



Ausschuss für Wirtschaft, Energie, Industrie, Mittelstand und Handwerk

55. Sitzung (öffentlich)

23. September 2015

Düsseldorf – Haus des Landtags

13:00 Uhr bis 15:25 Uhr

Vorsitz: Georg Fortmeier (SPD)

Protokoll: Wolfgang Wettengel

Verhandlungspunkt:

Gründungen im Handwerk fördern

Antrag
der Fraktion der SPD
und der Fraktion BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN
Drucksache 16/8102

Entschließungsantrag
der Fraktion der PIRATEN
Drucksache 16/8216

Und:

**Gründer verstehen, Gründer unterstützen, falsche Signale vermeiden
– Neue Gründerkultur gerade im digitalen Zeitalter von besonderer
Bedeutung**

Antrag
der Fraktion der CDU
Drucksache 16/8119

Und:

**Investitionen und Unternehmensgründungen in Nordrhein-Westfalen:
Subsidiarität stärken, Förderinstrumente verzahnen,
Beratungsangebote an tatsächlichen Bedürfnissen der Unternehmen
ausrichten!**

Antrag
der Fraktion der CDU
Drucksache 16/8123

Und:

**Gründungskultur in Nordrhein-Westfalen stärken –
Unternehmensgründer besser unterstützen und Wachstumskräfte
revitalisieren**

Antrag
der Fraktion der FDP
Drucksache 16/8133

– Öffentliche Anhörung von Sachverständigen –

* * *

Aus der Diskussion

Vorsitzender Georg Fortmeier: Meine Damen und Herren, verehrte Kolleginnen und Kollegen, ich begrüße Sie ganz herzlich zur 55. Sitzung des Ausschusses für Wirtschaft, Energie, Industrie, Mittelstand und Handwerk. Da diese zweite Sitzung am heutigen Tage eine Sachverständigenanhörung zum Gegenstand hat, beginne ich meine Begrüßung mit den Sachverständigen: Herzlich willkommen, schön, dass Sie den Weg zu uns gefunden haben!

Ein wichtiges Thema steht an, und ich begrüße die Vertreter der Landesregierung, mit Herrn Dr. Henze an der Spitze, der dieser Veranstaltung einen besonderen Rahmen gibt, was die Wichtigkeit des Themas angeht. Des Weiteren begrüße ich die Medienvertreter und die sonstigen Zuhörerinnen und Zuhörer.

Die Einladung vom 16. September zu dieser Sitzung enthält den Vorschlag, die Anhörung von Sachverständigen zu mehreren Anträgen mit dem großen Thema Gründungen im Handwerk durchzuführen. Andere Tagesordnungspunkte sollen in dieser Sitzung nicht abgehandelt werden, und ich frage die Kolleginnen und Kollegen, ob sie mit diesem Vorschlag zur Tagesordnung einverstanden sind. – Ich sehe keinen Widerspruch. Daher rufe ich auf:

Gründungen im Handwerk fördern

Antrag
der Fraktion der SPD
und der Fraktion BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN
Drucksache 16/8102

Entschließungsantrag
der Fraktion der PIRATEN
Drucksache 16/8216

Und:

**Gründer verstehen, Gründer unterstützen, falsche Signale vermeiden –
Neue Gründerkultur gerade im digitalen Zeitalter von besonderer Bedeutung**

Antrag
der Fraktion der CDU
Drucksache 16/8119

Und:

Investitionen und Unternehmensgründungen in Nordrhein-Westfalen: Subsidiarität stärken, Förderinstrumente verzahnen, Beratungsangebote an tatsächlichen Bedürfnissen der Unternehmen ausrichten!

Antrag
der Fraktion der CDU
Drucksache 16/8123

Und:

Gründungskultur in Nordrhein-Westfalen stärken – Unternehmensgründer besser unterstützen und Wachstumskräfte revitalisieren

Antrag
der Fraktion der FDP
Drucksache 16/8133

– Öffentliche Anhörung von Sachverständigen –

Das Plenum hat im März den Antrag der Fraktionen von SPD und BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN sowie den Antrag der Fraktion PIRATEN federführend an unseren Ausschuss und zur Mitberatung an den Haushalts- und Finanzausschuss überwiesen. Die Anträge der CDU-Fraktion und der FDP wurden im April federführend ebenfalls an unseren Ausschuss überwiesen, mitberatend auch noch an den Ausschuss für Wissenschaft, Innovation und Forschung.

Wir haben als Wirtschaftsausschuss beschlossen, die heutige Anhörung durchzuführen, und ich bedanke mich jetzt schon herzlich bei den Sachverständigen, dass sie einerseits Stellungnahmen abgegeben haben – das haben leider nicht alle getan – und heute zu unserer Anhörung gekommen sind.

Verehrte Kolleginnen und Kollegen, Sie finden auf Ihren Plätzen eine Übersicht, mit deren Hilfe Sie die Stellungnahmen der Sachverständigen bzw. der Institutionen zuordnen können. Außerdem haben wir im Eingangsbereich Überstücke der Stellungnahmen ausgelegt, sodass Sie sich alle mit den Stellungnahmen versorgen können.

Bei uns im Wirtschaftsausschuss ist es üblich und aus Gründen der Zeitökonomie nicht vorgesehen, dass die anwesenden Sachverständigen ihre schriftlichen Stellungnahmen in einem Eingangsstatement noch einmal mündlich zusammenfassen. Vielmehr gehen wir davon aus, dass alle Abgeordneten, die sich hier beteiligen, die schriftlichen Stellungnahmen gelesen und ausgewertet haben, sodass wir sofort in die Befragung der Sachverständigen einsteigen können.

Zu dem im Wirtschaftsausschuss praktizierten Vorgehen gebe ich bekannt, dass zwei Fragesteller gezielt Antworten von den angefragten Sachverständigen erhalten, dann kommen die nächsten beiden Fragesteller und wieder die Antwortrunde. So haben wir ein häufiges Wechselspiel von Fragen und Antworten. Ich hoffe, dies ge-

lingt uns auch heute in der bewährten Art und Weise. Ich weise an dieser Stelle schon darauf hin, dass um 15:30 Uhr der große Ausschuss für Arbeit und Gesundheit wieder in diesen Raum drängen wird, und zwar etwas massiver, als wir es eben getan haben.

Ich bitte nun um Wortmeldungen von Abgeordneten.

Robert Stein (CDU): Vielen Dank an die Sachverständigen, dass Sie heute so zahlreich erschienen sind. Für die CDU-Fraktion haben wir erst einmal zu dem Bereich Start-up allgemein sehr grundlegende Fragen: Was kann man Ihrer Meinung nach tun, um das Klima für Gründer hier in NRW zu verbessern und um potenziellen Gründern mehr Mut für Gründungen zu machen, damit auch die Zahl der Gründungen steigt?

Es ist gerade der Start-up-Monitor Deutschland 2015 erschienen. In dieser Studie werden Start-ups auch noch als solche bezeichnet, wenn sie ein Alter von zehn Jahren aufweisen. Nach meiner Meinung nennt die gängige Definition ein Unternehmensalter von fünf Jahren. Die Frage an die Experten: Wie definieren Sie Start-ups?

Dritte Frage: Warum können andere Regionen in Deutschland ihre Ressourcen anscheinend besser nutzen? Ich denke da gerade an Berlin und Bayern, und dort speziell an München.

Heute war in der *Rheinischen Post* zu lesen, dass NRW eine Schonfrist beim Thema Digitalisierung bräuchte. Kann sich NRW Ihrer Meinung nach noch eine Schonfrist erlauben? Wie dringend ist der Handlungsbedarf?

Abschließend: Herr Kollmann als Beauftragter für den Bereich Digitalisierung der Wirtschaft und auch Herr Duin reden von einem spürbaren digitalen Ruck. Sind Sie der Auffassung, dass gerade ein digitaler Ruck durch das Land geht?

Vorsitzender Georg Fortmeier: Herr Kollege Stein, Sie haben Ihre Fragen jetzt an alle Experten gerichtet, was eine Antwortrunde von einer guten halben Stunde bedeutet. Gezielte Fragen wären schon im Hinblick auf das Wechselspiel gut.

Robert Stein (CDU): Schwerpunktmäßig hätte ich gerne Statements von der NRW.BANK, von der Bürgschaftsbank NRW, von Digital Outlaws und der IHK.

Marcel Hafke (FDP): Vielen Dank an die Experten, dass wir heute mit Ihnen hier diskutieren können. Ich möchte zu Beginn auf zwei Themenkomplexe eingehen und den ersten Teil an die IHK Nordrhein-Westfalen richten. Sie haben in Ihrer Stellungnahme geschrieben, wie es auch mehrere Statistiken darlegen, dass die Gründungszahlen in den letzten Jahren in Nordrhein-Westfalen rückläufig sind. Sie haben aber auch dargelegt, dass parallel die Nebenerwerbsgründungen steigen. Vielleicht können Sie einmal ausführen, was die Ursachen dafür sein könnten und wie sich das zusammensetzt. Auf der einen Seite vielleicht auch die Frage: Gibt es das Ganze auch andersherum, also dass Gründer verstärkt nebenberuflich zum Beispiel als Angestellte tätig sind, und welche Ursachen könnte das haben?

Ein zweiter Themenkomplex ist der Bürokratieabbau. Wir haben in unserem Antrag dargelegt, dass nach unserer Auffassung das Thema Bürokratie im Hinblick auf Gründungen ganz entscheidend ist. Wenn man sich dann vom IW Köln Zahlen anschaut, wird man feststellen, dass in Deutschland eine Unternehmensgründung 15 Tage dauert und neun behördliche Gänge voraussetzt. In den USA sind es zum Beispiel nur fünf Tage, die man durchschnittlich für eine Unternehmensgründung ansetzt. Jetzt frage ich zum einen die IHK und zum anderen Herrn Marten, weil er aus der Praxis kommt: Was kann man machen, um die Bürokratie bei einer Gründung zu vereinfachen, und was können zum Beispiel die Kammern konkret leisten? Sie haben ja im Rahmen der Startercenter schon entsprechende Strukturen. Was könnten sie eigentlich noch zusätzlich leisten, und welche Ressourcen bräuchten sie, um Behördengänge für Gründer überflüssig zu machen?

Herr Marten könnte vielleicht einmal erläutern, wie das in Amerika aussieht, und wie, wenn man sich die Welt malen könnte, eine Gründerwelt in Nordrhein-Westfalen am besten bürokratiefrei aussehen würde.

Vorsitzender Georg Fortmeier: Wir kommen nun zu den Antworten auf die Fragen von Herrn Stein und Herrn Hafke.

Dr. Ortwin Schumacher (NRW.BANK): Ihre Frage habe ich so in Erinnerung, dass es beim ersten Teil darum ging, wie Start-ups definiert sind. Dazu kann ich nur sagen, dass es aus unserer Sicht so ist: Gründungsförderung betreiben wir für Unternehmen, die jünger als fünf Jahre sind. Es ist in der deutschen Förderlandschaft die gängige Definition, dass man als neu gegründete Unternehmen solche bezeichnet, die fünf Jahre und jünger sind.

Beim zweiten Teil ging es, wenn ich das richtig in Erinnerung habe, darum, welche Gründe man sehen könnte, dass Berlin und München ein regeres Gründungsgeschehen als Nordrhein-Westfalen haben. Das muss man meiner Ansicht nach zunächst einmal insofern einschränken, als es da wirklich dann um das Thema der sogenannten Start-ups geht, also Gründungen aus dem Technologiebereich, insbesondere solchen, die mit Digitalisierung zusammenhängen. Aus der Sicht der Förderbank kann ich dazu sagen, dass es in den Förderbedingungen, wie sie über Förderbanken dargestellt werden, keine wesentlichen Unterschiede gibt. Für Berlin kann ich aber gewissermaßen aus eigener Erfahrung Folgendes sagen: Der wesentliche Grund, dass Berlin sich zu einer Metropole für technologiegetriebene Start-ups entwickelt hat, hat viel damit zu tun, dass es da sehr günstige Bedingungen in Bezug auf niedrige Mieten und sehr viele zur Verfügung stehende Gewerbeflächen gab. Dann hat sich daraus ein gewisses Netzwerk entwickelt. Das ist allerdings in Berlin, soweit ich das beurteilen kann, eher spontan aus sich selbst heraus entstanden.

Eine solche spontane Selbstentwicklung haben wir in Nordrhein-Westfalen weniger gehabt; das ist richtig. Ich sehe nun allerdings viele Ansätze in Nordrhein-Westfalen. Eine Kollegin von mir war gestern bei einer der Auftaktveranstaltungen des Gründungsnetzwerks hier in Düsseldorf. Da ging es gerade um diese Ansätze, dass man versucht, Netzwerke von Gründern zu schaffen und eine lokale Infrastruktur für

Gründer zu entwickeln. Das ist ein Versuch, der jetzt in Nordrhein-Westfalen gerade anläuft. Offenbar ist hier in Nordrhein-Westfalen dazu mehr Unterstützung notwendig, als es seinerzeit in Berlin der Fall war.

Jetzt weiß ich den letzten Teil Ihrer Frage nicht mehr. Würden Sie ihn wiederholen?

Robert Stein (CDU): Zuletzt habe ich, weil in der Presse zu lesen war, dass Herr Kollmann und Herr Duin gesagt haben, es gehe ein digitaler Ruck durch NRW, die Frage gestellt, ob er Ihrer Meinung nach schon spürbar ist und woran Sie ihn gegebenenfalls festmachen.

Dr. Ortwin Schumacher (NRW.BANK): Von den reinen Förderzahlen ist er bei uns noch nicht spürbar; das muss man sehen. Aber es ist natürlich auch so: Wenn es diesen Ruck gäbe, würden wir nicht sofort davon etwas merken; denn wir kommen ja sozusagen erst ins Geschäft, wenn die Unternehmen gegründet sind, wenn alle Formalitäten erledigt sind. Insofern ist bei uns nicht zu spüren, dass sich da so viel verändert hat, wobei man aber sagen muss, aus unseren Zahlen aus dem Gründungsgeschäft und auch aus den Zahlen unserer regionalen Seed-Fonds ist eigentlich zu sehen, dass wir in den letzten Jahren schon ein deutlich regeres Gründungs-geschehen gehabt haben, als wir es in früheren Zeiten hatten. Von daher hat sich eine Steigerung ergeben; aber einen aktuellen Ruck kann ich nicht bestätigen.

Lothar Galonska (Bürgschaftsbank NRW GmbH): Ich kann mich den Worten von Dr. Schumacher inhaltlich nur weitgehend anschließen, weil wir als Förderbanken in NRW eng zusammenarbeiten und gängige Definitionen haben. Ich würde ebenfalls unterstreichen, dass der Begriff Start-up im Moment nicht einheitlich definiert ist, teilweise ein Modewort ist und zum Teil auch Szenecharakter hat – Stichwort Berlin – im Vergleich zu Nordrhein-Westfalen. Auch wir beobachten zunehmende Gründungen, teilweise im Kleinstbereich, teilweise auch im Nebenerwerb. Eine digitale Welle können wir nicht feststellen, auch wenn wir Finanzierungen digitaler Anträge zur Verbürgung vorgelegt bekommen. Dieses Thema fängt mit schnellen Internetverbindungen in eher ländlichen Regionen an und geht bis zu modernen Ideen. Allerdings sind wir als klassische Selbsthilfeeinrichtung der mittelständischen Wirtschaft auch nicht im Start-up-Bereich mit Venture Capital tätig. Also die Gründerszene ist wichtig, jede Förderung, jede Bündelung von Aktivitäten, jede Netzwerkbildung ist hilfreich. Aber etwas wie Berlin oder gar ein Silicon Valley kann man nicht herbeireden oder herbeifördern; da bedarf es vieler Einflussfaktoren.

André Berude (IHK NRW) (Stellungnahme 16/3022): Ich sehe es genauso, dass es keine vernünftige oder stichhaltige Definition von Start-ups gibt. Wir versuchen es so definieren, dass wir sagen, es sind innovative Gründungen, sie haben auch etwas mit Technologie zu tun, sind aber vor allen Dingen innovativ. Ich gebe ein Beispiel: Auch wenn ein Imbissbetrieb heutzutage glaubt, er sei ein Start-up, für uns ist er erst ein Start-up, wenn daraus ein Foodtruck oder so etwas wird, also eine innovative Geschäftsidee dahinter steckt. Dann können wir uns vorstellen, dass es von der De-

definition her ein Start-up ist; ansonsten sind sie Existenzgründer, ohne sie jetzt herabzusetzen. Ich finde, dass beide wichtig sind, nur für die Definition hilft es vielleicht, von innovativ zu sprechen.

Zur Frage, ob es einen digitalen Hype gibt: Ich glaube, dass wir gerade die Spitze sehen. Ich kann nicht feststellen, dass es einen gibt; aber das, was wir sehen, sind vielleicht die ersten Ansätze. Ich habe mit Herrn Professor Kollmann darüber gesprochen, wie viele digitale Start-ups er in ganz Nordrhein-Westfalen sieht, und er nannte eine Zahl von ungefähr 450. Diese Zahl erschlägt nicht gerade; aber ich glaube, dass da sehr viel im Hinterzimmer, in der Garage getüftelt wird, dass wir vieles gar nicht erkennen können. Wir sehen diejenigen, die nach außen treten, aber nicht, was diskutiert und entwickelt wird.

