnen Betriebs nicht ausreichen, soll eine öffentliche Unterstützung erfolgen.

Mit derzeit 118 Einrichtungen der ergänzenden überbetrieblichen Aus- und Weiterbildung besitzt Baden-Württemberg ein flächendeckendes Angebot an überbetrieblichen Bildungseinrichtungen. Zur Unterstützung dieser Einrichtungen sowie zur Förderung ergänzender Aktionen wie Ausbildungsverbände oder Modellmaßnahmen, bewilligte die Wirtschaftsverwaltung (einschließlich EU-Mittel) in den vergangenen beiden Jahren rd. 73 Mio. DM, wie die nachfolgende Übersicht zeigt.

	1998 DM	1999 DM
Maßnahmen zur Verbesserung der Lehrstellensituation	841.794	928.152
Überbetriebliche Ausbildungslehrgänge	15.276.000	15.089.725
Fortbildungsmaßnahmen	19.246.200	9.266.646
Bau- und Ausstattungsinvestitionen	2.999.400	9.326.154
Summe	38.363.394	34.610.677

Ein wesentlicher Anteil an den zur Unterstützung von Weiterbildungsmaßnahmen bereitstehenden Mittel im Berichtszeitraum kam aus Mitteln der Europäischen Union. In der jüngsten Förderperiode des Europäischen Sozialfonds (1994 – 1999) standen dem Wirtschaftsministerium zur Umsetzung der Förderprogramme Ziel 4 (Anpassung an den strukturellen Wandel), Ziel 5 b (Ländlicher Raum) und ADAPT insgesamt rund 30 Mio. DM an EU-Fördermitteln zur Verfügung. Darauf ist auch die überdurchschnittliche Bewilligung von Fortbildungsmaßnahmen im Jahr 1998 zurückzuführen, da in diesem Jahr die ADAPT-Mittel zu einem wesentlichen Teil gebunden wurden.

In der neuen Förderperiode (2000 – 2006) rechnet das Wirtschaftsministerium mit einem ESF-Anteil von 19 Mio. DM pro Jahr. Diese Mittel sollen vorwiegend zur Stärkung der mittelständischen Wirtschaft und zur Prävention vor Arbeitslosigkeit eingesetzt werden.

Private Fachschulen erhalten, soweit es sich um Ersatzschulen handelt und sie auf gemeinnütziger Grundlage arbeiten, nach einer Wartezeit von drei Jahren ab Unterrichtsaufnahme einen jährlichen Zuschuss des Landes in Höhe von ca. 6.000 DM je Schüler. Neben den Fachschulen bestehen auch Kurse, die Inhalte der Fachschulen vermitteln, aber nicht in der Organisationsform einer Fachschule geführt werden. Diese sind nicht genehmigungspflichtig (laut Kultusministerium) und werden vom Kultusministerium nicht erfasst.

Ferner fördert des Kultusministerium Volkshochschulen, kirchliche und gewerkschaftliche Weiterbildungsträger in Baden-Württemberg mit einem Zuschuss zu den förderfähigen Unterrichtseinheiten. Dieser Zuschuss betrug 1999 8,35 DM je förderfähige Unterrichtseinheit. Andere Anbieter erhalten keine Förderung, weil die Förderung durch den Zusatz "nach Maßgabe des Staatshaushaltsplanes" eingegrenzt ist und lediglich die genannten Träger im Staatshaushaltsplan aufgeführt sind.

Das Ministerium Ländlicher Raum (MLR) fördert die berufliche Weiterbildung und Qualifizierung insbesondere nach den Richtlinien zur Förderung der ländlichen Weiterbildung vom 27.06.1995 (GABl. S. 424). Zuwendungsempfänger sind Verbände und Institutionen, die der Förderung der Weiterbildung auf dem Lande dienen und nicht als Einrichtung oder als Mitglied einer Einrichtung nach dem Weiterbildungsgesetz oder dem Jugendbildungsgesetz anerkannt sind oder gefördert werden. Sie können einen Zuschuss für die Durchführung von Weiterbildungsmaßnahmen erhalten. Ein definierter Personenkreis kann ebenfalls Zuschüsse für die Teilnahme an bestimmten Weiterbildungsmaßnahmen erhalten. Förderfähige Maßnahmen sind berufsbezogene Seminare und praktische Lehrgänge von mindestens 12 Stunden sowie Vortragsveranstaltungen. Eine Förderung ist auch bei Veranstaltungen "neuer" Träger oder Einrichtungen möglich. Die Förderung betrug 1998 134.000 DM.

Die Modellprojekte des MLR sind beim Antrag Nr. 6 der Enquete-Kommission "Qualifizierung von Frauen im Ländlichen Raum" behandelt.

- 10 -

Die aufgeführte Förderung wird außerdem ergänzt bspw. durch Lehrgänge an Landesanstalten, Vorbereitungslehrgänge zur Meisterprüfung in verschiedenen landwirtschaftlichen Berufen und kostenlose Meisterprüfungen. Dieser Aufwand ist haushaltsmäßig zusammen mit anderen Positionen ausgewiesen und deshalb nicht darstellbar.

Gleichfalls nicht aufgeführt ist die überwiegend den Trägern der ländlichen Erwachsenenbildung gewährte Förderung nach dem Gesetz zur Förderung der Weiterbildung und des Bibliothekwesens, da sie nicht nur die berufliche, sondern gemäß gesetzlichem Auftrag auch die allgemeine Weiterbildung enthält und eine Aufteilung nicht vorgenommen wird.

Das Sozialministerium hat aus Mitteln des ESF die privaten Anbieter von beruflicher Weiterbildung und Qualifizierung im Jahre 1998 mit rd. 23 Mio. DM gefördert. Aus Landesmitteln für Frauenförderung wurden 0,7 Mio. DM bewilligt. Die Förderung erfolgte in Form eines Fehlbedarfszuschusses durch das Sozialministerium. Der prozentuale ESF-Anteil an den förderfähigen Projektkosten lag bei durchschnittlich 25 %.

Das Sozialministerium förderte in der ESF-Förderperiode von 1994 bis 1999 insbesondere folgende Zielgruppen:

- Langzeitarbeitslose,
- jugendliche Arbeitslose,
- Personen, die vom Ausschluss aus dem Arbeitsmarkt bedroht sind,
- Frauen im Rahmen der Chancengleichheit.

Ziel aller Qualifizierungsmaßnahmen, die die Teilnehmerinnen bzw. Teilnehmer besuchten, war die Integration auf den 1. Arbeitsmarkt durch die Vermittlung verbesserter beruflicher Kenntnisse.

Die bisherige ESF-Förderung war ausschließlich auf bestimmte Zielgruppen ausgerichtet. Die verschiedenen ESF-Förderprogramme differenzierten danach, ob eine Person arbeitslos war oder nicht. Entsprechend erfolgte die Förderung aus dem jeweiligen ESF-Förderprogramm.

Nunmehr werden künftig nicht mehr Zielgruppen im Vordergrund stehen, sondern Politikinhalte, die in 5 Politikbereichen der einschlägigen ESF-Verordnung ihren Niederschlag gefunden haben. Die 5 Politikbereiche des ESF haben als gemeinsames Hauptziel die Verhinderung und Bekämpfung von Arbeitslosigkeit. Dies soll im Zusammenspiel von ESF einerseits und beschäftigungspolitischen Leitlinien sowie dem Nationalen Aktionsplan für Deutschland andererseits erreicht werden.

Da der neue ESF über seine 5 Politikbereiche ein wesentlich breiteres Förderspektrum aufweist, können künftig auch arbeitsmarkt- und beschäftigungspolitisch relevante Maßnahmen finanziell unterstützt werden, die bisher nicht ESF-förderfähig waren.

- 11 -

So wird es z. B möglich sein, Netzwerke von arbeitsmarkt- und beschäftigungspolitischen Akteuren zu fördern, lokale Beschäftigungspakete zu unterstützen, aber auch die (sozialpädagogische) Beratung von Arbeitslosen oder von Arbeitslosigkeit bedrohter Personen mit zu finanzieren.

- 12 -

Zu 6:**Wie sich die Nachfrage nach beruflicher Weiterbildung und Qualifizierungsmaßnahmen der verschiedenen Anbieter definieren im Hinblick auf Alter und Ausbildungsgrad, differenziert nach Frauen und Männern ?**

Eine gemeinsame bundesweite Erfolgsumfrage des DIHT mit den Industrie- und Handelskammern zu IHK-Weiterbildungsprüfungen für die Prüfungen in den Jahren 1992-1996 hat nachfolgende Resultate ergeben:

Alter zum Zeitpunkt der Prüfung:

Bis 25 Jahre = 19,2 %
26-30 Jahre = 40,8 %
31-35 Jahre = 21,3 %
36-40 Jahre = 11,6 %
41-45 Jahre = 5,1 %
Über 45 Jahre = 2,2 %

Schulabschluss:

Hauptschule: 23,5 %
Realschule: 39,1 %
Gymnasium: 20,5 %
Fachhochschulreife: 13,2 %
Sonstige Abschlüsse: 3,6 %

Geschlecht:

Männer: 68,2 %
Frauen: 31,8 %

Für den Bereich des Handwerks kann laut Baden-Württembergischen Handwerkstag ausgesagt werden, dass auch hier der Schwerpunkt im mittleren Altersspektrum liegt. Im Bereich der Meistervorbereitung finden sich überwiegend jüngere Teilnehmer. Die Teilnehmer haben bis auf wenige Ausnahmen einen Berufsabschluss (Gesellen, Facharbeiter), ein Großteil davon hat weitere Qualifikationen (Aufstiegsfortbildung) erworben. Die Anteile von Männern und Frauen variieren sehr stark nach den einzelnen Bildungsangeboten (z. B. Meistervorbereitung: überwiegend Männer, bestimmte kaufmännisch orientierte Lehrgänge: sehr hoher oder zumindest hälftiger Frauenanteil).

Beim Bildungswerk der Baden-Württembergischen Wirtschaft sind ca. 70 % der Teilnehmenden Männer und ca. 30 % Frauen. Die meisten Seminarteilnehmerinnen bzw. -teilnehmer liegen im Altersbereich zwischen 30 und 45 Jahren. Der Ausbildungsgrad reicht vom Hauptschulabschluss mit anschließender Lehre bis zum Universitätsabschluss.

- 13 -

Beim Berufsbildungswerk des Deutschen Gewerkschaftsbundes liegt der altersmäßige Schwerpunkt zwischen 25 und 40 Jahren. Im gewerblich-technischen Bereich sind ca. ein Drittel der Teilnehmer Ungelernte und zwei Drittel Facharbeiter. Im kaufmännischen Bereich sind 10 % der Teilnehmer Ungelernte, der Rest hat eine kaufmännische Ausbildung verschiedenster Fachrichtungen. Im gewerblich-technischen Bereich sind ca. 95 % Männer und 5 % Frauen. Im kaufmännischen Bereich sind ca. zwei Drittel Frauen, ein Drittel Männer.

Für den Bereich der Volkshochschulen gilt, dass im Jahre 1998 6,9 % der Teilnehmenden jünger als 18 Jahre waren, 18-24 Jahre waren 12,2 %, 25-34 Jahre 30 %, 35-49 Jahre 36,1 %, 50-64 Jahre 11,7 % und älter als 64 Jahre 3,2 %.

An Maßnahmen der beruflichen Weiterbildung der Volkshochschulen nahmen im Jahr 1998 in Baden-Württemberg 61,1 % Frauen und 38,9 % Männer teil.

Im Geschäftsbereich des Kultusministeriums sind an öffentlichen Fachschulen im Wesentlichen die zweijährigen Fachschulen für Technik, für Gestaltung und für Wirtschaft, die Meisterschulen sowie die Akademien für handwerkliche Berufe etabliert. Diese Bildungsgänge setzen eine abgeschlossene Berufsausbildung und eine einschlägige Berufserfahrung voraus. Das Durchschnittsalter der Fachschülerinnen und Fachschüler liegt bei etwa 26 Jahre.

An den Meisterschulen, der Akademie für handwerkliche Berufe, der Fachschule für Technik, der Fachschule für Gestaltung, den kaufmännischen Fachschulen, der hauswirtschaftlichen Fachschule für Organisation und Führung sowie sonstigen Fachschulen waren im Schuljahr 1999/2000 (vorläufige Zahlen) insgesamt 10.284 Schülerinnen und Schüler zu verzeichnen. Davon waren 2.136 weiblich.

Zu 7:

In welchen Fällen verschiedene Organisationen (Volkshochschulen, IHK, Handwerkskammern) im Verbund Weiterbildungs- und Qualifizierungsmaßnahmen anbieten ?

Längerfristig angelegte und umfassende Kooperationen zwischen verschiedenen Bildungseinrichtungen sind eher selten. Beispiele für gelungene Kooperationen sind die von der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg und der Handwerkskammer Konstanz gemeinsam betriebene "Berufliche Bildungsstätte Tuttlingen" oder auch das "Göppinger Modell". Bei Letzterem arbeiten Volkshochschule und berufliche Schule zusammen. Häufiger anzutreffen sind Kooperationen von Bildungseinrichtungen mit dem Ziel, gemeinsam einzelne Bildungsmaßnahmen durchzuführen. Darüber hinaus kommt es auch zu Kooperationen auf organisatorischer Ebene, wie z. B. gemeinsame Durchführung von Weiterbildungsinformationstagen.

Eine Projektgruppe des Landesarbeitskreises für berufliche Fortbildung, der beim Landesgewerbeamt angesiedelt ist, erhebt derzeit die verschiedenen Ausprägungen

- 14 -

von Kooperationen zwischen Bildungseinrichtungen und plant zu diesem Thema eine Veröffentlichung.

Im Bereich der Industrie- und Handelskammern sind für die Region bspw. folgende Kooperationen bekannt:

- Weiterbildung zum Medienfachwirt – Kooperationslehrgang einer IHK-Bildungseinrichtung mit einem privaten Lehrgangsträger.
- Weiterbildung zum Servicetechniker – Kooperationslehrgang einer IHK-Bildungseinrichtung mit einem Unternehmen.
- Weiterbildung zum Werkschutzmeister – Kooperationslehrgang einer IHK-Bildungseinrichtung mit einem Verband.

Weiterbildungsangebote im Verbund von Volkshochschulen und Kammern gibt es in Konstanz. Vereinzelt gibt es auch Kooperationen von Volkshochschulen mit Fachhochschulen. Mehrere Volkshochschulen kooperieren mit beruflichen Schulen.

Zu 8:

Gibt es Ansätze zu neuen Angeboten beruflicher Weiterbildung und Qualifizierung, die

a) den Zeitmangel der Zielgruppen berücksichtigen und Angebote vor Ort und in den Betrieben machen und die

b) auf kurzfristigen und betriebsspezifischen Weiterbildungsbedarf reagieren

c) mit Blick auf den betriebsspezifischen Weiterbildungsbedarf eine verstärkte regionale Koordination vorsehen ?

Die beruflichen Weiterbildungsanbieter richten in der Regel ihr Weiterbildungsangebot am Bedarf aus. So werden z. B. durch die Industrie- und Handelskammern neben berufsbegleitenden Lehrgängen seit einigen Jahren auch Lehrgänge angeboten, die sich bspw. an Schichtarbeiter richten. Dabei werden auch Lehrgänge vor Ort in den Betrieben durchgeführt.

Neben den überbetrieblich angelegten Seminaren gewinnen betriebsspezifische "Inhouse-Seminare" zunehmend an Bedeutung. Dies gilt sowohl für die Bildungseinrichtungen der Wirtschaftsorganisationen aber auch für private Träger. Die Bildungseinrichtungen müssen die Unternehmen beraten und maßgeschneiderte Maßnahmen anbieten, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Die Bildungseinrichtungen der Kammern analysieren bspw. vor Ort den Entwicklungsbedarf der Unternehmen und erarbeiten im Dialog ein effizientes Bildungsprogramm. Im Bereich der Handwerkskammern wird neben dem vorformulierten Bildungsangebot flexibel auf Kundenwünsche eingegangen und ein entsprechendes Bildungsangebot erstellt und realisiert. So versucht z. B. die Handwerkskammer Mannheim bei ihren Angeboten im beruflichen Weiterbildungsbereich die zeitlich schwierige Situation ihrer Klientel zu berücksichtigen. Dies gilt sowohl für Arbeitnehmer als auch für Arbeitgeber. Die Handwerkskammer bietet Inhouse-Seminare an. Sie bietet auch an, für jedes Unternehmen spezifische Inhouse-Seminare zu entwickeln.

- 15 -

Die knappe Ressource Zeit wird mehr und mehr zum Thema in den Unternehmen. Die Landesvereinigung der Baden-Württembergischen Arbeitgeberverbände hat in ihren Bildungshäusern darauf reagiert und führt betriebsinterne Seminare vor Ort in den Firmen durch. Die Möglichkeit, die Bildungshäuser auch an Wochenenden zu nutzen, wird sehr stark nachgefragt. Durch den gezielten Einsatz von Multimedia entsteht eine neue Balance zwischen Lernen am Arbeitsplatz und dem Seminarbesuch.

Derzeit entwickeln der Deutsche Industrie- und Handelstag (DIHT) und die Industrie- und Handelskammern eine IHK-Online-Akademie. Ziel ist es, die Weiterbildung durch web-basiertes Lernen und Lehren zielgerichtet zu ergänzen. Über das Online-Lernen können Mitarbeitern flexibel, individuell und unabhängig von Zeit und Ort das notwendige Know-How vermittelt werden.

Auch die Volkshochschulen haben in den letzten Jahren den Bereich der firmeninternen Weiterbildung stark ausgebaut. Außerdem testen die Volkshochschulen im Bereich der Informationstechnik vermehrt Unterrichtsformen, die CBT und Internet-Lernmedien mit traditionellen Unterrichtsmethoden kombinieren. Dies gestattet ein teilweise zeit- und ortsunabhängiges Lernen in Verbindung mit sozialem Lernen in der Gruppe.

Laut Auskunft des Landesarbeitsamtes gibt es Teilzeitmaßnahmen, die sich insbesondere an Personen mit Vereinbarkeitsproblemen wenden, in kleinerem Umfang schon seit längerer Zeit. Stark gewachsen sind Teilzeit-Maßnahmen, insbesondere seit der flächendeckenden "Installierung" der Beauftragten für Frauenbelange. Heute gibt es laut Landesarbeitsamt kein Arbeitsamt mehr, das keine Teilzeitmaßnahmen anbietet.

Aus Sicht des Baden-Württembergischen Industrie- und Handelskammertages ist eine verstärkte regionale Koordination des betriebsspezifischen Weiterbildungsbedarfs aus Wettbewerbsgesichtspunkten nicht empfehlenswert. Der Baden-Württembergische Handwerkstag sieht die Herstellung einer regionalen Koordination von bedarfsorientierten Weiterbildungsmaßnahmen als eine wichtige Aufgabe für die Zukunft, die mit Hilfe von multimedialen Anwendungen und in Kooperation mit allen baden-württembergischen Handwerkskammern in Angriff genommen wird.

Die Landesvereinigung Baden-Württembergischer Arbeitgeberverbände betont, dass regionale Koordinationen von betriebsspezifischem Weiterbildungsbedarf insoweit schon gegeben sind, denn Firmen werden nach ihrer Erfahrung zuerst berufliche Weiterbildungsorganisationen vor Ort in Betracht ziehen.

Seitens des Volkshochschulverbandes wird darauf hingewiesen, dass in der beruflichen Weiterbildung und in der sprachlichen Weiterbildung viele Volkshochschulen mit benachbarten Volkshochschulen im Sinne einer regionalen Kooperation zusammenarbeiten.

- 16 -

Zu 9:

Wie sie (Landesregierung) vor dem Hintergrund des derzeitigen Fachkräftemangels die Idee regionaler Qualifizierungsbedarfsanalysen bewertet und wie sie die Modellversuche für regionale Weiterbildungsbedarfsanalysen bspw. in der Region Bonn-Rhein-Sieg einschätzt ?

Aus der Sicht des Landesarbeitsamtes orientierten sich Weiterbildungsmaßnahmen, die nach § 86 SGB III anerkannt sind und bei denen die Teilnahme individuell nach den o. a. Bestimmungen gefördert wird, an den Bedürfnissen des Arbeitsmarktes. D.h. an den Anforderungen der Wirtschaft aber auch an denen von den Arbeitsämtern zu betreuenden Personen (Arbeitslose, von Arbeitslosigkeit unmittelbar Bedrohte und Arbeitnehmer ohne abgeschlossene Berufsausbildung).

Entsprechende Überlegungen der örtlichen Arbeitsämter fließen bereits in die Planung beruflicher Weiterbildungsmaßnahmen für das laufende Haushaltsjahr ein. Bereits im Planungsstadium finden mitunter auch Abstimmungsprozesse benachbarter Arbeitsämter statt.

Vor dem Hintergrund des anhaltenden Facharbeitermangels nehmen dabei Maßnahmen, die mit einem qualifizierten Abschluss enden, einen hohen Stellenwert bei den Arbeitsämtern ein.

Verschiedene wissenschaftliche Studien des Bundesinstituts für Berufsbildung haben ergeben, dass Qualifizierungsbedarfsanalysen nur dann verlässliche verwertbare Aussagen machen, wenn der Qualifizierungsbedarf betriebsspezifisch ermittelt wurde. Oftmals wird der Mangel bzw. Bedarf an Fertigkeiten oder Kompetenzen im Unternehmen nicht systematisch und nicht durch geeignete Methoden unterstützt erhoben. Kleinere und mittlere Unternehmen brauchen daher Hilfen bei der Ermittlung des Qualifizierungsbedarfs. Dabei ist ein moderiertes Verfahren sinnvoll, in dem die aktuellen betrieblichen Veränderungsprozesse mit berücksichtigt werden.

Der Weiterbildungsbedarf, der für eine gesamte Region pauschal, bspw. durch eine Fragebogenaktion erhoben wird, erlaubt nur sehr schwierig verwertbare Aussagen und Prognosen. In der Region Bonn-Rhein-Sieg wurde ein Interviewverfahren angewandt, in der der Bedarf der einzelnen Firmen vor Ort ermittelt wurde. Über die betriebsspezifischen Ergebnisse gelangte man in der Summe zu Aussagen für die Region. Derartige Erhebungen sind sehr aufwendig. Sie erscheinen aber als ein sinnvoller Weg, um die mittelständische Wirtschaft in einer Region in ihrer Kompetenzentwicklung zu unterstützen.

Dabei muss allerdings berücksichtigt werden, dass Versuche der Qualifikationsforschung auch zeigen, dass Prognosen für künftige Tätigkeitsfelder oftmals nur großflächig und mit relativ allgemein gehaltenen Tätigkeitsmerkmalen erfolgen können.

- 17 -

Insgesamt können regionale Qualifizierungsbedarfsanalysen bei entsprechender Ausgestaltung und Durchführung evtl. eine wichtige Hilfestellung bei der Entwicklung hin zu Lernenden Regionen leisten.

Beim künftigen ESF-Förderverfahren wird die Regionalisierung eine ganz wesentliche Rolle spielen. Die Zusammenarbeit der Partner bei der Auswahl geeigneter Förderprojekte soll auf regionaler Ebene in regionalen Kooperationsmodellen geschehen.

Dadurch soll eine zielgenaue Ausrichtung der Projekte auf die speziellen Bedürfnisse des jeweiligen regionalen Arbeitsmarktes (z. B. Qualifizierungsbedarf) erreicht werden.

Zu 10:

Ob sie (Landesregierung) das Verhältnis von fachbezogener und betriebswirtschaftlicher Ausbildung im Rahmen der Meisterausbildung für die praktischen beruflichen Anforderungen entsprechend hält ?

Laut Aussage des Baden-Württembergischen Industrie- und Handelskammertages hat sich der technologische und organisatorische Wandel der letzten Jahre in der Industrie auch in der Vermittlung fachlicher Inhalte zur Industriemeister-Qualifikation (IHK-Weiterbildung) niedergeschlagen. Nicht nur die Fachthemen werden anwendungs- und handlungsorientierter vermittelt, sondern auch der Anteil volks- und betriebswirtschaftlicher Stoffgebiete wurde der Entwicklung angepasst und beträchtlich erweitert. Nach Ansicht des Baden-Württembergischen Industrie- und Handelskammertages wird der in einzelnen Fachrichtungen durchaus unterschiedliche Umfang an vermittelten betriebswirtschaftlichen Kenntnissen den gegenwärtigen Anforderungen an einen Industriemeister gerecht.

Nach Ansicht des Baden-Württembergischen Handwerkstages kann das bisherige Verhältnis von fachbezogener und betriebswirtschaftlicher Ausbildung im Rahmen der Meisterausbildung nur dann beibehalten werden, wenn es zu einer umfassenden Reform von Teil III (betriebswirtschaftlicher Teil) kommt. Es wäre hier wichtig, die künftige Rolle des Meisters als Unternehmer sehr viel stärker in den Themen und Inhalten dieses Teiles zu beachten und durch entsprechende Schulung zu berücksichtigen.

Zu 11:

Welche Ansätze zur Überarbeitung der Prüfungsanforderungen und des Rahmenstoffplans sowie zur stärkeren Modularisierung für die Meisterprüfung bekannt sind und wie sie (Landesregierung) diese bewertet ?

In den letzten Jahren ist laut dem Baden-Württembergischen Industrie- und Handelskammertag ein Teil der bundeseinheitlichen Rechtsverordnungen für

- 18 -

verschiedene Fachrichtungen der Industriemeister den Gegebenheiten der Wirtschaft angepasst worden. Insbesondere in der Fachrichtung Metall wurde ein neues Konzept für die Prüfungsanforderungen und für den Rahmenstoffplan in Zusammenarbeit mit der Industrie erarbeitet. Die Anforderungen des neu geordneten Industriemeisters Metall sind in der Verordnung handlungsorientiert formuliert. Sie sind von den Aufgaben abgeleitet, die der Industriemeister in den verschiedenen Funktionsfeldern eines Betriebs wahrzunehmen hat.

Das Diskussionspapier des Handwerks "Aus- und Weiterbildung nach Maß" bildet laut Baden-Württembergischem Handwerkstag den Diskussionsbeitrag zur künftigen Entwicklung des dualen Berufsausbildungssystems und damit auch einen geeigneten Ansatz zur Überarbeitung der Prüfungsanforderungen und des Rahmenstoffplans.

Konkret sind laut Aussagen des Baden-Württembergischen Handwerkstages bekannt: Überarbeitungen des Rahmenstoffplans für Teil IV der Meisterprüfung, in Grundzügen auch für den Teil III, wobei hier eine Umstellung auf handlungsorientierte Lehrgänge erfolgen soll. Sofern die Modularisierung nicht Bestandteil eines Gesamtrahmenstoffplans ist, sondern eigenständige Einheiten bildet, besteht aus seiner Sicht die Gefahr, dass künftige Meisterschüler sich nur bestimmte Themen herausgreifen und damit die Gesamtbreite des fachlich nötigen Wissens für ihr Gewerk in der Meistervorbereitung nicht lernen. Damit leidet aber die Qualität der Meistervorbereitung. Zugleich werden Möglichkeiten eingeschränkt, später auf verschiedene Anforderungen in der technischen Weiterentwicklung des Gewerks einzugehen, wenn vorab dazu nicht die Basis geschaffen wurde.

Landtag von Baden-Württemberg**Nr.8****12. Wahlperiode**

Enquetekommission "Situation und Chancen der mittelständischen Unternehmen, insbesondere der Familienunternehmen in Baden-Württemberg"

Beschluss**Antrag**

der Abg. Veronika Netzhammer u.a. CDU

Überbetriebliche Ausbildung und Verbundausbildung im Mittelstand

die Landesregierung wird ersucht, der Enquetekommission zu berichten,

1. welche Mittel das Land zur Verfügung stellt
 - a) für die Förderung von Ausbildungsverbänden
 - b) für die Förderung von überbetrieblichen Bildungszentren in Trägerschaft der Kammern und Organisationen der Wirtschaft.
2. Wieviele Ausbildungsverbände in den vergangenen zwei Jahren gefördert wurden und wieviele Ausbildungsplätze in welchen Branchen dadurch gewonnen wurden;
3. ob die Landesregierung in Erwägung zieht, die Richtlinie zur Förderung der Verbundausbildung dahingehend zu erweitern, dass auch der Verbund von Betrieben und freien Trägern förderfähig wird und wie hoch sie die Zahl der dadurch zu schaffenden Ausbildungsplätze schätzt;
4. ob es Schulen in Baden-Württemberg gibt, die jährliche Tage des Mittelstandes durchführen;
5. in welchem Umfang ein jährlicher Tag des Mittelstandes in anderen Bundesländern durchgeführt wird;
6. ob die Landesregierung plant, einen Tag des Mittelstandes flächendeckend in allen Schulen des Landes einzuführen;

Stuttgart, den 26.11.1999

Begründung:

Der Mittelstand hat in allen Branchen und auf allen Ebenen einen hohen Bedarf an qualifizierten Mitarbeitern. Sowohl im Hinblick auf die Zahl als auch auf die Qualität müssen in ausreichendem Maß Ausbildungsplätze zur Verfügung gestellt werden, um den Nachwuchs sicherzustellen. Verbundausbildung und überbetriebliche Ausbildung nehmen dabei einen hohen Stellenwert ein. Es ist zu prüfen, ob durch die Förderung von Verbänden zwischen Betrieben und freien Trägern zusätzliche Ausbildungsplätze besonders für schwächere Jugendliche geschaffen werden können.