Zu den rückläufigen Gründerzahlen, Herr Hafke: Das ist so. Ich habe jetzt keine Zahlen parat, 800.000 runter auf 700.000; aber wir merken schon, dass sie rückläufig sind. Aber dann wieder – das kann man bei den Unterlagen der KfW sehr gut erkennen – sind Nebenerwerbsgründungen herausragend, deren Zahl steigt absolut. Woran liegt das? Es liegt eigentlich fast auf der Hand: Ein Grund ist vielleicht, dass man nicht durchstarten möchte, dass man es auch nicht kann. Man muss nicht von null auf hundert gehen, man muss auch sein Leben gestalten. Das kann ein Grund dafür sein, dass viele Arbeitnehmer, die eine gute Idee haben, sagen, dass sie ihren festen Arbeitsplatz, ihre sichere Einkommensquelle, eigentlich nicht aufgeben möchten; gleichwohl möchten sie ihre Idee umsetzen. Daran kann es liegen, dass man das nebenbei aufbaut und dann, wenn man merkt, dass es geht, den Schritt vielleicht wagt. Ich halte es für einen wichtigen Grund, dass man das austestet. Deshalb entwickelt sich wahrscheinlich dieser Nebenerwerbsbereich auch so stark in der Bevölkerung.

Ein weiterer Punkt sind die 15 Tage und fünf Tage, die Sie angesprochen haben. Liest man die Studien, die es dazu gibt, überlegt man sich schon, warum wir in Deutschland solange brauchen. Das muss man ganz offen sagen; es ist manchmal wirklich nicht nachvollziehbar. Aber wir haben in NRW schon große Schritte getan. Es gibt das Projekt „Elektronische Gewerbemeldung“, mit dem wir im nächsten Jahr ins Roll-up gehen. Wir werden versuchen, von den Kommunen online direkt zu den Empfangsstellen zu kommen; das ist ein großer Schritt. Das passiert nicht mehr per Fax oder per Schriftverkehr, sondern online. Der nächste Schritt wäre natürlich, die Gründer an das Ganze anzubinden.

Alexander Marten (Digital Outlaws) (Stellungnahme 16/2962): Ich fange an mit den null bis zehn Jahren: Alles, was innerhalb von zwei bis drei Jahren in der Gründerszene keinen Flug aufgenommen hat, wird eigentlich wieder eingestampft. Deshalb ist jedes Modell, das über fünf hinausgeht, viel zu weit gegriffen. Das kann ich mir nur dadurch erklären, dass man versucht hat, die Gründerzahlen nach oben zu schönen, und man da noch etwas mitnehmen wollte.

Warum in Berlin und München die Sachen besser funktionieren als hier bei uns in NRW, dazu habe ich in meinem Statement schon etwas geschrieben. Es geht darum, dass Berlin und München einfach den Vorteil haben, sich auf einen Ort fixieren

zu können. Berlin ist halt als Stadt und Bundesland reglementiert; das heißt, man fördert direkt an einem Ort. In Bayern muss, glaube ich, seit jeher alles, was passiert, erst einmal in München stattfinden, bevor es dann ausgerollt werden kann. Deshalb haben diese beiden Bundesländer einfach den Vorteil der geografischen Lokalität, während hier in NRW jede Kommune darum kämpft, das nächste digitale Zentrum zu werden. Wir stehen uns hier also meines Erachtens selber im Weg. In Essen wird dieser Kampf geführt, die Kölner sehen sich jetzt als der digitale Hub, die Stadt Düsseldorf sagt, wir mit Vodafone und der ganzen Mobil-Geschichte sind der digitale Hub. Woran soll ein Gründer erkennen, wohin er soll, wo die Musik spielt? Das ist ein Riesenthema, über das sich NRW langsam Gedanken machen sollte: Wo möchte man stehen, und wie möchte man sich da aufstellen?

Einen digitalen Ruck sehe ich überhaupt nicht. Meines Erachtens ist eigentlich das Gegenteil der Fall. Ich weiß auch nicht woher der Tobias das herleitet. Wäre es ein digitaler Ruck, wären wir von 400 auf vielleicht 1.400 gekommen, aber von 400 vor zwei oder drei Jahren – so war, glaube ich, sein Statement damals in der Welt, als er als Botschafter der digitalen Wirtschaft angefangen hat, jetzt auf 450, dazu sage ich, das ist ein langsames Träufeln, da passiert also nicht wirklich viel.

Zum Thema Nebenberuflichkeit möchte ich definitiv etwas sagen. Die meisten Businesspläne, die inzwischen bei mir auf dem Tisch landen – Ich bin auch Business Angel und investiere in Start-ups – funktionieren so, dass man sagt, man hat eine tolle Idee. Aber man kommt nur mit der Idee, man kommt nicht mit einem Prototyp, man kommt mit keiner programmierten Geschichte um die Ecke, sondern sagt nur, das möchte ich jetzt bitte finanziert haben. Sie kommen also und sagen: Wir brauchen 250.000, damit wir den Prototyp umsetzen. So funktioniert das Spiel einfach nicht. Man sieht es auch insbesondere in Amerika: Die Förderungen von Venture Capital fangen immer später an. Es geht da um das Thema Traction, es geht darum, dass das Start-up schon irgendetwas geleistet hat, bevor man Geld hinein pustet. Es ist also sehr selten, dass Start-ups wie NumberFour von Marko Börries, einem Gründer hier in Deutschland, der sehr erfolgreich war, 34 Millionen mit einer Idee bekommen. Aber da sieht man, er hat Staroffice gemacht, er war bei Sun Microsystems und hat das groß gemacht; das ist ein Seriengründer, dem man so etwas glaubt. Aber von einem digitalen Ruck sehe ich hier nichts. Die Nebenberuflichkeit hat etwas mit der Risikoaversion in Deutschland zu tun. Wir kommen immer mehr in Richtung Vollbeschäftigung, es gibt sehr viele attraktive Stellen bei Großkonzernen, sodass immer mehr Leute eher dahin gehen.

15 Tage und neun Behördengänge zur Gründung, das ist in Amerika in der Tat komplett anders: Ich brauche zwei digitale Wege, der eine ist bei der IRS, also bei der Steuerbehörde, und der andere ist dann vom State Department, um einfach eine Anmeldung vorzunehmen. Meistens macht der Rechtsanwalt beide Sachen. Ich muss zu keinem Notar, ich kann meine Inc. anmelden, ohne dass es irgendwelche Probleme gibt. Ich würde sagen, das kann ich sogar nachts um 24 Uhr machen, wenn der Anwalt um diese Zeit noch arbeitet. Er muss es nur einmal digital signieren; das kann er zur Not über sein Blackberry oder sein iPhone machen. Dann liegt keine zwölf oder 18 Stunden später die Genehmigung vor. In Deutschland ist das ein extrem anderer Prozess. Ich sage nicht, dass er schlecht ist; ich habe von Gewerbean-

meldung wenig Ahnung. Im Gründungsbereich sind wir eher bei Kapitalgesellschaften, also UGs und GmbHs. Dafür müssen wir zum Notar; das ist ein Aufwand, der meines Erachtens einfach unnötig ist. In Amerika kann fast jeder sein Public Notary aufmachen; das geht einfacher.

Das spielt jetzt auch in die Fragen, was mein Wunsch wäre: dass wir so eine Art Start-up-Gesellschaft bekommen, und zwar mit Unternehmen, die man nicht beim Notar anmelden muss und die trotzdem eine Kapitalgesellschaft sind, und sich vielleicht ein bisschen an dem Thema Investzuschuss orientieren, an innovativen Geschäftsmodellen, damit nicht jeder Food Truck, der für mich übrigens nicht innovativ ist – das ist nur Essen auf Rädern – zum Start-up wird. Vielmehr sollte es wirklich um Dinge gehen, die spannend sind, auf die schon jemand einmal geguckt und gesagt hat, additive Fertigung, Matrizenverteilung quer über die Welt, um in Nairobi ein Ersatzteil zu drucken. Das ist für mich eine innovative Geschichte, und eine solche Gesellschaft darf dann auch schnell und ohne großen Aufwand entstehen. – Ich hoffe, ich habe alles erwischt, wonach gefragt wurde.

Vorsitzender Georg Fortmeier: Es hörte sich zumindest so an. Erst einmal danke ich für die Antworten. – Wir kommen nun zur nächsten Fragerunde.

Daniel Schwerd (PIRATEN): Einen herzlichen Dank sage ich den Experten, dass sie sich die Zeit genommen haben, zu uns zu kommen und für unsere Fragen zur Verfügung zu stehen. Insgesamt habe ich mir fünf Fragen notiert.

Meine erste Frage richte ich an die NRW.BANK und die IHKn. Viele Länder versuchen ja, Gründungen zu fördern, und das mit sehr unterschiedlichen Methoden und unterschiedlichem Einsatz. Gibt es denn so etwas wie vergleichende Studien, die etwas darüber aussagen, inwieweit man darauf tatsächlich Einfluss hat und was zu Erfolgen geführt hat und was nicht?

Die zweite Frage richte ich an die IHKn und Herrn Marten von Digital Outlaws. Da geht es um das Thema Breitbandzugang. Es ist eine Binsenweisheit, dass es ohne einen Breitbandzugang mit einer Existenzgründung oder vielmehr einem Start-up im digitalen Bereich wohl nichts wird. Unsere Breitbandförderung im Land konzentriert sich sehr stark auf Gewerbegebiete. Sitten Start-ups und Existenzgründer denn typischerweise in Gewerbegebieten, ist es im Interesse von Start-ups, wenn ein Großteil der Breitbandförderung in die Anbindung von Gewerbegebieten geht?

Die dritte Frage richte ich auch wieder an die IHKn. Es geht darum, welche Möglichkeiten Sie sehen, Migranten mehr Möglichkeiten zu geben, schnell einen Betrieb zu eröffnen. Was ist Ihrer Meinung nach noch möglich oder nötig, um das zu fördern und die Chancen solcher Gründungen zu nutzen?

Die vierte Frage richte ich an die Handwerkskammern. In unserem Entschließungsantrag haben wir versucht, den Fokus auf Folgendes zu legen: Wir hören in unserem Land immer wieder von Industrie 4.0; das ist in aller Munde. Aber ist es nicht so, dass das nur ein Teil der digitalen Wende ist und dass eigentlich auch das Handwerk ganz extrem von dieser Digitalisierung betroffen sein wird? Welche Rahmenbedin-

gungen braucht denn das Handwerk, um von dieser Digitalisierung profitieren zu können? Was kann man da tun? Wie kann man das traditionsreiche und kleinteilige Handwerk so öffnen, dass es auch für Digital Natives, die ja vielleicht nicht so den natürlich Bezug zum Handwerk haben, interessant wird?

Die letzte Frage richte ich an Herrn Marten von Digital Outlaws. Inwieweit sind für Gründer, für Start-ups in unserem Land die netzpolitischen Rahmenbedingungen ein Hindernis? Ich denke hier etwa an Probleme mit der Netzneutralität, Probleme der Störerhaftung, der Drossel oder der Websperren im Netz. Sehen Sie das als Risiken, und sehen Sie umgekehrt Chancen? Können Sie bestätigen, dass sich gerade im Bereich Open Data, Open Source, aber auch bei so etwas wie überwachungsfreier Sicherheitstechnologie eine Chance für unser Land auftut?

Rainer Spiecker (CDU): Ich habe zum Themenkomplex Handwerk drei Fragen an Herrn Nolten oder Herrn Zipfel und an Frau May-Strobl. Das IfM weist in seiner Stellungnahme darauf hin, dass sich die Meistergründungsprämie in der Vergangenheit bewährt hat. Nach unserem Kenntnisstand läuft die Förderung zum 31. Dezember 2015 aus. Eine neue Förderrichtlinie ist noch nicht verabschiedet. Ferner weist das IfM darauf hin, dass die Förderung von Innovationen im Handwerk eine immer größere Rolle spielt.

Meine erste Frage lautet so: Muss bei der neuen Förderrichtlinie im Vergleich zur alten nachjustiert werden, oder sollte dies eins zu eins fortgeschrieben werden? Wenn es zum Nachjustieren kommen muss, welche Änderungen wären das?

Zweite Frage: SPD und Grüne schlagen eine zusätzliche Kreditkomponente neben der Meistergründungsprämie vor. Besteht nach Ihrer Ansicht hierfür ein Bedarf, und wenn ja, wie müsste diese Komponente ausgestaltet werden?

Die dritte Frage: Ist die bisherige Förderung des Landes für Innovation im Handwerk ausreichend, wenn nein, welchen Verbesserungsbedarf sehen Sie konkret? Meine Frage geht noch letztendlich dahin, ob man diese Gestaltungsmöglichkeiten auch zusammenführen kann.

Vorsitzender Georg Fortmeier: Wir kommen nun zur zweiten Antwortrunde.

Dr. Ortwin Schumacher (NRW.BANK): An mich ist die Frage gerichtet worden, ob es Studien gibt, die länderübergreifend etwas zum Thema erfolgreiche Gründungsförderung sagen. Nach meiner Kenntnis ist es so, dass es natürlich sehr wohl Studien gibt, die sich aber nicht auf den Aspekt beziehen, für den ich hier als Experte sprechen kann, nämlich das Thema der finanziellen öffentlichen Gründungsförderung. All diese Studien haben, soweit ich sie kenne, einen deutlich breiteren Fokus und betreffen dann solche Dinge wie bürokratische Hemmnisse, über die Sie vorhin gesprochen haben, und insbesondere steuerliche Fragen. Da gibt es natürlich Unterschiede zwischen den Ländern; inwieweit die ausschlaggebend sind, kann ich nicht beurteilen.

Bei dem Thema, zu dem ich etwas sagen kann, der finanziellen Förderung von Gründungen durch Förderbanken und die öffentliche Hand, sind die Instrumente überall die gleichen: erstens ein Mix aus der Bereitstellung von Eigenkapital und dem Versuch, auch privates Kapital zu aktivieren, wie wir es zum Beispiel hier in Nordrhein-Westfalen über unsere Seed-Fonds machen, die einen regionalen Bezug haben und auch immer regionale Investoren mit hineinnehmen, zweitens die Schaffung einer Fremdkapitalbasis für Gründer, was wir in Nordrhein-Westfalen und im Bund insgesamt über Gründungskredite, Nachrangdarlehen und ähnliche Dinge erreichen. Drittens versucht man, in Nordrhein-Westfalen ein Beratungsnetzwerk aufzubauen, das auch in Deutschland und den anderen europäischen Ländern immer ganz ähnlich aussieht, da man überall versucht, regionale Akteure wie die Kammern und Wirtschaftsförderungsgesellschaften zu vernetzen. Hier in Nordrhein-Westfalen machen wir das über unsere Startercenter und die Clustermanager. Von daher ist in Bezug auf diese Ansätze, die es überall gibt, was nicht zu verwundern ist, weil auch einer den anderen kopiert, schwer zu sagen, ob man allein aufgrund dieser Aspekte deutliche Unterschiede im Gründungsgeschehen erklären kann. Ich glaube, dafür sind eher andere Aspekte wichtig.

Reiner Nolten (Westdeutscher Handwerkskammertag): Ich übernehme die Fragen von Herrn Schwerd und werde dann für die Fragen von Herrn Spiecker an Herrn Zipfel weitergeben. Ich möchte ausdrücklich bestätigen, dass der Begriff Industrie 4.0 zu kurz springt. Wir reden, wenn wir alles ergreifen wollen, von Wirtschaft 4.0 und meinen dann eben das Handwerk 4.0 mit; denn das Thema Digitalisierung ist im Handwerk angekommen, wenn auch noch nicht in allen Betrieben. Es muss da aber überall ankommen. Ich darf ein paar Beispiele nennen, weil man sich das manchmal so nicht vorstellen kann. Additive Fertigung ist für uns nur eine Fortentwicklung von CNC, weil da ja auch schon additiv war, und keine Tischlerei und erst recht kein Metallbetrieb ohne diese Programmierungsleistungen heute arbeiten kann. In Zukunft wird das wegen der Veränderungen, die durch die 3D-Drucke und anderes möglich werden, auch bei weiteren Betrieben eine Rolle spielen.

Jetzt spielt es schon eine Rolle bei den Zahntechnikern, und da wird es für uns übrigens auch als Patienten in Zukunft angenehmer werden; denn statt eines Abdrucks wäre dann auch ein Scannen möglich. Ein Beispiel aus dem Haushalt: Wenn beide berufstätig sind, muss einer zu Hause bleiben, wenn eine Messung an der Heizung erfolgt. Das ist auch nicht mehr nötig: Man kann eine Sonde anbringen und online verbinden. Nur wenn wirklich etwas defekt ist, wenn etwas nicht stimmt, muss aufgesucht werden. Viele Handwerke können so erreicht werden.

Wenn ich einmal ein bisschen in die Zukunft schaue: Heute haben noch viele hier ihr iPad vor sich liegen. Technisch ist es heute schon möglich, diesen Tisch so zu beschichten, dass man das iPad gar nicht mitbringen muss. Es ist noch eine Kostenfrage, wann das tatsächlich verbreitet wird; aber technisch ist das überhaupt kein Problem. Damit ergreift es plötzlich alle Gewerke, die mit Oberflächen arbeiten. Das ist bei Glas genauso denkbar, das ist beim Spiegel denkbar, den man in Zukunft – auch das ist technisch schon möglich – nur noch anhauchen muss, um schon gewisse Werte seiner Enzyme genannt zu bekommen. Das alles sind Dinge, mit denen

Handwerke arbeiten, wo eine Technik dahinterliegt, die häufig natürlich aus der Industrie oder von den Natives kommt. Aber die Möglichkeiten, die man sich heute schon in Laboren anschauen kann, sind da und werden unsere Betriebe erreichen.

Welche Rahmenbedingungen brauchen wir dafür? Ich beginne mit dem klassischen Stichwort Breitband: Zahnärzte sind auch auf dem Land vertreten und nicht nur in städtischen Gebieten, und wir haben auch Industriegebiete, die nicht unbedingt toll vernetzt sind. Mir ist ein Zahntechniker von einer Veranstaltung in Köln vor 14 Tagen in Erinnerung, der mit seinen alten CNC-Maschinen noch eine zweite CNC-Fabrik aufmachen wollte, dann in ein Kölner Industriegebiet gegangen ist, also in keine ganz kleine Stadt, und festgestellt hat, dass an der Stelle, wo er hingehen wollte, keine Breitbandversorgung vorhanden ist.

Zusätzlich zur Breitbandversorgung ist ein wesentliches Thema bei den Rahmenbedingungen die technologische Ausstattung unserer Bildungsstätten; denn neben der Meisterschule, die in unseren Bildungsstätten stattfindet, besuchen ja auch alle unsere Lehrlinge regelmäßig diese Bildungsstätten. Für uns ist es am leichtesten, solche Innovationen in die Betriebe zu bringen, indem wir sie unserem Nachwuchs vermitteln. Daher brauchen wir die entsprechenden Geräte in den Bildungsstätten. Wir gehen davon aus, dass dies in den nächsten Jahren, wenn das Thema relevant wird, über das derzeitige EFRE-Programm möglich ist.

Im Hinblick auf die digitalen Natives zitiere ich einfach aus der letzten Enquetekommission – das haben das ja einige gehört, die hier im Raum sind –: Es gibt im Handwerk noch 60 % der Gründer mit dem Meisterbrief. Den meisten ist nicht bekannt, dass es nicht nur in den nicht meisterpflichtigen Handwerken für jeden möglich ist, auch ohne Gesellenbrief tätig zu sein, sondern dass es auch in den meisterpflichtigen Handwerken fünf andere Wege gibt, die über Ausnahmegenehmigungen rechtlich geregelt sind, dort tätig zu werden, sodass ich kein Hindernis sehe, wenn jemand die Verknüpfung zwischen dem klassischen Handwerk und dem, was ich gerade beschrieben habe, auch bei uns ohne diesen Zugang macht. In der Regel haben wir es bei den Natives ja auch mit Akademikern zu tun, die das wegen der Gleichwertigkeit ohnehin dürfen; das wäre dann der siebte Weg. – Zu den Gründungsfragen übergebe ich an Herrn Zipfel.

Josef Zipfel (Westdeutscher Handwerkskammertag): Schönen Dank für die Fragen, Herr Spiecker. In der Tat ist die geltende Richtlinie für die Meistergründungsprämie auf den 31. Dezember 2015 befristet. Das hat Gründe, die gar nicht in Nordrhein-Westfalen liegen, sondern auf EU-Beihilfetechnik zurückzuführen sind. Die Richtlinien mussten an verändertes EU-Recht angepasst werden, was seine Zeit dauert. Das muss dann abgestimmt werden und wird auch mit uns abgestimmt. Substantiell wird sich nach dem, was ich weiß, bei den neuen Richtlinien für den Meistergründer nichts ändern außer einigen Anpassungen bei bestimmten Nachweisen. Insofern ist in der Diskussion mit uns alles soweit in trockenen Tüchern. Wir sind natürlich guter Hoffnung, oder wir hätten es sehr gern, wenn wir die neuen Richtlinien nicht gerade am 30. Dezember bekämen, sondern vielleicht ein bisschen früher;

denn es sind ja auch Anpassungen bei den Antragstellern etc. erforderlich. Aber ich denke, das wird im Landeswirtschaftsministerium genauso gesehen.

Zweiter Teil der Frage zur Meistergründungsprämie war die ergänzende Kreditfinanzierung. Man muss da einfach wissen und sehen, dass es bei der Kreditfinanzierung für Gründer, jetzt nicht nur aus dem Handwerk, sondern für Gründer generell, ein System gibt, das aus der NRW.BANK und der Kreditanstalt für Wiederaufbau, beides wiederum miteinander abgestimmt, gespeist wird. Das heißt, der eine macht bestimmte Segmente, der andere macht eben andere Segmente. Dieses Thema Kreditfinanzierung halte ich eigentlich für gut organisiert, was den Standardfall einer Gründung angeht, sodass die Meistergründungsprämie keine spezifische Ergänzung braucht. Das kann im Rahmen des üblichen Verfahrens laufen. Auf der anderen Seite kann die Kreditfinanzierung die Meistergründungsprämie nicht ersetzen; denn die arbeitet ja auf der Eigenkapitalseite. Kredit ist Kredit, und Eigenkapital ist eben Eigenkapital. Würde man zu mir sagen, dass mein Gehalt zukünftig durch einen Kredit ersetzt wird, wäre ich auch nicht begeistert. Das sind einfach zwei Paar Stiefel.

Was in der Diskussion um die Meistergründungsprämie vielleicht immer zu kurz kommt, ist die strikte Bindung an die Schaffung von Arbeitsplätzen. Das heißt, die Meistergründungsprämie muss mit heftigen Zinsen zurückgezahlt werden, wenn bestimmte Arbeitsplatzziele nicht erreicht werden. Die Philosophie dahinter war, dass Meistergründungen qualifizierte Gründungen sind, und qualifizierte Gründungen sind Gründungen, die Arbeitsplätze schaffen. Das ist die Kette. Wir haben die Verbindung zwischen Eigenkapital und Arbeitsplätzen mit Rückzahlungsverpflichtungen, die man in den Kreditprogrammen nicht hat, nicht nur so nicht hat, sondern überhaupt nicht hat.

Das Thema Innovation ist bei uns, da wir ja viele kleine und mittlere Unternehmen vertreten – es gibt auch sehr viele größere Handwerksunternehmen, die sehr innovativ unterwegs sind; aber in der Masse sind es eben kleine und mittlere Unternehmen – natürlich eng mit dem Thema Transfer verbunden: von Hochschulen in KMUs, von bestimmten Beratern in KMUs, Netzwerkbildung von KMUs usw. Also alles, was mit Wissenstransfer verbunden ist, spielt bei uns in Sachen Innovation eine Rolle. Wir müssen diesen Transfer im Bildungswesen, in unseren Bildungsstätten, organisieren. Wir müssen ihn natürlich auch als Kammern in unserem Beratungswesen organisieren.

Wir hatten in Nordrhein-Westfalen ein seit vielen Jahren eingeführtes Instrumentarium, den sogenannten Technologietransfer-Ring, der aus einer kleinen Kopfstelle und dezentralen Beratern bestand, die sich damit beschäftigt haben. Diesen Ring gab es, glaube ich, schon seit 20 Jahren; er hat sich den unterschiedlichsten Themen im Bereich Innovation gewidmet. Nun ist aus den identischen EU-beihilferechtlichen Problemen auch da eine Anpassung der entsprechenden Richtlinien erforderlich. Das wird also vermutlich modifiziert werden. Aber leider ist durch diesen Prozess jetzt eine gewisse Unterbrechung bei den Transferaktivitäten eingetreten. Ich hoffe aber, dass man die entsprechenden Gespräche relativ schnell zu Ende führt, sodass wir wieder eine vernünftige Transfereinrichtung im Handwerk installiert bekommen. – Ich glaube, das waren Ihre Fragen.

Alexander Marten (Digital Outlaws) (Stellungnahme 16/2962): Ich möchte zunächst sagen, CNC ist nicht die Vorstufe von additiver Fertigung. Bei CNC nehme ich etwas von einem Material weg, bei additiver Fertigung bringe ich etwas auf; das ist etwas völlig anderes.

Der Breitbandausbau ist grundsätzlich eine gute Sache; das sollte überall passieren. Wenn wir jetzt in den Bereich Start-ups gehen – ich unterscheide zwischen Gründern und Start-ups; das habe ich auch in meinem Papier getan –, so siedeln sich Start-ups nicht in Gewerbegebieten an. Sie gehen in Gebiete, in denen sie mittags auch einmal draußen in einem netten Restaurant sitzen können, in denen sie joggen können. Das sind eher solche Geschichten wie der Düsseldorfer Hafen oder in Berlin halt die Factory. So, wie ich die klassischen deutschen Gewerbegebiete kenne, da würde ich nicht tot überm Zaun hängen wollen.

(Heiterkeit)

Die netzpolitischen Rahmenbedingungen sind ein ganz heißes Eisen. Risiken und Chancen, in der Tat sind beide möglich. Die Amerikaner haben sich sehr offen präsentiert und ermöglichen sehr viel mit Daten. Ich behaupte jetzt einmal, hier im Raum ist niemand, der ein Handy hat, das nicht entweder Google, Android oder ein Apple iPhone ist. Dementsprechend gehen Sie schon alle mit den Daten relativ offen um. Es wird weltweit einen kleinen Bereich geben, der sich darauf spezialisieren wird, Daten extrem sicher, extrem geschützt zu halten. Die Konsumenten sind aber diejenigen, die nachher bestimmen, was sie haben wollen. Als sich die Leute in den großen IT-Abteilungen händeringend gegen iPhones wehrten, hat der Vorstand gesagt, es ist mir jetzt scheißegal, bitte nimm das und bringe es in die Infrastruktur rein. Dann ist es von oben hinein getropft. Das heißt, wir müssen uns wirklich angucken, wie unsere Gesellschaft mit den Sachen umgehen möchte, bevor wir eine Entscheidung treffen, entweder nur das eine oder nur das andere machen. Vielleicht müsste hier eine Differenzierung erfolgen, welches Daten sind, die grundsätzlich in eine Shareconomy gehören, und was wirklich etwas sehr Geschütztes sein muss. Da kann man vielleicht in irgendeinem Ministerium eine Art Austauschstelle schaffen, wo nur Daten von Usern gespeichert werden, die besonders wichtig sind, und die Unternehmen müssen die Daten, die der User explizit freigeben muss, dann dort beim Staat abfragen. Über alles andere kann man so reden. Wenn ich es richtig mitbekommen habe, waren das die Fragen, die für mich waren.

Vorsitzender Georg Fortmeier: Das mit dem Zaun ist eine heikle Geschichte; das hat manch einen schon Kopf und Kragen gekostet.

(Heiterkeit)

Alexander Marten (Digital Outlaws) (Stellungnahme 16/2962): Das ist eine persönliche Meinung, die ich geäußert habe.

André Berude (IHK NRW) (Stellungnahme 16/3022): Vielleicht kann mein Kollege Herrchen gleich noch etwas ergänzen, weil das Themen sind, die wir auch schon in-

tensiv diskutiert haben. Zur Förderung ist vieles gesagt worden; das kann ich nur unterstützen. Wir sind eigentlich relativ gut aufgestellt. Wir müssen vielleicht nur über ein Thema sprechen, das mir seit Monaten auffällt: Ausgründungen aus Hochschulen oder Studenten, die einfach gründen wollen. Sie haben natürlich Probleme, während ihrer Studienzeit ihre Ideen umzusetzen. Es gibt dafür Förderprogramme wie Exist. Solche Programme fördern Gründungen und auch vorbereitende Gründungen. Das Problem ist nur, dass das sehr hochschwellige Sachen sind.

(Alexander Marten [Digital Outlaws] meldet sich zu Wort)

– Ich habe mir schon gedacht, dass Sie darauf einsteigen wollen.

Es gibt zum Beispiel eine Statistik, in der ein Professor herausbekommen hat, dass Studenten von 15 % aller Fachhochschulen bisher im Exist-Bereich gefördert wurden. Wir brauchen hier in diesem Bereich vielleicht etwas niedrigschwelligere Angebote, um auch Studenten aus den Hochschulen heraus die Möglichkeit für Gründungen zu geben. Ihnen könnte man einfach empfehlen, sich nicht auf hochschwellige biologie- oder technologieorientierte Unternehmensgründungen zu konzentrieren, sondern auf ganz normale, die vielleicht nicht durch Forschungsinstitute unterstützt werden.

Migranten halte ich persönlich für eine sehr große Chance. Das hat aber vielleicht auch etwas mit anderen Dingen zu tun. Wenn wir weniger Gründungen in Deutschland haben und die Leute lieber in ihrem Arbeitsprozess bleiben, weil sie dort die Sicherheit haben, Geld zu verdienen, dann müssen wir natürlich gucken, wo es noch Potenzial für Gründungen geben könnte. Dazu hat die KfW einmal eine tolle Untersuchung gemacht, in der sie zu dem Ergebnis kam, ein Potenzial für Gründungen seien Frauen, Re-Starter, ältere Arbeitnehmer, die vielleicht auch in Arbeitslosigkeit stecken und keine Perspektiven mehr haben, und natürlich Migranten.

Bei den Migranten ist sehr auffällig, dass sie sehr oft sehr gut ausgebildet sind. Ich kenne im Zusammenhang mit den Flüchtlingen nicht alle Sachverhalte; aber ich habe mitbekommen, dass aus Syrien zum Teil hochqualifizierte Leute kommen. Sie haben noch einen weiteren Vorteil, den wir sonst in Deutschland nicht unbedingt haben: Die Gründungsneigung ist in Deutschland relativ gering, weil wir anders aufgestellt sind und vielleicht etwas risikoscheuer als Amerikaner oder Griechen sind, die selber von heute auf morgen etwas gründen. Die Neigung der Menschen in eher südlichen Ländern, etwas zu gründen, ist viel stärker ausgeprägt. Dies kann durchaus eine Chance sein, ein Potenzial, das wir nutzen müssen. Wir müssen dahin kommen, dass wir diese Leute vielleicht im Arbeitsmarkt unterbringen, aber dann auch die Selbstständigkeit als zweite Chance sehen. Wenn sie es gewohnt sind, sich selbstständig zu machen, oder eher die Neigung verspüren, sich selbstständig zu machen, sollten wir dies natürlich unterstützen.

Mathias Herrchen (IHK NRW) (Stellungnahme 16/3022): Das Thema Risikoorientierung ist auch in der Gründungsförderung ein wichtiger Schlüssel zum Erfolg. Bei uns kann man das schon in der Schulzeit nachvollziehen. Irgendwann im Laufe der Jugend verliert sich eine durchaus gesunde Risikoorientierung, wenn man nicht sel-

ber Selbstständigkeit in der Familie nachverfolgen kann. Dies zieht sich dann auch durch unsere Finanzierungswelt. Es ist ja durchaus auch gerechtfertigt: Gerade bei innovativen Geschäftsmodellen weiß ich nicht, was aus ihnen wird, weil es eben ein innovatives Modell oder Produkt ist.

Zusätzlich hat man das Problem, das bei einer Gründung immer die Kredithistorie fehlt, ein Umstand, über den man hier auch nicht einfach hinwegsehen kann. Das bedeutet aber umgekehrt: Wenn man tatsächlich einen Nukleus für eine nachhaltige und sehr dynamische Start-up-Entwicklung haben möchte, muss man eigentlich auch zum Risiko Ja sagen. Die Start-ups zelebrieren ja teilweise in Abendveranstaltungen Scheitern als Lebenserfahrung und geben das als Worst- oder Best-Practice-Erfahrung durchaus weiter. Ein anderer Umstand, der daraus resultiert, ist, dass wir hier zum Beispiel solche Crowdfunding- und Crowdinvesting-Plattformen beobachten, die auch in Deutschland zunehmende Nachfrage erhalten und auch Chancen bieten, die wir, glaube ich, in der Start-up-Szene oder auch in der Gründungsszene noch gar nicht richtig überblickt haben.

Warum? – Ich mache jetzt einen Sprung zu den Gründern mit Migrationshintergrund. Auch dort wäre eine Möglichkeit, zu sagen, wenn du dich über eine Crowdfunding-Plattform finanziert bekommst, und auf diese Weise potenzielle Kunden bzw. Menschen findest, die bereit sind, deine Idee zu unterstützen, dann sollten solche Sachen wie eine Aufenthaltsgenehmigung für Nicht-EU-Ausländer viel leichter sein. Wer von uns sollte, selbst wenn wir Experten sind, dem Markt widersprechen, wenn er sagt, er glaube an die Idee oder an das Team oder besser noch an beides und ist bereit, das zu unterstützen? Solche Dinge entwickeln sich nicht von ungefähr.