Aus der Praxis wird immer wieder berichtet, junge Leute würden sich nur zögerlich für einen Ausbildungs- oder Arbeitsplatz in mittelständischen Unternehmen entscheiden. Mit einem Tag des Mittelstandes in den Schulen könnte über den Mittelstand, seine Strukturen, Risiken und Chancen informiert und möglicherweise für das Berufsleben in kleinen und mittleren Betrieben interessiert werden.

3-6000.0/287

Galuska / Ref. 33 / Tel.: 2131

**Berichts Antrag der Enquete-Kommission zum Thema
„Überbetriebliche Ausbildung und Verbundausbildung im Mittelstand“.**

Das Wirtschaftsministerium nimmt zu dem Antrag wie folgt Stellung:

Zu 1 a):

Welche Mittel stellt das Land für die Förderung von Ausbildungsverbänden zur Verfügung:

Durch den Zusammenschluss in einem Ausbildungsverbund werden Unternehmen in die Lage versetzt Ausbildungsplätze anzubieten, obwohl sie nicht alle Inhalte der Ausbildungsordnung im eigenen Betrieb vermitteln können. Durch die öffentliche Förderung von Ausbildungsverbänden sollen Unternehmen motiviert werden, zusätzliche Ausbildungsplätze bereitzustellen.

Ein Verbund liegt vor, wenn die in den Ausbildungsordnungen vorgeschriebene fachpraktische Ausbildung, die der Betrieb, der den Ausbildungsvertrag abgeschlossen hat, nicht oder nur mit einem wirtschaftlich unverhältnismäßig hohen Aufwand vermitteln kann, in einem anderen Betrieb der Ausbildungskooperation durchgeführt wird. Vor Gründung eines Ausbildungsverbundes ist allerdings zu prüfen, ob diese Inhalte nicht an überbetrieblichen Ausbildungsstätten der Wirtschaft vermittelt werden können. Ausbildungsverbände erhalten einen Zuschuss zu den laufenden Kosten von 260,- DM je Lehrling und Monat für maximal 50 % der Ausbildungsdauer.

Ausbildungsverbände wurden von der Wirtschaftsverwaltung wie folgt gefördert:

1998 mit 342.000 DM

1999 mit 521.000 DM.

Zu 1 b):

Welche Mittel stellt das Land für die Förderung von überbetrieblichen Bildungszentren in Trägerschaft der Kammern und Organisationen der Wirtschaft zur Verfügung

Die ergänzende überbetriebliche Ausbildung (ÜBA) zählt zur betrieblichen Seite des dualen Ausbildungssystems und ergänzt die betriebliche Ausbildung. Überbetriebliche Ausbildungsstätten, in Trägerschaft von Kammern, Innungen und sonstigen Wirtschaftseinrichtungen, sichern die Ausbildungsfähigkeit der Betriebe und tragen dazu bei, die Ausbildungsqualität zu steigern. Viele kleine und mittlere Betriebe sind

- 2 -

erst durch ergänzende überbetriebliche Lehrgänge in der Lage, Ausbildungsplätze anzubieten. Gerade angesichts der Lehrstellenknappheit stellen die überbetrieblichen Bildungszentren einen wichtigen Faktor zur Erhaltung und Ausweitung der Ausbildungskapazität der mittelständischen gewerblichen Wirtschaft dar. In den ÜBA-Einrichtungen werden Kenntnisse und Fertigkeiten vermittelt, die in kleineren Ausbildungsbetrieben bspw. aufgrund ihrer Spezialisierung oder aus Kostengründen nicht vermittelt werden können.

Die Konzipierung und die Durchführung der ergänzenden überbetrieblichen Ausbildung obliegt den Trägern der jeweiligen Bildungszentren. Die Inhalte der Ausbildung richten sich nach den vom Bundeswirtschaftsministerium anerkannten Rahmenplänen. Falls keine vom Bund anerkannten Lehrpläne vorliegen, erfolgt die Ausbildung nach den vom zuständigen Landesinnungsverband, der zuständigen Handwerkskammer oder Industrie- und Handelskammer oder einem Fachverband erstellten bzw. befürworteten Lehrplänen, die vom Landesgewerbeamt anerkannt sind.

Überbetriebliche Ausbildungslehrgänge wurden von der Wirtschaftsverwaltung gefördert

1998 mit	15.276.000 DM
1999 mit	15.290.000 DM

Bau- und Ausstattungsinvestitionen in den Bildungszentren wurden wie folgt gefördert:

1998 mit	2.999.000 DM
1999 mit	9.326.000 DM

Es ist darauf hinzuweisen, dass die Höhe der Bau- und Ausstattungsförderung, im Gegensatz zur laufenden Lehrgangsförderung, sehr stark schwankt und auch von der Planung der Träger beeinflusst wird.

Zu 2:

Wie viele Ausbildungsverbände in den vergangenen zwei Jahren gefördert und wie viele Ausbildungsplätze in welchen Branchen dadurch gewonnen wurden.

In den Jahren 1998 und 1999 schloss die Förderung der Ausbildungsverbände mit folgendem Ergebnis ab:

Jahr	Anzahl der geförderten Verbände	Anzahl der neugeschaffenen Plätze	Zuschuss des Landes (DM)	Branchen
1998	27	232	342.000	ME, Elektro
1999	27	295	521.000	ME, Elektro
Gesamt	54	527	863.000	

- 3 -

Es ist festzuhalten, dass in den vergangenen fünf Jahren eine deutliche Steigerung sowohl hinsichtlich der Zahl der Ausbildungsverbände als auch des Fördervolumens erfolgt ist. Betrachtet man die aktuellen Förderzahlen ist gleichwohl festzustellen, dass die Ausbildungsverbände im Vergleich zur ergänzenden überbetrieblichen Ausbildung nur eine vergleichsweise nachrangige Rolle spielen. Dies ist nicht grundsätzlich als Nachteil zu werten, da die überbetriebliche Ausbildung, die gerade kleine und mittlere Betriebe eine Ausbildung ermöglichen soll, in erster Linie in den von den Wirtschaftsorganisationen errichteten und vom Land (sowohl hinsichtlich der laufenden Lehrgänge als auch der notwendigen Bau- und Ausstattungsinvestitionen) geförderten Bildungszentren erfolgt. Die Förderung von Ausbildungsverbänden kommt nur dann in Frage, wenn keine geeignete überbetriebliche Bildungseinrichtung (ÜBA-Zentren) besteht.

Im Handwerk spielt die Verbundausbildung angesichts des nahezu flächendeckenden Systems der ÜBA-Zentren eine geringere Rolle als in der Industrie, wo eher überschüssige Lehrwerkstattkapazitäten für Verbundausbildung genutzt werden können.

Zu 3.:

Ob die Landesregierung in Erwägung zieht, die Richtlinien zur Förderung der Verbundausbildung dahingehend zu erweitern, dass auch der Verbund von Betrieben mit freien Trägern förderfähig wird und wie hoch sie die Zahl der dadurch zu schaffenden Ausbildungsplätze schätzt.

Das Merkmal, das die Ausbildung im Verbund von der Ausbildung in einem überbetrieblichen Bildungszentrum unterscheidet ist, dass im einen Fall die betriebliche Unterweisung in (wechselnden) Unternehmen erfolgt, im anderen Fall in einem Bildungszentrum eines überbetrieblichen Trägers. Das Wirtschaftsministerium geht deshalb zunächst davon aus, dass ein Ausbildungsverbund durch den Zusammenschluss mehrerer Unternehmen gekennzeichnet ist, die unterschiedliche Teile der Ausbildung abdecken. Im Gegensatz zur schulischen oder überbetrieblichen Ausbildung werden dabei auch wichtige Erfahrungen aus dem betrieblichen Alltag vermittelt.

In besonderen Fällen, wenn dadurch der praxis- und betriebsbezogene Charakter des Ausbildungsverbundes erhalten bleibt, kann auch bereits aufgrund der bestehenden Regelung anstelle eines Unternehmens ein freier überbetrieblicher Träger der Wirtschaft ein Mitglied eines Ausbildungsverbundes sein, um einen abgegrenzten Teil der Ausbildungsinhalte zu vermitteln. Voraussetzung ist jedoch, dass auch dieser freie Träger die spezifischen Inhalte in der gewünschten Nähe zur betrieblichen Praxis, die ein wesentliches Element des dualen Ausbildungssystems ist, vermittelt.

- 4 -

Zu 4.:**Ob es Schulen in Baden-Württemberg gibt, die jährliche Tage des Mittelstands durchführen.**

Die Schulen in Baden-Württemberg, sowohl im allgemein bildenden als auch im beruflichen Bereich, pflegen vielfältige Formen der Kooperation mit der örtlichen Wirtschaft und auch den mittelständischen Unternehmen. So finden z.B. Ausbildungsmessen statt, Betriebsbesichtigungen werden durchgeführt, Praktika und Erkundungstage für Schülerinnen und Schüler der entsprechenden Schularten bzw. Klassen werden insbesondere auch in mittelständischen und familiär geprägten Unternehmen durchgeführt. Daneben ist in den Unterrichtseinheiten zu wirtschaftskundlichen Fragestellungen auch die Bedeutung der mittelständischen Wirtschaft gerade in Baden-Württemberg wichtiger Unterrichtsgegenstand. Inwiefern einzelne Schulen sog. "Tage des Mittelstands" durchführen ist dem Kultusministerium nicht bekannt.

Zu 5.:**In welchem Umfang ein jährlicher Tag des Mittelstands in anderen Bundesländern durchgeführt wird.**

Ob und in welchem Umfang in anderen Bundesländern ein jährlicher "Tag des Mittelstandes" durchgeführt wird, wurde vom Kultusministerium bislang nicht erhoben.

Zu 6.:**Ob die Landesregierung plant, einen Tag des Mittelstands flächendeckend in allen Schulen des Landes einzuführen.**

Durch die enge Zusammenarbeit zwischen den Schulen, vor allem den beruflichen Schulen und Betrieben, z.B. in der dualen Ausbildung, ist ein permanenter Erfahrungsaustausch gegeben. Der Einsatz von Beratern soll die Lernortkooperation in den beruflichen Schulen weiterhin fördern und unterstützen. Im Bereich der allgemein bildenden Schulen ist der Austausch u.a. durch die Maßnahmen zur Berufsorientierung in allen Schularten gegeben. Darüber hinaus finden punktuelle Aktionen statt, mit denen die Zusammenarbeit zwischen Schule und Wirtschaft forciert und akzentuiert wird. So ist für den November dieses Jahres ein Kongress unter dem Arbeitstitel "Schule trifft Wirtschaft" vorgesehen, an dem vorbildliche und innovative Formen der Kooperation präsentiert werden sollen. Dabei sind auch Institutionen und Betriebe des Mittelstandes in die Organisation und Durchführung des Kongresses eingebunden. Ein "Tag des Mittelstandes" wird vor dem Hintergrund der vielfältigen und fest etablierten Zusammenarbeit in diesem Bereich für nicht erforderlich gehalten.

- 5 -

Zu 7.:

Ob sie bereits gezielt Ausbildungsverbände ausländischer Betriebe fördert, wenn ja, wie diese Verbundmodelle ausgestaltet sind, wenn nein, ob sie zur Erhöhung der Ausbildungsbereitschaft ausländischer Betriebe solche speziellen Verbände zu fördern bereit ist.

Bislang wurden bei der Wirtschaftsverwaltung keine Anträge zur Förderung von Verbänden ausländischer Betriebsinhaber gestellt. Die Wirtschaftsverwaltung ist jedoch bereit, solche Verbände zu fördern, sofern die allgemeinen Voraussetzungen erfüllt werden.

Es sei darauf hingewiesen, dass das Wirtschaftsministerium im Jahr 1998 eine von der IHK Region Stuttgart in Auftrag gegebene empirische Studie des Zentrum für Türkeistudien förderte, um die Möglichkeiten der beruflichen Ausbildung in türkischen Betrieben zu untersuchen. Das Ergebnis hat gezeigt, dass hier ein noch nicht ausgeschöpftes Potential zur Schaffung neuer Lehrstellen besteht. Das Wirtschaftsministerium wird prüfen, ob im Rahmen der neuen Förderperiode des Europäischen Sozialfonds geeignete Maßnahmen zur Verbesserung der Ausbildungsbereitschaft ausländischer Betriebsinhaber durchgeführt werden können.

Zu 8.:

Inwieweit die zur Förderung von Ausbildungsverbänden zur Verfügung stehenden Mittel in den Jahren 1998 und 1999 ausgeschöpft wurden.

Die zur Verfügung stehenden Mittel der Jahre 1998 und 1999 wurden in vollem Umfang ausgeschöpft.

Landtag von Baden-Württemberg**Nr.9****12. Wahlperiode****Enquetekommission "Situation und Chancen der mittelständischen Unternehmen, insbesondere der Familienunternehmen in Baden-Württemberg"****Beschluss****Qualifizierung von Frauen im Ländlichen Raum**

die Landesregierung wird ersucht, der Enquetekommission

zu berichten,

1. mit welchen Maßnahmen, welchen Haushaltsmitteln und auf welcher gesetzlichen Grundlage sie die Qualifizierung und Weiterbildung von Frauen im Ländlichen Raum fördert;
2. welche Verbände und Einrichtungen im Ländlichen Raum Träger der Qualifizierung und Weiterbildung von Frauen sind und welche Haushaltsmittel für sie zur Verfügung gestellt werden;
3. welche zeitlich begrenzten Projekte und Pilotprojekte sie in den vergangenen fünf Jahren im Ländlichen Raum zur Weiterbildung und Qualifizierung von Frauen durchgeführt hat und welche Bilanz sie aus diesen Projekten zieht;
4. welche Maßnahmen sie mit Hilfe von Cofinanzierungen durch die EU in den vergangenen fünf Jahren im Ländlichen Raum zur Weiterbildung und Qualifizierung von Frauen durchgeführt hat;
5. ob sie beabsichtigt, die Qualifizierungsmaßnahmen von Frauen mit Hilfen zu Existenzgründungen zu verbinden und wenn ja, welche finanziellen Mittel sie dafür zur Verfügung stellen will.

Stuttgart, den 26.10.99

Begründung:

Der Strukturwandel im Ländlichen Raum betrifft Frauen in besonderem Maße. Nur noch wenige von ihnen beziehen ihr Einkommen aus landwirtschaftlicher Tätigkeit. Der Qualifizierung und Weiterbildung von Frauen im Ländlichen Raum kommt nicht zuletzt aufgrund des Trends zur Dienstleistungsgesellschaft eine große Bedeutung zu. Es gilt, Frauen nicht nur beim Wiedereinstieg in den erlernten Beruf zu unterstützen, sondern es wird daneben immer wichtiger, neue Chancen auf dem Arbeitsmarkt zu erkennen und Konzepte zu entwickeln, um diese neuen Möglichkeiten für Frauen zu nutzen. Durch ressortsübergreifendes Vorgehen, wie durch Finanzierung aus verschiedenen Quellen (Land, Bund, EU) sowie durch Existenzgründungen der betroffenen Frauen können nutzbringende Ergebnisse für den gesamten vom Strukturwandel betroffenen Ländlichen Raum erzielt werden.

*** - MINISTERIUM LÄNDLICHER RAUM
BADEN - WÜRTTEMBERG
Postfach 10 34 44 70029 Stuttgart**

**LVN/X.400: C=DE; A=DBP; P=BWL; O=BWLMLR; S=POSTEINGANGSSTELLE
E-Mail: posteingangsstelle@bwmlr.bwl.de
FAX: 0711/126-2255 oder 2379 (Presse)**

Vorsitzende der Enquêtekommission
"Situation und Chancen der mittelständischen
Unternehmen, insbesondere der Familien-
unternehmen, in Baden-Württemberg"
Frau Dr. Gisela Meister-Scheufelen, MdL
Haus des Landtags
Konrad-Adenauer-Str. 3

70173 Stuttgart

Stuttgart, 10.03.2000
Durchwahl (07 11) 1 26- 2101
Name: Frau Fieß-Heizmann
Aktenzeichen: 47(Z)-0141.5
(Bitte bei Antwort angeben)

Beschluss Nr. 6; Qualifizierung von Frauen im ländlichen Raum

Schreiben an Wirtschaftsminister Dr. Döring vom 06.12.1999, Az.: I/2.3.

Sehr geehrte Frau Vorsitzende,

das Ministerium Ländlicher Raum nimmt im Einvernehmen mit dem Sozialministerium und dem Wirtschaftsministerium zu oben genanntem Beschluss wie folgt Stellung:

Zu Ziffer 1 und 2:

Das Ministerium Ländlicher Raum fördert auf der Grundlage des Gesetzes zur Förderung der Weiterbildung und des Bibliothekswesens im Rahmen seiner Förderung der Ländlichen Erwachsenenbildung auch die Qualifizierung und Weiterbildung von Frauen im Ländlichen Raum.

Gefördert wurden 1999 folgende Träger und Einrichtungen:

Bildungs- und Sozialwerk des Landfrauenverbandes Württemberg-Baden, Bildungs- und Sozialwerk des Landfrauenverbandes Südbaden, Bildungs- und Sozialwerk des Landfrauenverbandes Württemberg-Hohenzollern, Ländliche Heimvolkshochschule Hohebuch, Bauernschule Hohenheim, Bauernschule Hohenlohe, Bauernschule Wernau-Leutkirch, Ländliche Heimvolkshochschule Neckarelz, Ländliche Heimvolkshochschule Tiengen, Ka-

tholische Landvolkshochschule St. Ulrich, Schwäbische Bauernschule Bad Waldsee, Bildungswerk Ländliche Katholische Erwachsenenbildung Eberhardzell.

Die bei diesen Trägern und Einrichtungen für die allgemeine Bildung, die berufliche Weiterbildung und die politische Bildung gewährten Fördermittel betragen 1999 2,423 Mio. DM, davon an die Bildungs- und Sozialwerke der Landfrauenverbände 1,029 Mio. DM. Der Anteil der Bildungsangebote, der sich speziell an Frauen richtet, geht bei den Bildungs- und Sozialwerken der Landfrauenverbände bis nahezu 100%. Er liegt bei den anderen Einrichtungen bei ca. 40%.

Im Rahmen der Förderung von Qualifizierungsmaßnahmen zur Existenzgründung wurden vom Informationszentrum für Existenzgründungen verschiedene frauenspezifische Angebote entwickelt. (Sprechtage, Seminare, Coaching). Diese Angebote sind so gestaltet, dass sie auf individuelle Problemlagen abgestimmt werden können, so auch auf die Bedürfnisse von Frauen im Ländlichen Raum.

Ein spezielles Qualifizierungsprogramm für Existenzgründerinnen im Ländlichen Raum ist derzeit nicht geplant.

Darüber hinaus pflegt das LGA/ifex einen regelmäßigen Erfahrungsaustausch mit dem Ministerium Ländlicher Raum und dem Projekt "Landfrauenservice".

Die Kontaktstellen "Frau und Beruf", die auf Ministerratsbeschluss vom 17.01.1994 hin eingerichtet wurden, tragen unter anderem auch zur Qualifizierung und Weiterbildung von Frauen im Ländlichen Raum bei.

Ein Schwerpunkt dieser frauenspezifischen Beratungsstellen ist es, den Wiedereinstieg in den Beruf oder eine Existenzgründung nach einer Familienphase durch Qualifizierungsmaßnahmen und ganzheitliche Beratung z.B. auch über Kinderbetreuungsmöglichkeiten zu erleichtern.

Träger der Kontaktstellen sind die Stadt Freiburg, das Bildungszentrum der IHK Karlsruhe, die Handwerkskammer Konstanz, die Stadt und der Landkreis Ludwigsburg, die Stadt Mannheim, das Berufsfortbildungswerk des DGB in Ravensburg, die Arbeitsgemeinschaft für berufliche Fortbildung in Reutlingen und der Verein für berufliche Förderung von Frauen in Stuttgart. Es werden Frauen aus der gesamten jeweiligen Region beraten.

Das Wirtschaftsministerium fördert die 8 Beratungsstellen in Höhe von 2/3 ihrer Kosten, maximal mit 220.000 DM pro Jahr und Kontaktstelle. Für 2000 sind über 1,5 Mio. DM bewilligt worden.

Neben eigenen Veranstaltungen und Kursen weisen die Kontaktstellen auf Maßnahmen und Pilotprojekte anderer Träger hin und sind so auch an EU-Projekten (z.B. NOW-Projekten) mitbeteiligt, bzw. mitbeteiligt gewesen.

Zu Ziffer 3:

Im Rahmen des Programms "Ländlicher Raum mit Zukunft" fördert das Ministerium Ländlicher Raum verschiedene Modellprojekte der Landfrauenverbände in Baden-Württemberg zur Qualifizierung von Frauen im ländlichen Raum wie z.B. die Projekte "Fachfrau für Verkaufsförderung", "Fachfrau für Gästebetreuung" oder "Hauswirtschaftliche Familienbetreuerin".

Die Qualifizierungsmaßnahmen über die Modellprojekte finden eine positive Resonanz sowohl bei den Frauen als auch bei möglichen Arbeitgebern (z.B. Lebensmittelhandel, örtliche Touristikgemeinschaften, Sozialstationen).

Zu Ziffer 4:

Im Rahmen der Gemeinschaftsinitiative EMPLOYMENT - Aktionsbereich NOW des Europäischen Sozialfonds werden bzw. wurden vom Sozialministerium Baden-Württemberg für die Jahre 1995 bis 1999/2000 drei entsprechende Projekte durchgeführt.

Projekt "Vernetzung und Qualifizierung weiblicher Existenzgründungen im ländlichen Raum und deren planungspolitische Verankerung" von VIA e.V., Verein für internationalen Dialog, Wangen:

Im Rahmen dieses Projektes (Laufzeit Oktober 1995 bis Oktober 1998) wurde sowohl individuelle Erst- und Fachberatung für Frauen, die eine Existenzgründung erwägen, als auch Qualifizierung in Form von Seminaren - von der Persönlichkeitsbildung bis zur fachlichen Fortbildung - angeboten. Sogenannte "Existenzgründerinnenstammtische" in der Region Oberschwaben und dem Bodenseeraum ermöglichten den Gründerinnen vor Ort einen Erfahrungsaustausch; das in diesem Zusammenhang 1997 in Ravensburg realisierte Gründerinnenzentrum dient als Anlaufstelle und erleichtert den dort eingezogenen Gründerinnen den Schritt in die Selbständigkeit.

Die Projektkosten in Höhe von DM 717.305 wurden im Wege der Fehlbedarfsfinanzierung von der EU mit DM 200.622 und dem Land mit DM 324.104 bezuschusst.

Projekt "Dorfentwicklung durch Existenzgründungen von Frauen", ebenfalls von Via e.V., Wangen:

Das vom Mai 1999 bis Dezember 2000 laufende Projekt verfolgt das Ziel, in maximal 8 Dörfern der Region die dort ansässigen Frauengruppen zu aktivieren, um sie durch die Entwicklung neuer Unternehmensideen am Dorfentwicklungsprozess zu beteiligen. Hierzu ist geplant, während einer zweimonatigen Erhebungs- und Entwicklungsphase anhand der dorfspezifischen Situation mit den Frauen kooperative Gründungsideen aus den Bereichen Einzelhandel und Dienstleistungen zu entwickeln und für deren Umsetzung in der folgenden sechsmonatigen Coaching-Phase zu sorgen. Die Qualifizierung, Beratung und Begleitung der potentiellen Gründerinnen ist in Zusammenhang mit dem Gründerinnenzentrum in Ravensburg vorgesehen.

Es wird zu den Projektkosten in Höhe von DM 531.197 im Wege der Fehlbedarfsfinanzierung ein Zuschuss aus Mitteln der EU-Beschäftigungsinitiative NOW in Höhe von DM 233.038 und aus Landesmitteln in Höhe von DM 105.914 gewährt.

Projekt "Telepolis - Telearbeit und Existenzgründung: Potentiale für den ländlichen Raum in Sternenfels" der Gemeinde Sternenfels:

Es handelt sich hier um ein Telearbeitsprojekt mit der Zielsetzung, zum einen für Frauen im ländlichen Raum dauerhaft sozialversicherungspflichtige Beschäftigungsverhältnisse zu schaffen, zum anderen den Teilnehmerinnen auch alternativ Unterstützung für die Gründung einer eigenen Existenz zu bieten. Dies wird erreicht durch Schulungen für Frauen im Bereich Telearbeit, praktische Hilfestellungen zu Beginn einer möglichen Selbständigkeit als Telearbeiterinnen und Sensibilisierung von Führungskräften, um das Interesse öffentlicher und privater Arbeitgeber an Telearbeit zu wecken.

Das Projekt läuft vom Januar 1998 bis Dezember 2000. Für die Projektkosten in Höhe von DM 1.141.484 wird im Wege der Fehlbedarfsfinanzierung zur Projektförderung ein Zuschuss aus Mittel der EU-Beschäftigungsinitiative NOW in Höhe von DM 228.000 und aus Landesmitteln in Höhe von DM 114.000 gewährt.

Zu Ziffer 5:

Die Europäische Union und das Land Baden-Württemberg finanzieren 3 Projekte der Landfrauenverbände Württemberg-Baden, Württemberg-Hohenzollern und Südbaden, bei denen unter anderem folgende Ziele verfolgt werden:

- Entwicklung und Durchführung von Orientierungs- und spezifischen Qualifizierungsangeboten nach dem "bottom up"-Prinzip

- Begleitung und Förderung von Existenzgründungen im ländlich-hauswirtschaftlichen Bereich
- Förderung der Kooperation verschiedener Projektträger in den Regionen und Vernetzung derer Angebote
- Förderung des europäischen Erfahrungsaustausches mit den Vier Motoren für Europa (Rhône-Alpes, Lombardei, Katalonien, Baden-Württemberg)

Die oben genannten 3 Projekte werden vom Land Baden-Württemberg im Zeitraum 1998 - 2002 mit rund 600.000 DM aus Landesmitteln kofinanziert.

Das Ministerium Ländlicher Raum hat bei der Europäischen Union über den Maßnahmen- und Entwicklungsplan Ländlicher Raum ein Modellvorhaben "Innovative Maßnahmen für Frauen im ländlichen Raum" zur Genehmigung und Mitfinanzierung durch den Europäischen Ausrichtungs- und Garantiefonds für die Landwirtschaft nach Verordnung (EG) Nr. 1257/1999 angemeldet. Ziel ist es, die Chancengleichheit von Frauen und Männern in den ländlichen Räumen, insbesondere in den vom Agrarstrukturwandel besonders betroffenen Gebieten, zu fördern. Insbesondere sollen Qualifizierungsmaßnahmen im Bereich Einkommenskombinationen und -alternativen gefördert, Beihilfen für die Existenzgründung und Erschließung neuer Beschäftigungsmöglichkeiten und Personal- und Sachkostenzuschüsse für die Ausbildung und Entwicklung von Netzorganisationen für Frauen im ländlichen Raum gewährt werden.

Das Land wird bei Genehmigung und Mitfinanzierung des Modellvorhabens im Förderzeitraum 2000 - 2006 Kofinanzierungsmittel in Höhe von rund 3 Mio. DM bereitstellen.

Mit freundlichen Grüßen

gez. Arnold

Landtag von Baden-Württemberg**Nr. 10****12. Wahlperiode**

Enquetekommission "Situation und Chancen der mittelständischen Unternehmen, insbesondere der Familienunternehmen in Baden-Württemberg"

Beschluss**Rating für den Mittelstand - künftige Anforderungen und Handlungsbedarfe durch die Reform der Eigenkapitalvorschriften**

die Landesregierung wird ersucht, der Enquetekommission
zu berichten

1. welche Zielsetzung mit der Neufassung der von 1988 stammenden Basler Eigenkapitalstandards verfolgt werden, und wie sie diese beurteilt.
2. a) welche Konsequenzen durch die Neufassung der Basler Eigenkapitalstandards für Banken und Kapitalversorgung, Finanzierungsstruktur und Kreditkosten für Unternehmen und den Mittelstand zu erwarten sind; insbesondere welche Anforderungen hinsichtlich Eigenkapitalunterlegung, Transparenz und Bilanzierungspraxis resultieren.
b) Wann diese neuen Richtlinien voraussichtlich in Kraft treten
3. a) Welche Rating-Verfahren mit welchen Standards zur Ermittlung der Bonität existieren und welche Anforderungen an diese Verfahren bestehen.
b) Wie bei Rating-Verfahren sichergestellt ist, dass lokale und persönliche Tatbestände eines Kreditnehmers hinreichend berücksichtigt werden.
c) Wieviele Unternehmen bisher über ein Rating verfügen, in welchem Umfang der Mittelstand daran beteiligt ist.
d) Wie ein Rating auf Basis bestehender Finanzierungsstrukturen und -situation in Deutschland zur Vermeidung von Benachteiligungen für den Mittelstand aussehen sollte.
4. a) wieviele Ratingagenturen mit welcher Ausrichtung existieren und wie hoch die Kosten für Rating sind.
b) Was getan werden kann, um die Kosten niedrig zu halten.

- c) Ob eine Mittelstandsratingagentur existiert und bei welcher Einrichtung sie ggf. sinnvoll eingerichtet werden könnte.
5. Welche Maßnahmen von der Landesregierung getroffen wurden, insbesondere um die Anerkennung des internen Rating zu erreichen (Stand der Bundesratsinitiative von Baden-Württemberg).
6. Welche Handlungsbedarfe von Seiten der Landesregierung in Bezug auf Maßnahmen zur Vorbereitung der Unternehmen gesehen werden, insbesondere
- a) ob Sie ein Reihe von Informationsveranstaltungen (wie z.B. bei der IHK Stuttgart) ähnlich der Euro-Akzeptanzkampagne mit Kammern und Banken zur Sensibilisierung, Information und Vorbereitung hinsichtlich resultierender Anforderungen an Unternehmen für sinnvoll hält;
 - b) ob das Beratungsangebot im Bereich Rechnungs-, Berichtswesen, Controlling ausreichend ist oder ein spezielles Beratungsprogramm notwendig erscheint;
 - c) ob Handlungsbedarf im Bereich öffentlicher Förder-/Bürgschaftsprogramme zur besseren Eigenkapitalausstattung und Verbesserung der Sicherheiten des Mittelstands gesehen wird.

Stuttgart, den 17.3.2000

Begründung:

Der Basler Ausschuss für Bankenaufsicht und die EU-Kommission haben im Juni und November 1999 Konsultationspapiere zur Neuregelung der Eigenkapitalvorschriften der Kreditinstitute vorgelegt. Damit soll eine grundlegende Reform der geltenden Eigenkapitalregeln von 1988 herbeigeführt werden mit einheitlichen Eigenkapitalstandards für Kreditinstitute. Die Finanzierungskonditionen werden sich daher künftig stärker nach der Bonität der Kreditnachfrager richten. Bei ausschließlicher Orientierung an angelsächsischen Verhältnissen und externem Rating besteht die Gefahr von Benachteiligungen v.a. für den Mittelstand und Existenzgründer. Bei der Umsetzung in nationales Recht stellt sich daher die Frage, welche Maßnahmen zu ergreifen sind, um eine mittelstandsfreundliche, an europäischen und deutschen Finanzierungsstrukturen und Unternehmenskultur orientierte Reform zu gewährleisten und Unternehmen darauf vorzubereiten.



DER WIRTSCHAFTSMINISTER
DES LANDES BADEN-WÜRTTEMBERG

3-4203.01

Frau
Veronika Netzhammer, MdL
Vorsitzende Enquetekommission
"Situation und Chancen der mittel-
ständischen Unternehmen, insbes. der
Familienunternehmen,
in Baden-Württemberg"
Haus des Landtags
Konrad-Adenauer-Str. 3

70173 Stuttgart

Ersuchen um Berichterstattung der Landesregierung zum Thema „Rating für den Mittelstand – künftige Anforderungen und Handlungsbedarfe durch die Reform der Eigenkapitalvorschriften“; Beschluss der Enquetekommission vom 17.3.2000

Schreiben vom 21.3.2000

Sehr geehrte Frau Abgeordnete,

nachfolgend berichte ich zu den Fragen an die Landesregierung:

1. Welche Zielsetzung mit der Neufassung der von 1988 stammenden Basler Eigenkapitalstandards verfolgt wird und wie sie diese beurteilt.

Der Basler Ausschuss für Bankenaufsicht bei der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich zielt mit seinem Konsultationspapier vom Juni 1999 auf eine unter Aufsichtsaspekten risikoadäquatere Eigenkapitalunterlegung durch die Kreditinstitute auf der Basis formalisierter Rating-Verfahren der Kreditkunden.

Derzeit müssen z.B. Firmenkredite völlig unabhängig von der Bonität des Kreditnehmers pauschal mit mindestens 8 % Eigenkapital unterlegt werden. Der Basler Ausschuss schlägt vor, dass künftig für bonitätsstarke Firmenkunden eine geringere Eigenkapita-

Anschrift: 70029 Stuttgart, Postfach 10 34 51
70174 Stuttgart, Theodor-Heuss-Str. 4

☎ (0711) 123-2403 Fax (0711) 123-2146

Internet:
Wirtschaftsminister.WM@wm.bwl.de



- 2 -

lunterlegung durch die Kreditinstitute und für bonitätsschwache Kunden eine höhere Eigenkapitalunterlegung vorgeschrieben werden. Die Mindest-Eigenkapitalquoten sollen in Zukunft 1,6 %, 8 % und 12 % betragen.

Neu ist darüber hinaus, dass die Bonität der Firmenkunden künftig über formalisierte Ratings festgestellt werden soll.

Der Basler Ausschuss will zudem eine Neugewichtung gewerblicher Realkredite von künftig 100 %, wobei die Gewichtung in Deutschland bisher 50 % beträgt.

Ferner strebt der Basler Ausschuss eine Eigenkapitalunterlegung sog. „operationaler Risiken“ (z.B. Rechtsrisiken oder Reputationsrisiken) an.

Darüber hinaus sollen die Aufsichtsbehörden künftig nach ihrem Ermessen die Befugnis erhalten, von Kreditinstituten in Abhängigkeit des individuellen Risikoprofils eine Eigenkapitalausstattung zu fordern, die über den Mindest-Eigenkapitalquoten liegt.

Die Landesregierung befürwortet die Zielsetzung des Basler Ausschusses nach einer risiko- und damit marktgerechteren Eigenkapitalunterlegung. Allerdings darf es aufgrund der national unterschiedlichen Ausgangsbedingungen zu keiner Benachteiligung mittelständischer Firmenkunden und zu keinen Wettbewerbsverzerrungen zwischen Kreditinstituten kommen.

Die Landesregierung fordert deshalb vor allem, dass neben externen Rating-Verfahren völlig gleichberechtigt und zeitgleich bankinterne Ratings sowie Bagatellregelungen anerkannt werden. Im Einzelnen wird auf Ziff. 5 verwiesen.

Nach Auffassung der Landesregierung sind ferner die 3 vorgeschlagenen Eigenkapitalquoten zu grob. Dies würde infolge starker Sprünge von einer zur anderen Risikoklasse zu Ungerechtigkeiten führen. Deshalb muss zwischen den Risikoklassen stärker differenziert werden.

Die Landesregierung lehnt die geplante Höhergewichtung des gewerblichen Realkredits ab. Die durch gewerblich genutzte Immobilien gesicherte Kreditforderung darf angesichts des niedrigen Ausfallrisikos in keinem Fall höher als wie bisher mit 50 % gewichtet werden.

Die Landesregierung kann auch die vorgesehene Eigenkapitalunterlegung für die kaum

- 3 -

definierbaren sogenannten „operationalen Risiken“ sowie die ins Ermessen der Aufsichtsbehörden gestellten individuellen Eigenkapitalzuschläge nicht befürworten, da diese Maßnahmen zum einen mit der Gefahr der Willkür verbunden sind und zum anderen zu einem noch höheren Eigenkapitalbedarf der Banken führen, der die Kredite zusätzlich verteuert.

2.a) Welche Konsequenzen durch die Neufassung der Basler Eigenkapitalstandards für Banken und Kapitalversorgung, Finanzierungsstruktur und Kreditkosten für Unternehmen und den Mittelstand zu erwarten sind; insbesondere welche Anforderungen hinsichtlich Eigenkapitalunterlegung, Transparenz und Bilanzierungspraxis resultieren.

Die geplante Neufassung der international gültigen Eigenkapitalregeln für Banken dürfte vor allem Auswirkungen auf die Kreditkonditionen der kleinen und mittleren Unternehmen haben.

Die Bonität der Firmenkunden soll nämlich nach den Basler Vorstellungen künftig über Ratings festgestellt werden. Die USA setzen hier entsprechend ihrer kapitalmarktorientierten Finanzierungskultur primär auf die dort weit verbreiteten externen Rating-Verfahren, die es aber in der EU und in Deutschland so nicht gibt.

Da die mittelständische Wirtschaft in Deutschland über kein externes Rating verfügt, hätten bonitätsstarke Betriebe keine Chance über eine niedrigere Eigenkapitalunterlegung günstigere Kreditkonditionen zu erhalten. Es käme zu einer Benachteiligung dieser mittelständischen Firmen.

2.b) Wann diese neuen Richtlinien voraussichtlich in Kraft treten

Es gibt bisher keinen Termin für ein Inkrafttreten von überarbeiteten Eigenkapitalregeln. Bis März 2000 hat der Basler Ausschuss Stellungnahmen zu seinem Konsultationspapier gesammelt. Jetzt wird ein neuer Entwurf erstellt, der dann zu einer zweiten Konsultationsrunde führen soll.

3.a) Welche Rating-Verfahren mit welchen Standards zur Ermittlung der Bonität existieren und welche Anforderungen an diese Verfahren bestehen

- 4 -

Fast alle Kreditinstitute führen bisher schon nicht-formalisierte Rating-Verfahren unterschiedlichster Ausgestaltungen im Rahmen der Kreditwürdigkeitsprüfung durch.

Externe Ratings werden von Agenturen durchgeführt. Sie erfüllen gewisse Mindeststandards hinsichtlich Unabhängigkeit und Transparenz.

3. b) und d) Wie bei Rating-Verfahren sichergestellt ist, dass lokale und persönliche Tatbestände eines Kreditnehmers hinreichend berücksichtigt werden. Wie ein Rating auf Basis bestehender Finanzierungsstrukturen und –situationen in Deutschland zur Vermeidung von Benachteiligungen für den Mittelstand aussehen sollte

Die Bonitätsbeurteilungen für kleinere Betriebe müssen grundsätzlich auf bankinternen Ratings basieren, da zum einen externe Agenturen von vornherein einen bestimmten Mindestjahresumsatz für ein zu ratendes Unternehmen voraussetzen und zum anderen bankinterne Ratings den gewachsenen Finanzierungsstrukturen in Deutschland entsprechen. Im Einzelnen wird auf Ziffer 5 verwiesen.

3. c) Wieviele Unternehmen bisher über ein Rating verfügen, in welchem Umfang der Mittelstand daran beteiligt ist

In Deutschland sind bisher ca. 30 Großunternehmen aus dem Nicht-Bankenbereich extern geratet. Zum Vergleich: In den USA sind es ca. 8.000 Nicht-Banken.

4. a) – c) Wieviele Ratingagenturen mit welcher Ausrichtung existieren und wie hoch die Kosten für Ratings sind. Was getan werden kann, um die Kosten niedrig zu halten. Ob eine Mittelstandsratingagentur existiert und bei welcher Einrichtung sie ggf. sinnvoll eingerichtet werden könnte

Der Markt für externe Ratings wird bisher weltweit von wenigen großen Agenturen vor allem aus den USA bestimmt (Standard & Poor's, Moody's). In Deutschland gibt es auch auf die mittelständische Wirtschaft ausgerichtete Agenturen, z.B. Rating Services AG (München), U.R.A. AG (München) oder Euro Ratings AG (Frankfurt). Allerdings setzen externe Ratings einen Mindestjahresumsatz voraus, den viele kleine Betriebe nicht errei-

- 5 -

chen. Allein schon deshalb müssen bankinterne Ratings gleichwertig und gleichzeitig anerkannt werden.

Die Kosten für ein erstes externes Rating belaufen sich, abhängig insbesondere vom Jahresumsatz des zu ratenden Unternehmens, auf mindestens 10-50.000 DM.

5. Welche Maßnahmen von der Landesregierung getroffen wurden, insbesondere um die Anerkennung des internen Ratings zu erreichen (Stand der Bundesratsinitiative von Baden-Württemberg)

Das Wirtschaftsministerium hat für die Landesregierung eine Bundesratsinitiative erarbeitet, die am 4. Februar 2000 einstimmig vom Bundesrat beschlossen wurde.

Mit dieser Bundesratsinitiative wird gefordert, dass neben externen Rating-Verfahren völlig gleichberechtigt und zeitgleich bankinterne Ratings angewendet werden können. Diese bankinternen Ratings sollen in die bisherige Kreditwürdigkeitsprüfung der Banken integriert werden können. Das bankinterne Rating wäre effizienter als das externe, da die Kreditinstitute in Deutschland aufgrund ihrer langjährigen Kundenbeziehungen über deutliche Informationsvorsprünge und damit Kostenvorteile in der Informationsbeschaffung gegenüber Rating-Agenturen verfügen. Im bankinternen Rating können auch die Sicherheiten des Kreditnehmers angemessen berücksichtigt werden. Zudem würde ein externes Rating hohe Kosten verursachen und wäre damit eine große Belastung für die Bank und ihre mittelständischen Kunden, insbesondere auch für Existenzgründer.

Für die Landesregierung ist zentral wichtig, dass die Frist für die Umsetzung der neuen Eigenkapitalregeln so lange angesetzt wird, bis das bankinterne Rating völlig gleichwertig zum externen Rating eingesetzt werden kann.

Ferner müssen die Anforderungen an ein bankinternes Rating einfach und damit für die Banken und die Kreditkunden kostengünstig ausgestaltet sein. Alle, auch die kleineren Kreditinstitute, müssen die Anforderungen ohne größere Zusatzkosten bewältigen können. Die deutsche Kreditwirtschaft hat bereits einen ersten Vorschlag für ein bankinternes Ratingverfahren erarbeitet, der speziell auch auf die Belange der mittelständischen Kreditinstitute und ihrer mittelständischen Kreditkunden zugeschnitten ist. Die Sparkassen- und die Genossenschaftsorganisationen arbeiten derzeit an bankinternen Rating-

- 6 -

Verfahren für den jeweiligen Verbund. Darin werden auch Portfolio-Effekte, d.h. die Diversifikation von Kreditrisiken, Eingang finden.

Die Landesregierung tritt darüber hinaus für eine Bagatellregelung ein. Kredite unter einer bestimmten Größenordnung oder Kredite an Betriebe unter einem bestimmten Jahresumsatz müssen ganz ohne formales Rating gewährt werden können.

6. a) – c) Welche Handlungsbedarfe vonseiten der Landesregierung in Bezug auf Maßnahmen zur Vorbereitung der Unternehmen gesehen werden, insbesondere ob sie eine Reihe von Informationsveranstaltungen (wie z.B. bei der IHK Stuttgart) ähnlich der Euro-Akzeptanzkampagne mit Kammern und Banken zur Sensibilisierung, Information und Vorbereitung hinsichtlich resultierender Anforderungen an Unternehmen für sinnvoll hält; ob das Beratungsangebot im Bereich Rechnungs-, Berichtswesen, Controlling ausreichend ist oder ein spezielles Beratungsprogramm notwendig erscheint; ob Handlungsbedarf im Bereich öffentlicher Förder-Bürgschaftsprogramme zur besseren Eigenkapitalausstattung und Verbesserung der Sicherheiten des Mittelstands gesehen wird

Die Landesregierung setzt sich für die gleichwertige und zeitgleiche Anerkennung interner und externer Ratings einschließlich einer Bagatellregelung und damit für eine mittelstandsgerechte Überarbeitung der Eigenkapitalregeln ein. Daher wird derzeit ein Handlungsbedarf für die genannten Maßnahmen nicht gesehen.

Mit freundlichen Grüßen

Dr. Walter Döring, MdL

Landtag von Baden-Württemberg**Nr. 11****12. Wahlperiode**

Enquetekommission "Situation und Chancen der mittelständischen Unternehmen, insbesondere der Familienunternehmen in Baden-Württemberg"

Beschluss**Förderung und Entwicklung von Gründer- und Technologiezentren und Innovationszentren mit Branchenschwerpunkten**

die Landesregierung wird ersucht, der Enquetekommission zu berichten

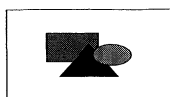
1. an welchen Standorten in Baden-Württemberg s.g. Gründer- oder Technologiezentren und Innovationszentren mit Branchenschwerpunkten existieren;
2. seit wann die einzelnen Zentren bestehen und welches der Ausgangspunkt ihrer Entwicklung war;
3. bei wievielen Zentren es sich um universitätsnahe Einrichtungen handelt, in welchen Fällen eine besondere Nähe zum Handwerk besteht, in welchen Fällen ein branchenspezifischer Schwerpunkt vorliegt. Ob es auch Innovationszentren für den Handel, wie z.B. in Berlin gefördert, in Baden-Württemberg gibt;
4. auf der Basis welcher Förderprogramme und mit welchen Mitteln die einzelnen Zentren in den vergangenen fünf Jahren gefördert wurden und welche Förderung für die nächsten zwei Jahre vorgesehen ist;
5. wieviele Gründerinnenzentren es in Baden-Württemberg gibt und in welcher Weise diese auch im Vergleich zu anderen Bundesländern gefördert werden;
6. Welches die wichtigsten Erfolgsfaktoren der Zentren sind, in welcher Weise eine Evaluierung stattfindet und welche Zentren in der Vergangenheit besonders erfolgreich waren. Ob hierzu z.B. Ergebnisse der Studie „Kundenzufriedenheit in Technologiezentren der Universität Flensburg“ und des Kriterienkatalogs für Qualitätsmerkmale der EU-Expertengruppe „Technologiezentren“ herangezogen werden;
7. wie sich die neue Generation privater Fördereinrichtungen für Jungunternehmer wie z.B. der Cyber Motion Park oder das Venturelab, Frankfurt von herkömmlichen Technologiezentren unterscheiden und ob diese eine ergänzendes oder substituierendes Angebot darstellen. Wie Sie generell die Rolle privaten Engagements künftig in diesem Bereich einschätzt.
8. welche Bilanz die Zentren bezüglich der Zahl der Unternehmen und der Arbeitsplätze ziehen können, die aufgrund ihrer Unterstützung in den vergangenen fünf Jahren entstanden;

9. welche Kenntnis die Landesregierung über die Bestandsdauer der Unternehmen innerhalb des Gründungszentrums und nach Auszug aus demselben hat
10. wie sich die Zusammenarbeit mit der jeweiligen regionalen Infrastruktur (IHK; HWK; Forschungseinrichtungen, Steinbeis-Stiftung) gestaltet.

Stuttgart, den 25.2.2000

Begründung:

Gründer- und Technologiezentren sowie branchenorientierte Innovationszentren erfüllen eine wichtige Funktion sowohl im Hinblick auf den Arbeitsmarkt als auch für den Bereich der Forschung und Entwicklung. Eine Quantifizierung der Auswirkungen der Maßnahmen sowie eine dauerhafte Förderung dieser Institutionen ist wünschenswert.

**WIRTSCHAFTSMINISTERIUM
BADEN-WÜRTTEMBERG**

Wirtschaftsministerium Baden-Württemberg, Pf. 10 34 51 - 70029 Stuttgart

Frau
Veronika Netzhammer, MdL
Vorsitzende der Mittelstands-
Enquetekommission
Haus des Landtags
Konrad-Adenauer-Str. 3

Stuttgart,
Durchwahl (0711) 123- 2455
Fax (0711) 123- 2145
Name: Herr Grüner
Aktenzeichen: (Bitte bei Antwort angeben)

70173 Stuttgart

**Ersuchen um Berichterstattung der Landesregierung zum Thema "Förderung und
Entwicklung von Gründer- und Technologiezentren und Innovationszentren mit
Branchenschwerpunkten"
- Beschluss der Enquetekommission vom 25.02.2000**

Sehr geehrte Frau Abgeordnete,

die Fragen der Enquetekommission beantwortet das Wirtschaftsministerium wie folgt:

Zur Frage (1) nach den Standorten der Technologie- und Gründerzentren in Baden-Württemberg haben wir eine Übersicht beigefügt, aus der auch ersichtlich ist, seit wann (Frage 2) die einzelnen Zentren bestehen. Diese Übersicht ist das Ergebnis einer Ende letzten Jahres durchgeführten Umfrage unter 25 im Verband der Baden-Württembergischen Technologie- und Gründerzentren zusammengefassten Zentren. Ergänzend sind noch zu nennen die neu im Verband aufgenommenen Zentren TechMoteum Kornwestheim, Ideenwerkstatt Mosbach und Existenzgründerinnenzentrum Filderstadt sowie das Technologiezentrum Allensbach, der Handwerkerhof Karlsruhe und als Gründerzentrum für Medienfirmen das Film- und Medienzentrum Ludwigsburg (FML). Zur vollständigen Übersicht wird hier auf die nachfolgend erwähnten Softwarezentren, Biotechnologieparks und Gründerinnenzentren hingewiesen.

Mitte der 80er-Jahre wurden zunächst die Technologiezentren Stuttgart, Karlsruhe und Heidelberg als Pilotprojekte an Universitätsstandorten eingerichtet. Danach folgten weite-



- 2 -

re universitätsnahe Technologiezentren in Freiburg, Konstanz, Mannheim und Ulm sowie Technologiezentren in Aalen, Offenburg und St. Georgen in Verbindung mit den dortigen Fachhochschulen (Fragen 2 und 3). Bei den anderen Zentren handelt es sich meist um Sonderformen, wie z.B. die Konversion von vorher privat genutzten Betriebsgebäuden oder Kasernenanlagen und Zentren im ländlichen Raum.

Innovationszentren für den Handel sind nicht bekannt und mit Ausnahme des Handwerkerhofes Karlsruhe besteht in den aufgeführten Zentren in der Regel auch keine besondere Nähe zum Handwerk. Im seit 1992 bestehenden Handwerkerhof Karlsruhe sind derzeit 15 Unternehmen mit rund 100 Arbeitsplätzen ansässig. 14 Unternehmen mit über 90 Arbeitsplätzen sind bereits wieder ausgezogen.

Die aufgeführten Technologie- und Gründerzentren haben in der Regel nicht nur einen Branchenschwerpunkt, sondern bilden vielmehr die Branchenvielfalt der jeweiligen Region ab und sind daher diversifiziert. Schwerpunktbildungen ergeben sich allerdings aus der jeweiligen Situation und dem Umfeld, so z.B. bei den Biotechnologieparks, den Medien- und Softwarezentren und bei der Informationstechnik in Karlsruhe und Pforzheim.

Allgemeine Technologiezentren wurden aus Mitteln der Technologieförderung in den vergangenen 5 Jahren (Frage 4) nur noch in Ausnahmefällen gefördert (Stuttgart und Villingen-Schwenningen sowie die Erweiterung in Mannheim mit zusammen rund 1,3 Mio. DM). Förderschwerpunkte waren und sind im gefragten Zeitraum der Auf- und Ausbau von Softwarezentren und Biotechnologieparks .

Das Softwarezentrum Böblingen/Sindelfingen ist bereits seit 1996 in Betrieb und wurde mit insgesamt 6 Mio. DM gefördert. Es ist mit derzeit 47 Unternehmen voll belegt; beschäftigt werden 240 festangestellte und etwa gleich viele freie Mitarbeiter. Gefördert werden insgesamt 5 weitere Softwarezentren (Kabinettsbeschluss vom 30.11.1998, Teil der Existenzgründungsoffensive II) mit zusammen 5,6 Mio. DM. Heilbronn, Mannheim und Pforzheim nahmen ihren Betrieb 1999 auf, Bad Säckingen/Lörrach und Friedrichshafen wurden dieses Jahr bewilligt und befinden sich im Aufbau.

Die Errichtung von Biotechnologieparks wurde von der Zukunftskommission Wirtschaft 2000 empfohlen. In den vergangenen 5 Jahren wurden insgesamt über 9 Mio. DM bereitgestellt für die Standorte Heidelberg (3,4 Mio. DM) und Freiburg (4,2 Mio. DM) sowie eine 1. Phase in Ulm und den im Aufbau befindlichen Biotechnologiepark in Reutlingen der Technologieförderung Reutlingen-Tübingen GmbH. Nachdem die vorhandenen Biotechnologieparks in Heidelberg und Freiburg komplett ausgebucht sind, sollen diese nun

- 3 -

deutlich erweitert werden. Hierfür und für weitere Projekte hat die Landesregierung 12 Mio. DM in den Haushalt eingestellt. Derzeit wird der Heidelberger Antrag auf eine Förderung in Höhe von 4 Mio. DM bearbeitet.

Nach Angaben des Informationszentrums für Existenzgründungen (ifex) des Landesgewerbeamtes gibt es derzeit drei Gründerinnenzentren (Frage 5) in Baden-Württemberg: EXBO Existenzgründerinnenzentrum Bonlanden in Filderstadt-Bonlanden, Frauen am Werk e.V. in Reutlingen und Sprungbrett in Ravensburg. Ein weiteres, das Gründerinnenzentrum Heidelberg, nimmt im Juni 2000 den Betrieb auf. Die Zentren werden vom ifex bei der Durchführung von Informations- und Qualifizierungsveranstaltungen gefördert.

Mit dem Thema Erfolgsfaktoren (Frage 6) hat sich z.B. die EU-Expertengruppe „Technologiezentren“ auseinandergesetzt. Hierbei haben die Zentren in Karlsruhe, Freiburg, Konstanz, Haguenau, Linz und Zürich zusammengearbeitet. Der Abschlussbericht wurde unter dem Titel „BEST – Benchmarking of European Science Parks and Technology Centers“ von der IHK-Unternehmens- und Technologie-Beratung Karlsruhe GmbH Ende 1998 veröffentlicht. Danach können als wichtigste Erfolgsfaktoren die Zahl der von den Unternehmen in den Zentren geschaffenen Arbeitsplätze und die Fluktuation der betreuten Unternehmen angesehen werden, wie sie auch in der beiliegenden Übersicht aufgelistet sind. Der Baden-Württembergische Industrie- und Handelskammertag weist jedoch zurecht darauf hin, daß die Technologie- und Gründerzentren in der Regel einen spürbaren Beitrag zur nachhaltigen Entwicklung der regionalen Wirtschaftsstruktur leisten und Arbeitsplatzzahlen auch im regionalen Bezug gesehen werden müssen.

In diesem Zusammenhang bemerkenswert ist auch der im Februar von der Arbeitsgemeinschaft Deutscher Technologie- und Gründerzentren, ADT e.V., veröffentlichte Abschlussbericht zum Projekt MINERVA (Maßstäbe für Innovationszentren – Erfolgsstrategien durch vergleichende Analysen). Im Kapitel „Weiterführende Strategien“ werden u.a. eine fachliche Profilierung und als wichtigstes Beispiel hierfür die Biotechnologie genannt. Auch wird darauf hingewiesen, daß sich bei der ADT ein System zur Zertifizierung von Technologie- und Gründerzentren in Vorbereitung befindet.

Die Ergebnisse der Studie „Kundenzufriedenheit in Technologiezentren“ der Universität Flensburg werden im Verband der Baden-Württembergischen Technologie- und Gründerzentren diskutiert, aber für Baden-Württemberg als weniger relevant angesehen. Die Untersuchung beschränkte sich auf Zentren in Brandenburg und Berlin, die alle noch relativ jung sind.

- 4 -

Beim Cyber Motion Park (Frage 7) in Igersheim, einer privaten Einrichtung, die seit kurzem Mitglied im Verband der Baden-Württembergischen Technologie- und Gründerzentren ist, handelt es sich um einen Sonderfall. Das Zentrum wurde unmittelbar neben einem Industrieunternehmen aufgebaut, um Zulieferer und Existenzgründer aus dem technischen Umfeld dieses Unternehmens anzusiedeln. Das Venture Lab in Frankfurt mit Schwerpunkt im Internetbereich gehört zu den sogenannten Inkubatoren; die handverlesenen Existenzgründer bezahlen in Form von Unternehmensanteilen. Die genannten Beispiele stellen interessante Ergänzungen im Bereich der Technologie- und Gründerzentren dar. Im übrigen ist privates Engagement nicht nur in diesem Bereich der Wirtschaft von fundamentaler Bedeutung.

Zur Frage (8) der Arbeitsplätze im Zusammenhang mit der Unterstützung in den letzten 5 Jahren kann beispielhaft das bereits erwähnte Softwarezentrum Böblingen/Sindelfingen angeführt werden. Damit konnten bis heute direkt rd. 500 Arbeitsplätze geschaffen bzw. gesichert werden. Aufgrund der engen Verflechtungen der Softwareunternehmen mit der baden-württembergischen Wirtschaft kann angenommen werden, dass bei Zulieferern, Anwendern, Kooperationspartnern und Dienstleistern indirekt etwa die dreifache Zahl an Arbeitsplätzen vom Zentrum abhängt.

Im übrigen bietet die beigelegte Übersicht einen eindrucksvollen Überblick über die Entwicklung der Technologie- und Gründerzentren in Baden-Württemberg.

Bezüglich der Bestandsdauer (Frage 9) der Unternehmen innerhalb der Technologie- und Gründerzentren hat der Verband der Baden-Württembergischen Technologie- und Gründerzentren eine Ausfallquote von lediglich 4 % der Unternehmen ermittelt. Über den Zeitraum nach Auszug der Unternehmen aus den Technologie- und Gründerzentren liegen keine verlässlichen Angaben vor.