Das gilt auch für den Begriff Lean Start-up: Ich gründe erst einmal, schaue, wie sich das Geschäftsmodell am Markt entwickelt, und sehe dann zu, wie ich mit dem, was ich schon geleistet habe, wie es Herr Marten vorhin gesagt hat – ich habe einen Prototyp, vielleicht schon erste Kunden –, die Finanzierungsrunde einläute. Das ist in der Finanzierungs- und Fördermittelsystematik teilweise nicht so vorgesehen, muss man vorsichtig sagen, weil man dann schon gegründet hat. Aber man ist so kurz nach der Gründung, dass man dann unter Umständen sagen muss, das hätten Sie eigentlich vorher sehen müssen, da fehlt dann der Businessplan. Sie sind einfach mit vollem Risiko gestartet, und das müssen sie, um es pointiert zu sagen, auch selber ausbaden. So kann das natürlich nicht funktionieren. Wenn ich flexible, wendige Modelle haben will, muss ich es auch ermöglichen, die Flexibilität am Markt auszuleben, wohlgemerkt – das bestätigt noch einmal mein Anfangsstatement – mit höherem Risiko. Die Start-ups haben tatsächlich eine deutlich höhere Neigung zu scheitern. Es gibt viele Schemata, wie man die Quoten für klassische Gründer und Start-ups berechnen kann; aber einhellig ist man der Meinung, dass überproportional mehr Start-ups im Vergleich zu klassischen Gründungen scheitern.

Zum Thema Migranten schiebe ich noch nach, dass wir gerade versuchen, dieses Themenfeld zu vehement zu bearbeiten. Es ist allein schon schwierig, da eine klassische Definition zu finden, oder eine Definition, auf deren Basis man gemeinsam arbeiten kann, zumal da noch die sagenhafte Heterogenität der Zielgruppe dazu

kommt. Wir müssen da von Bevölkerungsgruppe zu Bevölkerungsgruppe größte interkulturelle Unterschiede beachten.

(Alexander Marten [Digital Outlaws]: Darf man sich dem noch zum Thema Exist kurz anschließen?)

Vorsitzender Georg Fortmeier: Eigentlich wäre jetzt Frau May-Strobl an der Reihe, aber bitte!

Alexander Marten (Digital Outlaws) (Stellungnahme 16/2962): Ich wollte dazu noch eine Geschichte aus der wahren Welt erzählen. Ich habe gerade ein Team von vier Gründern, die sich genau um dieses Exist-Programm beworben haben. Damit haben sie einen so großen Aufwand, dass wir hier wirklich in das Thema Bürokratie hineinkommen. Da sind klassische Instrumente wie der Businessplan gefordert, die in der heutigen Zeit gar nicht mehr funktionieren. Ich weiß, ich werde jetzt bei ganz vielen Menschen ganz schreckliche Gedanken auslösen; aber der Businessplan ist nicht mehr State of the Art. Er kommt aus den 80er-Jahren oder vielleicht noch den 90ern. So funktioniert Gründung heutzutage nicht mehr.

Wir waren mit dem Rösler im Silicon Valley, da sprach einer der Gurus, Burton Lee. Er fragte, wer aus der Gruppe schon einmal einen Businessplan gemacht hat. 90 % der deutschen Gründer hoben die Hände. Dann fragte er: Alle so im Bereich von drei bis fünf Jahren? – Ja, natürlich. Da ging er durch die Reihe und sagte nur Idiot, Idiot, Idiot, Idiot! Er sagte: Was maßt ihr euch an, ihr könnt doch nicht wirklich alles Ernstes glauben, die Zukunft über die nächsten drei bis fünf Jahre vorhersagen zu können; erzählt mir lieber, was eure Kosten sind und wie ihr den Markt angehen wollt. Was ich dann daraus mache, ist meine Sache.

Das ist so wie bei der Geschichte von dem Paderborner Start-up, bei dem die Leute eine richtig tolle Idee haben. Die haben gesagt: Es ist für uns mit dem Exist viel zu aufwendig, wir müssen jetzt eigentlich loslegen, und es wird noch drei bis sechs Monate dauern, bis wir eine Genehmigung bekommen. Bis dahin sind wir tot. Wir müssen jetzt gucken, dass wir in den Markt kommen. Das heißt, die sind aus der ganzen Geschichte raus und müssen es jetzt anders finanzieren; deshalb gehen sie über Business Angels.

Zum Thema Migranten noch etwas: Ich kenne ein Berliner Start-up, die haben momentan vier Syrer bei sich arbeiten, nicht offiziell, sondern wenn die halt in ihren Fertigungsanlagen im Ausland sind, dann lassen sie sich von Taxifahrern Rechnungen ausstellen, die sie nie bezahlt haben, können damit das Geld aus ihrer Firma herausnehmen und die syrischen Migranten bezahlen. Sie sagen, die sind topp ausgebildet, es macht viel Spaß, mit ihnen zusammenzuarbeiten, wir wollen gucken, dass wir irgendwie daran kommen. Aber es gibt keine Möglichkeiten, mit dem deutschen Steuergesetz klarzukommen, um diese Syrer bezahlen zu können.

Zum Thema Crowdfunding: Die BaFin ist einer der größten Spielverderber, den es überhaupt gibt. AngelList ist ein amerikanisches Start-up, das genau an dieser Thematik arbeitet. Es gibt pro Monat 5.000 bis 6.000 € an irgendwelche Start-ups in

Amerika, die über irgendwelche Listen verteilt werden. Ich bekomme dafür keinen Prospekt mit Prospekthaftung und allem Drum und Dran. Ich sehe da vier fünf Zeilen und sage, das ist mir 2.000 \$ wert, und dann laufen die da hinein. So etwas ist in Deutschland einfach unvorstellbar.

Eva May-Strobl (Institut für Mittelstandsforschung) (Stellungnahme 16/3011): Ich habe meinem Vorredner, dem Vertreter des Handwerks, eigentlich nicht viel hinzuzufügen, was die Meistergründungsprämie anbelangt. Wichtig ist uns, dass es ein Instrument ist, das klassische substanzhaltige gewerbliche Gründungen berücksichtigt und insofern eine Eigenkapitalkomponente hat, also eigenkapitalstärkend ist. Was Fremdkapital oder Kreditkomponenten anbelangt, bin ich auch der Meinung, dass man sie getrost der klassischen Finanzierung überlassen kann. Was die Anreicherung zum Beispiel eines Innovationsaspektes anbelangt, das sind wir der Meinung, man sollte die Programme oder Instrumente möglichst schlank und eindeutig in der Beurteilung halten. Dieses Instrument ist ja nun mit Investitionen in einer bestimmten Höhe und mit Arbeitsplatzaufgaben verbunden. Die Beurteilung der Investition, ob es jetzt eine innovative ist oder nicht, kompliziert das Ganze. Insofern würde ich das nicht für besonders hilfreich halten.

Vorsitzender Georg Fortmeier: Ich sage den Kolleginnen und Kollegen Abgeordneten, wen ich für weitere Fragerunden noch auf der Rednerliste habe: zunächst Herrn Bombis, dann Herrn Stein, dann Herrn Sundermann, dann Frau Dr. Beisheim, dann Frau Müller-Witt, dann Herrn Schwerd und Herrn Hafke. Mit ihnen geht es jetzt in Zweierunden weiter.

Ralph Bombis (FDP): Ich möchte auch das Thema Rahmenbedingungen für Gründungen aufgreifen und insbesondere an Herrn Nolten oder Herrn Zipfel vom Handwerk und an die IHK, an Herrn Berude, die Frage stellen, wie sie die mangelnden Gründerzahlen, die wir in den letzten Jahren tendenziell beklagen mussten, möglicherweise vor dem Hintergrund einer Forderung auch nach Vermittlung von mehr Gründungs- und Unternehmerkompetenz bewerten würden und ob sie der Auffassung sind, dass insbesondere unter dem Dach von IHKs und Handwerkskammern die Bemühungen, die dort im Bereich der Vermittlung von Kompetenzen bereits unternommen werden, auf andere Institutionen übertragbar sind, namentlich eventuell weiterführende Schulen.

Meine zweite Frage betrifft wiederum das Stichwort Bürokratie. Herr Marten hat ja in der ersten Runde bereits auf die Frage Bezug genommen, wie umfassend – ich will es einmal sehr vorsichtig formulieren – und kompliziert ein solcher Vorgang einer Unternehmensgründung sich rein technisch darstellt. Wenn man einmal zugesteht, dass die Idee, die Sie hier formuliert haben, durchaus interessant ist – ich habe mir das auch notiert – dann wäre es spannend, sich anzugucken, inwiefern solche Vereinfachungen möglich sind; aber wenn man das politische Umfeld etwas nüchtern bewertet, muss man wahrscheinlich voraussetzen, dass es ein bisschen dauern könnte, bis solche Ideen Raum greifen.

Wir haben als FDP den Vorschlag aufgegriffen, die sogenannten One-Stop-Shops einzuführen. Ich würde zunächst einmal an Sie und an Frau May-Strobl die Frage stellen, wie sie diese Idee als solche bewerten. Damit verbunden würde ich ebenfalls wieder den Kammern die Frage stellen, ob zum Beispiel innerhalb ihrer Strukturen auch eine Unterstützung für eine solche Idee vor dem Hintergrund der Vereinfachung von Unternehmensgründungen denkbar ist.

Robert Stein (CDU): Ich habe noch ein paar Fragen zu dem Komplex Landesbank und Bürgschaftsbanken. Die Landesbank Baden-Württemberg ist im Bereich der Gründerfinanzierung sehr aktiv und auch sehr gut aufgestellt. Der dortige Rechnungshof hat Untersuchungen angestellt und das auch belegt. Das dortige Konzept könnte uns ja nun auch Hinweise für Nordrhein-Westfalen geben. Deswegen frage ich, ob es einen Austausch mit Baden-Württemberg oder generell anderen Bundesländern gibt, um von dortigen Erfahrungen zu profitieren. Wie sieht dieser Austausch gegebenenfalls aus? Wo hat man entsprechende Erkenntnisse in NRW umgesetzt, oder plant man entsprechende Erkenntnisse auch in NRW umzusetzen? Die Fragen richten sich an die NRW.BANK, also an Dr. Schumacher, und an Herrn Thivessen von der Bürgschaftsbank.

Vorsitzender Georg Fortmeier: Dann kommen wir zu den Antworten.

Dr. Ortwin Schumacher (NRW.BANK): Ich finde es ausgesprochen schade, dass kein Vertreter der L-Bank hier ist, weil ich die Hoffnung hatte, dass ich noch etwas lernen könnte. Für mich ist Ihre Frage völlig unklar. Was gibt es denn in Baden-Württemberg, was es bei uns nicht gibt? Natürlich gibt es einen Austausch zwischen den Landesförderinstituten; auch wir stehen mit der L-Bank in ständigem Kontakt. Mir ist nicht bekannt, dass es im Bereich der Gründungsförderung bei der L-Bank andere Dinge als bei uns gibt. Bei der L-Bank gibt es ein anderes Etikett. Bei der L-Bank gibt es dieses berühmte Thema mit dem 80-Prozent-Gründungskredit. Das gibt es bei uns auch, das ist der NRW.BANK-Gründungskredit mit Bürgschaft. Er ist im Antragsverfahren genauso wie in Baden-Württemberg: Man stellt einen Antrag, und dann geht er an die NRW.BANK und von dort an die Bürgschaftsbank. Er wird dann entschieden, und dann geht es an die Hausbank bzw. an den Fördernehmer zurück. Insofern ist mir nicht bekannt, dass es in Baden-Württemberg inhaltlich wesentlich andere Förderprogramme für die Gründung als in Nordrhein-Westfalen gibt. Aber die Kollegen von der Bürgschaftsbank wissen vielleicht mehr.

Manfred Thivessen (Bürgschaftsbank NRW): Ich kann eigentlich nur bestätigen, was Sie gerade sagen; es ist in Baden-Württemberg das gleiche Angebot, das wir hier in NRW haben, nur mit einem anderen Etikett. Es ist halt so, dass die Mittel der KfW auch über die L-Bank herausgereicht und dann als L-Bank-Gründungsförderung verkauft werden. Wir haben das gleiche Angebot gemeinsam mit der NRW.BANK. insofern sind wir da gleichlautend unterwegs. Im Gegenteil, bei dem einen oder anderen KfW-Programm und auch NRW-Programm sind wir ja Marktführer, wenn man einmal genau hinschaut: Beim Produkt KfW-Startgeld, dass für kleinteilige Gründun-

gen angeboten wird, liegt NRW an der Spitze. Wir sind die stärksten Nachfrager. Es gibt ein weiteres klassisches Gründungsprodukt der KfW, das ist das Programm „ERP-Kapital für Gründung“ für etwas größervolumige Förderung. Da entfallen 25 % des KfW-Volumens auf NRW. Auch hier sieht man, dass die Förderung überwiegend nach Nordrhein-Westfalen läuft.

Wir beide gemeinsam sind im Grunde intensiv unterwegs. Die Bürgschaftsbank macht also rund 50 % ihres gesamten Geschäftes im Bereich Gründung, wobei wir das nicht an irgendeinem Gründungsjahr oder Unternehmensjahr festmachen. Wer zu uns kommt, der will entweder klassisch gründen oder er ist schon länger oder kürzer unterwegs, und wenn wir das Konzept für tragfähig erachten, gibt es auch eine Ausfallbürgschaft dafür, egal, in welcher Branche er ist, ob es das Handwerk ist, ob es Kunden der IHK sind oder ob er in der digitalen Kreativwirtschaft ist, bei uns werden alle bedient, ob mit und ohne Migrationshintergrund. In einem Produkt, das wir über eine zweite Gesellschaft anbieten – es gibt eine Förderbeteiligungsgesellschaft hier in NRW, die zwar nicht High-Risk-Kapital herausgibt, wohl aber mezzanines Kapital, stille Beteiligungen –, vertreiben wir den Mikromezzaninfonds Deutschland für das Bundeswirtschaftsministerium. Auch bei diesem Programm ist NRW mit weitem Abstand Marktführer. Das Gros dieser Mittel wird an Gründer und Unternehmen mit Migrationshintergrund herausgegeben. Daher sehe ich hier nicht, dass sich NRW hinter Baden-Württemberg in irgendeiner Form verstecken muss.

Reiner Nolten (Westdeutscher Handwerkskammertag): Bei den Rahmenbedingungen für Gründungen sage ich zunächst aus meiner Sicht, dass wir keine mangelnden Gründerzahlen haben. Wir haben im Moment eine Situation am Arbeitsmarkt, die niemanden, der nicht will, in die Selbstständigkeit zwingt. Das ist aus meiner Sicht erst einmal richtig und gut. Es gibt Menschen, die wollen Unternehmer werden, und die, die das zwangsweise werden, sind nicht unbedingt diejenigen, die damit glücklich werden. Gerade wir haben mit der Veränderung der Handwerksordnung die Erfahrung gemacht, dass da, wo nicht qualifizierte Gründungen entstehen, wir es häufig mit Selbstausbeutung zu tun haben. Nichts gegen Einmannunternehmen, die haben ihr Recht; aber das muss nicht sein. Weil München so häufig zitiert worden ist, kann ich einmal sagen: Zu dem Zeitpunkt der seinerzeitigen Diskussion hatten wir in NRW im Schnitt zehn Mitarbeiter pro Handwerksunternehmen und wir hatten weniger Unternehmen. Die Bayern hatten im Schnitt sechs; aber die Arbeitsplätze waren – darauf kommt es am Ende an – die gleichen, da die Nahversorgung aus meiner Sicht noch nicht gefährdet ist. Daher würde ich da nicht sagen, dass jedes Instrument nötig ist, um Leute in die Gründung zu treiben, erst recht, wenn man überlegt, was auf die Gesellschaft von denen zukommt, die nicht für ihr Alter vorsorgen. Das wird am Ende dann nämlich wieder die Allgemeinheit zahlen. Mehr qualifizierte Gründungen gerne, aber nicht Gründungen um jeden Preis!

Zum Thema Unternehmerkompetenz darf ich zunächst mit einer Anekdote antworten und auf eine Gruppe abzielen, mit der Sie jetzt rechnen. Eine unserer Handwerkskammern sitzt sehr in der Nähe von namhaften Hochschulen, nämlich in Aachen. Sie bietet eintägige Gründerseminare an, bevor die Leute in die Beratungen kommen. Irgendwann hat diese Kammer festgestellt, wie viele Akademiker in diesen Gründer-

seminaren sitzen; denn Architekten studieren häufig Architektur, um sich selbstständig zu machen, Ärzte ohnehin, dasselbe gilt auch für Rechtsanwälte. Was in all diesen Studiengängen aber nicht vorkommt, ist das, was man dann machen muss. Die haben nämlich genauso mit der Steuer und allem zu tun. Da bieten wir inzwischen spezielle Seminare an. Als erstes würde ich also auf die Hochschulen blicken, da zahlreiche Studiengänge auf Selbstständigkeit abzielen.