Die Zusammenarbeit (Frage 10) mit den Industrie- und Handelskammern, den Handwerkskammern, den Forschungseinrichtungen, der Steinbeis-Stiftung sowie den lokalen oder regionalen Existenzgründerinitiativen ist nach Aussagen des Verbandes ausgezeichnet. So ist z.B. die Steinbeis-Stiftung durch ihren Vorstandsvorsitzenden in den führenden Gremien baden-württembergischer Technologiezentren vertreten und wirkt sowohl beratend als auch bei der Auswahl von Gründerfirmen und der Begutachtung von Firmenkonzptionen mit. Mit dem Ziel, die Leistungsfähigkeit der Technologie- und Gründerzentren weiter zu verbessern und die Betreuung der Existenzgründer über alle Phasen der Unternehmensgründung sicherzustellen, finden regelmäßige Treffen zwi-

- 5 -

schen dem Verband und den Innovationsberatern der Industrie- und Handelskammern statt; Informationsaustausch, gegenseitige Präsenz bei Veranstaltungen, Seminaren und Beratungen sowie Sprechstunden der Innovationsberater vor Ort sind operative Maßnahmen. Diese starke Einbindung in das regionale Netzwerk ist für jedes Technologie- und Gründerzentrum von hoher Bedeutung.

Mit freundlichen Grüßen

Dr. Tschermak von Seysenegg

Technologie- und Gründerzentren in Baden-Württemberg

Name des Zentrums	besteht seit	vermietbare Fläche m ²	Belegungsgrad	Anteil "Nichtgründer"	derzeit ansässige Unternehmen/Anzahl	Arbeitsplätze	bereits ausgezogene Unternehmen/Anzahl	Arbeitsplätze
Technologiezentrum Aalen GmbH	1986	1.400	75%	0	9	21	6	25
Mittelstandszentrum Tauber-Franken GmbH, Bad Mergentheim	1992	4.800	100%	75%	17	100	8	30
Bruchsaler Innovations- und Gewerbezentrum (BIG)	1991	1.500	100%	80%	13	60	17	140
Stiftung Technologiezentrum Freiburg	1986	1.225	80%	0	10	35	24	110
IGZ Impuls- und Gründerzentrum Stauterpark, Göppingen	1999	1.500	60%	30%	7	19	0	0
Technologiepark Heidelberg GmbH	1985	16.500	100%	60%	29	600	13	250
Technologiezentrum Heidenheim GmbH	1990	982	63%	0	8	15	27	70
Innovationsfabrik Heilbronn GmbH	1997	4.200	80%	5%	45	130	3	18
Technologiezentrum Horb	1989	898	95%	11%	5	22	9	48
Technologiefabrik Karlsruhe	1984	17.748	93%	27%	62	600	91	1.200
Technologiezentrum Konstanz e.V. (tzk)	1985	3.100	98%	0	30	120	51	300
MAFINEX Technologiezentrum GmbH, Mannheim	1985	3.905	95%	0	30	150	25	135
Technologiezentrum Münsingen GmbH & Co. KG	1984	1.000	100%	0	7	20	3	15
Technologiepark Offenburg (TPO)	1987	1.727	96%	2%	15	80	7	60
Innotec Pforzheim	1998	4.600	65%	15%	12	65	0	0
Technologie- und Innovationszentrum Pfullendorf (TIP)	1997	1.830	90%	3%	20	50	0	0
ZIP Rastatt, Zentrum für Innovation und Produktion	1997	2.800	70%	0	6	31	0	0
Technologiezentrum Schwäbisch Hall GmbH	1990	4.100	75%	25%	18	79	14	80
TeleGIS Innovationscenter GmbH & Co. KG, Stenentfels	1997	2.000	100%	0	16	57	2	15
Technologiezentrum Stetten am kalten Markt GmbH & Co. KG	1994	1.099	87%	0	5	19	2	30
TTI GmbH an der Universität Stuttgart, Technologiezentrum	1985	3.600	100%	0	20	190	25	350
Technologiezentrum St. Georgen GmbH	1984	10.500	97%	0	22	332	7	60
TFU-TechnologieFörderungs-Unternehmen Ulm GmbH	1985	7.700	90%	1%	40	200	59	140
Technologie-Park Villingen-Schwenningen GmbH	1985	14.000	90%	0	26	120	0	0
Technologiezentrum Weil am Rhein	1990	900	100%	7%	12	22	1	5
Summe		113.614			484	3137	394	3081

Wirtschaftsministerium Baden-Württemberg, Abteilung Technologie und Industrie (Stand 01/2000)

18.10.00

Berichtsbeschluss Nr. 12 / Zu Frage 3

Tabellarische Darstellung der Rückmeldungen zu Frage 3

Informant	Hemmnisse für Einbindung von KMU in regionale Verbände	Abhilfe durch / Empfehlungen
Regionalverband Nordschwarzwald	zu wenig Zeit	Wirtschaftsförderungsgesellschaften, gemeinsamer Messeauftritt der Region auf verschiedenen Messen, Börsen etc.
Technologie Region Karlsruhe	Zeitmangel, Infodefizit	gezielte Info, Wichtiger Bestandteil der WIFO-Aktivitäten
Wirtschaftsförderungsgesellschaft mbH Region Ostwürttemberg	mangelndes Bewußtsein, sehen keine Vorteile für sich, finden keinen geeigneten Partner (siehe Studie zum Kooperationsverhalten, vorgelegt beim regionalen Dialogforum Ostwürttemberg)	Info über und Beratung zu Kooperationsmöglichkeiten, Unterstützung bei Partnersuche
WFG Landkreis Böblingen	fehlende bzw. nicht ausreichend etablierte Kommunikationsplattformen unter den KMU	Verstärkung der Kommunikation unter gleichgesinnten Unternehmen durch moderierte Kommunikation, weiterer Abbau der Hemmschwelle bei der Zusammenarbeit von KMU und Forschungseinrichtungen, Steigerung des einzelbetrieblichen Nutzens durch finanzielle Förderung von Kooperationsprojekten
		Finanzielle Anreize für KMU bei Verbundprojekten
		Aufbau von Kommunikations- und Präsentationsplattformen auf Kreis/Regionsebene mit landesweiter Koordination
		Angebot von Beispielprojekten und Leitfaden zur Umsetzung, Personelle Unterstützung (Projektfachleute, Koordinatoren)
		Angebot eines universellen Tools für regionale / Kreis-Internetprotale mit landesweiter Verlinkung
RV Neckar-Alb		Hohen Informationsfluss durch viele gemeinsame Veranstaltungen der regionalen Akteure sicherstellen und Kooperationsbereitschaft erzeugen
Wirtschaftsförderung Region Stuttgart	Mangelnder Transport des Eigennutzens für KMU	Je höher das Eigeninteresse, desto besser das Engagement
	hoher zeitlicher und organisatorischer Aufwand	professionelles Netzwerkmanagement bieten

Excel tabelle - Region-Wirtschaftsförderung Haeberte.xls

Berichtsbeschluss Nr. 12 / Zu Frage 3

18.10.00

		hohes Infodefizit bei den Unternehmen z.B. in Bezug auf Hochschulen und Forschungseinrichtungen Schutzbedürfnisse der Unternehmen	Motivation durch mögliche Förderung bei Umsetzung hilft in der Vorbereitungsphase (vgl. BMBF - Leitprojekte) überbetriebliche Mittelstandsförderung durch finanzielle Förderung im Bereich Netzwerkmanagement
			WRS-Expertendatenbank als wichtiges Infosystem
Wirtschaftsregion Offenburg / Ortenau		Faktor Zeit	
Regionale Wirtschaftsförderung Bruchsal		komplizierte Verfahren bei Forschungsk Kooperationen zeitliche Überforderung der Unternehmer	Nur professionelles Coaching bei der Auswahl und Betreuung der Kooperationsgruppen sorgt für einen Mehrwert.
RV Schwarzwald - Baar - Heuberg		Schwellenängste bei der Begegnung mit Wissenschaft	Gemeinsame Sprache finden besondere Fördermaßnahmen (sind bereit, Pilotprojekte umzusetzen)
Wirtschaftsregion Freiburg		Überblick/Zugang bezügl. Forschung Fehlen einer Kommunikationskultur	Clusterbildungen; Innovationspreise u. Ideenwettbewerbe; Verbreitung von Forschungsergebnissen; regionale RKF; regionale Dienstleistungen
Rhein-Neckar-Dreieck		Personalressourcen, Technologietransfer	projektbezogene Unterstützung; finanzielle Unterstützung zum Aufbau von Strukturen, auch länderübergreifend
Innovationsregion Ulm		Kosten, Zeitfaktor, fehlende unmittelbare Vorteile; Mentalität	
BWIKT		Hemmnis für Integration von Kleinunternehmen z. B. in Einkaufsgemeinschaften aufgrund der Satzung. Es werden tw. nur Unternehmen ab einer bestimmten Umsatzgröße aufgenommen bzw. die Jahresgebühr für die Mitgliedschaft ist für Kleinunternehmen zu hoch	

Excel tabelle - Region-Wirtschaftsförderung Haeberle.xls

3 / 3

Berichtsbeschluss Nr. 12 / Zu Frage 3

18.10.00

		Zeitbedarf, starke Beteiligung bei hohem Eigennutzen wie z.B. Einkauf- und Werbegemeinschaften	Für den Abbau dieses Defizits von KMU sehen die IHKn keinen geeigneten, ordnungspolitisch vertretbaren Lösungsansatz. Insbesondere dürfte auch eine stärkere finanzielle Förderung kaum geeignet sein, um die Integration von KMU zu verbessern.
IHK Region Stuttgart		hoher Abstimmungsbedarf und Aufwand; unterschiedliche "Mentalitäten" KMU und Großunternehmen/Forschungseinrichtungen; Informationen fehlen; Wunsch nach Identität und Unabhängigkeit bei KMU stark.	Sensibilisierung von KMU; Förderung persönlicher Kontakte zwischen KMU; Unterstützung durch IHK wichtig.

Excel tabelle - Region-Wirtschaftsförderung Haeberte.xls

**Landtag von Baden-Württemberg
12. Wahlperiode****Nr. 12**

Enquetekommission „Situation und Chancen der mittelständischen Unternehmen, insbesondere der Familienunternehmen, in Baden-Württemberg“

Beschluss**Stärkung kleiner und mittlerer Unternehmen im Rahmen der regionalen Wirtschaftsförderung**

Die Landesregierung wird ersucht, der Enquetekommission zu berichten,

- 1) welche regionalen Verbände, Kooperationsprojekte und regionalen Entwicklungsprojekte unter Beteiligung von kleinen und mittleren Unternehmen in Baden-Württemberg existieren und wie sie sich hinsichtlich der thematischen Schwerpunkte sowie der Art und Weise der Kooperation der Beteiligten unterscheiden;
- 2) wie ihrer Kenntnis nach die Beteiligung mittelständischer Unternehmen, der Kammern und der Fachverbände an lokalen oder regionalen Agenda 21-Prozessen ist;
- 3) welche Hemmnisse insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen einer Einbindung in regionale Verbände, wie bspw. regionale Unternehmensnetzwerke, Forschungsk Kooperationen, Einkaufsgemeinschaften, entgegenstehen und welche Maßnahmen auf regionaler und auf Landesebene geeignet sein könnten, diese abzubauen und eine stärkere Integration mittelständischer Unternehmen zu erreichen;
- 4) welchen Stellenwert die Förderung von Kooperationsvorhaben im Rahmen der Mittelstandsförderung des Landes hat, und in welcher Höhe Fördermittel bereitgestellt bzw. veranschlagt wurden (1995-2001);
- 5) ob und wie sie neue Wege und Formen regionaler Wirtschaftsförderprojekte, wie bspw. branchen- und regionenbezogene elektronische Plattformen, zu unterstützen beabsichtigt, ob sie im Rahmen der angekündigten Neugestaltung der Wirtschaftsförderung des Landes neue Modelle regionalisierter und projektorientierter Wirtschaftspolitik zu Gunsten des Mittelstandes zu erproben gedenkt;
- 6) wie sie den Innovations- und Kompetenzzentren-Wettbewerb des Verbands Region Stuttgart sowie die vom VDI Technologiezentrum und dem Bundesministerium für Bildung und Forschung initiierte der Kompetenznetze-Plattform bewertet und wie sie die Übertragbarkeit auf die Landesebene einschätzt;
- 7) ob und wie sie die Beteiligung kleiner und mittlerer Unternehmen aus Baden-Württemberg an dem Rahmenprogramm „Forschung für die Produktion von mor-

- gen“ des BMBF, insbesondere an dem Handlungsfeld „Neue Formen der Zusammenarbeit produzierender Unternehmen“ zu befördern gedenkt;
- 8) wie sie die in Bayern aus Privatisierungserlösen finanzierte Einrichtung von Kompetenzzentren bewertet, wie sie Entwicklungsfähigkeit der einzelnen Kompetenzzentren einschätzt und wie sie die Übertragbarkeit auf Baden-Württemberg einschätzt;
- 9) ob sie beabsichtigt, die Verzahnung von Forschungsförderung, Wirtschaftsförderung und Beschäftigungsförderung durch die Erschließung projektorientierter Finanzierungsformen in Verbindung mit veränderten Formen der Kooperation der beteiligten Akteure zu befördern und ob sie integrierte Gestaltungsansätze durch Moderation und Koordination im Rahmen geeigneter Gremien unterstützt bzw. zu unterstützen gedenkt;

Stuttgart, den 26.05.2000

Begründung:

Branchen- und regionenbezogene Kooperation ist ein Schlüssel zur erfolgreichen Profilierung der baden-württembergischen Regionen. Ausgehend von den Erfahrungen der Wirtschaftsfördereinrichtungen und der Unternehmen in den Wirtschaftsregionen des Landes, erscheint es notwendig, die speziellen Chancen und Hemmnisse für kleine und mittlerer Unternehmen zum Ausgangspunkt für die Weiterentwicklung der clusterorientierten Wirtschaftsförderung des Landes zu machen. Dabei sind bisherige Erfahrungen mit regionaler Strukturförderung, wie sie beispielsweise Bayern durch die Institutionalisierung von Kompetenzzentren gemacht hat, zu nutzen. Besondere Chancen liegen in der Verzahnung oftmals getrennter Gestaltungsbereiche, in der Erprobung projektbezogener Kooperationsformen und der Erschließung zusätzlicher Finanzierungsmittel, wie bspw. europäischer Fördermittel, und einer flexiblen, aber dennoch dauerhaft funktionsfähigen Vernetzung der wichtigen Akteure. Die Erfahrungen und Kompetenzen von Unternehmen, Kammern, Wirtschaftsförderung, Forschungs- und Transfereinrichtungen, Weiterbildungsträger, Arbeitsämter u.a. in den Regionen können auf diese Weise besser zur Stärkung der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit und zum Erhalt und damit zur Schaffung von Arbeitsplätzen genutzt werden.

Az.: 3-4230.0/304

Den 31.08.2000

Herr Schwarz/ Ref.: 32 / Tel.: 2350

Dok.name: Stn. des WM – Stärkung KMU.doc

**Stellungnahme des Wirtschaftsministeriums zum Thema „Stärkung kleiner und mittlerer Unternehmen im Rahmen der regionalen Wirtschaftsförderung“
- Beschluss der Enquete-Kommission Mittelstand vom 26.05.2000**

Frage 1:

Welche regionalen Verbände, Kooperationsprojekte und regionalen Entwicklungsprojekte unter Beteiligung von kleinen und mittleren Unternehmen existieren in Baden-Württemberg und wie unterscheiden sie sich hinsichtlich der thematischen Schwerpunkte sowie der Art und Weise der Kooperation der Beteiligten?

Allgemein ist darauf hinzuweisen, dass in Baden-Württemberg eine große Zahl von regionalen Verbänden, Kooperationsprojekten, Netzwerken und regionalen Entwicklungsprojekten unter Einbeziehung von KMU bestehen. Auf regionale Innovations- und Technologietransfer-Initiativen, auf regionale Innovationsnetzwerke, auf Kooperationen zwischen Unternehmen, Forschungseinrichtungen und regionalen Entscheidungsträgern kann ebenso verwiesen werden wie auf regionale Kooperationsprojekte im Zusammenhang mit der Förderung von Existenzgründungen. So finden z.B. im Haus der Wirtschaft im Juli und Oktober 2000 Fachtagungen unter dem Titel „Aufbau regionaler Existenzgründungsinitiativen“ statt, die sich an Multiplikatoren aus den Bereichen Wirtschafts- und Arbeitsförderung sowie an Träger und potentielle Träger von Initiativen aus Unternehmen, Hochschulen und Verbänden richten.

Seit Anfang der 90er Jahre, insbesondere seit Errichtung des Verbandes Region Stuttgart, sind regional- und strukturpolitisch bedeutsame Standortinitiativen u.a. aus den Regionen Nordschwarzwald, Neckar-Alb, Ostwürttemberg und Franken sowie aus dem Schwarzwald-Baar-Kreis, dem Zollern-Alb-Kreis, dem Stadtkreis Mannheim und dem Drei-Länder-Eck Lörrach bekannt. In der Regel hat hierbei eine Vielzahl von regionalen Akteuren (Wirtschaftskammern, Regionalverband, Kommunen, Kreditinstitute, Arbeitsverwaltung u.a.) – zum Teil unter Beteiligung von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) – in mehreren Arbeitsgruppen Maßnahmen zur Verbesserung der regionalen Standortsituation diskutiert und in einem regionalen Entwicklungskonzept zusammengeführt. Sofern KMU in diese Prozesse involviert waren, waren sie entweder direkt durch ihre Mitarbeit in den einzelnen Gremien oder indirekt über eine durchgeführte Unternehmensbefragung eingebunden.

Eine Übersicht über regionale Verbundprojekte der genannten Art und der Beteiligung von KMU daran liegt dem Wirtschaftsministerium nicht vor. Solche Aktivitäten fallen in der Regel in den Bereich der kommunalen Selbstverwaltung oder der wirtschaftlichen Selbstorganisation. Sie werden nicht offiziell erfasst.

Das Wirtschaftsministerium hat jedoch den Beschluss der Enquete-Kommission zum Anlass genommen, solche Projekte bei den Wirtschaftsorganisationen und den regionalen Wirtschaftsförderungsgesellschaften abzufragen. Eine systematische

- 2 -

Kurzübersicht über die Ergebnisse enthält die beigefügte Synopse mit den Rückmeldungen zu Frage 1. Es muss jedoch darauf hingewiesen werden, dass auch diese Zusammenstellung keinen Anspruch auf Vollständigkeit erheben kann.

Frage 2:

Wie ist nach Kenntnis der Landesregierung die Beteiligung mittelständischer Unternehmen, der Kammern und der Fachverbände an lokalen oder regionalen Agenda 21-Prozessen?

Umfassende Untersuchungen zur Einbindung der Wirtschaft in die Lokale Agenda 21 liegen in Baden-Württemberg nicht vor.

Durch die Umfrage des Wirtschaftsministeriums anlässlich des Beschlusses der Enquete-Kommission Nr. 12 sind dem Wirtschaftsministerium eine Reihe von Meldungen auch zu lokalen/regionalen Agenda 21-Prozessen zugegangen, die ebenfalls als Übersicht beigefügt sind (Tabellarische Darstellung der Rückmeldungen zu Frage 2).

Nach Angaben des Ministeriums für Umwelt und Verkehr sind aus den beim Agenda-Büro der Landesanstalt für Umweltschutz Baden-Württemberg vorliegenden Unterlagen aus Kommunen, Landkreisen und Regionen bzw. aus deren Antworten auf die Fragebogenaktion zur Lokalen Agenda sowie aus Kontakten bzw. Aktivitäten des Agenda-Büros mit diesen Einrichtungen der Wirtschaft folgende Informationen möglich; Vollständigkeit ist zur Zeit jedoch nicht erreichbar. Zu nennen sind u.a.:

Verbände: Auf Landesebene haben der Hotel- und Gaststättenverband sowie der Handwerkstag entsprechende Beschlüsse zu Beteiligungen an lokalen/regionalen Agenda-Prozessen gefasst und entsprechende Aktivitäten gestartet.

Regionen und Landkreise: Aktivitäten zur Beteiligung der Wirtschaft sind bekannt aus dem Verband Region Stuttgart, der Zukunftsregion Freiburg bzw. dem Landkreis Breisgau-Hochschwarzwald, dem Landkreis Emmendingen, der Zukunftsregion/Regionalverband Bodensee-Oberschwaben, aus dem Projekt Bodensee-Agenda der Internationalen Bodensee-Konferenz, der PAMINA-Region (Regionalverband Mittlerer Oberrhein), dem Ortenaukreis, dem Landkreis Lörrach, dem Ostalbkreis und dem Hohenlohekreis.

Kommunen: Insgesamt 60 Kommunen haben bisher den Schwerpunkt bzw. Vorhaben aus dem Bereich Wirtschaft dem Agenda-Büro mitgeteilt. Diese Angaben werden regelmäßig aktualisiert und in Papier- sowie elektronischer Form veröffentlicht. Ausgewählte Beispiele sind in der „Aktionsbörse Wirtschaft“ dokumentiert (www.lfu.baden-wuerttemberg.de).

Aus den Erfahrungen des Agenda-Büros lassen sich derzeit in der Tendenz folgende Aussagen zur Einbeziehung der Wirtschaft in lokale Agenda-Projekte treffen:

- Wirtschaftliche Akteure können am ehesten über konkrete Projekte eingebunden werden (z.B. Klimaschutzinitiativen mit dem Handwerk, Öko-Audit im Verbund mehrerer Unternehmen).

- 3 -

- Bei der Mitarbeit des Handwerks lassen sich die vier großen Bereiche Öko-Audit im Verbund, innungsbezogene Kooperationen, Klimaschutz/Energieeinsparung und Konsum (langlebige Produkte, Reparatur) feststellen.
- Die Einbindung wirtschaftlicher Akteure scheint auf regionaler bzw. Landkreisebene besser als auf gemeindlicher Ebene zu gelingen.

Nach Einschätzung der Wirtschaftsorganisationen, insbesondere der Industrie- und Handelskammern und des Landesverbands der Baden-Württembergischen Industrie (LVI), ist die Beteiligung von KMU an offiziellen Agenda 21-Prozessen insgesamt zurückhaltend. Insbesondere die regelmäßige Beteiligung ist eher gering. Eine sporadische, themenbezogene Mitarbeit insbesondere in Form von Teilnahme an Vortragsveranstaltungen und Podiumsdiskussionen ist jedoch durchaus üblich.

Ursache für diese Zurückhaltung ist, nach diesen Angaben, im Wesentlichen die Tatsache, dass in den dort geführten Diskussionen der unmittelbare Nutzen für das Unternehmen nur selten erkennbar ist. Feststellen lässt sich auch, dass die Beteiligung von Unternehmen ansteigt, je konkreter des jeweilige Projekt ist. Auch bei der Beteiligung von Vertretern der Industrie- und Handelskammern und Fachverbände müssen Schwerpunkte gesetzt werden, weil es angesichts der Fülle der inzwischen ablaufenden Agenda-Prozesse nicht mehr möglich ist, an jeder Veranstaltung und Aktion teilzunehmen. Bei den Fachverbänden kommt hinzu, dass sie häufig nicht über eine hinreichende regionale oder örtliche Präsenz verfügen.

Die Zurückhaltung von KMU bei der Beteiligung an Agenda-Prozessen hängt nach Ansicht der Wirtschaftsorganisationen teilweise auch damit zusammen, dass die Wirtschaftsvertreter von den Vertretern der Umweltverbände stark und aus der Sicht der Wirtschaft ungerechtfertigt kritisiert werden. Trotz dieser aus Sicht der Wirtschaft nicht befriedigenden Situation betonen die Wirtschaftsorganisationen, dass sie sich grundsätzlich dem weiteren Agenda 21-Prozess stellen. Betont werden ferner die Projekte und Maßnahmen der Wirtschaft, die im Bereich der Umweltpolitik und des Umweltschutzes unabhängig von den Agenda-Prozessen ergriffen worden sind. Als Beispiele werden genannt:

- Über 400 gemäß der Öko-Audit-Verordnung registrierte Standorte in Baden-Württemberg,
- regionale Wirtschaftsarbeitskreise der Industrie- und Handelskammern zum Thema betrieblicher Umweltschutz,
- gemeinsame Broschüre „Umweltschutz in der Region Stuttgart“ der IHK-Region Stuttgart, der Handwerkskammer Stuttgart und des Verbandes Region Stuttgart Anfang 2000,
- konstruktiver Dialog in der Umweltpartnerschaft Land-Wirtschaft.

Vom LVI wurde in diesem Zusammenhang nochmals auf seine kritische Einstellung zum Umweltplan Baden-Württemberg hingewiesen.

Der Handwerkstag weist auf den zusammen mit der Akademie für Technikfolgenabschätzung entwickelten Leitfaden hin, der Chancen für die Handwerksbetriebe bei einer direkten Beteiligung an Agenda 21-Prozessen aufzeigt und sich als Motivator zur Teilnahme versteht.

- 4 -

Von der IHK Region Stuttgart wird auf den in der Stadt Stuttgart beschrittenen Weg, den Agenda 21-Prozess durch eine externe Moderation zu begleiten, hingewiesen; dieser Weg schein geeignet zu sein, ein stärkeres Engagement der Wirtschaft in konkreten Projekten zu erreichen.

Frage 3:

Welche Hemmnisse insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen stehen einer Einbindung in regionale Verbände, wie bspw. regionale Unternehmensnetzwerke, Forschungsk Kooperationen, Einkaufsgemeinschaften, entgegen und welche Maßnahmen auf regionaler und auf Landesebene könnten geeignet sein, diese abzubauen und eine stärkere Integration mittelständischer Unternehmen zu erreichen?

Das Wirtschaftsministerium begrüßt die Bildung von regionalen Verbundprojekten der genannten Art und hat sie in einer Reihe von Fällen auch maßgeblich unterstützt. Dies gilt bspw. für einzelne Existenzgründernetzwerke in begrenztem Umfang und für Verbundforschungsprojekte. Im Rahmen dieser Unterstützung werden dem Wirtschaftsministerium auch Schwierigkeiten und Probleme bei Kooperations- und Verbundprojekten bekannt. Dies bezieht sich allerdings vorrangig auf die allgemeinen Fragen, die mit derartigen Verbundprojekten zusammenhängen, weniger darauf, ob und inwieweit Hemmnisse auf regionaler Ebene im Einzelfall bestanden haben oder bestehen.

Grundsätzlich stehen institutionelle oder rechtliche Hemmnisse der Einbindung in regionale Verbände nicht entgegen. Die häufig zu beobachtende Zurückhaltung bei Kooperationen dürfte ihre wesentliche Ursache eher in den Befürchtungen der KMU haben, erworbenes Wissen und Know-how dem Wettbewerber offen legen zu müssen und einen zusätzlichen Zeit- und Abstimmungsaufwand verkraften zu müssen. Die Vertreter der öffentlichen Hand können in diesem Zusammenhang allenfalls moderierend und unterstützend wirken.

Von den angehörten Wirtschaftsorganisationen werden - insoweit konkretisierend und ergänzend - eine Reihe von Hemmnissen in Bezug auf die Beteiligung von KMU in regionalen Verbänden der genannten Art genannt. Die wichtigsten sind folgende:

- Das schmale Zeitbudget der Betriebsinhaber von KMU ist ein wesentliches Hindernis, denn die Interessen können in aller Regel nur vom Inhaber selbst wahrgenommen werden.
- KMU klagen über den hohen Abstimmungsbedarf und administrativen Aufwand, etwa bei Forschungsk Kooperationen und bei Einbindung in regionale Netzwerke. Vorteile der Zusammenarbeit werden durch den zeitlichen Aufwand reduziert. Unterschiedliche Arbeitsauffassungen und Arbeitsregeln bei KMU und Großunternehmen bzw. Forschungseinrichtungen erzeugen Reibungsverluste.
- Ganz besonders für die mittelständischen Unternehmer ist die Selbständigkeit ein hoher Wert, für den Kooperationsmodelle, zumindest vordergründig, Einschränkungen mit sich bringen. Der Wunsch nach eigener Identität und nach Unabhängigkeit

- 5 -

gigkeit ist sehr stark. Dies lässt sich nur mit sehr viel Aufklärungs- und Informationsarbeit über den Nutzen von Kooperationsformen ändern.

In der Anlage sind die von den angehörten Organisationen und Einrichtungen genannten Hemmnisse zusammengestellt (Tabellarische Darstellung der Rückmeldungen zu Frage 3).

Da Kooperationen strategische Unternehmensentwicklungen darstellen und KMU vergleichsweise wenig strategische Unternehmensanalyse und –planung betreiben, müssen KMU zunächst und vor allem für das Thema sensibilisiert und gewonnen werden. Dies ist in erster Linie auch eine Aufgabe der Wirtschaftsorganisationen. Der Baden-Württembergische Handwerkstag weist in diesem Zusammenhang darauf hin, dass in der Handwerksorganisation derzeit an einer Seminarreihe zum Thema Kooperation gearbeitet wird, insbesondere auch, um die bestehenden Hemmnisse abzubauen. Die IHK Region Stuttgart verweist auf ihr Symposium „Unternehmenskooperationen im Mittelstand“, das als Auftakt des Mittelstandsjahres 2000 des DIHT am 31.01.2000 in Stuttgart durchgeführt wurde. Inzwischen ist bei dieser Kammer ein Arbeitskreis Unternehmenskooperationen gegründet worden, der darauf hinwirken soll, dass KMU ihre Zurückhaltung gegenüber Unternehmenskooperationen aufgeben.

Zu den Möglichkeiten, die Kooperations- und Verbundformen durch Landesunterstützung zu fördern, vgl. insbesondere auch Stellungnahme zu Frage 4 und Frage 5.

Frage 4:

Welchen Stellenwert hat die Förderung von Kooperationsvorhaben im Rahmen der Mittelstandsförderung des Landes und in welcher Höhe wurden Fördermittel bereitgestellt bzw. veranschlagt (1995-2001)?

Die Kooperationsförderung des Landes hat sich in den letzten Jahren auf die Förderung von Verbundforschungsprojekten konzentriert. Das Interesse der Wirtschaft an den im Programm „Verbundforschung Baden-Württemberg“ als Teil der Zukunftsoffensive Junge Generation angebotenen wirtschaftsorientierten Verbundprojekte, bei denen die Unternehmen mehr als die Hälfte der Projektkosten selbst tragen müssen, war sehr hoch. Dabei arbeitet eine Hochschule bzw. Forschungseinrichtung mit mindestens zwei mittelständischen Unternehmen zusammen, die eigene projektbezogene FuE-Leistungen erbringen und mindestens 10% der Institutskosten tragen. Die 1998 und 1999 begonnenen Projekte sind Ergebnisse von zwei Ausschreibungsrunden zu den Themen „Produktionstechnik/neue Materialien“ und „Biotechnologie“ im Frühjahr 1997 sowie „Dienstleistungen, Software, Information und Kommunikation, Medien, Energie und Umwelt“ im Herbst 1997. Ausgewählt wurden 65 wirtschaftsorientierte Projekte mit über 400 Unternehmensbeteiligungen (einschl. Wirtschaftsorganisationen und Mehrfachbeteiligung) und Gesamtkosten von 142 Mio. DM, von denen die Unternehmen 90 Mio. DM tragen. 52 Mio. DM kommen vom Land. Davor waren im Zeitraum ab 1995 insgesamt rd. 45 Mio. DM für Verbundprojekte und technologische Leitprojekte aus Privatisierungserlösen und regulären Haushaltsmitteln bereitgestellt worden.

- 6 -

Software- und Biotechnologiezentren bieten mit ihrem wachstumsfördernden Branchenklima und durch Clusterbildung Führungsvorteile für die angesiedelten Unternehmen und fördern damit Kooperationen. Auch hier hat das Land einen Förderungsschwerpunkt gesetzt.

Das Softwarezentrum Böblingen/Sindelfingen ist bereits seit 1996 in Betrieb und wurde mit insgesamt 6 Mio. DM aus Privatisierungserlösen gefördert. Als Teil der Existenzgründungsoffensive II werden mit zusammen 5,6 Mio. DM insgesamt 5 weitere Softwarezentren in Heilbronn, Mannheim, Pforzheim, Bad Säckingen/Lörrach und Friedrichshafen, die sich zum Teil noch im Aufbau befinden, gefördert.

Von der Zukunftskommission Wirtschaft 2000 wurde die Errichtung von Biotechnologieparks empfohlen. In den vergangenen fünf Jahren wurden insgesamt über 9 Mio. DM bereitgestellt für die Standorte Heidelberg und Freiburg sowie für eine erste Phase in Ulm und den im Aufbau befindlichen Biotechnologiepark in Reutlingen. Nachdem die vorhandenen Biotechnologieparks in Heidelberg und Freiburg komplett ausgebaut sind, sollen diese nun deutlich erweitert werden. Hierfür und für weitere Projekte wurden 12 Mio. DM in den Haushalt eingestellt.

Daneben konnte im Rahmen der überbetrieblichen Mittelstandsförderung, die durch das Landesgewerbeamt umgesetzt wird, die mögliche Förderung von Kooperationen wie Arbeitskreise, Modelle regionaler Zusammenarbeit etc. im Zeitraum 1995 bis 1999 mit 154.000 DM unterstützt werden. Nach Auffassung des Wirtschaftsministeriums ist es erforderlich, diesem Förderbereich künftig wieder ein verstärktes Gewicht geben zu können. Demzufolge wurde im Entwurf für eine Änderung des Mittelstandsförderungsgesetzes, der sich derzeit in der externen Anhörung befindet, die Förderung der Kooperation als ein Kernbereich definiert. Ferner strebt das Wirtschaftsministerium an, dass modell- und pilothafte Kooperationen künftig aus zusätzlichen Privatisierungserlösen gefördert werden können.

Frage 5:

Beabsichtigt die Landesregierung, neue Wege und Formen regionaler Wirtschaftsförderprojekte, wie bspw. branchen- und regionenbezogene elektronische Plattformen, zu unterstützen, ggf. wie? Gedenkt die Landesregierung im Rahmen der angekündigten Neugestaltung der Wirtschaftsförderung des Landes neue Modelle regionalisierter und projektorientierter Wirtschaftspolitik zu Gunsten des Mittelstandes zu erproben?

Es ist ein ständiges Ziel der Wirtschafts- und Mittelstandsförderung des Landes, im Rahmen der verfügbaren Fördermittel neue Wege und Formen zur Bewältigung des Strukturwandels zu unterstützen. Dies gilt auch für Förderprojekte mit regionalem Bezug.

An aktuellen Projekten sind insbesondere zu nennen:

- Derzeit wird eine Zusammenarbeit zwischen Landeskreditbank Baden-Württemberg – Förderbank und Deutscher Ausgleichsbank intensiv vorbereitet. Dabei sollen das Existenzgründungsprogramm des Landes und das DtA-eigene Existenzgründungsprogramm zu einem gemeinsamen Programm verschmolzen

- 7 -

und die anderen einzelbetrieblichen Wirtschaftsförderprogramme mit Ausnahme des Liquiditätshilfeprogramms gemeinsam finanziert werden. Die Verhandlungen stehen unmittelbar vor dem Abschluss. Der förmliche Vertragsschluss wird für Ende September 2000 erwartet. Mit der Zusammenarbeit würde das Nebeneinander der Förderprogramme abgebaut und die Förderung weitgehend aus einer Hand erfolgen. Es wird erwartet, dass die Vereinfachung und Bündelung der Förderung positive Wirkungen auf Gründerinnen und Gründer und auf KMU haben wird.

- Im Rahmen der Existenzgründungsinitiativen des Landes hat das Wirtschaftsministerium neue Akzente gesetzt und die Förderkonditionen und Fördervoraussetzungen für Existenzgründer deutlich verbessert. Besonders im Bereich der Gründungen aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen hat das Land frühzeitig beispielgebende Einrichtungen geschaffen oder initiiert. So wurden z.B. für die Förderung des Modellprojektes „Gründerverbunde auf dem Campus“ 20 Mio. DM bereitgestellt. In den Gründerverbunden werden Existenzgründerinnen und Existenzgründer an Hochschulen und Forschungseinrichtungen in allen unternehmerischen Fragen aktiv unterstützt. Insbesondere können sie für zwei Jahre auf dem Campus bleiben und die Ressourcen ihrer Hochschule kostengünstig nutzen. Sie werden dabei durch ein Netzwerk von Unternehmen beraten und unterstützt. Dadurch entstehen in den betreffenden Hochschulregionen Netzwerke für unternehmerische Selbständigkeit. In den seit Mitte 1998 entstandenen acht Gründerverbunden werden inzwischen 280 Unternehmen mit über 400 Gründerinnen und Gründern unterstützt.
- Derzeit wird an der Fachhochschule Pforzheim das Modellprojekt „Internet-Plattform – Gründerland Baden-Württemberg (www.Gründerland-bw.net)“ entwickelt. Ziel des Projekts ist es, eine zentrale Informations-, Interaktions- und Kommunikationsplattform zum Thema Existenzgründung in Baden-Württemberg zu schaffen. Dieses sehr innovative Vorhaben fördert das Wirtschaftsministerium in der ersten Phase aus Mitteln der Existenzgründungsinitiative II mit 400.000 DM. Auch wenn die Internetplattform nicht in erster Linie regionalpolitisch ausgerichtet ist, sondern Existenzgründungen und Innovationen allgemein fördern will, wird sie doch auch günstige Impulse für regionale Entwicklungen geben, insbesondere für den Hochschulstandort Pforzheim.
- Mit der Initiative zur Unterstützung der Automobilzulieferindustrie in Baden-Württemberg, die 1999 gestartet wurde und auch im Jahr 2000 fortgesetzt wird, will das Land vor allem eine Bündelung und Vernetzung einer Vielzahl von Akteuren erreichen, um frühzeitig sich abzeichnende Entwicklungen aufzugreifen, Stärken und Schwächen der Automobilindustrie und seiner Zulieferer zu analysieren und geeignete Maßnahmen abzuleiten. Ein wesentlicher Schwerpunkt des Handlungskonzepts ist die Stärkung und der Ausbau des vorhandenen Netzwerkes zwischen Herstellern, Zulieferern und Forschungseinrichtungen, d.h. die Stärkung und der Ausbau des Automobilclusters. Im Rahmen dieser Initiative unterstützt das Land die Errichtung eines zentralen Internetzugangs, über den Informationen über den Automobilcluster und über die im Land vorhandenen Aktivitäten in diesem Bereich zur Verfügung gestellt werden.

- 8 -

- Um den KMU den Zugang zu Kooperationen zu erleichtern, wurde im Rahmen eines vom Wirtschaftsministerium geförderten Verbundvorhabens eine internetbasierte Kooperationsplattform eingerichtet. Es handelt sich um eine offene Plattform für alle KMU in Baden-Württemberg. Das Internetangebot enthält Informationen über Kooperationserfahrungen, Märkte, Kunden, Trends und Innovationen. Die Nutzer bekommen einen Überblick bezüglich der erforderlichen Schritte innerhalb von Kooperationsvorhaben. Über eine angeschlossene Kooperationsbörse haben Unternehmen, die an Kooperationen interessiert sind, die Möglichkeit, über einen Kooperationssteckbrief ein Unternehmensprofil sowie Kooperationsangebote und -gesuche zu generieren. Über Links kann auf weitere Kooperationsbörsen zurückgegriffen werden.
- Das Wirtschaftsministerium unterstützt bereits seit 1997 im Rahmen seiner „Medienprojekte für Handwerk und Mittelstand“ mit dem prototypischen Aufbau regionaler Marktplätze die Entwicklung branchen- und regionenbezogener elektronischer Plattformen. In diesem Kontext wird branchenbezogen eine Reihe von Forschungsverbundprojekten für den Maschinenbau, das Elektrohandwerk, das Baugewerbe, die Druck- und Verlagsbranche und für kleine und mittlere Unternehmen des Handwerks und Mittelstands bzw. regionalbezogen „TMR: Telemarkt Regional Karlsruhe“ und „OMRS: Online-Marktplatz Region Stuttgart“ für die genannten Regionen vorangetrieben.

Die hinter den Online-Marktplatzprojekten stehende Technologie mit ihren globalen Möglichkeiten kann gegenüber der bisherigen regionalen Orientierung zu erweiterten Denk- und Handlungsweisen führen, die kooperatives Wirtschaften in der Region unterstützen, zugleich aber auch regionales Bewusstsein im internationalen Wettbewerb stärken. Bei den gewählten Ansätzen werden Kommunikationspartner des Wirtschaftslebens wie die Gesamtheit der Unternehmen, Kommunen, öffentliche Einrichtungen, Organisationen und Verbände integriert.

Ausgehend von der heterogenen Grundstruktur der genannten Regionen haben die Vorhaben repräsentativen Modellcharakter für die Erprobung neuer Technologie- und Wirtschaftsstrukturen im gesamten Land. Daher sollen die entwickelten Lösungsmodelle im Wege des Ergebnistransfers auf andere Regionen und Wirtschaftsräume übertragbar und anwendbar gemacht werden. Mit einer landesweiten Verbreitung der Ergebnisse aus den regionalen Marktplatzprojekten nach deren Abschluss durch die Projektbetreiber ist vorgesehen, anderen Regionen des Landes Anstöße und Hilfestellung für vergleichbare Vorhaben zu geben und über geeignete Verbreitungs- und Präsentationsmedien Interessenten beispielsweise im Internet die Ergebnisse zugänglich zu machen.

Diesem Ziel soll neben der vereinbarten Zusammenarbeit der jeweiligen Projektbetreiber auch die Verbreitung über geeignete Multiplikatoren im Land wie die Medien- und Filmgesellschaft MFG, die Industrie- und Handelskammern, die Wirtschaftsinitiative BW: Connected, den Innovationsbeirat der Landesregierung oder auch das Wirtschaftsministerium dienen.

Daneben würde sich das Wirtschaftsministerium einer Förderung der gegenwärtig noch vom Bundeswirtschaftsministerium geförderten, auf der Ebene der Industrie-

- 9 -

und Handelskammern teilweise unter Einbeziehung von Handwerkskammern eingerichteten und ebenfalls regional wirkenden vier Electronic Commerce-Kompetenzzentren (ECC) in Stuttgart/Heilbronn, Karlsruhe/Freiburg/Heidelberg, Ulm/Heidenheim und Mannheim nach Auslaufen der Bundesförderung, vorbehaltlich entsprechender Haushaltsmittel, nicht verschließen.

Was die Neugestaltung der Wirtschaftsförderung in Form von regionalen Standortinitiativen zur Verbesserung der jeweiligen Standortfaktoren in den einzelnen Wirtschaftsräumen betrifft, ist das Wirtschaftsministerium der Auffassung, dass die Analyse und Bewertung regionaler Entwicklungspotentiale und –maßnahmen im originären Interesse der regionalen Akteure liegt. Dies ist eine Daueraufgabe im Rahmen der kommunalen und auch regionalen Standortvorsorge. Sie kann sowohl in Form von regionalen Standortinitiativen oder –foren und/oder von Wirtschaftsfördergesellschaften bewältigt werden. Eine spezielle Förderung dieser Initiativen wird vom Wirtschaftsministerium aus grundsätzlichen Erwägungen nicht erwogen. Das Wirtschaftsministerium ist aber wie bisher bereit, auf der Grundlage von regionalen Entwicklungskonzepten zusammen mit den berührten Ministerien zu prüfen, inwieweit die regionalwirksamen Investitionen aus den jeweiligen Fachressorts und der Einsatz der Fachförderprogramme koordiniert und zeitlich konzentriert erfolgen kann. Damit wird zugleich ein effektiverer und effizienterer Mitteleinsatz unter Einbeziehung von Synergieeffekten angestrebt.

Eine Neugestaltung der Wirtschaftsförderung im Blick auf eine Neuabgrenzung der regionalen Fördergebiete soll auf der Grundlage von neuen Berechnungen zu einem späteren Zeitpunkt erfolgen. Um den regionalen Gedanken auch im Mittelstandsförderungsgesetz zu verankern, ist in § 6 des Gesetzentwurfs auch eine neue Bestimmung enthalten, wonach bei der Abstimmung der Fördermaßnahmen des Landes auch regionale Fördermaßnahmen zu berücksichtigen sind.

Zur Frage 5 hat die IHK Region Stuttgart folgende neueren Projekte in ihrem Bereich mitgeteilt:

- Patent- und Lizenzberatung für KMU:
Die Handwerkskammer und die IHK Region Stuttgart haben ihre Aktivitäten in der Patenberatung gebündelt und das Erfinderforum Region Stuttgart (ERS) als erste Anlaufstelle für Unternehmen mit Schutzrechtsfragen initiiert.
- Management und Design:
Hier verweist die IHK auf gemeinsame Aktivitäten mit dem Design-Center Stuttgart beim Landesgewerbeamt und anderen Wirtschaftsorganisationen.
- Risikokapitalbörse:
Die Kammer unterstützt mit ihrer neuen IHK-Beteiligungsbörse für Risikokapital innovative und technologieorientierte Unternehmen in der Region Stuttgart bei der Akquisition von Eigenkapital in der Größenordnung von bis zu 1 Mio. DM.
- Electronic Commerce Centrum Stuttgart (ECC):
Das ECC ist ein Gemeinschaftsprojekt verschiedener Einrichtungen, das vom

- 10 -

Bundeswirtschaftsministerium unterstützt wird.

Frage 6:

Wie bewertet die Landesregierung den Innovations- und Kompetenzzentren-Wettbewerb des Verbands Region Stuttgart sowie die vom VDI Technologiezentrum und dem Bundesministerium für Bildung und Forschung initiierte Kompetenznetz-Plattform und wie schätzt sie die Übertragbarkeit auf die Landesebene ein?

Der Innovations- und Kompetenzzentren-Wettbewerb des Verbands Region Stuttgart wird grundsätzlich positiv beurteilt. Mit einem verhältnismäßig überschaubaren Mitteleinsatz gelang es in kurzer Zeit, in der Region vorhandene Kompetenz und Innovationspotentiale zu identifizieren und kooperativ aufzuarbeiten und zu profilieren. Dies ist für die Entwicklung der positiven Standortfaktoren dieser Region von großer Bedeutung.

Ähnliche Erfahrungen konnten auch mit dem gemeinsamen Ideenwettbewerb Business Chance 99 der TechnologieRegion Karlsruhe und der Wirtschaftsförderung Region Stuttgart GmbH, dem E-Business Award CyberOne von Baden-Württemberg: Connected e.V. sowie generell mit den Bundeswettbewerben (u.a. BioRegion-Wettbewerb, EXIST – Existenzgründer aus Hochschulen, InnoRegio) gemacht werden. Grundsätzlich kann mit der Durchführung von solchen Prämienwettbewerben eine große Hebelwirkung erzielt und darüber hinaus ein Überblick über vorhandene Potentiale und Initiativen in den Wirtschaftsräumen ermöglicht werden. Regionalbezogene Initiativen und Wettbewerbe werden deshalb vom Wirtschaftsministerium befürwortet. Das Land hat einzelne regionale Wettbewerbe und ähnliche Initiativen, insbesondere im Bereich Existenzgründungen durch das ifex beim Landesgewerbeamt, unterstützt.

Auch die vom BMBF zusammen mit dem VDI Technologiezentrum initiierte Internet-Plattform für herausragende Kompetenznetze (z.B. ist die BioRegion Rhein-Neckar-Dreieck mit erfasst) ist grundsätzlich positiv zu beurteilen.

Zur Frage der Übertragbarkeit ist allgemein anzumerken, dass regionale Netzwerke immer nur auf regionalspezifischen Strukturen, die wiederum der Aktivitäten von Personen bedürfen, aufbauen können. Eine innovative Gemeinschaft kann nicht von außen konstruiert oder gar vorgegeben werden, sie sollte sich gemäß den endogenen Potentialen und Anziehungskräften einer Region entwickeln. Von daher sind der Übertragung von Modellen und Ergebnissen einzelner Regionen auf andere Regionen oder auf die Landesebene Grenzen gesetzt.

Grundsätzlich steht das Wirtschaftsministerium regionalen Wettbewerbsprojekten auch weiterhin positiv gegenüber und ist bereit, diese im Rahmen des Möglichen zu unterstützen.

Frage 7:

Gedenkt die Landesregierung die Beteiligung kleiner und mittlerer Unternehmen aus Baden-Württemberg an dem Rahmenprogramm „Forschung für die Produktion von

- 11 -

Morgen“ des BMBF, insbesondere an dem Handlungsfeld „Neue Formen der Zusammenarbeit produzierender Unternehmen“ zu befördern und ggf. wie?

Dem Wirtschaftsministerium liegen keine Erkenntnisse vor, dass die Beteiligung von KMU aus Baden-Württemberg seitens des Landes befördert werden muss. Programme des BMBF werden von diesem selbst in ausreichendem Maße beworben. Im Übrigen leisten hier z.B. wirtschaftsnahe Forschungseinrichtungen, die Steinbeis-Stiftung und die Innovationsberater bei Kammern und Verbänden durch qualifizierte Beratung von KMU einen wesentlichen Beitrag.

Frage 8:

Wie bewertet die Landesregierung die in Bayern aus Privatisierungserlösen finanzierte Einrichtung von Kompetenzzentren, wie schätzt sie die Entwicklungsfähigkeit der einzelnen Kompetenzzentren ein und wie schätzt sie die Übertragbarkeit auf Baden-Württemberg ein?

Die bayerische Landesregierung fördert im Rahmen ihrer "High-Tech-Offensive-Bayern" Forschung, Entwicklung und Innovationen in den nächsten fünf Jahren mit 2,65 Mrd. DM.

Zu den Fördermaßnahmen zählen Investitionen in bestehende Einrichtungen, die besondere Kompetenzen auf ihren Fachgebieten aufweisen. Darüber hinaus sollen Kompetenzen, z.T. durch die Verlagerung bestehender Einrichtungen, räumlich gebündelt werden. So sollen in Garching, Passau und Würzburg sog. Kompetenzzentren für Informations- und Kommunikationstechnologie entstehen, in Augsburg ein Umweltkompetenzzentrum.

Eine Bewertung dieser Kompetenzzentren kann derzeit noch nicht erfolgen, da sich diese Zentren größtenteils noch im Aufbau befinden.

In Baden-Württemberg gibt es ebenfalls seit längerem eine Reihe von namhaften Einrichtungen, an denen Kompetenzen in unterschiedlichen Technologiebereichen gebündelt sind, und die von der Landesregierung institutionell und projektbezogen gefördert werden. Insbesondere die wirtschaftsnahen Forschungseinrichtungen leisten einen wichtigen Beitrag zur Förderung der Innovationsfähigkeit der einheimischen Unternehmen.

Als Beispiele für Kompetenzzentren seien genannt:

- Der seit 1996 bestehende Laserberatungsverbund Südwest,
- das seit 1997 bestehende Deutsche Zentrum für Biomaterialien und Organersatz sowie aktuell die vom BMBF geförderten Projekte
- TELTRA – Kompetenzzentrum für die Traumatologie Karlsruhe und
- MITT – Kompetenzzentrum Minimal-Invasive Medizin und Technik Tübingen/Tuttlingen.

In diesem Zusammenhang sind auch die aus dem BioRegio-Wettbewerb des Bundes entstandenen vier Bio-Regionen Rhein-Neckar-Dreieck, Freiburg, Stuttgart/Neckar-

- 12 -

Alb und Ulm zu nennen. Mit der Förderung von „Clustern“ oder von Netzwerken, die sich auf bestimmte Branchen oder Zukunftsbereiche beziehen, wird ein ähnlicher Ansatz wie bei Kompetenzzentren verfolgt.

Frage 9:

Beabsichtigt die Landesregierung, die Verzahnung von Forschungsförderung, Wirtschaftsförderung und Beschäftigungsförderung durch die Erschließung projektorientierter Finanzierungsformen in Verbindung mit veränderten Formen der Kooperation der beteiligten Akteure zu befördern? Unterstützt sie integrierte Gestaltungsansätze durch Moderation und Koordination im Rahmen geeigneter Gremien bzw. gedenkt sie diese zu unterstützen?

Eine Verzahnung von Forschungsförderung, Wirtschaftsförderung und Beschäftigungsförderung wird bisher schon dadurch praktiziert, dass Technologieförderung als wichtiger Teil der Wirtschaftsförderung in erster Linie zur Sicherung und Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der baden-württembergischen Wirtschaft und damit zur Sicherung von Beschäftigung gewährt wird. Zur Verdeutlichung wird ein Zitat aus dem Vorwort zur Broschüre des Wirtschaftsministeriums „Innovationssystem Baden-Württemberg – Innovations- und Technologieförderung als wirtschaftspolitische Aufgabe“ angeführt: „Die Förderung von Innovation und Technologie ist (daher) eine vorrangige wirtschaftspolitische Aufgabe. Sie ist zu integrieren in alle Elemente wirtschaftspolitischen Handelns, unabhängig davon, welcher engere Politikansatz - Industriepolitik, Technologiepolitik, Mittelstandspolitik oder Strukturpolitik - im aktuellen Vordergrund steht. Aber auch Politikbereiche, die nicht in erster Linie vom Wirtschaftsministerium zu vertreten sind, wie Forschungs-, Bildungs- und Finanzpolitik können nur dann zukunftsgerichtete Beiträge für unseren gesellschaftlichen Bestand und Wohlstand leisten, wenn sie diesem integrativen Gedanken verbunden sind“.

Die Landesregierung hat wiederholt - jetzt schon in der 3. Amtsperiode - als Beratungsgremium in den Bereichen Wirtschaft, Wissenschaft, Forschung und Bildung den Innovationsbeirat einberufen. In den Empfehlungen dieses Gremiums werden wie z.B. beim Entwurf eines Leitbildes für Staat und Gesellschaft, Wirtschaft und Beschäftigung, Bildung und Wissenschaft, Forschung und Technologie ressort- und politikübergreifende Ansätze verfolgt.

Der Erschließung projektorientierter Finanzierungsformen sind haushaltsrechtliche Grenzen gesetzt. Eine gemeinsame Förderung von Projekten aus unterschiedlichen Etatansätzen ist nur in Ausnahmefällen möglich (§ 35 Abs. 2 LHO).

Projektorientierte Finanzierungsformen werden in Zukunft verstärkt durch die „Landesstiftung Baden-Württemberg gGmbH“ möglich sein. Durch Gesellschaftsform und -zweck sowie durch die Zusammensetzung ihrer Gremien werden insbesondere integrierte Gestaltungsansätze bei der Förderung von Wissenschaft und Forschung, Bildung und Erziehung, Kunst und Kultur sowie der Förderung der Jugendhilfe unterstützt.

Ergänzend wird zur Verzahnung von Forschungsförderung, Wirtschaftsförderung und Beschäftigungsförderung auf regionaler und kommunaler Ebene auf Folgendes hingewiesen:

- 13 -

Wirtschaftsförderung ist eine freiwillige Aufgabe der Kommunen, der in unterschiedlichem Umfang in Gemeinden, Städten und Landkreisen nachgekommen wird. Dabei begreifen die Landkreise die Wirtschaftsförderung immer zugleich auch als Beschäftigungsförderung. Von einzelnen Städten sind Beschäftigungsinitiativen bekannt geworden. Die Verzahnung von Wirtschafts- und Beschäftigungsförderung auf regionaler und kommunaler Ebene liegt in der Gestaltungskompetenz der Kommunen im Rahmen der kommunalen Selbstverwaltung zusammen mit der Arbeitsverwaltung.

Das Wirtschaftsministerium begrüßt es, wenn die regionalen Akteure und Wirtschaftsförderer vor Ort die Gestaltungsmöglichkeiten der aktiven Arbeitsmarktpolitik zusammen mit den Arbeitsämtern ausloten und Impulse für die regionale Wirtschafts- und Arbeitsmarktentwicklung geben. An eine Förderung solcher Kooperationen ist derzeit nicht gedacht. Das Wirtschaftsministerium hat die Arbeitsverwaltung darum gebeten, zu gegebener Zeit über die bisherigen Erfahrungen dieser Zusammenarbeit zu berichten.