Wir wünschen uns aber trotzdem, dass auch in den weiterführenden Schulen das Thema Wirtschaft stattfindet, ob als Fach oder anderswo implementiert, ist eigentlich egal. Wir selbst engagieren uns da ja. Es gibt in Nordrhein-Westfalen neben den bekannten Schülerfirmen usw. auch Schülergenossenschaften. Das hatte der Genossenschaftsverband mit der Stiftung „Partner für Schule“ gemacht. Seitdem es sie nicht mehr gibt, machen wir das, weil Genossenschaftswesen und Handwerk eng verwoben sind.

Zum One-Stop-Shop: Mit einer kleinen Einschränkung, die etwas mit Digitalisierung zu tun hat, behaupte ich, dass wir ihn zumindest für unsere Unternehmen in den Startercentern bieten können. Wir haben da einen sogenannten Formularserver, auf dem alle denkbaren Formulare, die ein Gründer brauchen könnte, zusammengefasst sind, sodass man seinen Namen nicht 23-mal schreiben muss, einmal für das Finanzamt, einmal für das Gewerbeamt, einmal für die Kammer usw., sondern man füllt es einmal aus, und am Ende kann irgendwann theoretisch alles einmal digital auch bei den Kollegen an alle Einrichtungen weitergegeben werden. Die Einrichtungen müssen natürlich digital in der Lage sein, das auch zu empfangen, damit nicht, wie es bisher häufig ist, am Ende noch mit Knopfdruck alle Formulare aus dem Drucker kommen und unterschrieben werden.

Das Problem an dieser Stelle liegt schwerpunktmäßig bei den Kommunen, bei den Gewerbeämtern, weil die erstens das rechtlich selbst annehmen müssen – wir dürfen es für sie nicht –, und zweitens, was noch wichtiger ist, kann das Land die Kommunen nicht zwingen, die entsprechende Infrastruktur zu schaffen, ohne sie den Kommunen zu finanzieren. Da sind wir an einer gewissen Grenze, dies mit den Finanzämtern, den Krankenkassen, den Berufsgenossenschaften usw. zu bewältigen. Es sind wirklich nicht nur 13, sondern bis zu 23 Stellen, weil man, wenn man direkt Mitarbeiter einstellt, auch für die Rentenzahlungen die Krankenkassen braucht. Das bekommen wir heute fast überall schon hin. Pilotprojekte mit den eben erwähnten Kommunen hat es gegeben. Aber dass wir das flächendeckend hinkriegen, dass das alles bei uns laufen kann, dafür muss im Hinblick auf das Konnexitätsprinzip noch geklärt werden, wie es den Kommunen finanziert wird. Es sind nicht bei allen Kammern 23 Formulare, zum Beispiel ist das Antragsformular für die Meistergründungsprämie bei uns auch schon mit drin. Wir haben einen Formularserver, sodass der Nutzer entweder die Formulare zu Hause ausfüllen kann; er kann aber auch ins Startercenter kommen, und der Berater unterstützt ihn. Natürlich kann er zu Hause auch das, was er selbst kann, schon ausfüllen und kommt dann ins Startercenter und wird beim Rest unterstützt, sodass wir da dann nur zwei Punkte haben, und es scheitert auch nicht am Porto; denn wir sorgen schon dafür, dass die Formulare an die richtigen Stellen kommen. Wir hätten es nur gerne medienbruchfrei und digital, und da wird die Gewerbeanmeldung die größte Hürde sein.

Josef Zipfel (Westdeutscher Handwerkskammertag): Wenn Sie erlauben, würde ich das noch kurz ergänzen. Beim Thema Entbürokratisierung sind nach meinem Gefühl die großen Zauberworte Digitalisierung und Internet. Hier gibt es grundsätzlich zwei Möglichkeiten zur Entbürokratisierung: Man kann sich auf den politischen Weg machen und eine ganze Reihe von Gesetzen vom GmbH-Gesetz über die Gewerbeordnung bis hin zu vielen anderen ändern, um den Prozess zu vereinfachen. Man kann aber auch die diversen Stellen, die mit der Existenzgründung betraut sind, elektronisch verknüpfen. Das bedeutet, man braucht einheitliche Standards. Das muss man ausprobieren, und dann kann man in der Außenwirkung, also dem Gründer gegenüber, das Ganze stark vereinfacht abwickeln, indem man die eigentliche verwaltungstechnische Abwicklung backstage, also gewissermaßen für den Gründer unsichtbar, macht. So kann man die Abläufe beschleunigen, und man kann auch den Arbeitsaufwand für den Gründer reduzieren.

Nordrhein-Westfalen ist da – das ist, glaube ich, in der Politik gar nicht so bekannt, obwohl es für Nordrhein-Westfalen ein Ruhmesblatt ist – durchaus auch federführend in Deutschland: Man hat hier bestimmte Standards, die einen Austausch zwischen den Behörden erlauben, in Pilotprojekten ausprobiert, in Kammern, in Städten usw.; IT NRW war auch dabei. Diese Standards sollen auch bundesweit umgesetzt werden, und das soll – darum hat Herr Gabriel Herrn Duin gebeten – Nordrhein-Westfalen federführend machen. Wenn hier also so viel von Berlin und München die Rede ist, muss man das auch einmal sagen. Allerdings ist das aus unserer Sicht noch eine ziemlich rudimentäre Sache. Sie werden ja hier in Kürze das E-Government-Gesetz beraten. Das ist genau die Stelle, bei der man diesen Behördenaustausch weiter pushen und vorantreiben kann. Jedenfalls sind das mein Wunsch und meine Hoffnung, und ich glaube, da kann man viel Segensreiches zum Thema Entbürokratisierung machen.

André Berude (IHK NRW) (Stellungnahme 16/3022): Es lässt sich in dem Bereich der elektronischen Gewerbebeanmeldung kaum etwas ergänzen, muss ich ganz ehrlich sagen. Das Stichwort E-Government-Gesetz ist hier schon gefallen. Dieses Gesetz kann gerade im Bereich der Gewerbebeanmeldung einen ganz großen Schritt nach vorne bedeuten.

Zu dem, was Sie, Herr Bombis, vorhin zur Weiterbildung, zu den Schulen und zum Unternehmerbild gesagt haben, kann ich vielleicht ein bisschen ausholen. Ich glaube, dass zwar nicht hier bei uns, aber in Teilen der Bevölkerung ein komisches Unternehmerbild vorhanden ist. Da sage ich nichts Neues. Wenn in einem Film ein Recyclingunternehmen vorkommt, dann ist dieses Unternehmen auf jeden Fall ein Umweltverschmutzer. Kommt ein Manager vor, ist er auf jeden Fall der Mörder oder mindestens ein Verbrecher. Das ist in Filmen ein ganz normaler Prozess, und diese Denkweise setzt sich dann auch schon bei Kindern fort. Deshalb ist wahrscheinlich die Idee, Selbstständigkeit als eine Alternative zur Arbeitnehmertätigkeit zu sehen, in den Köpfen noch nicht ganz vorhanden.

Was kann man tun? – Ein für mich sehr wichtiger Ansatz ist, dieses Thema in die Schulen hineinzubringen. Wenn Sie aber damit beginnen – es gibt ja schon viele An-

regungen auch in Nordrhein-Westfalen, beispielsweise „Schule und Wirtschaft“ –, dann kommen Sie immer an einen Punkt, bei dem Sie merken, dass uns etwas fehlt. Ich will es ausschmücken: Wir haben in unserer Region ein freiwilliges Projekt, das sich „Wir machen Wirtschaft@School, BWL für Schüler“ nennt. Die Schüler kommen in den Mittagsstunden freiwillig zu diesem Unterricht und werden dort von unseren Seniorberaterinnen und -beratern unterrichtet, ehemaligen Unternehmern und Marketingleitern, die zusammen mit den Lehrern versuchen, das Thema Betriebswirtschaft den jungen Menschen näherzubringen. Die Schüler haben VWL und Ähnliches, sie wissen, was Marx und Engels und andere gemacht haben. Sie haben also volkswirtschaftliche Kenntnisse, aber sie wissen nicht, wie ein Betrieb läuft. Wenn Sie Schüler fragen, die in eine Ausbildung gehen, dann hören Sie, dass sie nicht wissen, wie ein Betrieb läuft. An diesem Punkt wollten wir den Schülern über die Betriebswirtschaft zeigen, wie ein Betrieb funktioniert.

Die Schülerinnen und Schüler in den Gymnasien, die in Nordrhein-Westfalen acht Klassenstufen haben, wogegen erst einmal gar nichts einzuwenden ist, obwohl ich persönlich ein bisschen Probleme mit meinen Kindern habe, haben gar keine Zeit, sich mit so einem freiwilligen Projekt noch zusätzlich zum Sport zu beschäftigen. Auch die Lehrer sagen offen, dass sie gar nicht dafür ausgebildet sind, das Thema Betriebswirtschaft nach vorne zu bringen. Also ganz deutlich: Das Projekt ist da, es gibt auch in vielen Regionen ähnliche Projekte, die auch hervorragend laufen könnten, wenn die Schüler mehr Zeit hätten; aber die haben sie nicht. Was muss man tun? – Ich glaube, das ist jetzt klar: Man muss das eigentlich in die Lehrpläne aufnehmen. Aber das ist ein sehr langer Prozess, um den wir nach meiner Auffassung nicht herumkommen. Wir müssen etwas tun; dazu gehört auch, die Lehrer auszubilden.

Vorhin sind die Begriffe Startercenter und One-Stop-Shops gefallen. Das sehe ich genauso wie die Kollegen des Handwerks. Wir haben so etwas Ähnliches schon; das sind die Startercenter, eine Kooperation der Industrie- und Handelskammern mit Handwerksorganisationen, Wirtschaftsministerium und auch den Wirtschaftsförderungseinrichtungen. All 77 Startercenter in Nordrhein-Westfalen sind zertifiziert und müssen Kriterien erfüllen. Wir haben damit Beratungsstrukturen aufgebaut; ein Kriterium ist ein Formularserver, der eigentlich die ganzen formalen Dinge erledigen soll. Zurzeit hakt es daran, dass man es noch ausdrucken und den einzelnen Kommunen zuschicken muss. Da hoffe ich, dass wir mit dem E-Government-Gesetz wesentlich weiterkommen.

Alexander Marten (Digital Outlaws) (Stellungnahme 16/2962): Sie können sich nicht vorstellen, wie viel Zahnschmerzen ich bei dem Wort Formularserver kriege. Das ist ein Ding, das vielleicht aus den 90er-Jahren kommt, und das zeigt auch ein bisschen die Gedankenwelt, in der wir uns hier bewegen. Demgegenüber sehe ich, dass Estonia im letzten Jahr die E-Residency für ausländische Bürger ermöglicht hat. In diesem Land ist man seit zehn Jahren komplett digital unterwegs; Da muss niemand mehr zu irgendeinem Amt laufen. Da muss auch niemand ein Formular ausfüllen; denn er hat eine ID, hinter der schon alle Daten liegen. Da muss man kein Formular ausfüllen und dann auch noch ausdrucken, um Gottes willen, das ist ganz

schlimm. Deshalb ist dieser One-Stop-Shop, den Sie angesprochen haben, ein ganz wichtiges und zentrales Thema, das wir nach vorne treiben müssen, damit wir auch einmal nach außen zeigen können, dass Deutschland hier nicht die Entwicklung komplett verschläft und sich weiterhin in dieser alten Welt beschäftigt.

Wir müssen uns davon trennen, dass Kommunen diese Infrastruktur aufbauen müssen; das müssen Sie nicht. Wir müssen eine Schnittstelle definieren – so funktioniert es bei uns in der Start-up-Welt, da wird eine API definiert, wie es auch Google macht. Da weiß man, so und so muss ich das programmieren, damit ich die und die Informationen herauskriege, und so und so muss ich programmieren, damit ich die Informationen zurückspiele – alles klar, dann können wir das Ganze in die Privatwirtschaft ausgliedern. Wir müssen nur sicherstellen, dass die Schnittstelle sicher ist, und die kann einmal irgendwo zentral definiert werden. Ab da werden sich das Land und die Leute selber darum kümmern, dass wir eine Möglichkeit haben, alles zu digitalisieren. Deswegen ist der One-Stop-Shop eine ganz tolle Idee.

Eva May-Strobl (Institut für Mittelstandsforschung) (Stellungnahme 16/3011): Es scheint in der Ausführung zu haken; aber wenn man über Qualifikation und Beratung spricht, dann ist, denke ich, der One-Stop-Shop ein niederschwelliges Beratungsangebot, um Informationsdefizite zu beseitigen, die am Anfang einer Gründung, also im Grunde genommen bei den Formalia, bestehen. Weil schon so viel dazu gesagt ist und ich glaube, dass wir alle dem positiv gegenüberstehen, will noch einen anderen Aspekt ansprechen.

Es ist schon lange her, dass man das Stichwort wirtschaftsfreundliche Verwaltung in den Mund genommen oder geschrieben hat. Neben der ganzen Digitalisierung hat man natürlich als Gründer häufig das Problem beim Vollzug, also wenn man mit Personen zu tun hat, die in der Verwaltung etwas bearbeiten. Vielleicht sollte man diesen Aspekt einer Hinwendung zum Unternehmertum oder einer positiven Sicht des Unternehmertums nicht nur in der Bevölkerung verankern, sondern auch noch einmal in der Verwaltung, insbesondere in der Steuerbehörde, wo ich häufig gehört habe, dass da immer der Verweis auf den Steuerberater kommt, statt dass man sagt, man möge das doch in Zeile sowieso eintragen.

Vorsitzender Georg Fortmeier: Wir kommen jetzt zur nächsten Runde. Zunächst Herr Sundermann, danach Frau Dr. Beisheim.

Frank Sundermann (SPD): Wir haben hier jetzt schon viel gehört; darum möchte ich einen Satz dazu sagen, warum wir überhaupt Gründungen wollen, wofür wir sie brauchen. Das scheint mir hier ein bisschen hinten runter zu fallen. Am Ende des Tages – das kann ich vielleicht für mich und meine Fraktion sagen – wollen wir Gründungen, damit Menschen mit dem, was sie verdienen, ein auskömmliches Leben haben, am besten sozialversicherungspflichtige Arbeitsplätze schaffen und schließlich in diesem Land auch Steuern bezahlen. Deswegen bin ich für Gründungen, und deswegen bin ich auch hier.

(Robert Stein [CDU]: Sind wir schon bei der Auswertung?)

Deswegen stellen wir hier auch die entsprechenden Fragen. Eine meiner Fragen ist ein Stück weit auch schon beantwortet. Da würde ich aber gerne noch ein bisschen nachtunen. Ich frage die IHK-Vertreter, die Handwerksvertreter sowie Frau May-Strobl: Ist aus Ihrer Sicht das entscheidende Hindernis für Ausgründungen in diesem Land die Bürokratie?

Einen Aspekt, der hier auch schon angeklungen ist, möchte ich noch ein Stück nachschärfen. Man könnte ja auch so argumentieren, dass die soziale Absicherung, die wir in diesem Land bei abhängig Beschäftigten haben, das Hindernis ist, wieso nur wenige Menschen ausgründen. Ist es das, was müssen wir da tun? Müssen wir vielleicht dann Selbstständigen eine verbesserte Möglichkeit geben, sich in diesem Land sozial abzusichern? Vielleicht ist dann auch eine andere Gründerkultur hier zu erwarten.

Darauf aufsetzend noch eine Frage zu den Belegschaftsinitiativen, die wir auch in unserem Antrag erwähnt haben: Wie sehen Sie die Möglichkeit, dass das Land stärker fördert, dass aus der Belegschaft heraus Ausgründungen erfolgen, bzw. wie kann es dort zu Übernahmen kommen?

Dr. Birgit Beisheim (GRÜNE): Von meiner Seite erst einmal herzlichen Dank für die interessanten Fragen der Kollegen, aber auch für die Antworten, die bisher gekommen sind.

Bei der Beschäftigung und Vorbereitung auf den heutigen Tag haben wir gestern noch gefunden, dass der deutschen Start-up-Monitor darüber berichtete, dass sich die Gründer durch die Industrie- und Handelskammern nicht ordentlich vertreten sehen. Deswegen habe ich eine Frage an die Vertreter der Industrie- und Handelskammern, weil sie ja im Endeffekt eine Vier, also ausreichend, als Durchschnittsnote der Start-up-Gründer bekommen haben. Worauf führen Sie diese schlechte Benotung zurück? Liegt das unter Umständen daran, dass wir in der Gründung verschiedene Phasen haben? Das heißt, unabhängig von dem eigentlichen Akt hat man ja das Problem in den ersten drei Jahren, dass man das Unternehmen auf die Spur bringen muss und letzten Endes da auch Begleitung brauche. Meine Frage ist: Sehen Sie Verbesserungsbedarf in der Phase der Festigungsberatung?