Landtag von Baden-Württemberg
12. Wahlperiode**Nr. 13**

Enquetekommission "Situation und Chancen der mittelständischen Unternehmen, insbesondere der Familienunternehmen in Baden-Württemberg"

Beschluss**Institutionelle und konzeptionelle Weiterentwicklung der Mittelstandspolitik in Baden-Württemberg**

Die Landesregierung wird ersucht, der Enquetekommission zu berichten

- 1) wie sie die Vor- und Nachteile eines „Bündnisses für den Mittelstand“, wie es bspw. in Niedersachsen als ganzheitliches Mittelstandskonzept vereinbart worden ist, bewertet und inwieweit Vereinbarungen des gesamten Kabinetts mit den Interessenvertretern des Mittelstandes über mittelstandspolitische Maßnahmen, verbunden mit einem Controlling über den jeweiligen Umsetzungsstand, geeignet sind mittelfristig mehr Stetigkeit, Berechenbarkeit und Verbindlichkeit herzustellen;
- 2) wie sie neue Organisationsformen der Mittelstandsförderung, wie bspw. die Stiftung Innovation und Arbeit Sachsen, die Bayern Innovativ GmbH und das Forum Zukunft Oberfranken, hinsichtlich ihrer konzeptionellen Ausrichtung und ihrer Ergebnisse einschätzt, insbesondere wie sie die Effizienz und Zukunftsgerichtetheit der genannten unterschiedlichen Vernetzungs- und Unterstützungskonzepte im Vergleich zu der Ausgestaltung der Mittelstandsförderung in Baden-Württemberg bewertet und welche Konsequenzen sich ggf. daraus ergeben;
- 3) wie sie das im Rahmen der Mittelstandsoffensive NRW für Unternehmen geschaffene Service-Center Mittelstand bewertet, inwieweit sie das Prinzip des one-stop-shops auf Baden-Württemberg für übertragbar hält und ob Hemmnisse existieren, die einer zügigen Einführung einer solchen zentralen Anlaufstelle, welche Erstinformationen gibt, als Lotse zu anderen Einrichtungen fungiert, diese zu einem Expertenpool bündelt, Schnittstellenfunktionen übernimmt und Servicestandards verbürgt, entgegenstehen;
- 4) wie sie die Einbettung der Mittelstandsoffensive NRW in das „Bündnis für Arbeit, Ausbildung und Beschäftigung“ und die verbindliche Einbindung von Verbänden, der kommunalen Spitzenverbände, der Tarifpartner und regionaler Institutionen in die konzeptionelle Weiterentwicklung der Mittelstandspolitik, bspw. im Rahmen des Handlungsbausteins „mittelstandsfreundliche Verwaltung“, bewertet und inwieweit sie Ansatzpunkte für derartige kooperationsbasierte Reformvorhaben in Verbindung mit Instrumenten für mehr Wettbewerb und best practise-Orientierung in Baden-Württemberg sieht;
- 5) wie sie den Innovations- und Kompetenzzentren-Wettbewerb des Verbands Region Stuttgart und den InnoRegio-Wettbewerb des BMBF hinsichtlich

- a) der Förderung intraregionaler Kooperation,
 - b) der Anstoßwirkung für Innovationen,
 - c) der Förderung des Standortdialogs (Einbeziehung von KMU),
 - d) der Stärkung der Leistungsfähigkeit im interregionalen Wettbewerb durch ganzheitliche Wirtschaftsprofile und Entwicklungskonzepte bewertet und wie sie die Übertragbarkeit auf die Landesebene einschätzt;
- 6) inwieweit ihrer Auffassung nach das Leitbild einer nachhaltigen Regionalentwicklung, wie es im Forum Zukunft Oberfranken als Bezugspunkt für ein integriertes mittelstandsorientiertes Regionalentwicklungskonzept zu Grunde gelegt wird, geeignet ist, Baden-Württemberg als Kompetenzzentrum für die ökologisch orientiertes Wirtschaften zu profilieren;
- 7) inwieweit regionale Koordinierungsstellen, angesiedelt bei bestehenden Trägern der Wirtschaftsförderung oder als eigenständige Einrichtung, geeignet sind,
- a) den Wissenstransfer in einer Region zu befördern,
 - b) die Erarbeitung regionaler Entwicklungskonzepte zu befördern,
 - c) interregionale Vernetzung, insbesondere in Grenzregionen, voranzutreiben und
 - d) zu einer integrierten Regionalentwicklung, welche Wirtschafts- und Beschäftigungsförderung, Weiterbildung und Forschung bezogen auf das regionale Profil bündelt, beizutragen;
- 8) welche elektronischen Dienste und regional relevanten Wirtschaftsinformationsdienste für den Mittelstand in Baden-Württemberg bereits existieren, wie diese im Sinne eines einheitlichen Zugangs gebündelt werden können und wie sie in diesem Zusammenhang das „Forum Mittelstand Berlin-Brandenburg“ einschätzt;
- 9) wie sich die Abgrenzung des Mittelstandes in Anlehnung an die EU-Definition auf die Förderprogramme des Landes auswirken würde (u.a. Verbundforschung, einzelbetriebliche Förderprogramme);

Stuttgart, den 07.07.2000

Begründung:

Vor dem Hintergrund der wirtschaftspolitischen Herausforderungen des Strukturwandels, vorangetrieben durch die Globalisierung, Technologiesprünge, die zunehmende ökologische Orientierung und die Entwicklung der Informationstechnologien, erscheint eine Überprüfung von konzeptionellen und institutionellen Anpassungsbedarfen und notwendigen Weiterentwicklungen der Förderlandschaft in Baden-Württemberg als Grundlage für eine zukunftsgerichtete und effiziente Unterstützung kleiner und mittlerer Betriebe in Baden-Württemberg notwendig, um auch künftig adäquat zur Schaffung von Arbeitsplätzen und zur Stärkung ihrer Wettbewerbsfähigkeit beizutragen.

Wirtschaftsministerium Baden-Württemberg
Bearbeiter: Frau Häberle / Referat: 32 / Telefondurchwahl: 2208
Az.:3-4230.0/304 / Dokumentname: Berichtsbeschluss13.doc

28.09.00

Stellungnahme des Wirtschaftsministeriums zum Berichtsbeschluss Nr. 13 der Enquetekommission Mittelstand:

Institutionelle und konzeptionelle Weiterentwicklung der Mittelstandspolitik in Baden-Württemberg

Die Landesregierung wird ersucht zu berichten,

Frage 1

...wie sie die Vor- und Nachteile eines „Bündnisses für den Mittelstand“, wie es bspw. in Niedersachsen als ganzheitliches Mittelstandskonzept vereinbart worden ist, bewertet und inwieweit Vereinbarungen des gesamten Kabinetts mit den Interessensvertretern des Mittelstandes über mittelstandspolitische Maßnahmen, verbunden mit einem Controlling über den jeweiligen Umsetzungsstand, geeignet sind, mittelfristig mehr Stetigkeit, Berechenbarkeit und Verbindlichkeit herzustellen;

In Baden-Württemberg wird die Mittelstandspolitik und Mittelstandsförderung der Landesregierung seit jeher mit den Wirtschaftsorganisationen abgestimmt. So schreibt § 5 Absatz 2 Mittelstandsförderungsgesetz Baden-Württemberg vor, dass bei der Festlegung von Art und Umsetzung der Förderung von Maßnahmen die berührten Landesorganisationen der Wirtschaft beteiligt werden. Dies wird in ständiger Anwendung so praktiziert.

Zusätzlich richtet die Landesregierung in Bereichen, in denen hierfür aktuell Bedarf besteht, Gremien unter Beteiligung der Wirtschaftsorganisationen ein, die mittelstandspolitisch wichtige Themen aufarbeiten und hieraus Handlungsempfehlungen ableiten. Als aktuelle Beispiele hierfür seien der Initiativkreis Mittelstand und Handwerk 2000 sowie die Kommission zur Prüfung und Weiterentwicklung der Wirtschaftsförderung genannt, die aus Vertretern der gesamten mittelständischen Wirtschaft und der Wissenschaft bestanden und die die Ziele und Grundsätze der Mittelstandsförderung und das Förderinstrumentarium auf den Prüfstand stellten. Beide Gremien legten 1998 ihre Empfehlungen vor, die mit Kabinettsbeschluss jeweils den Ressorts zur Umsetzung bzw. zur Prüfung der Umsetzbarkeit zugeleitet wurden und die letztendlich auch ihren Niederschlag in der derzeit laufenden Novellierung des Mittelstandsförderungsgesetzes fanden.

Vorteile eines „Bündnisses für den Mittelstand“ bestehen, zumindest in der Theorie, aus der Erstellung eines verbindlichen Maßnahmenkatalogs, der von der Landesregierung und den Wirtschaftsorganisationen gemeinsam getragen wird, der systematisch abgearbeitet werden kann und dessen Umsetzungsstand kontrollierbar ist. Hieraus lässt sich zwangsläufig eine gewisse Stetigkeit und Berechenbarkeit der Mittelstandspolitik ableiten. Auch dürften Vorteile mit derartigen Bündnissen eher dort verbunden sein, wo die mittelstandsorientierte Ausprägung der Wirtschaftspolitik weniger Tradition hat und über weniger Erfahrung verfügt. In Baden-Württemberg ist eine langjährige und breite Basis für eine an aktuellen Bedürfnissen ausgerichtete Mittelstandspolitik gegeben.

Nachteile eines solchen Bündnisses bestehen in einer mangelnden Flexibilität hinsichtlich einer notwendigen Ausrichtung der Mittelstandspolitik auf neue Anforderungen. Je konkreter die Aussagen eines „Bündnisses für den Mittelstand“ sind, um so schneller sind sie i.d.R. durch neue Entwicklungen überholt. Je länger die Aussagen Gültigkeit behalten sollen, umso abstrakter müssen sie i. d. R. formuliert sein. Dies lässt sich auch an den Maßnahmen des „ganzheitlichen Mittelstandskonzepts“ des Landes Niedersachsen nachvollziehen.

Letztendlich sollte die Qualität einer Mittelstandspolitik nicht am formalen Verfahren gemessen werden, mit dessen Hilfe man die einzelnen Fördermaßnahmen erarbeitet und deren Umsetzung kontrolliert, sondern an der Qualität der Fördermaßnahmen, die sich daran bemisst, inwieweit sie den KMU bei der Bewältigung des Strukturwandels helfen. Auch die Anhörungen der Enquetekommission haben gezeigt, dass Baden-Württemberg ein überaus effizientes Förderinstrumentarium vorweist.

Frage 2

...wie sie neue Organisationsformen der Mittelstandsförderung, wie bspw. die Stiftung Innovation und Arbeit Sachsen, die Bayern Innovativ GmbH und das Forum Zukunft Oberfranken, hinsichtlich ihrer konzeptionellen Ausrichtung und ihrer Ergebnisse einschätzt, insbesondere wie sie die Effizienz und Zukunftsgerichtetheit der genannten unterschiedlichen Vernetzungs- und Unterstützungskonzepte im Vergleich zu der Ausgestaltung der Mittelstandsförderung in Baden-Württemberg bewertet und welche Konsequenzen sich ggf. daraus ergeben;

Eine einheitliche Bewertung der drei genannten Institutionen ist nicht möglich, hierzu unterscheiden sich diese zu stark. Insbesondere das Forum Zukunft Oberfranken aber auch die Stiftung Innovation und Arbeit Sachsen befassen sich mit regionaler Wirtschaftsförder- und Entwicklungspolitik, während Bayern Innovativ als zentrale Aufgabe die Bündelung und Koordinierung des gesamten Technologietransfers in Bayern hat. Die Stiftung Innovation und Arbeit Sachsen verfolgt im wesentlichen zwei Tätigkeitsfelder: Zum einen die Beratung von Unternehmen in Krisenfällen, bei Markteinführungen und bei technischen Innovationen durch die Vermittlung von Sachverständigen. Zum andern die Errichtung von Regionalstellen - bisher 5 -, deren Aufgabe es ist, regionale Initiativen bei der Entwicklung von Leitbildern, bei der Bildung von Unternehmensnetzwerken und bei der Umsetzung von regionalen Projekten zu unterstützen.

Die Bewertung des Forums Region Oberfranken im Vergleich zur regionalen Wirtschaftsförder- und Entwicklungspolitik in Baden-Württemberg findet sich in der Stellungnahme zu Ziffer 6.

Als landesweite Technologie-, Forschungs- und Ideen-Börse soll „Bayern Innovativ“ vor allem dazu beitragen, die Wege zwischen Wissenschaft und Wirtschaft zu verkürzen, Innovationen anzustoßen und neue Märkte zu erschließen. Die Bayerische Staatsregierung hat sich bei der Initiierung der Einrichtung der „Bayern Innovativ GmbH“ insbesondere von dem in Baden-Württemberg bereits seit vielen Jahren erfolgreichen Modell des Transfersystems inspirieren lassen und hat dieses Modell, angepasst an das bayerische System, übernommen. Die von „Bayern Innovativ“ angebotenen Leistungen (hierzu zählen u.a. die Förderung der Innovationsbereitschaft der kleineren und mittleren Unternehmen durch Dialog und gemeinsame Maßnahmen, die Unterstützung von Know-how-Trägern bei der marktgerechten Aufbereitung wissenschaftlicher Ergebnisse sowie bei der Akquisition und Abwicklung von Projekten, die Vermittlung von Know-how-Trägern zur Lösung von Problemstellungen) sind in Baden-Württemberg bereits seit vielen Jahren Bestandteil der Aufgaben von erfolgreich im Transfergeschehen tätigen Einrichtungen. So verfügt Baden-Württemberg mit der Steinbeis-Stiftung für Wirtschaftsförderung (StW) als zentraler Anlaufstelle für mittelständische Unternehmen über eine effiziente Einrichtung zur Beschleunigung des Transfers von Forschungsergebnissen aus den Hochschulen in die Unternehmen. Eingebunden in die StW steht das Steinbeis-Europa-Zentrum (SEZ) insbesondere den KMU bei Anträgen auf EU-Fördergelder beratend zur Seite. Die

L-Bank Baden-Württemberg übernimmt die Aufgaben der Projektförderung und finanziert im Interesse des Landes liegende Maßnahmen. Zahlreiche weitere regionale Einrichtungen wie z.B. Innovationsberater, Technologiezentren u.a., ergänzen das bestehende effiziente Innovationssystem Baden-Württemberg. Das „Zusammenspiel“ aller an diesem System beteiligten Einrichtungen ist ein entscheidender Faktor zur Stärkung des Wirtschaftsstandortes unseres Landes.

In Baden-Württemberg gibt es ein breites, vom Land gefördertes Beratungsangebot für kleine und mittlere Unternehmen, das die Beratungsfelder abdeckt, für die die Stiftung Innovation und Arbeit Sachsen Sachverständige heranzieht. Das Beratungsangebot im Land besteht aus Beratern der Organisationen der Wirtschaft, insbesondere des Handwerks, des Handels und des Hotel- und Gaststättenwesens sowie aus freiberuflichen Beratern, die über das Rationalisierungskuratorium der Deutschen Wirtschaft (RKW) vermittelt werden.

Die Errichtung von Regionalstellen zur Förderung regionaler Initiativen wie in Sachsen wird von der Landesregierung nicht für erforderlich gehalten. Die in der Stellungnahme zu Frage 6 dargestellten regional- und strukturpolitisch bedeutsamen Standortinitiativen in Baden-Württemberg seit Anfang der 90er Jahre sind ohne diese Regionalstellen entstanden.

Frage 3

...wie sie das im Rahmen der Mittelstandsoffensive NRW für Unternehmen geschaffene Service-Center Mittelstand bewertet, inwieweit sie das Prinzip des one-

stop-shops auf Baden-Württemberg für übertragbar hält und ob Hemmnisse existieren, die einer zügigen Einführung einer solchen zentralen Anlaufstelle, welche Erstinformationen gibt, als Lotse zu anderen Einrichtungen fungiert, diese zu einem Expertenpool bündelt, Schnittstellenfunktionen übernimmt und Servicestandards verbürgt, entgegenstehen;

In Baden-Württemberg kann die Zusammenarbeit zwischen den verschiedenen Beratungs- und Wirtschaftsförderungseinrichtungen vor Ort aus der Sicht des Wirtschaftsministeriums als gut bis hervorragend bewertet werden. Sie sind Anlaufstellen in Mittelstandsfragen, kompetenter Berater sowie Wegweiser und Vermittler zu anderen Institutionen der Mittelstandsförderung. Die in Nordrhein-Westfalen von den Service-Centern Mittelstand wahrgenommenen Aufgaben werden durch diese Einrichtungen in Baden-Württemberg voll abgedeckt.

Neben einer kompetenten Beratung sind für die Wirtschaft zügige Verwaltungsverfahren ein wichtiger Standortfaktor. Ein optimaler Verfahrensgang mit Beschleunigungseffekten verlangt eine effiziente Verfahrenssteuerung und eine zielorientierte Kommunikation zwischen den Beteiligten. Durch die Einführung eines Projekt- und Verfahrensmanagements bei den Regierungspräsidien sowie durch ein verbessertes und abgestimmtes Zusammenwirken von Antragsstellern, Wirtschaftsorganisationen und Genehmigungsbehörden wurde eine koordinierte Vorgehensweise bei den Mittelinstanzen geschaffen. Die Wirtschaft äußert sich sehr positiv zu dieser abgestimmten Verwaltungspraxis.

Das Instrument Verfahrensmanagement sollte sich aber nicht nur auf Großvorhaben und Genehmigungsverfahren der Industrie beschränken. Auch bei kleineren Projekten wird von der Wirtschaft ein zügiges Verwaltungsverfahren erwartet. Ein Ansatz zur Verbesserung des Informationsflusses und zur effizienteren Organisation von Genehmigungsverfahren wird in der Einrichtung von zentralen Anlaufstellen (One-Stop-Agencies) gesehen. Auch die interministerielle Arbeitsgruppe Deregulierung hat im Rahmen der Prüfung und Bewertung von Deregulierungsvorschlägen die Einrichtung einer solchen Stelle, die eine Servicefunktion wahrnimmt und zur Verfahrensbeschleunigung beiträgt, für sinnvoll und wünschenswert gehalten.

Das Wirtschaftsministerium hat daraufhin mit den Wirtschaftsorganisationen und den kommunalen Landesverbänden erste Gespräche zu diesem Thema geführt. Im Bereich der Existenzgründung wird kein Bedarf für eine zentrale Anlaufstelle gesehen. Der Großteil der Existenzgründer aus dem Dienstleistungsbereich hat in aller Regel keine größeren Genehmigungshürden zu überwinden. Weiter wird auf das gut ausgebaute Beratungswesen verwiesen.

Für bestehende Unternehmen wird hingegen im Sinne einer Bestandspflege eine zentrale Anlaufstelle bei den Kommunen durchaus als interessant und wünschenswert gesehen. Die Wirtschaftsorganisationen und die kommunalen Landesverbände weisen aber darauf hin, dass eine solche zentrale Anlaufstelle nicht alles leisten könne und daher keine zu großen Erwartungen geweckt werden sollten. Insbesondere wäre die Einrichtung einer zentralen Anlaufstelle mit einem enormen und qualifizierten Personalaufwand verbunden, den sich nur wenige Kommunen leisten können oder wollen.

Andererseits wird aber durchaus die Notwendigkeit einer weiteren Vernetzung und Kooperation der vorhandenen Wirtschaftsförderungsaktivitäten in den Kreisen und Regionen gesehen. Die Verfahren sollten deshalb weiter optimiert werden. Das Wirtschaftsministerium ist dabei, zusammen mit den Wirtschaftsorganisationen und den kommunalen Landesverbänden in einer Arbeitsgruppe weitere Vorstellungen zu einer vernetzten Zusammenarbeit der regionalen Wirtschaftsförderungseinrichtungen zu entwickeln. Die im Rahmen der Mittelstandsoffensive Nordrhein-Westfalen entwickelten Elemente werden in diese Überlegungen einbezogen.

Frage 4

...wie sie die Einbettung der Mittelstandsoffensive NRW in das „Bündnis für Arbeit, Ausbildung und Beschäftigung“ und die verbindliche Einbindung von Verbänden, der kommunalen Spitzenverbände, der Tarifpartner und regionaler Institutionen in die konzeptionelle Weiterentwicklung der Mittelstandspolitik, bspw. im Rahmen des Handlungsbausteins „mittelstandsfreundliche Verwaltung“, bewertet und inwieweit sie Ansatzpunkte für derartige kooperationsbasierte Reformvorhaben in Verbindung mit Instrumenten für mehr Wettbewerb und best-practise-Orientierung in Baden-Württemberg sieht;

In der Anhörung der Enquetekommission am 26.Mai 2000 wurde seitens des Vertreters von Nordrhein-Westfalen ausgeführt, dass es in den wirtschaftlichen Zentren von Nordrhein-Westfalen (Ruhrgebiet) eine mit Baden-Württemberg vergleichbare Tradition des Mittelstands nicht gibt. Dies erklärt auch den breiten Ansatz der Mittelstandsoffensive Nordrhein-Westfalen und ihre Einbettung in einen gesamtpolitischen Rahmen („Bündnis für Arbeit, Ausbildung und Beschäftigung“).

Die wichtigsten Rahmenbedingungen für eine „mittelstandsfreundliche Verwaltung“ sind die Regelungsdichte und die Dauer von Genehmigungsverfahren. Das Wirtschaftsministerium hat hierzu 1997 den sog. Bürokratiekosten-TÜV eingerichtet, der die Aufgaben hat, die Folgekosten bestehender Rechtsvorschriften abzuschätzen sowie anlassbezogen bestehende Rechtsvorschriften zu überprüfen, mit dem Ziel, zum Abbau wirtschaftsbelastender Standards zu gelangen. Der kooperative Ansatz wird daran deutlich, dass am Bürokratiekosten-TÜV die jeweiligen betroffenen Ressorts sowie Wirtschaftsorganisationen und Wissenschaftler beteiligt sind. Auf der Grundlage der Koalitionsvereinbarung wurden zur Beschleunigung von Verwaltungsverfahren zahlreiche Maßnahmen getroffen: So existiert mittlerweile ein straffes Projektmanagement insbesondere bei Großprojekten. Die Regierungspräsidien pflegen hier einen intensiven partnerschaftlichen Dialog mit der Wirtschaft auf der Basis von Vereinbarungen mit Kammern und Wirtschaftsverbänden und sind dabei, ihre positiven Erfahrungen mit Großprojekten auch in mittleren und kleineren Verfahren nutzbar zu machen. Regelfristen und standardisierte Antragsunterlagen tragen wesentlich zur Verfahrensbeschleunigung bei. Auch im Rahmen des Umweltdialogs „Zukunftsfähiges Baden-Württemberg“ der Landesregierung gemeinsam mit den Organisationen der Wirtschaft, den Bauernverbänden, den Umwelt- und Naturschutzverbänden und weiteren gesellschaftlichen Gruppen war die Optimierung von Genehmigungsverfahren ein Thema. Unter anderem wurde hierzu ein Leitfaden entwickelt, der Behörden und Wirtschaftsorganisationen an die Hand gegeben wurde.

Schließlich hat der Ministerrat beschlossen, bei der Hochschule für Verwaltungswissenschaften Speyer eine Untersuchung in Auftrag zu geben über die

M:\Enquetekommission Mittelstand\Anlagenband\Stellungnahme WM Institutionelle u.konzeptionelle Weiterentwicklung
Mittelstandspolitik BaWü-Beschl- 13.doc Seite 6 von 10 25.10.00

Dauer von Zulassungsverfahren in Baden-Württemberg im Vergleich zu weiteren Flächenländern bzw. auf internationaler Ebene. Gegenstand der Untersuchung sollen ferner die Überprüfung der bisherigen Maßnahmen zur Verfahrensbeschleunigung auf ihre Wirksamkeit sowie ggf. Vorschläge zur Optimierung des Instrumentariums sein.

Frage 5

...wie sie den Innovations- und Kompetenzzentren-Wettbewerb des Verbands Region Stuttgart und den Inno-Regio-Wettbewerb des BMB hinsichtlich

- a) der Förderung intraregionaler Kooperation,*
- b) der Anstoßwirkung für Innovationen,*
- c) der Förderung des Standortdialogs (Einbeziehung von KMU),*
- d) der Stärkung der Leistungsfähigkeit im internationalen Wettbewerb durch ganzheitliche Wirtschaftsprofile und Entwicklungskonzepte bewertet und wie sie die Übertragbarkeit auf die Landesebene einschätzt;*

Zu Bewertung des Innovations- und Kompetenzzentrenwettbewerbs des Verbandes Region Stuttgart wird auf die Stellungnahme des Wirtschaftsministeriums vom 31.08.2000 zu Frage 6 des Berichtsbeschlusses Nr. 12 der Enquetekommission verwiesen.

Der „InnoRegio“-Wettbewerb des BMBF war speziell auf die neuen Bundesländer mit ihren spezifischen Defiziten zugeschnitten. Das Wirtschaftsministerium sieht daher keine relevanten Ansatzpunkte für eine Übertragbarkeit auf Baden-Württemberg.

Frage 6

...inwieweit ihrer Auffassung nach das Leitbild einer nachhaltigen Regionalentwicklung, wie es im Forum Zukunft Oberfranken als Bezugspunkt für ein integriertes mittelstandsorientiertes Regionalentwicklungskonzept zu Grunde gelegt wird, geeignet ist, Baden-Württemberg als Kompetenzzentrum für ökologisch orientiertes Wirtschaften zu profilieren;

Das Forum Zukunft Oberfranken wurde Anfang 1998 in Form eines eingetragenen Vereins gegründet. Es besteht aus den drei Geschäftsbereichen Regionalmanagement, Regionalmarketing und grenzüberschreitende Zusammenarbeit. Die Zielsetzung des Vereins ist es, Leitbilder und Ziele für eine umfassende weitere Entwicklungsförderung Oberfrankens zu erarbeiten sowie konkrete Projekte mit regionaler Bedeutung einer Umsetzung zuzuführen. Das Forum Oberfranken ist eine Initiative der bayerischen Landesentwicklung.

Im Prinzip handelt es sich um die Organisation regionaler Wirtschaftsförderungs- und Entwicklungsaktivitäten in Form eines Vereins. In Baden-Württemberg sind solche Aktivitäten vielfältig in Form von Wirtschaftsfördergesellschaften und/oder regionalen Standortforen o.ä. aufgegriffen und verfolgt worden.

Im übrigen wird auf die Stellungnahme des Wirtschaftsministeriums vom 31.08.2000 zu Frage 5 des Berichtsbeschlusses Nr. 12 der Enquetekommission verwiesen, wo die Haltung des Wirtschaftsministeriums zur Unterstützung regionaler Initiativen dargestellt ist.

M:\Enquetekommission Mittelstand\Anlagenband\Stellungnahme WM Institutionelle u.konzeptionelle Weiterentwicklung
Mittelstandspolitik BaWü-Beschl- 13.doc

Das Ministerium für Umwelt und Verkehr hat sich zu dieser Frage wie folgt geäußert:

Die Landesregierung ist dem Leitbild der nachhaltigen Entwicklung verpflichtet. Aus Sicht der Landesregierung bedeutet die Orientierung am Nachhaltigkeitsprinzip die systematischere und langfristige Ausrichtung der Politik durch medien- und ressortübergreifende Konzepte, die vorrangige Orientierung am Vorsorgeprinzip sowie die verstärkte Beteiligung gesellschaftlicher Gruppierungen und Organisationen.

Um die umweltpolitischen Aktivitäten im Land auf einen breiten gesellschaftlichen Konsens zu stellen, wurde 1997 der Umweltdialog "Zukunftsfähiges Baden-Württemberg" ins Leben gerufen. Der Umweltdialog nimmt die in der Agenda 21 erhobene Forderung nach einer stärkeren Einbeziehung der gesellschaftlichen Gruppen und Verbände auf. Im Unterschied zum Forum Zukunft Oberfranken, dessen Aktivitäten auf die Region Oberfranken begrenzt sind, setzt sich der Umweltdialog auf Landesebene dafür ein, Unternehmen und Betriebe beim Einstieg in eine rohstoff-, energie- und abfallärmere Produktion zu unterstützen. Am Umweltdialog sind neben Wirtschaftsorganisationen, Bauernverbänden, Umwelt- und Naturschutzverbänden auch Kirchen und Gewerkschaften sowie die betroffenen Landesministerien beteiligt.

Im Rahmen des Umweltdialogs wurden Arbeitskreise zu unterschiedlichen umweltrelevanten Fragestellungen gegründet, u.a. zu den Themen betrieblicher Umweltschutz, marktwirtschaftliche Instrumente im Umweltschutz, Stärkung der Umwelttechnik, Klimaschutz, Substitution und Deregulierung im Rahmen des Öko-Audits sowie Strategien zur Reduzierung von Umweltbelastungen. Zahlreiche Empfehlungen, die von den einzelnen Arbeitskreisen erarbeitet wurden, sind bereits umgesetzt. Dazu zählen der Energiesparcheck, Modellprojekte im Klimaschutz, ein Katalog von Verwaltungsvereinfachungen für öko-auditierte Betriebe, Kooperationen mit zwei chinesischen Provinzen zur Förderung von Umwelttechnik-Unternehmen in Baden-Württemberg sowie Projekte zum Stoff- und Energiestrommanagement in zahlreichen mittelständischen Unternehmen verschiedener Branchen. Rund 8 Mio. DM stellt das Land für den Umweltdialog zur Verfügung.

Der Umweltdialog "Zukunftsfähiges Baden-Württemberg" stellt somit eine wichtige Plattform dar, die Projekte zur Förderung des ökologisch orientierten Wirtschaftens initiiert und auf diese Weise die Umweltkompetenz baden-württembergischer Unternehmen und Betriebe stärkt.

Frage 7

...inwieweit regionale Koordinierungsstellen, angesiedelt bei bestehenden Trägern der Wirtschaftsförderung oder als eigenständige Einrichtung, geeignet sind,

- a) den Wissenstransfer in einer Region zu befördern,*
- b) die Erarbeitung regionaler Entwicklungskonzepte zu befördern,*
- c) interregionale Vernetzung, insbesondere in Grenzregionen, voranzutreiben und*
- d) zu einer integrierten Regionalentwicklung, welche Wirtschafts- und Beschäftigungsförderung, Weiterbildung und Forschung bezogen auf das regionale Profil bündelt, beizutragen;*

M:\Enquetekommission Mittelstand\Anlagenband\Stellungnahme WM Institutionelle u.konzeptionelle Weiterentwicklung
Mittelstandspolitik BaWü-Beschl- 13.doc Seite 8 von 10 25.10.00

Wie in der Stellungnahme des Wirtschaftsministeriums vom 31.08.2000 zum Berichtsbeschluss Nr. 12 der Enquetekommission, insbesondere zu Frage 5, 6 und 9, ausgeführt, sind regionale Standortaktivitäten vorrangig eine Aufgabe der regionalen Akteure.

In der Regel erfolgt eine Koordinierung dieser Aktivitäten durch die jeweilige Standortinitiative, die Wirtschaftsförderungsgesellschaft etc.. Inwieweit in diesem Rahmen besondere regionale Koordinierungsstellen zweckmäßig sind, muß in der Region selber bewertet und entschieden werden. Das Wirtschaftsministerium sieht für das Land keine Notwendigkeit, hierfür Vorgaben zu machen.

Ergänzend wird zu den Regionalverbänden bemerkt:

Die Landesregierung beabsichtigt, im Herbst diesen Jahres den Entwurf eines Gesetzes in den Landtag einzubringen, mit dem – nach der im Oktober 1999 erfolgten Stärkung der Region Stuttgart durch das „Gesetz über die Weiterentwicklung des Verbands Region Stuttgart“ – die elf weiteren Regionen des Landes mit neuen Kompetenzen der Regionalverbände für den nationalen und internationalen Wettbewerb gestärkt werden sollen.

Dazu gehört insbesondere die Kompetenz zur Erarbeitung regionaler Entwicklungskonzepte und die Möglichkeit für vertragliche Vereinbarungen zur Umsetzung von regionalen Entwicklungskonzepten und Regionalplänen; ferner das Recht der Regionalverbände, in allen regionalbedeutsamen Angelegenheiten, insbesondere bei der regionalbedeutsamen Wirtschaftsförderung, und beim regionalen Tourismusmarketing, Mitglied in Körperschaften, Gesellschaften und Einrichtungen werden zu können. Als wirtschaftsbedeutsame Kompetenz erhalten die Regionalverbände zusätzlich die Pflichtaufgabe zur gebietsscharfen Ausweisung von großflächigen Einkaufszentren (inkl. von Factory-Outlet-Centern). Auch im Bereich der Abfallwirtschaft wird die Stellung der Regionalverbände gestärkt.

Um die unverzichtbare interregionale Vernetzung voranzutreiben, werden die Möglichkeiten der Regionalverbände zu grenzüberschreitenden Aktivitäten erleichtert; insbesondere auch entlang der Grenzen zu Frankreich, der Schweiz und Österreich.

Frage 8

...welche elektronischen Dienste und regional relevanten Wirtschaftsinformationsdienste für den Mittelstand in Baden-Württemberg bereits existieren, wie diese im Sinne eines einheitlichen Zugangs gebündelt werden können und wie sie in diesem Zusammenhang das „Forum Mittelstand Berlin-Brandenburg“ einschätzt;

Nach Kenntnis des Wirtschaftsministeriums bestehen u.a. Internet-Dienste der Organisationen der Wirtschaft, wie des Baden-württembergischen Handwerkstages, der Handwerkskammern, des Zentralverbands des Handwerks, des elektrotechnischen Technologiezentrums im Handwerk (handwerk-bw, hw-net, lehrling-online, hwk-stuttgart) bzw. der Industrie- und Handelskammern und des Baden-Württembergischen Industrie- und Handelskammertages für die mittelständischen Unternehmen. Im Bereich des Handwerks wird ein einheitlicher Zugang zu den maßgebenden Mediendiensten beispielsweise über ein einheitliches Portal des Internetauftritts <http://www.handwerks-centrum.de> mit Verweisen zu

M:\Enquetekommission Mittelstand\Anlagenband\Stellungnahme WM Institutionelle u.konzeptionelle Weiterentwicklung
Mittelstandspolitik BaWü-Beschl- 13.doc

anderen einschlägigen Mediendiensten hergestellt. Zudem ist der Mittelstand eine interessante Zielgruppe für private Diensteanbieter, sodass von daher mittlerweile eine Vielzahl entsprechender kommerzieller Angebote für diesen Bereich vorhanden sein dürfte.

Mit Blick auf eine Dienstebündelung über einen einheitlichen Zugang im Sinne eines Informations-, Präsentations- und Kommunikationspools wird die Internetplattform des "Forums Mittelstand Brandenburg/Berlin" als "state of the art" betrachtet. Thematisch ist die Anwendung sehr breit mit einer durchaus unterschiedlichen Informationstiefe angelegt. Darüber hinaus entzieht sich dieser Internet-Dienst als rein privatwirtschaftlich organisierte Initiative einer vergleichenden Einschätzung des Wirtschaftsministeriums.

Regional relevante Wirtschaftsinformationsdienste auf Internet-Basis sind dem Wirtschaftsministerium nicht bekannt. Im Rahmen der Medienprojekte "TMR: Telemarkt Regional Karlsruhe" und "OMRS: Online Marktplatz Region Stuttgart" werden jedoch derartige Dienste in weitester Form aufgebaut (vgl. hierzu Stellungnahme des Wirtschaftsministeriums vom 31.08.2000 zu Frage 5 des Berichtsbeschlusses Nr. 12 der Enquetekommission).

Frage 9

...wie sich die Abgrenzung des Mittelstandes in Anlehnung an die EU-Definition auf die Förderprogramme des Landes auswirken würde (u.a. Verbundforschung, einzelbetriebliche Förderprogramme);

Zur Frage der Abgrenzung des Mittelstands wird auf die Stellungnahmen zum Berichtsbeschluss Nr. 1(Konzentration), Frage 4 sowie zur Stellungnahme zum Untersuchungsauftrag der Enquetekommission, Frage B3 verwiesen.

Das Beispiel des Liquiditätshilfeprogramms zeigt, dass im Rahmen der einzelbetrieblichen Förderung zu mehr als 80 % Unternehmen unterhalb der EU-Schwelle angesprochen werden: Von den 1042 Darlehen gingen 86,3 % an Unternehmen mit weniger als 100 Mitarbeitern, 11,1% an Unternehmen mit 100 – 300 Mitarbeitern.

Anzahl Liquiditätshilfedarlehen nach Jahren und Betriebsgrößengruppen (Anzahl Beschäftigte)					
Jahr	0 - 9	10 - 49	50 - 99	100 - 299	über 300
1995	42	64	21	36	10
1996	71	81	28	18	7
1997	68	82	20	23	4
1998	101	98	16	24	1
1999	106	85	16	15	5
Gesamt	388	410	101	116	27

Durch eine Beschränkung auf die EU-Definition dürften sich in diesem Bereich nur geringe Veränderungen ergeben. Aus der Sicht des Wirtschaftsministeriums besteht

M:\Enquetekommission Mittelstand\Anlagenband\Stellungnahme WM Institutionelle u.konzeptionelle Weiterentwicklung
Mittelstandspolitik BaWü-Beschl- 13.doc Seite 10 von 10 25.10.00

jedoch im Einzelfall auch ein Bedarf, Unternehmen zu fördern, die oberhalb der Grenze der EU-Definition liegen.

An Verbundforschungsprojekten sind momentan 443 Unternehmen, davon 2/3 Mittelständler (Unternehmen mit nicht mehr als 200 Mio. DM Jahresumsatz, die Festlegung wurde lange vor der EU-Definition des Mittelstandes getroffen) beteiligt. Zuwendungsempfänger sind hier die Forschungseinrichtungen. Zuwendungsvoraussetzung ist die Beteiligung von mindestens 2 mittelständischen Unternehmen. Allerdings wäre in diesem Bereich eine Beschränkung der Teilnahme auf mittelständische Unternehmen gem. EU-Definition kontraproduktiv, da gerade die Verbundforschung von einem regen Austausch zwischen Forschung, kleinen und großen Unternehmen lebt.

M:\Enquetekommission Mittelstand\Anlagenband\Stellungnahme WM Institutionelle u.konzeptionelle Weiterentwicklung
Mittelstandspolitik BaWü-Beschl- 13.doc

**Landtag von Baden-Württemberg
12. Wahlperiode****Nr.14**

Enquetekommission "Situation und Chancen der mittelständischen Unternehmen, insbesondere der Familienunternehmen in Baden-Württemberg"

Beschluss**Förderung von Ingenieurdienstleistungen sowie der freiberuflich planenden Berufe des Bauwesens**

Die Landesregierung wird ersucht, der Enquetekommission zu berichten,

- 1) a) welche Fördermöglichkeiten, insbesondere im Bereich der Innovationsförderung und der Erschließung ausländischer Märkte für die freiberuflich planenden Berufe des Bauwesens (z.B. Bauingenieure, Vermessungsingenieure, Haustechnikingenieure und Architekten) bestehen;
b) wie die Programme ggf. dotiert sind und welches die zuständigen Ansprechpartner sind;
c) wie die Beteiligung und Inanspruchnahme seitens dieser Berufsgruppe ist;
d) welche Maßnahmen ggf. ergriffen werden, um diese Berufsgruppe anzusprechen.
- 2) a) welche Maßnahmen ergriffen werden, um - vor dem Hintergrund des Strukturwandels in der Baubranche - geeignete Rahmenbedingungen zu schaffen, um in der Bauplanung und -beratung etc. selbstständige freiberufliche Strukturen zu erhalten;
b) ob im Rahmen der Innovationsförderprogramme des Landes, des Bundes und der EU Möglichkeiten bestehen, zur Förderung von Innovationen, z.B. einer internetgestützten Plattform zur zentralen Informationsvermittlung über Ausschreibungen und Initiierung von virtuellen Zusammenschlüsse als Gegenstrategie zu Generalunternehmen im Bereich der freiberuflich planenden Berufe des Bauwesens;
c) ob und in welchem Umfang z.B. die Maßnahmen „Technologie- und Gründerzentren“ und „Unterstützung von Existenzgründernetzwerken“ auch für diese Berufsgruppe genutzt werden;

- d) ob die Landesregierung die Schaffung eines ganzheitlichen Unterstützungskonzepts oder Aktionsprogramms zur Förderung dieser Zielgruppe einschließlich Qualifizierungsmaßnahmen sowie des Exports von Ingenieurdienstleistungen plant.
- 3) a) wie Sie die Förderung einer „Clearingstelle für internationale Dienstleistungskooperationen“ bei der bayrischen Ingenieurkammer Bau durch die bayrische Landesregierung im Rahmen der High Tech-Offensive beurteilt;
- b) ob eine Zusammenarbeit mit dem bayrischen Projekt geplant ist, das eine weltweite Ausrichtung anstrebt;
- c) ob Sie die Förderung eines vergleichbaren Projektes „Clearingstelle Ingenieurnetz und virtuelles Ingenieurbüro“ in Baden-Württemberg in Zusammenarbeit mit der Ingenieurkammer Baden-Württemberg als Internetportal und zentrale Informations- und Koordinierungsstelle zur Bündelung und Auswertung des internationalen Ausschreibungsmarktes, Initiierung und Moderation von Zusammenschlüssen von Ingenieurbüros zu virtuellen Unternehmen für sinnvoll erachtet.
- 4) ob sie für eine europaweite Anerkennung und Vereinheitlichung der Ausbildungsrichtlinien für den Ingenieurberuf eintritt und mit welchen Maßnahmen an der Realisierung eines international anerkannten Abschlusses und geschützten Ingenieur-Berufsbildes gearbeitet wird.
- 5) ob und ggf. wie sie auf eine Vereinheitlichung im Bau-Sachverständigenwesen hinwirkt, insbesondere auf eine Beseitigung und Realisierung einer bundesländerübergreifenden staatlichen Anerkennung von Sachverständigen für die Baustatik.
- 6) welche Maßnahmen sie zur Beseitigung rechtlicher Zersplitterung und Unterschiede bei der baurechtlichen Registrierung und der Bauvorlageberechtigung sowie zur bundesweiten Anerkennung von Bauingenieuren ergreift.

Stuttgart, den 22.09.2000

Franz Schuhmacher

Begründung:

Ingenieurdienstleistungen bilden einen eminent wichtigen Wachstumsfaktor für den Standort Baden-Württemberg. Die Bauwirtschaft befindet sich in einem tiefgreifenden Strukturwandel. Dies betrifft neben der ausführenden Bauwirtschaft zunehmend auch die planenden und kontrollierenden Berufe, wie Architekten und Ingenieure. Der Realisierung geeigneter Rahmenbedingungen sowie einer verstärkten Innovationsförderung durch Einsatz neuer Kommunikationstechnologien - zur Realisierung integrierter Ansätze von Planen und Bauen, Einführung neuer Planungs- und Bau-managementmethoden sowie verstärkter Partizipation an internationalen Ausschreibungen - kommt daher zur Erhaltung und Wettbewerbsfähigkeit freiberuflicher Strukturen hervorragende Bedeutung zu.

Az.: 3-4230.0/304
Frau Häberle/ Ref.: 32 / Tel.: 2208
Dok.name: Berichts Antrag14.doc

Den 19.10.2000

Stellungnahme des Wirtschaftsministeriums zum Berichtsbeschluss Nr. 14 der Enquetekommission Mittelstand:

Förderung von Ingenieurdienstleistungen sowie der freiberuflich planenden Berufe des Bauwesens

*Die Enquetekommission wolle beschließen,
die Landesregierung zu ersuchen, der Enquetekommission
zu berichten,*

Frage 1

a) welche Fördermöglichkeiten, insbesondere im Bereich der Innovationsförderung und der Erschließung ausländischer Märkte für die freiberuflich planenden Berufe des Bauwesens (z.B. Bauingenieure, Vermessungsingenieure, Haustechnikingenieure und Architekten) bestehen;

b) wie die Programme ggf. dotiert sind und welches die zuständigen Ansprechpartner sind;

c) wie die Beteiligung und Inanspruchnahme seitens dieser Berufsgruppe ist;

d) welche Maßnahmen ggf. ergriffen werden, um diese Berufsgruppe anzusprechen.

Den freiberuflich planenden Berufen des Bauwesens stehen grundsätzlich alle Förderangebote im Rahmen der Mittelstands- und Wirtschaftsförderung des Landes offen. Eine Reihe von Programmen, gerade auch in der Innovationsförderung, sind jedoch von den Förderbestimmungen her ausschließlich an Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft gerichtet, so z.B. das C I-Förderprogramm.

Spezielle Förderprogramme, die unmittelbar nur den freiberuflich planenden Berufen des Bauwesens zugute kommen, bestehen nicht.

Ansprechpartner für die Förderprogramme des Landes sind insbesondere die Landeskreditbank, die Bürgschaftsbank und die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft für die einzelbetrieblichen Programme und das Landesgewerbeamt für die überbetriebliche Mittelstandsförderung einschließlich der Beruflichen Bildung. Bei den Maßnahmen zur Erschließung ausländischer Märkte ist ferner die Gesellschaft für internationale wirtschaftliche Zusammenarbeit Baden-Württemberg mbH (GWZ)

und bei der Innovationsförderung bzw. beim Technologietransfer die Steinbeis-Stiftung für Wirtschaftsförderung zu nennen.

Generelle Zahlen zu der Beteiligung der im Antrag genannten Berufsgruppe an den Förderprogrammen liegen nicht vor. Es bestehen auch keine besonderen Dotationen für diese Berufsgruppe, ebensowenig wie für andere Berufsgruppen, innerhalb der Förderprogramme.

Folgende Einzelangaben können jedoch gemacht werden:

- Die Beratung von Architekten, die über die Architektenkammer Baden-Württemberg abgewickelt wird, ist von 1995 bis 1999 mit Fördermitteln von rund 600.000 DM unterstützt worden.
- Für die Darlehensförderprogramme der L-Bank-Förderbank können Angaben für die Freien Berufe insgesamt gemacht werden. In diesen Zahlen sind die freiberuflich planenden Berufe enthalten. Im Existenzgründungsprogramm der L-Bank wurden 1999 180 Anträge von Freiberuflern mit einem Darlehensvolumen von 13,8 Mio DM bewilligt; dies entspricht einer Größenordnung von 6 bis 7 % des Fördervolumens.
- Bei der Bürgschaftsbank liegt der entsprechende Anteilswert im Jahr 1999 für die Freien Berufe insgesamt bei rund 5 % (83 Fälle mit einem Bürgschaftsvolumen von 22 Mio DM). Zusätzlich können hier im Bereich Existenzgründungen für die Ingenieure und Architekten für den Zeitraum 1996 bis 1999 folgende Angaben gemacht werden: Bei einem Bürgschaftsvolumen von rund 6,3 Mio DM wurden 47 Bürgschaften übernommen

Die vom Land Baden-Württemberg vorgehaltenen Maßnahmen zur Erschließung ausländischer Märkte stehen auch den freiberuflich planenden Berufen des Bauwesens zur Verfügung. Für diese Berufsgruppe dürften insbesondere folgende Maßnahmen von Interesse sein:

- Bereithaltung von Außenwirtschaftsinformationen,
- Durchführung von Technischen Symposien,
- Förderung von Firmenpools mit Kontaktstellen im Ausland,
- Nutzung der Vertretungen des Landes auf Auslandsmärkten,
- Durchführung von Kontakt- und Kooperationsbörsen.

Bei den Förderprogrammen der Wohnungsbauförderung, der städtebaulichen Erneuerung und der Denkmalförderung sind zwar die Kommunen und Städte bzw. die Privateigentümer Adressaten der Förderung. Die Bauwirtschaft und die freiberuflich planenden Berufe des Bauwesens kommen jedoch mittelbar in den Genuss dieser Förderprogramme.

Die Information über die jeweiligen Förderprogramme erfolgt im wesentlichen über die zuständigen Fachorganisationen.

Frage 2

- a) *welche Maßnahmen ergriffen werden, um – vor dem Hintergrund des Strukturwandels in der Baubranche – geeignete Rahmenbedingungen zu schaffen, um in der Bauplanung und -beratung etc. selbständige freiberufliche Strukturen zu erhalten;*

Das Wirtschaftsministerium hält es für erforderlich, die Rahmenbedingungen für die Tätigkeitsfelder der hier angesprochenen Berufsgruppe an den Strukturwandel in der Baubranche anzupassen. So ist es im Baugeschehen zunehmend wichtig, verschiedene Tätigkeiten zur erfolgreichen Planung und Durchführung komplexer Vorhaben in einer Unternehmensform zusammenzufassen. Dies bedingt eine Spezialisierung und damit den Zusammenschluss einer Vielzahl von Partnern, um auf den immer stärker verflochtenen Märkten bestehen zu können.

Um die Wettbewerbsfähigkeit der baden-württembergischen Architekten angesichts eines veränderten Baumarktes zu stärken, hat das Wirtschaftsministerium im Jahr 1998 einen Gesetzentwurf zur Änderung des Architektengesetzes für Baden-Württemberg erarbeitet, der einstimmig vom Landtag am 24.03.1999 verabschiedet wurde.

Durch die Erstreckung der geschützten Berufsbezeichnungen des Architekten und Stadtplaners auf Partnerschaften und Gesellschaften mit beschränkter Haftung wurde dem Bedürfnis nach größeren Organisationsformen mit Partnern aus unterschiedlichen Berufssparten Rechnung getragen.

Das Wirtschaftsministerium strebt ferner an, durch eine Änderung des Ingenieurgesetzes auch für die Ingenieure vergleichbare Bestimmungen einzuführen, soweit dies erforderlich ist. In Verbindung damit soll auch das Ingenieurkammergesetz geändert werden, um die Rahmenbedingungen für die Tätigkeit der Beratenden Ingenieure neueren Entwicklungen anzupassen und die Aufgaben der Ingenieurkammer Baden-Württemberg zu aktualisieren. Dabei wird auch der Strukturwandel in der Baubranche im Rahmen des Erforderlichen berücksichtigt werden.

Verbessert wurde auch die Qualifikation der angehenden Architekten. Die neue gesetzliche Regelung sieht eine intensivere zweijährige praktische Tätigkeit nach erfolgtem Hochschulabschluss vor. Dadurch sollen die angehenden Architektinnen und Architekten in die Lage versetzt werden, Kenntnisse und praktische Fähigkeiten zu vertiefen und Architektenleistungen unter Anleitung auszuüben und dabei allgemeine Erfahrungen im Beruf zu sammeln. Mit der Berufsbezeichnung "Architektin im Praktikum" bzw. "Architekt im Praktikum" wurde für die Hochschulabsolventen eine Berufsbezeichnung eingeführt, die ihrem Status entspricht und der Bedeutung des praktischen Ausbildungsabschnitts gerecht wird.

- b) *ob im Rahmen der Innovationsförderprogramme des Landes, des Bundes und der EU Möglichkeiten bestehen, zur Förderung von Innovationen, z.B. einer internetgestützten Plattform zur zentralen Informationsvermittlung über Ausschreibungen und Initiierung von virtuellen Zusammenschlüssen als Gegenstrategie zu Generalunternehmen im Bereich der freiberuflich planenden Berufe des Bauwesens;*

Das Innovationsförderprogramm des Landes (sog. C I-Programm) hat zum Ziel, technologisch neue Entwicklungen mittelständischer Unternehmen zu unterstützen. Es wendet sich daher an gewerbliche Unternehmen, nicht jedoch an die im Antrag genannte Gruppe der freiberuflich planenden Berufe des Bauwesens.

Seit 1997 unterstützt das Wirtschaftsministerium im Rahmen seiner „Medienprojekte für Mittelstand und Handwerk“ u. a. auch die Entwicklung branchenbezogener elektronischer Plattformen. Für die Baubranche einschließlich der planenden Berufe des Bauwesens ist das Projekt "Telekooperation in der Baubranche (TeleBau)" von besonderem Interesse. Ziel dieses Projekts ist der Einsatz telematikbasierter Software zur Verbindung komplexer Dienstleistungen wie Planung, Ausführung und Steuerung von Projekten. Zu der im Antrag beispielhaft aufgeführten „internetgestützten Plattform“ wird auf die Stellungnahme zu Ziffer 3 c) verwiesen.

Ob entsprechende Projekte im Rahmen von Innovationsförderprogrammen des Bundes und der EU gefördert werden können, müsste von den jeweils zuständigen Stellen auf der Basis konkreter Projektbeschreibungen beurteilt werden. Das Wirtschaftsministerium kann hierzu keine allgemein gültigen Aussagen treffen.

c) ob und in welchem Umfang z.B. die Maßnahmen „Technologie- und Gründerzentren“ und „Unterstützung von Existenzgründernetzwerken“ auch für diese Berufsgruppe genutzt werden;

Die vom Land geförderten Technologie- und Gründerzentren können, ebenso wie das Modellprojekt "Gründerverbunde auf dem Campus", auch von den im Antrag genannten Berufsgruppen genutzt werden. Aufgabe der Gründerverbunde ist es, Existenzgründerinnen und Existenzgründer aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen in allen unternehmerischen Fragen aktiv zu unterstützen und so den Start in die Selbständigkeit zu ermöglichen oder zu erleichtern. Informationen über den Nutzungsgrad der genannten Einrichtungen durch diese Berufsgruppe liegen dem Wirtschaftsministerium jedoch nicht vor.

d) ob die Landesregierung die Schaffung eines ganzheitlichen Unterstützungskonzepts oder Aktionsprogramms zur Förderung dieser Zielgruppe einschließlich Qualifizierungsmaßnahmen sowie des Exports von Ingenieurdienstleistungen plant.

Die mittelstandspolitischen Unterstützungsmaßnahmen der Landesregierung sind in der Regel branchen- vor allem aber berufsgruppenübergreifend angelegt. Dies schließt spezielle Projekte und Maßnahmenbündel für einzelne Bereiche nicht aus. Für die im Antrag genannte Berufsgruppe hat sich bislang ein konkreter Bedarf für ein spezielles Konzept oder Programm nicht ergeben. Insbesondere ist ein spezielles Aktionsprogramm zur Förderung des Exports von Ingenieurdienstleistungen angesichts der vorstehend genannten Fördermöglichkeiten, die auch von den genannten Zielgruppen in Anspruch genommen werden können, nicht geplant.

Frage 3

- a) *wie Sie die Förderung einer „Clearingstelle für internationale Dienstleistungskooperationen“ bei der bayrischen Ingenieurkammer Bau durch die bayrische Landesregierung im Rahmen der High Tech-Offensive beurteilt;*

Die auf eine Initiative der bayerischen Ingenieurkammer-Bau zurückgehende und von der bayerischen Landesregierung geförderte Clearingstelle für internationale Dienstleistungskooperationen hat die zentrale Aufgabe, die bayerischen Ingenieure bei der Beobachtung und Auswertung des internationalen Ausschreibungsmarktes zu unterstützen. Die Einrichtung ist derzeit noch im Aufbau begriffen. Eine Bewertung ist daher noch nicht möglich.

- b) *ob eine Zusammenarbeit mit dem bayrischen Projekt geplant ist, das eine weltweite Ausrichtung anstrebt;*

Eine Zusammenarbeit mit dem bayerischen Projekt, die eine entsprechende Initiative der betroffenen baden-württembergischen Dienstleister voraussetzen würde, ist derzeit nicht geplant.

- c) *ob Sie die Förderung eines vergleichbaren Projektes „Clearingstelle Ingenieurnetz und virtuelles Ingenieurbüro“ in Baden-Württemberg in Zusammenarbeit mit der Ingenieurkammer Baden-Württemberg als Internetportal und zentrale Informations- und Koordinierungsstelle zur Bündelung und Auswertung des internationalen Ausschreibungsmarktes, Initiierung und Moderation von Zusammenschlüssen von Ingenieurbüros zu virtuellen Unternehmen für sinnvoll erachtet.*

Grundsätzlich betonen die zum Antrag angehörten Ingenieurkammer und Architektenkammer die wachsende Bedeutung der elektronischen Medien für die von ihnen vertretenen Berufsgruppen. Daher haben auch beide Kammern bereits seit einigen Jahren Service- und Informationsangebote sowie Informationsnetzwerke im Internet aufgebaut, die laufend aktualisiert, erweitert und gepflegt werden.

Nach Angaben der Architektenkammer spielen elektronische Medien bei Ausschreibungs- und Vergabeverfahren sowie bei Wettbewerbsverfahren bereits eine wichtige Rolle. Für die Architektenschaft erhalten diese Medien zur Informationsbeschaffung, Akquisition, Teilnahme an Bewerbungsverfahren, insbesondere aber auch zum Informationsaustausch und zur Kooperation zunehmende Bedeutung. Sie öffnen neue Möglichkeiten zur Selbstdarstellung und des Leistungsangebots.

Die Architektenkammer bietet zu dem im Antrag genannten und im Folgenden näher beschriebenen Projekt „Clearingstelle Ingenieurnetz und virtuelles Ingenieurbüro“ ihre Unterstützung und ihr Know-how an; sie ist zu einem gemeinsamen Engagement mit der Ingenieurkammer im Rahmen eines Förderprojektes bereit.

Zu dem Projekt „Clearingstelle Ingenieurnetz und virtuelles Ingenieurbüro“ teilt die Ingenieurkammer u.a. Folgendes mit:

Ziel eines solchen Telekommunikationsprojektes ist es, temporäre oder auch auf Dauer angelegte Arbeitsgemeinschaften kleiner und mittlerer Ingenieurbüros technisch

und organisatorisch durch den Einsatz von virtuellen Ingenieurunternehmen mittels moderner Informations- und Kommunikationstechnik adäquat zu unterstützen und deren effektiven Einsatz durch geeignete multimediale Aus- und Weiterbildungskomponenten didaktisch vorzubereiten.

Die Ingenieurkammer Baden-Württemberg will mit dem Konzept das verfügbare Wissen im Bereich der computergestützten Kommunikation und Kooperation sowie des computerunterstützten Planens und Konstruierens für die mittelständische Bauwirtschaft bereitstellen:

- Das Wissen über Ausschreibungen, Patente, Produkte, Tools und Dienstleistungen und
- organisatorisches und technisches Wissen, das zur kooperativen Planung von Bauvorhaben vorhanden sein muss.

Das ebenfalls in diesem Konzept enthaltene „Virtuelle Büro“ wird als System („VIB-System“) entwickelt, das von innovativen Dienstleistern bereitgestellt und betrieben wird und von den Ingenieurbüros, ihren Partnern und ihren Auftraggebern online genutzt werden kann.

Es besteht aus einem

- Unternehmenskonzept für die Führung virtueller Unternehmen,
- einem verteilten Arbeitsplatzsystem mit Wissens- und Informationsmanagement
- und einem Schulungskonzept.

Das VIB-System als zentraler Bestandteil des IngenieurNetzes ist ein Pilotprojekt, hat Schrittmacherfunktion und ist für die gesamte Baubranche konzipiert. Im Endergebnis soll über die Kommunikationsräume und das Virtuelle Büro als Basis ein neues Verständnis über innovatives, transparentes, rationelles und in der Konsequenz beschleunigtes Bauen möglich werden.

Nach Darstellung der Ingenieurkammer ist die Realisierung dieser Systeme vor allem für kleinere Ingenieurbüros, die über eine ausgeprägte Spezialisierung auf ihre Kerngeschäfte sowie eine hohe Marktflexibilität verfügen, von großer Bedeutung. Diese Vorteile gehen jedoch verloren, wenn sie mit dem bisher notwendigen hohen Koordinierungsaufwand für gemeinschaftliches Planen und modernes Bauen bezahlt werden müssen. Nach Auffassung der Ingenieurkammer besteht daher ein dringender Bedarf an innovativem, organisatorischem und technischem Wissen, um neue Perspektiven für diese Unternehmen zu schaffen. Mit den Telekommunikationsprojekten „IngenieurNetz“ und „Virtuelles Büro“, die im Zuge der Anhörung zu diesem Antrag von der Ingenieurkammer beschrieben wurden, könnte ein wesentlicher Beitrag zur Unterstützung der freiberuflich planenden Berufe des Bauwesens geleistet werden.

Die Ingenieurkammer kann diese Entwicklungen aus eigenen Kräften jedoch nicht vollständig finanzieren.