Demzufolge habe ich auch eine Frage an die Vertreter der Handwerkskammern: Wie sieht es bei Ihnen nach der Förderung und Unterstützung im Bereich der Gründung aus? Wie sieht über die Gründungsphase hinaus die Unterstützung für die jungen Handwerksmeister und -meisterrinnen bzw. Gründer und Gründerinnen aus?

Wir haben vorhin schon häufig etwas über Bürokratieabbau und über Regeln, ja oder nein, gehört. Aber zumindest in einigen der uns vorliegenden Stellungnahmen ist durchaus durchgeschienen, dass Regeln unter Umständen schützen und Risiko vermindern. Wenn ich ein Unternehmen gründen will, muss ich ein Ziel formulieren; aber es ist genauso richtig und wichtig auch für die Etablierung im deutschen Regelungssystem, dass man sich im Endeffekt damit beschäftigt. Allerdings ist nicht jeder Gründer oder jeder, der eine gute Idee hat, auch ein guter Geschäftsmann. Im Hinblick darauf, dass wir häufig von Netzwerken reden – vorhin hat der Vertreter der

jungen hippen Start-up-Szene, Herr Marten, gesagt, er möchte nicht in einem Gewerbegebiet tot überm Zaun hängen –, kann ich nur sagen, dass wir hier über unterschiedliche Arten von Gründungen reden. Ich bin mit meinem Unternehmen da, wo ich bin, sehr gerne und genieße die Vorteile der vorhandenen Infrastruktur. Um auf den Ursprungsgedanken zurückzukommen: Brauchen wir nicht mehr Netzwerke, also Gewerbegebiete, die eine gewisse Infrastruktur bieten, wo der Gründer vielleicht sagt, okay, es ist letzten Endes nicht mein Ding, aber ich brauche die Hilfe und die komplette Begleitung in den nächsten drei bis fünf Jahren durch jemanden, der betriebswirtschaftliche Kenntnisse hat? Könnten die Kammern vielleicht auch sagen, dass sie das unterstützen würden?

Dann habe ich noch eine Frage an die NRW.BANK und an die Vertreter der Bürgschaftsbank. Es wurde immer formuliert, dass wir eine Risikoabschmelzung brauchen, vielleicht auch durch Veränderung des Unternehmensrechtes. Aber welche Auswirkungen hätte so eine Änderung des Unternehmensrechtes letzten Endes auf die konkrete Kreditvergabe?

Vorsitzender Georg Fortmeier: Gut, dann kommen wir wieder zu den Antworten und starten mit der am Schluss noch von Frau Dr. Beisheim ins Gespräch gebrachten NRW.BANK.

Dr. Ortwin Schumacher (NRW.BANK): Dann darf ich gleich auf Ihre letzte Frage antworten, das Thema Änderung des Unternehmensrechtes in dem Sinne betreffend, dass die Haftung des Unternehmers aus rechtlichen Gründen abgeschmolzen würde. Habe ich Sie so richtig verstanden?

Dr. Birgit Beisheim (GRÜNE): Ja.

Dr. Ortwin Schumacher (NRW.BANK): Das hat nach meiner Ansicht für die Gründungskreditvergabe keinerlei Konsequenzen; denn auch jetzt wird, wenn Sie eine GmbH gründen und dann auf dieser Basis ein neues Unternehmen installieren, jede Bank immer verlangen, dass die Gesellschafter auch persönlich haften. Das wird gar nicht anders gehen, weil es im Gründungsgeschehen unmöglich ist, dass Sie ein Unternehmen am Anfang mit so viel Kapital ausstatten, dass man darauf verzichten kann.

Auf der anderen Seite ist die Gründungsförderung natürlich darauf bedacht, dass ein Teil der Risiken, die eine Geschäftsbank verständlicherweise zu diesem Zeitpunkt nicht tragen will, durch öffentliche Institutionen getragen werden. Gerade dafür sind wir ja da, dass wir in solchen Fällen Haftungsfreistellungen oder eben auch Bürgschaften für die Banken bereitstellen, um Sicherheiten und fehlendes Eigenkapital zu ersetzen. Aber ich denke, mit einer Änderung des Unternehmensrechtes wird sich das Thema Kreditvergabe nicht wesentlich verändern.

Manfred Thivessen (Bürgschaftsbank NRW): Ich kann das aus Sicht der Bürgschaftsbank im Prinzip bestätigen. Für uns geht es bei der Bewertung solcher Ge-

schäftsmodelle darum, was man letzten Endes als Banker auch nicht in jeder Branche kann, auch wenn wir uns bemühen, Sachverständige aus dem Netzwerk, also Unternehmer, Kammern und Verbände hinzuziehen. Am Ende siegt die Geschäftswelt, in der wir heutzutage so vielfältig und innovativ sind. Das sachlich-fachlich von jetzt aus zu beurteilen, ist schwierig. Dann kommt es auf die Unternehmerperson an, dass man sagt, okay, wie er sich präsentiert hat, das glauben wir. Dann ist es ein Personenkredit, und insofern steht der Unternehmer völlig losgelöst von der Unternehmensform bei der Kreditseite in der Haftung.

Ich habe eben schon einmal das Programm Mikromezzaninfonds angedeutet; das ist zwar kreditnah, ist aber tatsächlich eine stille Beteiligung. Wenn da juristische Personen bei uns anfragen, verzichten wir ganz bewusst auf die persönliche Haftungseinbindung. Allerdings hat das natürlich seinen Preis. Dieses Geld wird dann teurer für den Gründer. Aber der Zugang wird sich aus meiner Sicht durch eine geänderte Unternehmensform für ihn nicht verbessern oder verschlechtern; das ist uns ganz egal.

Reiner Nolten (Westdeutscher Handwerkskammertag): Ich würde die Fragen von Frau Beisheim beantworten und dann an Herrn Zipfel für die Fragen von Herrn Sundermann weitergeben.

Ich beginne hinten mit dem Thema Geld. Angesichts der derzeitigen Lage am Finanzmarkt ist das Problem, das Unternehmen bzw. Unternehmer haben, Geld zu bekommen, zumindest in unserem Bereich relativ klein. Ich will das an einem Instrument deutlich machen, das wir gemeinsam mit der Bürgschaftsbank auf den Weg gebracht haben, weil die Meistergründungsprämie mit 7.500 € relativ endlich ist. Wir haben mit dem gleichen Formular ohne weitere Formalitäten, also mit einer guten DIN-A4-Seite, die Möglichkeit geschaffen, dass ein Starterscheck – 80 % davon sind nachrangig – zur Verfügung gestellt wird, und das sogar noch relativ zinsgünstig, da das ja die Gründungen sind, die wir schon für die Meistergründungsprämie geprüft haben. Vor dem Hintergrund der Tatsache, dass viele Gründer bei uns mit Familienunterstützung gründen, erst recht der stark wachsende Anteil von Migranten, und vor dem Hintergrund der Kapitalmarktlage wird dieses Instrument so gut wie nicht abgerufen, weil im Moment eben am Markt das Geld da ist. Da sich das einmal ändern kann, wollen wir dieses Instrument erhalten; solange es nicht benutzt wird, kostet es ja auch nichts. Aber dies zeigt, dass das bei uns kein großes Problem ist. Der wachsende Migrantenanteil bedeutet, dass die Verwandtschaft finanziert; denn am Ende steht bei den Banken immer die Frage nach der Haftung der Person.

Ich komme zur Frage, wie bei uns Gründer oder junge Unternehmen begleitet werden: Da haben wir vielfältige Instrumente. Das wäre schon das Erste, was hier über die Gründungsberatung und die Gründungsprämie hinaus geht: Wir bieten eine sogenannte Wachstumswerkstatt an, wo wir Gruppen von Unternehmen natürlich dann mit Eigenbeteiligung und etwas öffentlicher Finanzierung durch die verschiedenen Phasen, die in Unternehmen eigentlich zum gewissen Zeitpunkt vergleichbar sind, begleiten. Das gilt vor allen Dingen an der Stelle, wenn gewisse Wachstumsschwellen entstehen. Wachstumsschwellen haben wir bei unseren Betrieben je nach Gewerk zwischen sechs und zwölf Mitarbeitern, wenn der Meister vom vorarbeitenden

Meister zum Manager werden muss. Dann muss noch einmal Input hinein, da bringen wir sie mit externen Beratern zusammen. Das wird etwas unterstützt durch den Beratungsplan Wirtschaft oder durch einen speziellen Scheck, und wir moderieren das und identifizieren die richtigen Berater. Dadurch, dass wir das mit mehreren Unternehmern machen, ist es dann auch bezahlbar.

Im Weiteren halten unsere Kammern, aber auch unsere Verbände eine Infrastruktur von Beratung für unsere Betriebe kostenlos vor, die nicht mehr Existenzgründungsberatung macht, obwohl das ein großer Anteil ist, im Moment leicht sinkend, aber normalerweise an die 50 %. Die machen Krisenberatung; das muss man auch ehrlich sagen, unsere kommen gerne erst, wenn es schon brennt. Außerdem bieten wir in Projekten weitere Themen in den Bereichen Marketing, Digitalisierung, Bewältigung des demografischen Wandels und Technologietransfer an, wo die Ergebnisse nachher in die Standardberatung einfließen. Das sind die Themen, die sich gerade zu bestimmten Zeitpunkten stellen. Wir begleiten dies mit entsprechenden Coaching-Angeboten und haben unsere Weiterbildungsangebote; denn einmal lernen heißt heute nichts mehr. Diese Infrastruktur steht da über die Krisenfälle und die Beratungssituation hinaus zur Verfügung. Die Erfa-Kreise habe ich noch vergessen, in denen wir Betriebe aus dem gleichen Gewerk zusammenbringen, die nicht in direkter Nachbarschaft sind, sodass die auch einmal Daten austauschen können, auch wenn Benchmarking light schon ein übertriebener Begriff dafür wäre.

Wir bieten unseren Betrieben sogenannte Betriebsvergleiche. Das heißt, wir sammeln bei denen, die wir beraten, die Daten aus dem Steuerberaterbogen ab, anonym natürlich, und haben soundso viele Unternehmen NRW-weit. Dann kann jemand nachgucken, wie gewisse Kennzahlen bei einem Dachdeckerbetrieb mit zehn Mitarbeitern auf dem Land sind, und es mit seinem Bogen vergleichen. Wer mitmacht, bekommt noch eine persönliche Analyse von uns, und wir können ihm dann weiterhelfen, wo unsere Unternehmer sonst manchmal überfordert wären. Das ist ein Angebot, das alle Betriebsberater nutzen. Diese Betriebsvergleiche scheinen nicht so ganz schlecht zu sein; man kann sie nämlich auch als Nichthandwerker bei uns bekommen und abonnieren. Ich darf Ihnen verraten, dass beide Sparkassenverbände alle Sparkassen damit ausstatten und nahezu alle Genossenschaftsbanken sowie zahlreiche Steuerberater sie auch nutzen. Diese Daten scheinen also hilfreich zu sein. Es ist ein Instrument, das leider nicht bundesweit zur Verfügung steht; aber für die großen Gewerke in NRW haben wir das, sodass wir sagen, wir begleiten unsere Unternehmen zum Teil mit Unterstützung des Landes innerhalb der Handwerksinitiative und vielfach auch aus eigenen Mitteln vollständig über den Lebenszyklus, weil sich in bestimmten Lebenszyklen bestimmte Fragen stellen. Am Ende steht die Übergabe, wofür wir dann Bewertungen machen und zwischen dem Übernehmenden und dem Übergabenden vermitteln. Das gehört bei uns zum Standardangebot.

Vorsitzender Georg Fortmeier: Ich gucke schon auf die Uhr und bitte, die Antworten und auch die Fragen etwas kürzer zu fassen.

Josef Zipfel (Westdeutscher Handwerkskammertag): Ich bin Herrn Sundermann dankbar für den Hinweis, dass es letztendlich darum geht, sozialversicherungspflichtige Beschäftigung zu schaffen. Wenn man nach der absoluten Zahl der Gründungen guckt und dann eine rückläufige Zahl sieht – das ist hier auch vereinzelt durchgeklungen –, sagt man, das ist schlecht. Wächst die Zahl der Gründungen, sagt man, das ist gut. So ganz einfach ist die Welt natürlich nicht; man muss ja auch ein bisschen auf die Qualität der Gründungen achten, also darauf, ob sie eine Überlebenschance haben oder ob vielleicht die Möglichkeit besteht, einen Lehrling einzustellen oder zusätzliche Arbeitsplätze zu schaffen usw. Das Handwerk ist ja ein relativ konservativer und traditioneller Bereich; wir haben ein bestimmtes Bild, in dem Lehre, Gesellenprüfung und Meisterprüfung dazu gehören; das ist auf eine gewisse Nachhaltigkeit angelegt. Natürlich muss es umgekehrt in der heutigen Zeit auch flexible und vielfältige Zugänge geben. Ich will das nicht kleinreden; es gibt sie ja auch, das ist eine wichtige Idee. Das Schöne an der Meistergründungsprämie ist jedoch, dass sie halt diesen Nachhaltigkeitsaspekt in den Vordergrund rückt. Ich würde dazu gerne noch mehr sagen, Herr Vorsitzender; aber ich belasse es einmal bei diesem Gedanken. Damit rennen Sie bei uns offene Türen ein.

Mathias Herrchen (IHK NRW) (Stellungnahme 16/3022): Es lässt sich nicht viel hinzufügen; das muss ich ganz offen sagen.

André Berude (IHK NRW) (Stellungnahme 16/3022): Wir alle, Handwerk, Wirtschaftsförderer und IHKs sind in die Systematik der Startercenter eingebunden; aber jeder hat seine eigenen Strukturen. Wir sind natürlich etwas anders strukturiert als das Handwerk, wir betreuen Unternehmen. Aber die Startercenter haben die Aufgabe, Existenzgründer zu beraten: Existenzgründer, die sich an Unternehmen beteiligen wollen und Existenzgründer, die Betriebe übernehmen wollen. Da haben wir unterschiedliche Strukturen, ganz klar. So setzen wir zum Beispiel darauf, dass unsere Berater im Rahmen der Startercenter tätig werden. Das ist auch so, sie betreuen, machen Schulungen und Gründer-Meetings, führen Existenzgründungsgespräche.

Wir haben aber etwas, was wir in Nordrhein-Westfalen installiert haben, sogenannte Mentoren. Das heißt, wir haben Seniorberater, die Unternehmen begleiten. Das sind gestandene Unternehmer, gestandene Marketingleute, wie vorhin schon angeführt. Dabei geht es auch darum, von einem Unternehmer zu hören, was er erlebt hat; das ist natürlich wesentlich interessanter, als wenn es ein Berater sagen würde, wie ich ganz offen zugeben muss. Man hört ihm eher zu. In meinen Anfangsjahren hatte ich noch keine grauen Haare, aber durchaus Schwierigkeiten, etwas herüberzubringen, auch wenn ich es wusste. Aber ein Unternehmer hört wohl Grauhaarigen eher zu; heute ist es für mich auch einfacher, es herüberzubringen.

Wenn ich die Frage mit den Übernahmen und Beteiligungen richtig verstanden habe, ist sie sehr wichtig. Übernahmen sind eine Möglichkeit, sich als Existenzgründer aufzustellen. Man hat im Unternehmen eine feste Struktur, man hat Mitarbeiter, die eingeführt sind, man hat einen Kundenstamm. Sehr oft ist es sogar so – einen solchen Fall haben wir gerade gestern in der Bürgschaftsbank gehabt –, dass sich der ehe-

malige Unternehmer, der Altunternehmer, mit Eigenkapital am neuen Unternehmer beteiligt oder anderweitig Hilfen bietet. Da ist also eine ganze Menge im Fluss, und das finden wir auch sehr gut; aber Übernahmen und Ausgründungen aus Unternehmen können eine Möglichkeit sein, zu gründen. Jetzt halte ich mich ein bisschen zurück und übergebe an meinen Kollegen.

Mathias Herrchen (IHK NRW) (Stellungnahme 16/3022): Ich möchte noch etwas zu dem Thema Bürokratie sagen. Bürokratieabbau ist immer ein zentrales Thema; da kann man sicherlich auch nicht genug tun. Ich habe aber immer gelernt, dass es besser ist, zu sagen, wohin man eigentlich will, anstatt zu sagen, wovon man weg will. Ich glaube also, dass es sehr wesentlich ist, neben dem Bürokratieabbau immer zu sagen, was unser Ziel ist. Dieses Ziel ist jetzt zu konkretisieren, um auch den Start-ups und den Gründern zu sagen, dass wir hier in Nordrhein-Westfalen etwas für ein Gründungsklima tun. Das eine schließt das andere nicht aus; aber man darf nicht vergessen, was man eigentlich will.

Jetzt springe ich schnell einmal zu der Rolle der Industrie- und Handelskammern: Wir waren lange Zeit im Gründungszuschussgeschäft; der eine und andere wird das noch kennen. Diese Gründung aus der Arbeitslosigkeit war ein richtiges Massengeschäft. Derweil hat sich parallel die Start-up-Szene entwickelt, teilweise auch ganz unabhängig von Fragen eines Gründungszuschusses. Seit der Gründungszuschuss weg ist, muss man sagen, können wir unsere eigenen Ressourcen viel besser auch der Start-up-Szene zur Verfügung stellen. Unsere Erfahrung ist: Jeder, der von uns eine Leistung bekommen hat, gibt uns im Wesentlichen auch eine gute Note; wir haben da ein gutes Feedback. Unser Problem ist eigentlich ein Marketingproblem. Gut, das wird jeder Unternehmer, der nicht am Markt ankommt, auch von sich behaupten. Wir vernetzen uns mehr und mehr mit der Start-up-Szene und sagen auf die Frage, was wir eigentlich tun, wir sind nicht die besseren Gründer, wir versuchen auch nicht, eine Struktur vorzugeben, sondern wir holen den Kunden da ab, wo er uns braucht. Das reicht von der Gründungsberatung, teilweise auch schon von der Preceded-Betreuung bei der Frage, wie der Kunde überhaupt seine Geschäftsidee entwickelt, bis zu dem Punkt, dass er vor dem nächsten Entwicklungsschritt steht, was das Wachstum seiner Firma angeht. Dann stellen sich weiteren Fragen: Wie werde ich vom Selbstständigen zum Unternehmer? Was mache ich an Organisationsentwicklung? Wo bekomme ich die nächste Finanzierungsrunde her? Da sind wir überall präsent und, wie schon gesagt, manchmal leider auch als Anlaufstelle für eine Krisenberatung.

Unser großer Vorteil ist die Neutralität, die wir bieten. Da wir an dieser Stelle glücklicherweise nicht gewinnorientiert sein müssen, können wir vielfältig eine Neutralität auch in der Wahl der Werkzeuge bieten, die freie Berater, die von Umsätzen abhängig sind, nicht unbedingt bieten können. Ich sage das ganz bewusst sehr vorsichtig, nicht, dass sie einen schlechten Job machen, aber sie müssen auch schauen, woher sie ihre eigenen Umsätze bekommen. An dieser Stelle viel Aufschlussarbeit zu bieten, das ist unser Job; das ist manchmal etwas schwer zu vermarkten. Aber jedem, dem wir diese Hilfe zugutekommen lassen, ist dann auch überproportional damit zufrieden und gibt uns gute Noten.

Für uns ist es ganz wichtig, dass wir unsere Leistungen in dem Precede-Bereich ausbauen. Wir sagen dann: Wenn du eine Idee für irgendeine Innovation hast, dann probiere doch wenigstens, daraus so etwas wie ein Businessmodell oder einen Businessplan, auch wenn er verpönt ist, zu entwickeln, getreu dem amerikanischen Motto „Just do it“, und schaue einmal, ob etwas daraus wird. Das machen wir nicht alleine, sondern mit möglichst vielen Experten, die wir gegebenenfalls vermitteln. Hier geht es darum, die Chance und nicht immer gleich das Risiko zu erkennen. Jetzt komme ich wieder zu meinem Credo: Wir brauchen einfach mehr Risikoorientierung; daran führt kein Weg vorbei.

Vorhin kam die Frage auf, ob diese BWL-Begleitung nicht eine Maßnahme sein könnte. Wir bieten es faktisch bereits an, allerdings dürfen wir es mangels öffentlichen Auftrags bislang nicht so weit anbieten wie die Handwerkskammern, weil wir dann gegebenenfalls unseren Klienten und Mitgliedern Konkurrenz machen. Da bedürfte es schon eines klaren Auftrags, der besagt, die IHKs sollen weiter beraten, als sie es bisher tun dürfen. Nichtsdestotrotz ist dieser Aufschlussbereich sehr flexibel und dehnbar – von einem riesigen Graubereich will ich nicht sprechen –, und die Informationen, die da fließen, und die Beratung, die wir den Klienten zuteilwerden lassen, sind schon Geld wert.

Abschließend möchte ich noch etwas zu der Frage nach den sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten sagen. Die Start-up-Szene bietet auch solchen Gründern oder Ideengebern Raum, die gar nicht vorhaben, ein nachhaltiges Unternehmen zu gründen, sondern eine Idee möglichst gewinnbringend am Markt zu entwickeln und dann zu verkaufen. Ich nehme jetzt einmal WhatsApp als Beispiel, was ja auch durch die Presse kursierte. Nichtsdestotrotz haben wir hier in Deutschland einen Konflikt, bei dem es um die Frage geht, ob man viel Förderung einigen wenigen primär technisch orientierten Gründern in der Hoffnung gibt, dass sie sich möglichst gut entwickeln, oder ob man versucht – das ist vielleicht eher der Berliner Ansatz – möglichst breit alle möglichen Start-ups zu unterstützen, soweit es nur geht, auch aus der Szene heraus, in der Hoffnung, dass sich möglichst viele sich daraus dann am Markt auch behaupten und sozialversicherungspflichtige Arbeitsplätze schaffen. Dieser Konflikt ist gerade in der Fördermittellandschaft sehr gut nachzuvollziehen. Ich denke, das eine wird ohne das andere nicht gehen. Aber da wird man klare Entscheidungen treffen müssen, ob man eine solche Massenförderung will, natürlich nicht mit der Gießkanne; es muss schon Hand und Fuß haben. Was ist das Bewusstsein? Jetzt komme ich zu dem Anfangsstatement zurück: Nicht, wovon will ich weg, sprich Bürokratieabbau, sondern was will ich denn erreichen, wenn ich sage, ich will ein Biotop für Start-ups? Dabei ist das Risiko einfach einer der zentralen Begriffe.

Alexander Marten (Digital Outlaws) (Stellungnahme 16/2962): Nur kurz noch zu den Gewerbegebieten, nicht, dass Sie mich da falsch verstanden haben: Es geht mir um die Start-ups. Ich komme nicht aus dem Gründungsbereich; davon habe ich eigentlich auch keine Ahnung. Bestimmt hat es einen Sinn, CNC-Maschinen und alles Mögliche hinzustellen. Nur wenn ich das das hippe Start-up im Kopf habe, dann weiß ich, dass die in der Mittagspause ungern zur Currywurstbude auf vier Rädern gehen.

Beim Thema Förderung von Start-ups, das Sie eben auch noch einmal aufgemacht haben, würde ich mich gerne dem anschließen; was Sie gesagt haben; das stimmt aus meiner Sicht auch alles. Das einzige Problem, das ich habe, wenn ich mich mit Gründern unterhalte – ich habe ja ein paar Mal hier in Deutschland selber gegründet –, ist das folgende: Ich bin selten den Weg zur IHK, ich korrigiere, nie den Weg zur IHK gegangen, und auch die Gründer unter sich gehen nicht zur IHK. Wenn ich über Konzepte rede wie Double Irish With A Dutch Sandwich, werde ich bei der IHK meines Erachtens nicht fündig werden, auch wenn es um das Thema Ipboxing und weitere solcher Themen geht, erwarte ich nicht, dass eine IHK oder eine Handwerkskammer entsprechend aufgestellt ist; korrigieren Sie mich, wenn ich das falsch sehe. Das heißt, wir Start-ups helfen uns gegenseitig; wir sind unheimlich international. Wenn ich als Business Angel angesprochen werden, geht es darum, den Kontakt zu einem Marc Andreessen zu bekommen, es geht darum, mit dem Peter Thiel in Kontakt zu kommen, es geht darum, die Netzwerke zu schließen. Ich glaube nicht, dass die Berater vor Ort in Düsseldorf, Bonn und wo sie auch alle sitzen, diese Kontakte ins Valley haben mit allem, was dazu gehört.

Eva May-Strobl (Institut für Mittelstandsforschung) (Stellungnahme 16/3011): Ich wollte zu dem Punkt Stellung nehmen, warum Gründungen: Ich sehe immer bei allem, was geschrieben wird und was auch wir im Institut manchmal schreiben, die funktionale Beziehung zwischen den gesamtwirtschaftlichen Effekten und den Gründungen. Das Gründungsgeschehen schafft Arbeitsplätze, befördert den Strukturwandel etc.; das sind immer so die Eingangsworte. Mittlerweile ist die Entrepreneurship-Forschung der Meinung, dass das Mythen sind. Es gibt in der aktuellen Forschung keinen Beleg dafür, dass vom allgemeinen Gründungsgeschehen herausragende gesamtwirtschaftliche Effekte ausgehen. Der heutige Stand der Forschung bezieht sich auf Context Matters, ist also sehr stark kontextabhängig: Was für eine Gründung ist es? Wer gründet? Wo gründet er? Ist es eine abhängige oder eine unabhängige Gründung? Um welche Person handelt es sich? Das alles macht es auch so schwierig, ein Rezept auf eine andere Region zu übertragen, und dies wiederum macht auch die Wahrheitsfindung so schwierig.

Habe ich es richtig verstanden, dass Sie über speziell etwas über Ausgründungen hören wollten? – Da müsste ich passen; denn dann müsste man es allgemeiner sehen: Wie sind die Unternehmerpersonen, was für Eigenschaften brauchen sie? Die Eigenschaften sind in der Forschung klar umrissen; aber es ist in der Forschung auch dargelegt, dass das nicht beliebig schnell veränderbar ist. Ein Treiber sind sicherlich die Gewinnmöglichkeiten, und da muss man bei Ausgründungen oder Übernahmen natürlich sehen, dass es häufig ältere Unternehmen sind, die schon dem Strukturwandel unterliegen. Das mag zum Beispiel ein Grund sein, weshalb dann keine Ausgründungen oder keine Übernahmen stattfinden, auch im Zusammenhang mit der Unternehmerperson. Dazu noch ein Hinweis: Wenn wir sagen, wir haben kein Klima für Unternehmertum, den Menschen muss das Unternehmertum nahegebracht werden, dann muss man natürlich auch einmal überlegen, was es bedeutet, dass viele Kinder das Unternehmen ihrer Eltern nicht mehr übernehmen wollen. Es gibt da sicherlich einen Lerneffekt, aber auch einen Abschreckungseffekt.

Vorsitzender Georg Fortmeier: Wir kommen nun zur fünften und letzten Fragerunde; dazu liegen mir noch vier Wortmeldungen vor. Ich bitte die Sachverständigen, sich schon für die Antworten zu wappnen. Wir haben für diese Runde 25 Minuten Zeit, weil wir dann diesen Saal räumen müssen.

Elisabeth Müller-Witt (SPD): Ich habe zunächst eine Frage an die NRW.BANK und an die Bürgschaftsbank. In den Anträgen, die uns vorliegen, werden auch Behauptungen aufgestellt. Eine ist, dass offensichtlich die Investitionen durch die Bürgschaftsbank und die NRW.BANK besser aufeinander abgestimmt werden müssten. Dazu hätte ich von Ihnen gern eine Stellungnahme, ob Sie dem beipflichten, was mich natürlich erstaunen würde, oder wie Sie das beurteilen.

Meine zweite Frage richtet sich an die IHK bzw. an die Handwerkskammer. In einem der Anträge wird formuliert, dass wir ein verwirrend vielfältiges Förder- und Beratungsangebot für Existenzgründer haben, das verschlankt und besser auf die tatsächlichen Bedürfnisse ausgerichtet werden muss. Empfinden Sie Ihr Beratungsangebot als verwirrend und vielfältig, sodass man dort eine Schwierigkeit hat, Ihr Beratungsangebot durchzuarbeiten?

Dann hätte ich gerne auch gewusst, wie Sie das mit den Existenzgründern sehen: es wurde ja eben von einem Kollegen Sachverständigen die These aufgestellt, dass Gründer nicht zur IHK oder zur Handwerkskammer gehen. Das widerspricht ja dem, was Sie eigentlich die ganze Zeit ausgeführt haben, sie sprachen ja auch über Gründer. Oder man müsste dann das Wort „Gründer“ noch einmal definieren.

(Zuruf: Er hat Start-ups gesagt und nicht Gründer!)

– Nein, nein es kam auch einmal Gründer, deshalb habe ich es mir auch sofort notiert.

(Alexander Marten [Digital Outlaws]: Ich meinte explizit Start-ups!)

Ja, das ist dann etwas anderes.

Das Letzte, nach dem ich fragen wollte, richtet sich auch noch einmal an die beiden Vertreter der Förderbank bzw. NRW.BANK. Es wurde vorhin von dem Vertreter der Start-ups postuliert, dass man alles deutlich verschlanken könnte. Seine These war, die BaFin ist für ihn das Schlimmste. Ich würde gern wissen, wie Sie als Banker diese Verschlinkung sehen und welche Instrumente Sie da noch sehen; denn ich weiß, dass wir gerade dort Grenzen rechtlicher Natur haben. Da würde ich gerne ein paar Ideen hören, was wir noch machen können.

Daniel Schwerd (PIRATEN): Kurze Frage an Frau May-Strobl: Ich lese in Ihrer Stellungnahme, dass Sie das Grundproblem des Handwerks in der schwindenden Attraktivität der Arbeitsplätze sehen. Auch sagen Sie, zudem sei es sinnvoll, die Zugangsvoraussetzungen für die Führung eines Handwerksbetriebes zu senken. Können Sie vielleicht konkret einzelne Gewerke oder allgemein Kriterien benennen, wo diese Zugangshürden Ihrer Meinung nach abgesenkt werden sollten?

Dann möchte ich noch eine kurze Frage an Herrn Marten richten. Können Sie Aussagen über erfolgreiche Gründer, insbesondere über deren Qualifikation, oder sagen wir mal, Schlüsselqualifikation treffen, vielleicht auch das Alter? Spielt bei ihnen das Wissen über Wirtschaft eine entscheidende Rolle, ja oder nein?

Ich fand es eben sehr interessant, was Herr Herrchen angesprochen hat, nämlich die Philosophie oder Kultur des Scheiterns. Dies möchte ich jetzt als Frage einerseits an die Handwerkskammer und wiederum an Herrn Marten andererseits richten: Wie wichtig ist eine Kultur des Scheiterns? Wie sind denn die Erfahrungen im Handwerk und wie die Erfahrungen bei Start-ups? Erhalten Gründer jeweils eine zweite Chance? Was muss sich in diesem Bereich vielleicht verändern?

Marcel Hafke (FDP): Ich möchte nur noch ganz kurz auf einen Punkt zu dem Konzept One-Stop-Shop hinaus, über das wir gerade ein bisschen gesprochen haben. Ich möchte insbesondere die Handwerkskammer und die IHK darauf ansprechen. Es gibt bei Ihnen ja Selbstverwaltungsorgane. Es geht nicht nur um die Unterlagen und den Formularserver, sondern darum, dass ich die Formulare ausfülle und mir dann im Nachgang – ich habe es ja selber auch gemacht – in regelmäßigen und unregelmäßigen Abständen immer wieder Unterlagen zugeschickt werden: Dann kommt die Berufsgenossenschaft an und will noch irgendetwas wissen, usw. usf. Es geht darum, dass ich ein einziges Mal diese gesamte Bearbeitung habe, und dann ist das Thema durch, dann habe ich damit mindestens ein Jahr lang Ruhe.

Deswegen ist meine Frage an Sie: Können Sie sich vorstellen, behördliche Aufgaben, die im Moment bei der Stadtverwaltung in den Rathäusern liegen, selber zu übernehmen, ähnlich wie der TÜV? Wenn Sie sich vorstellen könnten, diese ganzen Sachen mit zu organisieren, welche Ressourcen bräuchten Sie dafür? Wie könnten Sie das nach Ihrer Vorstellung organisieren, im Rahmen der Startercenter vielleicht?

Eine kurze Nachfrage noch an die IHK: In Ihren Ausführungen schreiben Sie, dass Sie beim Thema Startercenter Doppelstrukturen befürchten; so hatte ich das beim Lesen verstanden. Da würde mich noch interessieren, was Sie damit angedeutet haben oder ob das noch andere Hintergründe hat.

Rainer Christian Thiel (SPD): Gründungen brauchen zunächst einmal Gründer. Wir haben jetzt viel über komplexe Zusammenhänge gesprochen; aber aus meiner Sicht ist noch ein Blick darauf zu werfen. Bei freien Berufen, haben wir gehört, gibt es ein stärkeres Gründungsgeschehen, bei den zulassungspflichtigen Berufen gibt es aber eine größere Überlebensrate; sie bleiben länger und stabiler im Geschäft. Meine Frage ist, wie Sie das einschätzen und wie denn Handwerk und Industrie in diesem Bereich die Chancen sehen.

Ein zweiter Punkt: Eben gab es einen Disput, CAD sei jetzt nicht der Vorläufer vom Digitaldrucker, weil der eine etwas aufbaut und der andere etwas vom Produkt abnimmt. Ich glaube, das Entscheidende ist aber nicht, ob sich das Produkt aufbaut oder von ihm etwas abgenommen wird, sondern die digitale Verknüpfung mit dem Produktionsgeschehen, dem Produzenten und dem Kunden.