Dem Wirtschaftsministerium stehen derzeit keine Fördermittel für die Unterstützung des von der Ingenieurkammer beschriebenen Projekts zur Verfügung. Auch müsste

das Projekt unter Einbeziehung zusätzlicher Informationen, insbesondere was die Projektkosten, die effektiven Nutzungsmöglichkeiten und die Finanzierungsmodalitäten anlangt, eingehend geprüft werden, bevor eine abschließende Aussage zur Förderung gemacht werden kann. Nach Auffassung des Wirtschaftsministeriums wäre es förderpolitisch grundsätzlich sinnvoll, wenn für Kooperationsmodelle, insbesondere solche mit IuK- und Internetunterstützung, Mittel im regulären Haushalt oder in der nächsten aus Privatisierungserlösen gespeisten Zukunftsoffensive zur Verfügung gestellt würden.

Frage 4

... ob sie für eine europaweite Anerkennung und Vereinheitlichung der Ausbildungsrichtlinien für den Ingenieurberuf eintritt und mit welchen Maßnahmen an der Realisierung eines international anerkannten Abschlusses und geschützten Ingenieur-Berufsbildes gearbeitet wird.

Nach Auffassung der Ingenieurkammer Baden-Württemberg zeigt sich, dass trotz des Versuchs, über die Diplomrichtlinie eine gewisse Vergleichbarkeit der Ingenieurausbildung in den Mitgliedsstaaten der EU zu schaffen, das Ziel nur sehr unvollkommen erreicht wird. Die in der Diplomrichtlinie erfassten Minimalkriterien zur Anerkennung eines erworbenen Ingenieurdiploms seien völlig unzureichend, wenn es etwa darum geht, im Zuge europäischer Wettbewerbe und Ausschreibungen Qualifikationskriterien festzulegen und im Sinne von Chancengleichheit zu gewichten.

Hinzu komme, dass zahlreiche Mitgliedstaaten der EU neben dem Ingenieurdiplom für die Berufsausübung des Ingenieurs zusätzliche Anforderungen formulieren, die durch Begriffe wie Civil Engineer, Professional Engineer, Chartered Engineer exemplarisch beschrieben sind.

Aus der Sicht der Ingenieurkammer ist es auch wichtig, dass Berufszugangsregelungen in allen Mitgliedsstaaten der EU eine Chancengleichheit aller Ingenieure in Europa gewährleisten. Sinnvoll sei ferner, in Deutschland und damit auch in Baden-Württemberg, zusammen mit den Ingenieurkammern und den Ingenieurverbänden ein Berufsbild zu entwickeln und anzuerkennen, das im Sinne von Schutz von Leben und Gesundheit, Sicherheit und Umweltschutz sowie Verbraucherschutz festgelegte Anforderungen vermittelt.

Für den Bereich der Hochschulausbildung sind mit der im Architektengesetz erwähnten Architektenrichtlinie der Europäischen Union eine „Vereinheitlichung“ des Berufsbildes vorgenommen und dabei auch erforderliche und ausreichende Vorgaben für die Hochschulausbildung getroffen worden. Die Landesregierung sieht insoweit keinen Bedarf für weitergehende Maßnahmen auf der Ebene der Europäischen Union hinsichtlich der Architektenausbildung. Dies schließt eine Überarbeitung, soweit dies für erforderlich erachtet wird, nicht aus.

Ob und inwieweit weitere, die Hochschulausbildung betreffende einheitliche Vorgaben im Rahmen der Europäischen Union erforderlich sind, ist davon abhängig, ob es ein europaweit einheitliches Berufsbild gibt oder es dessen bedarf. Die Landesregierung hat bislang keine Anhaltspunkte dafür, dass der in der allgemeinen Diplomanerkennungsrichtlinie der Europäischen Union niedergelegte Grundsatz des Vertrauens

in die Qualität der unterschiedlichen Hochschulausbildungen in den Partnerstaaten der Europäischen Union verfehlt sei und es deshalb weiterer einschränkender Vorgaben für einzelne Ausbildungsbereiche bedürfte. Vor diesem Hintergrund wird deshalb derzeit kein Bedarf für weitere, einschränkende oder steuernde Vorgaben für einzelne Bereiche gesehen, zumal dieses möglicherweise auch zusätzlicher Ressourcen bedürfte.

Die Landesregierung unterstützt allgemein die Bemühungen der Hochschulen, im Rahmen von Kooperationen zu einheitlichen, in verschiedenen Ländern anerkannten Standards der Ausbildungsinhalte im Ingenieurbereich zu kommen, durch verschiedene Maßnahmen. Zu erwähnen sind etwa

- die Einrichtung international ausgerichteter Studiengänge an den Universitäten und Fachhochschulen, insbesondere auch im Ingenieurbereich, etwa in den Fächern Elektrotechnik, Luft- und Raumfahrttechnik, Maschinenbau, Technische Kybernetik oder Verfahrenstechnik der Universitäten Karlsruhe und Stuttgart mit Hochschulen in Frankreich und Polen, im Bauingenieurwesen, aber auch in Elektrotechnik, Maschinenbau, Nachrichtentechnik u.a. ingenieurwissenschaftlichen Fächern an verschiedenen Fachhochschulen mit Partnerhochschulen in Großbritannien und Frankreich;
- die Akkreditierung nationaler Hochschulausbildungen bei ausländischen Akkreditierungseinrichtungen oder Zulassungsbehörden im Bereich der Ingenieurwissenschaften durch entsprechende Initiativen der Hochschulen;
- die deutsch-französische Hochschule, die mittelfristig in beiden Ländern anerkannte Ausbildungen und Abschlüsse vermitteln soll;
- die vielfältigen Bemühungen um eine Internationalisierung des Studiums und zur Förderung des Studierendenaustausches unter Anrechnung der bei den Studienaufenthalten erworbenen Studien- und Prüfungsleistungen. Hervorzuheben ist dabei die Teilnahme baden-württembergischer Hochschulen an den entsprechenden Programmen auf der Ebene der Europäischen Union und den Förderprogrammen des Bundes, die vom deutschen akademischen Austauschdienst durchgeführt und durch Landesmittel ergänzt werden.

Insgesamt ist zu erwarten, dass die baden-württembergischen Hochschulen auch unter den Aspekten der Profilierung und des Wettbewerbs auf dem internationalen Bildungsmarkt dem Gesichtspunkt der Anerkennung der Ausbildungen und damit dem fachlich-inhaltlichen Konsens über die Ausbildungsinhalte für einzelne berufliche Tätigkeitsfelder über die nationalen Gegebenheiten hinaus künftig stärkere Aufmerksamkeit widmen werden.

Frage 5

... ob und ggf. wie sie auf eine Vereinheitlichung im Bau-Sachverständigenwesen hinwirkt, insbesondere auf eine Beseitigung und Realisierung einer bundeslandübergreifenden staatlichen Anerkennung von Sachverständigen für die Baustatik.

Bei den anerkannten Sachverständigen für die Prüfung technischer Anlagen und Einrichtungen nach Bauordnungsrecht ist eine bundeslandübergreifende staatliche Anerkennung bereits realisiert. Diese Sachverständigen werden von den obersten Baurechtsbehörden der Länder oder von Stellen, die von den obersten Baurechtsbehörden bestimmt werden, anerkannt.

Die Antragsteller werden in allen Bundesländern nach einem einheitlichen Verfahren – ausgenommen Berlin, wo keine Anerkennung erforderlich ist – anerkannt. Das Anerkennungsverfahren, in dem der Antragsteller auch seine fachliche Eignung nachweisen muss, ist in den Bausachverständigenverordnungen der jeweiligen Länder geregelt und beruht auf einer von der ARGEBAU verabschiedeten Muster-Bausachverständigenverordnung. Damit ist die gegenseitige Anerkennung der Sachverständigen in den Ländern gewährleistet.

Die Zulassung für Prüfsachverständige für Baustatik wird in Baden-Württemberg durch die Bauprüfverordnung (BauPrüfVO) geregelt. Die BauPrüfVO regelt auch die Anerkennung von Prüfsachverständigen aus anderen Bundesländern. Demnach kann ein in einem anderen Bundesland anerkannter Prüfsachverständiger im Falle der Verlegung seiner Niederlassung nach Baden-Württemberg von der obersten Baurechtsbehörde ohne Anerkennungsverfahren als Prüfsachverständiger für Baustatik anerkannt werden. Außerdem kann die zuständige Baurechtsbehörde einen in einem anderen Bundesland anerkannten Prüfsachverständigen für eine Prüftätigkeit im Einzelfall zulassen. Diese Regelungen werden auch von den anderen Bundesländern angewandt, so dass eine bundesweite Anerkennung der Prüfsachverständigen für Baustatik gewährleistet ist.

Frage 6

... welche Maßnahmen sie zur Beseitigung rechtlicher Zersplitterung und Unterschiede bei der baurechtlichen Registrierung und der Bauvorlageberechtigung sowie zur bundesweiten Anerkennung von Bauingenieuren ergreift.

Das Bundesverfassungsgericht hat in einem Rechtsgutachten vom 16. Juni 1954 festgestellt, dass das Baupolizeirecht ausschließlich in die Zuständigkeit der Länder falle. In der Bad Dürkheimer Vereinbarung vom 21. Januar 1955 verzichtete der Bund auf seine Gesetzgebungskompetenz für einzelne, das Wohnungswesen berührende baupolizeiliche Vorschriften, wenn die Länder das Bauaufsichtsrecht möglichst einheitlich und umfassend regelten.

Bereits 1960 haben die Länder im Rahmen der ARGEBAU mit der Musterbauordnung ein Instrument geschaffen, um die Einheit des Bauordnungsrechts zu wahren. Die Leitlinie der Musterbauordnung wurde seither kontinuierlich - entsprechend der Weiterentwicklung in Wirtschaft und Technik - fortgeschrieben.

Allerdings haben sich in den Landesbauordnungen im Laufe der Zeit voneinander abweichende Anforderungen, auch bei der Bauvorlageberechtigung, herausgebildet. Zum einen ist dies auf historisch "gewachsene", länderspezifische Festlegungen, die jeweils fortgeschrieben wurden, zurückzuführen, zum anderen haben aber auch unterschiedliche politische Zielvorstellungen und Gewichtungen bei der Gesetzgebung

durch souveräne Länderparlamente zu einem Auseinanderdriften der Landesbauordnungen geführt.

Aktuell sind jedoch aus den Ländern heraus Initiativen in Gang gekommen, das Bauordnungsrecht der Länder wieder zusammenzuführen. Die Bauministerkonferenz hat in ihrer Sitzung am 3./4. Juni 1999 in Bremen übereinstimmend bekräftigt, die Musterbauordnung als Orientierungswert für die Bauordnungsgesetzgebung der Länder zu überarbeiten. Dabei war sich die Bauministerkonferenz einig darin, dass ein solches Vorhaben nur bei einhelliger Bereitschaft zur Umsetzung der Ergebnisse in den Ländern sinnvoll sein kann. Dazu hat sie ihre Bereitschaft und Entschlossenheit erklärt. Partielle Maßnahmen einzelner Länder, z.B. im Bereich der Bauvorlageberechtigung, wären nicht zielführend. Die Arbeiten an einer neuen Musterbauordnung sind im Gange.

Die Kompetenz für die gesetzgeberische Umsetzung liegt bei den Länderparlamenten. Mit welchem Gewicht die Länder die Vorteile einheitlichen Bauordnungsrechts bewerten und in welchem Umfang sie auf selbständige Entfaltungs- und Handlungsmöglichkeiten verzichten, bleibt abzuwarten. Ob im europäischen Wettbewerb die Beibehaltung von 16 unterschiedlichen Landesbauordnungen auf Dauer Bestand haben kann, ist allerdings zu bezweifeln.

Anlage 4:

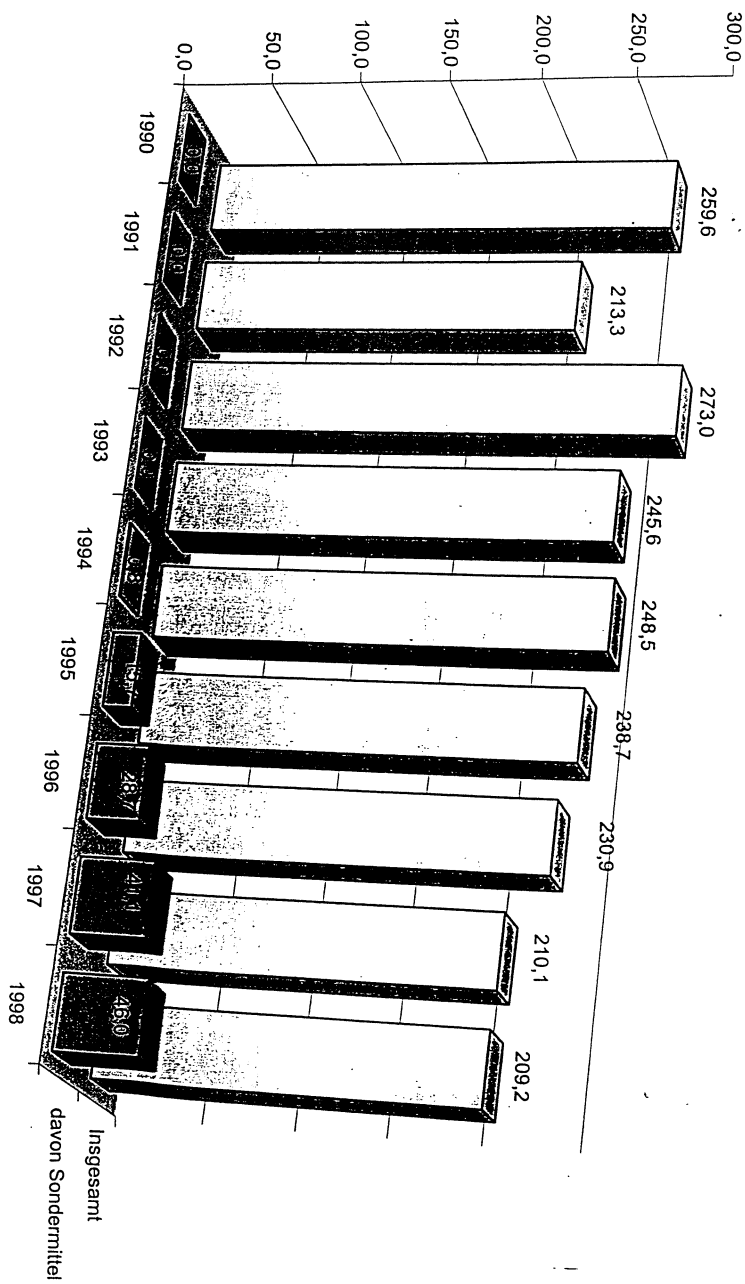
Übersicht zur Mittelstandsförderung in Baden-Württemberg -
Aufgaben - Instrumente - Institutionen - Finanzmittel

Mittelstandsförderung in Baden-Württemberg

Aufgaben - Instrumente - Institutionen
(was wird gefördert?) (wie wird gefördert?) (wer fördert?)

Finanzhilfen	Technologieförderung	Absatzförderung	Beratungs- und Qualifikationsförderung
Instrumente	Instrumente	Instrumente	Instrumente
Zuschüsse	außeruniversitäre, wirtschaftsnahe Forschungseinrichtungen	Gruppenbeteiligungen an ausländ. Messen	Bildungszentren der Kammern u. Verbände
Darlehen	Steinbeis-Transferzentren	Gemeinschaftsbeteiligungen des Landes an ausländ. Messen	Lehrgänge der überbetriebl. Ausbildung
Bürgschaften	Technologieberatung und -zentren	Symposien	Seminare, Fachkurse, Lehrgänge, Erfagruppen
Beteiligungskapital-/garantien	Infozentrum Technik LGA	Delegationsreisen	Modellprojekte
Risiko-/Venturekapital	Infozentrum betriebl. Umweltschutz LGA	Dt. Häuser (Südostasien, gefördert durch Südwest-LB)	Regionale Arbeitsgemeinschaften für berufliche Fortbildung
	Innovationsberater von Kammern u. Verbänden	Exportberatung	Unternehmensberater der Kammern u. Verbände
	Patentinformationen u. Beratung Infozentrum Patente	Firmenpools	Unternehmensberatung durch freiberufliche Berater
	Verbundprojekte	Exportgarantien	Tagungen
	Finanzhilfen: C1-Innovationsförderung Moderne Technologien Technologieorient. Gründung Technologiebörsen	Marktanalysen, Informations- und Kontaktnetz	Informationen, Internetangebote, Marktuntersuchungen, Dokumentationen
		Infotage der Kammern	Ausstellungen, Wettbewerbe
	Innovationspreis Baden-Württ. (Dr. Rudolf Eberle Preis)	Gruppenbeteiligungen an regionalen Messen, Leistungsschauen	
	Designförderung, Gestaltung im Handwerk	Mittelstandsforschung, Kooperationen	
Finanzhilfen	Technologieförderung	Absatzförderung	Beratungs- u. Qualifikationsförderung
Institutionen	Institutionen	Institutionen	Institutionen
L-Bank	Steinbeisstiftung	GWZ (Gesellschaft für Int. Wirtschaftliche Zusammenarbeit)	Wirtschaftsorganisationen (IHKn, HWK, Wirtschaftsverbände)
Bürgschaftsbank	Steinbeis-Europazentrum	Wirtschaftsorganisationen (IHKn, HWK, Wirtschaftsverbände)	RKW (Rationalisierungskuratorium d. Dt. Wirtschaft)
MBG (Mittelständische Beteiligungsgesellschaft)	Wirtschaftsorganisationen (IHKn, HWK, Wirtschaftsverbände)	Wirtschaftsministerium/Landesgewerbeamt	BWHM (Beratungs- und Wirtschaftsförderungsges. f. Mittelstand u. Handwerk)
VC Fonds	Wirtschaftsministerium/Ministerium f. Wissenschaft u. Kunst Landesgewerbeamt		Wirtschaftsministerium/Landesgewerbeamt

Entwicklung der Mittelstandsförderung in Baden-Württemberg
in Mio. DM



Aus Abschlussbericht "Initiativkreis Mittelstand und Handwerk 2000" ergänzt um Zahlen für 1997 und 1998

**Zusammenstellung der für Zwecke der Mittelstandsförderung bewilligten
staatlichen Mittel von 1985 bis 1998 in Mio. DM**

Fördermaßnahme	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Überbetriebl. Maßnahmen zur Leistungssteigerung (LGA)										
Berufliche Aus- u. Fortbildung	26,9	38,0	31,8	38,4	32,4	26,7	33,1	26,0	22,5	18,8
Unternehmensberatung	5,5	6,4	6,8	7,9	6,4	6,8	5,4	4,9	5,1	4,4
Sonst. Zuschüsse u. Dienstleistungen	13,8	17,1	14,5	14,5	10,4	12,5	9,6	5,8	1,9	2,9
Messen / Leistungsschauen	1,0	1,4	1,3	1,3	0,9	0,9	1,0	0,6	0,2	0,2
Erschließung ausländischer Märkte	4,5	5,1	3,4	4,7	3,9	4,6	5,2	6,4	5,7	6,5
Summe	51,7	68,0	57,8	66,8	54,0	51,5	54,3	43,7	35,4	32,8
Wirtschaftsnahe Forschung und technische Entwicklung										
Institutionelle Förderung	43,2	54,6	47,8	50,5	52,4	53,9	50,7	49,0	46,3	46,1
Mittelstandsforschung	0,2	0,1	0,1	0,4	0,3	0,2	0,2	0,1	0,0	0,0
Projektförderung	7,0	23,4	27,5	28,8	25,8	21,0	22,5	11,6	4,2	2,3
Technologietransfer	8,4	8,5	9,0	10,6	10,5	8,9	7,5	6,5	4,3	3,4
Normung	0,4	0,5	0,6	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5	0,1	0,1
Entwicklungsvorhaben/C-1-Programm	31,7	14,9	13,5	14,3	10,7	1,6	1,8	3,1	0,0	1,7
Summe	90,9	102,0	98,5	105,2	100,3	86,1	83,2	70,8	54,9	53,6
Maßn. zur Verbesserung der Kapitalversorgung (LKB)										
Zinszuschüsse	90,1	76,2	48,1	92,8	86,2	103,7	80,9	82,9	76,9	74,8
Investitionszuschüsse	42,8	8,1	3,6	2,9	2,7	2,0	0,2	0,4	1,1	1,5
Lfd. Maßnahmen	4,7	5,3	5,3	5,3	2,4	4,4	4,4	4,4	0,7	0,5
Summe	137,6	89,6	57,0	101,0	91,3	110,1	85,5	87,7	78,7	76,8
Sonderprogramme										
Existenzgründungsinitiative I						0,8	2,9	3,0	3,7	0,0
Technologieförderung							4,4	17,8	16,7	15,5
Handwerks-Initiativprogramm							1,4	7,9	1,3	0,1
Errichtung einer Film- und Medienfabrik							7,0			
Ausbildungsplatzprogramm	30,9									
Zukunftsoffensive Junge Generation									19,4	30,4
Summe	30,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,8	15,7	28,7	41,1	46,0
Summe	311,1	259,6	213,3	273,0	245,6	248,5	238,7	230,9	210,1	209,2
Wirtschaftszweig										
Handwerk	48,0	58,0	43,5	65,1	56,7	55,3	53,8	49,9	45,7	36,5
Handel/Dienstleistungen	11,3	23,8	20,9	45,3	41,7	51,3	38,2	34,7	26,4	24,2
Mittelständische Industrie	24,2	79,1	56,9	65,1	53,6	49,5	49,8	49,0	43,4	44,0
Nicht aufteilbar *)	227,6	98,7	92,0	97,5	93,6	92,4	96,9	97,3	94,6	104,5
Summe	311,1	259,6	213,3	273,0	245,6	248,5	238,7	230,9	210,1	209,2

*) Nicht aufteilbar sind insbesondere die im Rahmen der Förderung der wirtschaftsnahen Forschung und technischen Entwicklung für die Bereiche institutionelle Förderung, Projektförderung und Technologietransfer eingesetzten Mittel; für das Jahr 1985 ist im übrigen eine Aufteilung der für Maßnahmen zur Verbesserung der Kapitalversorgung eingesetzten Mittel nicht möglich.

Mittelstandsförderung in Baden-Württemberg
- Förderübersicht für 1997 und 1998 -

Nr.	Bereich	Art	Institution	Adressaten	Förderung	
					1997 in 1.000 DM	1998 in 1.000 DM
Einzelbetriebliche Förderung (Finanzhilfen)						
E 1	<u>Darlehensfinanzierung</u> (ohne Technologie; s.u.)					
E 11	• Existenzgründungen, -festigungen, Übernahmen	Dar	LKB	Unt	278.738	295.787
E 12	• Regionalförderung	Dar	LKB	Unt	162.160	192.289
		Zu			1.500	0
E 13	• Umweltschutz-/ Energiesparförderung	Dar	LKB	Unt	41.496	16.220
E 14	• Fremdenverkehrsbetriebe	Dar	LKB	Unt	10.445	9.590
E 15	• Liquiditätshilfe	Dar	LKB	Unt	170.206	154.235
E 2	<u>Bürgschaften</u> (einschl. Garantien der Buba)	Bü	Buba, LKB	Unt	409.916	539.151
E 3	<u>Eigenkapital</u>					
E 31	• Beteiligungen	Bet	MBG	Unt	71.895	93.935
E 32	• Risikokapitalfonds	Bet	MBG	Unt	7.700	15.000
E 33	• Venture Capital Fonds (ab 1999)	Bet	Fonds	Unt	0	0

Nr.	Bereich	Art	Institution	Adressaten	Förderung	
					1997 in 1.000 DM	1998 in 1.000 DM
Überbetriebliche Förderung (ohne Technologie und Export; s.u.)						
Ü 1	Berufliche Aus- und Fortbildung					
Ü 11	• Üba-Lehrgänge	Zu	LGA	WiOrg	13.842,8	15.276,0
Ü 12	• Unternehmensschulung, Fachkurse	Zu	LGA	WiOrg	329,4	354,7
Ü 13	• Investitionen in berufliche Bildungsstätten	Zu	WM/LGA	WiOrg	15.565,8	2.999,4
Ü 14	• Modellprojekte, regionale Argen, sonstige Maßnahmen	Zu	WM/LGA	WiOrg	7.873,9	4.691,7
Ü 2	Existenzgründungen					
Ü 21	• Beratung	Zu	LGA; RKW/BWHM	WiOrg, Unt	3.759,4	3.700,0
Ü 22	• Seminare, Lehrgänge, Messe- und Projektförderung	Zu	LGA	WiOrg, FGr, Unt	551,6	1.431,3
Ü 23	• Ilex	DL	LGA	WiOrg, Unt	699,6	1.046,2
Ü 24	• Gründerverbunde (seit 1998)	Zu	WM/LGA	Hochschüler/Unt	0,0	4.360,8
Ü 3	Messen und Ausstellungen (Inland)					
Ü 31	• Leistungsschauen	Zu	LGA	WiOrg	182,1	205,6
Ü 32	• Gruppenbeteiligungen	Zu	LGA	WiOrg, FGr	12,8	27,6
Ü 4	Mittelstandsforschung, Kooperationen	Zu	LGA	WiOrg	4,0	15,0
Ü 5	Unternehmensberatung					
Ü 51	• organisationseigene Beratung	Zu	LGA	WiOrg	3.544,5	3.808,8
Ü 52	• freiberufliche Beratung	Zu	LGA/RKW	Unt	2.457,2	663,5

WM/Abt. 3

Nr.	Bereich	Art	Institution	Adressaten	Förderung 1997		Förderung 1998	
					in 1.000 DM	in 1.000 DM	in 1.000 DM	in 1.000 DM
Förderung von Technologie/ Innovation/Forschung								
T 1	überbetriebliche Förderung							
T 11	• Technologietransfer (Innovationsberater, Technologieberatung, Technologie u. Softwarezentren)	Zu	WM	WiOrg/SW/Unt	4.328,9	4.248,0		
T 12	• Verbundprojekte	Zu	WM/MWK	ForschEinr/ Unt	23.599,0	32.479,0		
T 13	• Wirtschaftsnahe Forschungseinrichtungen	Zu	WM	ForschEinr	46.277,3	46.044,9		
T 14	• Info-Zentrum Technik, Patente	DL	LGA	Unt	Keine Angabe möglich	Keine Angabe möglich		
T 2	einzelbetriebliche Förderung							
T 21	• Moderne Technologien	Dar Zu	LKB	Unt	77.616 0	135.363 1.148		
T 22	• C1-Innovationsförderung	Zu	LKB	Unt	0	4.376		
T 23	• Technologieorientierte Unternehmensgründungen	Dar Bet	LKB, MBG	Unt	25.755 nicht ausgewiesen	66.525 nicht ausgewiesen		

WM/Abt. 3

Seite 2 von 5

Nr.	Bereich	Art	Institution	Adressaten	Förderung	
					1997 in 1.000 DM	1998 in 1.000 DM

Erschließung ausländischer Märkte

Ex 1	Gruppenbeteiligungen an Auslandsmessen	Zu	LGA	FGF	2.005,6	1.345,0
Ex 2	Gemeinschaftsbeteiligungen, Symposien, Delegationsreisen	Zu, DL	WM, GWZ	WiOrg, Unt	2.218,9	3.919,2
Ex 3	Exportberatung, Firmenpools	Zu	WM, LGA, GWZ	WiOrg, Unt	1.473,5	1.206,5
Ex 4	Exportgarantien	Gar	LKB	Unt	14.140,0	9.002,0

Sonstiges

S 1	Design, Gestaltung im Handwerk	DL, Zu	LGA	WiOrg, Unt	551,4	614,7
S 2	Info-Zentrum betrieblicher Umweltschutz	DL	LGA	WiOrg, Unt	keine Angabe möglich	keine Angabe möglich
S 3	EU-Beauftragter	DL	EU	Unt	keine Angabe möglich	keine Angabe möglich

Erläuterungen/AbkürzungenArten der Förderung:

Bet	=	Beteiligungen, Beteiligungsgarantien
Bü	=	Bürgschaften
Dar	=	Darlehen (idR zinsgünstig)
Gar	=	Garantien
DL	=	Dienstleistungen
Zu	=	Zuschüsse

Empfänger/Adressaten:
(hauptsächlich)

Unt	=	einzelne Unternehmen
FG	=	Gruppen von Unternehmen
ForschEinr	=	Forschungseinrichtungen
WiOrg	=	Wirtschaftsorganisationen (Kammern, Verbände)

Institutionen:

WM	=	Wirtschaftsministerium
LGA	=	Landesgewerbeamt
LKB	=	Landeskreditbank
BüBa	=	Bürgschaftsbank
MBG	=	Mittelständische Beteiligungsgesellschaft
GWZ	=	Gesellschaft für Internationale Wirtschaftliche Zusammenarbeit
StW	=	Steinbeis-Stiftung für Wirtschaftsförderung
EU	=	EU-Beauftragter der Landesregierung
RKW	=	Rationalisierungskuratorium der Deutschen Wirtschaft
BWHM	=	Beratungs- und Wirtschaftsförderungsgesellschaft für Mittelstand und Handwerk