Dann wurde auch viel über eine Infrastruktur gesprochen, die man braucht. Ich habe in Versammlungen im Handwerk und auch der Industrie gehört, dass man eine tolle Infrastruktur hat, bei der jede Menge MBs ankommen, aber auf der anderen Seite jemand sitzt, der gar nichts damit anzufangen weiß. In diesem Zusammenhang stellt sich die Frage, wie man die Geschäftsidee, die Anwendungsmöglichkeiten der Technik, die neu auf uns zu kommt, fördern kann, wie man Menschen dazu bringen kann, mit dieser Infrastruktur so kreativ umzugehen, dass sie zu Produkten und Anwendungen kommen. – Die Fragen richten sich an IHK und Handwerk.

Vorsitzender Georg Fortmeier: Jetzt sind wir mit den Fragen durch und kommen zu den Antworten. Wir beginnen wieder mit Herrn Schumacher; aber ich bitte Herrn Professor Nathusius, am Schluss zu einer Antwort auf diesen Fragenkomplex bereit zu sein, auch wenn er gar nicht gezielt mit einer Frage angesprochen worden ist.

Dr. Ortwin Schumacher (NRW.BANK): An die NRW.BANK und die Bürgschaftsbank ist die Frage nach der Zusammenarbeit und ihrer möglichen Verbesserung gegangen. Wir haben das natürlich auch in den Anträgen gelesen und haben uns gemeinsam ein bisschen gewundert. Ich darf sicherlich kurz darüber sprechen, welche Verbindungen es zwischen der NRW.BANK und der Bürgschaftsbank gibt. Zunächst ist die NRW.BANK Gesellschafterin der Bürgschaftsbank; sie ist im Aufsichtsrat und in den Bürgschaftsausschüssen vertreten. Die NRW.BANK ist auch Gesellschafterin der Kapitalbeteiligungsgesellschaft, die von der Bürgschaftsbank in der Geschäftsführung vertreten wird. Beim Vertrieb der Produkte gibt es eine ganz enge Zusammenarbeit. Allein im ersten Halbjahr 2015 hat es landesweit 15 gemeinsame Informationsveranstaltungen gegeben. Dass wir Gemeinschaftsprodukte haben, haben wir schon im Zusammenhang mit der L-Bank erwähnt. Sie führen dazu, dass sich für den Antragsteller der Zugang zur NRW.BANK und zur Bürgschaftsbank wie ein einziger Zugang darstellt. Bei den Produkten gibt es eine gewisse Abstimmung dergestalt, dass die NRW.BANK Haftungsentlastungen erst bei einem Betrag von 125.000 € anbietet und der kleinere Bereich von der Bürgschaftsbank abgedeckt wird

Von daher ist meine Ansicht und die der NRW.BANK generell, dass wir so eng mit der Bürgschaftsbank zusammenarbeiten, dass wir sicherlich guten Gewissens behaupten können: Wenn es einen Fall gäbe, in dem man sagen könnte, da ist eine Verbesserung notwendig, wird uns diese Gelegenheit so leicht nicht entgehen, sondern wir würden sie von uns aus schon wahrnehmen. So viel zu der ersten Frage.

Dann ging es um das Thema BaFin und Crowdfinancing. Als Herr Marten gesagt hat, dass die BaFin das größte Problem für das Crowdfinancing und für die Fintech sei, konnte ich mir natürlich ein Schmunzeln nicht verkneifen, denn die Regulierung, die die Banken betrifft, ist ja eine viel größere als die, die in diesem Bereich anliegt. Wenn es da schon ein Problem gibt, wie soll es erst bei uns sein? Generell muss man dazu sagen, dass die stärkere Bankenregulierung nach der Finanzkrise dazu geführt hat, dass das Kreditgeschäft insbesondere mit kleinen und mittleren Unternehmen nicht einfacher geworden ist.

Auf der anderen Seite hat es in Deutschland – das unterscheidet Deutschland von vielen anderen Ländern des Euroraums – keine Bankenkrise gegeben. Von daher ist das Angebot an Finanzierung, das kleinen und mittleren Unternehmen im Moment zur Verfügung steht, sicherlich so gut wie seit Jahren nicht mehr. Es gibt die berühmte ifo-Kredithürde, mit der gemessen wird, wie leicht der Zugang zu Krediten für Unternehmen ist. Zurzeit ist er trotz der verschärften Bankenregulierung auf einem historisch niedrigen Niveau. Aber es ist sicherlich ganz wichtig, dass vonseiten der Politik darauf geachtet wird, dass bei allem Verständnis für eine strengere Regulierung im Bankenbereich das bewährte System in Deutschland, dass über Geschäftsbanken, aber auch über Förderbanken eine ausreichende Finanzierung für kleine und mittlere Unternehmen zur Verfügung gestellt wird, nicht verloren geht. Das ist nämlich einer der Punkte, die dazu geführt haben, dass wir relativ besser als viele andere Länder im Euroraum durch die Finanzkrise gekommen sind. Nach meiner Auffassung kommt es einfach darauf an, dass man bei der Regulierung das richtige Maß findet und nicht das Kind mit dem Bade ausschüttet.

Manfred Thivessen (Bürgschaftsbank NRW): Zum Thema Zusammenarbeit darf ich sagen, dass ich das Bürgschafts- und Fördergeschäft mittlerweile 20 Jahre mache. Noch nie war die Zusammenarbeit zwischen den beiden Häusern auf den verschiedensten Ebenen so gut wie heute. Beide Häuser haben Stärken; sie liegt bei uns in der individuellen Risikoprüfung für kleine Unternehmen. Bei der NRW.BANK liegt sie halt in größeren Geschäften, in der Refinanzierung usw. Da ergänzen wir uns mit klaren Absprachen. Nichtsdestotrotz sind wir permanent im Dialog. Wir sehen uns also nicht nur im Aufsichtsrat, sondern auch auf verschiedensten Ebenen, um zu gucken, bei welchem Produktangebot man sich ergänzt und wo man noch enger zusammenarbeiten kann. Da will ich jetzt nicht ausschließen, dass es in den nächsten Jahren noch weitere enge Kooperationen gibt; das ist Thema unserer laufenden Gespräche.

Auch wir als Bürgschaftsbank schimpfen über die BaFin. Das sage ich jetzt nicht nur für die Bürgschaftsbank NRW, sondern für alle Bürgschaftsbanken; dieses Konstrukt gibt es ja in jedem Bundesland. Das macht natürlich die Leitplanken für ein Fördergeschäft relativ schwierig. Was versuchen wir als Bürgschaftsbank zu tun? Wir haben uns in den letzten Jahren noch näher an den Kunden gelehnt. Wir sitzen also nicht an irgendeinem grünen Tisch und warten auf Anträge, sondern das Angebot, mit uns zu sprechen und in Kontakt zu kommen, haben wir deutlich ausgebaut. Wir würden mit unseren Kunden gern digitaler kommunizieren; aber das berührt das Thema Datenschutz. Wenn ich unseren Datenschutzbeauftragten frage, dann sollte ich dieses Thema eigentlich gar nicht weiter verfolgen. Also hindert dies auch uns, die Wege kurz und schnell zu machen.

Ohne jetzt etwas zu versprechen oder zu verraten: Wir arbeiten zurzeit im Bundesverband daran, eine Art Plattform zu kreieren, in die man Vorhaben einstellen kann. Dann würden wir als Bürgschaftsbank das mit allen technischen und juristischen Fragestellungen prüfen, die damit verbunden sind. Aber da sehen wir natürlich auch, dass es State of the Art ist, sich dem Thema so zu öffnen.

Reiner Nolten (Westdeutscher Handwerkskammertag): Unser Beratungsangebot ist für unsere Mitglieder transparent; da bin ich mir ganz sicher. Angesichts der Zeit will ich nur zwei Zahlen nennen. Die Startercenter insgesamt, nicht nur unsere, hatten im vergangenen Jahr über 103.000 Beratungskontakte, was zeigt, dass sie entdeckt werden. Unsere Kammern und Verbände haben mehr als 3.300 Beratungen durchgeführt, die mehr als drei Stunden gedauert haben. Hinzu kommen noch viele kleinere Beratungen.

Zum Förderangebot haben wir eben Stichworte wie Mezzanin gehört. Das sind Begriffe, die dem einzelnen Handwerker natürlich so nichts sagen. Aber dafür gibt es ja auch eine Kooperation. Ich darf mich dem anschließen: Die Handwerkskammern sind als Gesellschafter im Aufsichtsrat und im Bürgerschaftsausschuss, und bei bestimmten Angeboten haben wir auch versucht, modernere Lösungen zu schaffen. Zum Beispiel sind auf der Seite der NRW.BANK ganz viele Förderangebote, die aber nicht alle für das Handwerk geeignet sind. Aber die NRW.BANK hat uns ein Tool zur Verfügung gestellt, womit die Erstsuche erleichtert wird. Wer über unsere Seite dahin geht, bekommt dann nur noch die Angebote gezeigt, die in der Regel für das Handwerk geeignet sind. Da versuchen wir einfach die Hilfestellung zu geben, weil Förderung nicht das Thema eines Handwerkers ist; dafür sind wir am Ende da.

Crowdfunding spielt im Handwerk keine große Rolle. Aber zufällig hat gerade der Sohn eines Hauptgeschäftsführerkollegen, der zuvor länger im Silicon Valley war und entsprechende Business Angels hatte, mit zwei Freunden ein Unternehmen auf diese Weise gegründet und 300.000 € in zwei Tagen über Seedmatch bekommen. Es geht offensichtlich auch trotz BaFin.

Zur Kultur des Scheiterns: Wenn ein Gründer scheitert, ist das aus meiner Sicht nicht das große Problem. Schwieriger wird es, wenn jemand in einem späteren Entwicklungsverlauf eines Betriebes scheitert, weil dann die finanziellen Folgen für ihn andere sind, und auch Folgen für andere Betriebe auftreten, die ihr Geld nicht bekommen. Aber es ist kein Stigma mehr.

Wir würden gerne Aufgaben im Rahmen eines One-Stop-Shops übernehmen. Das größte Problem ist, dass man die Kommunen nicht zwingen kann; aber wir würden die Gewerbeanmeldungen auch an ihrer Stelle annehmen. Dafür brauchten wir nichts Zusätzliches; es ist das Gleiche an einer anderen Stelle. Aber das ist gesetzlich geregelt. Für andere behördliche Aufgaben – das Finanzamt wird da Grenzen haben – gilt das genauso. Schwieriger wird es bei den Themen, wo wir mit der Selbstverwaltung zu tun haben; aber das ist ja das Selbstverständnis der Selbstverwaltung. Bei den Krankenkassen, getragen von Arbeitnehmern und Arbeitgebern, oder bei der Berufsgenossenschaft wird das, was sie abgeben können, sicherlich enge Grenzen haben. Aber wir würden uns nicht dagegen sperren, das auch mit dem Feedback zu organisieren und zu sammeln, dazu brauchten wir keine größere zusätzliche Unterstützung. Letztendlich sieht man das bei der Existenzgründungsberatung am Beispiel des Ausfüllens des Formulars für die Meistergründungsprämie. Das Formular hat nur eine Seite; aber wir brauchen dahinter einen Businessplan, einen Investitionsplan usw. All diesen Unterlagen laufen unsere Berater nach; also wäre es für uns sogar einfacher, wenn wir das machen könnten.

Zum Thema Zugangsvoraussetzungen: Es gibt eindeutige Statistiken. Unsere B-1-Betriebe sind die Gewerke, die früher meisterpflichtig waren und es jetzt nicht mehr sind. Dort sind 50 % der Betriebe innerhalb von drei Jahren wieder vom Markt verschwunden, während es bei den normalen Handwerksbetrieben, den Meisterbetrieben – Sie wissen das von der Meistergründungsprämie – so gut wie keine Ausfälle gibt. Statt der geforderten zwei Arbeitsplätze sind es im Schnitt über vier; da ist schon ein großer Unterschied erkennbar. Das schließt nicht aus, dass es auch gute Leute gibt, die das ohne Zugangsvoraussetzungen machen.

Zu dem anderen Thema Beschäftigung und Ausbildung muss man sagen, dass bei den Zulassungsfreien noch die Alten dabei sind, die noch einen Meister haben; aber die Neuen bilden eben nicht aus. Wer es selbst nicht kann, kann es einem anderen nicht beibringen. Natürlich kommt noch hinzu, dass es für die Selbstständigen keinen Mindestlohn gibt; da ist auch Selbstausbeutung möglich. Ob alles, was da entsteht, gewollt ist, sei dahingestellt.

Bei der Frage, was man braucht, um Geschäftsideen an die anderen zu bringen, werden wir – das ist nicht nur im Handwerk so – nicht jeden alteingesessenen Betrieb, der keinen Nachfolger hat, noch an die neuen Themen heranzuführen. Dafür brauchen wir schon regelmäßig eine gewisse Anzahl von Gründungen, um die neuen Themen hineinzubringen; denn nur über die Lehrlinge können wir sie nicht in die Betriebe bringen. Ansonsten sehe ich uns da auch wieder beim Thema Transfer in der Pflicht, Unterstützung zu leisten, damit die zusammenkommen. Aber die Kunden und die Industrie, die Kunde bei uns ist, werden es fordern, und wer dann den Kunden nicht bedient, wird zu denen gehören, die mit der Zeit aus dem Markt verschwinden. Dann werde andere die Bereiche übernehmen; das war immer so, nicht erst bei der vierten industriellen Revolution.

André Berude (IHK NRW) (Stellungnahme 16/3022): Ich beginne einmal, und mit den ganzen Start-ups macht der Kollege gleich weiter. Aber einen Satz zu dem, was gerade gesagt wurde: Ich hatte in der Stellungnahme nicht gemeint, dass die Beratungen verwirrend sind, sondern dass die Förderprodukte teilweise verwirrend sind.

(Zuruf der Abg. Elisabeth Müller-Witt [SPD])

– Okay, dann war ich nicht gemeint; aber es ist schon so, dass wir eine ganze Menge Förderprogramme und eine Menge Konditionen haben. Wenn man sich auf der Website der NRW.Bank die Auflistungen ansieht, findet man über 20 Seiten nur Konditionen und Programme. Da kommt natürlich kein normaler Mensch durch, die NRW.BANK-Kollegen bestimmt noch und wir genauso wie die Handwerksorganisationen nur mit Datenbanken. Das war gemeint. Aber wir sind auf einem guten Weg; das ist gerade unterstrichen worden. Es gibt immer eine Abstimmung, wenn Förderprogramme auf den Markt kommen, zwischen KfW auf Bundesebene und NRW- und Bürgschaftsbank.

Aber die Beratung von Existenzgründern hat nicht nur mit Geld zu tun. Wenn man sich die Existenzgründer ansieht, stellt man fest, dass ein Drittel Geld braucht und davon wiederum nur ein Drittel mehr als 5.000 €. Wir sind also in einem Bereich, in

dem eigentlich die Startercenter die Tätigkeit aufnehmen. Es ist nicht nur immer Geld, es ist die Beratung und Betreuung von Unternehmen. Da kann ich mir schon vorstellen, Herr Hafke, dass wir mehr Aufgaben übernehmen. Die Aufgabe der Gewerbeanmeldung – Herr Nolten hat es bereits angeführt – kann ich mir durchaus vorstellen, warum denn nicht? Da gibt es rechtliche Rahmenbedingungen, die wir einhalten müssen. Da geht es auch um Gebühren und solche Kleinigkeiten, die eine Kommune natürlich gerne vereinnahmt. Auch wenn ich es jetzt zum dritten Mal sage: Das E-Government-Gesetz könnte ein großer Schritt sein. Mit Online-Anmeldung von zu Hause an die Kommune und dann weiter, das wäre ein großer Schritt, wenn wir das hinbekämen. Dabei ist ein Baustein der Formularserver, auch wenn Herr Marten ihn mag. Er ist schon uralte; aber er ist ein Medium, das man nutzen und anbinden kann.

Mathias Herrchen (IHK NRW): Darf ich noch ergänzen?

Vorsitzender Georg Fortmeier: Ich dachte, zum Schluss würde für die großen Organisationen eine reden. Sonst kommen wir nicht durch. – Es sind für Sie noch vier Minuten, Herr Marten.

Alexander Marten (Digital Outlaws) (Stellungnahme 16/2962): Zum einen ging es darum, ob ich eine Vorstellung hätte, wie es mit erfolgreichen Gründern aussieht. Bei den Unicorns, also den Unternehmen, die in den letzten fünf Jahren größer als eine Milliarde geworden sind, sind die Gründer Mitte, Ende 30. Gegründet haben sie mit Anfang, Mitte 30. Travis Kalanick von Uber war vor fünf Jahren 34, als er gegründet hat, jetzt ist das Ding 50 Milliarden wert.

Dann wurde ich gefragt, inwieweit das Wissen um Wirtschaft wichtig ist, wenn man ein Unternehmen gründen will. Absolut nein. Das Wichtige dabei ist eine Passion für eine Idee. Bei den erfolgreichsten Start-ups, die ich kenne, stehen Techniker dahinter, die sich für ihre Idee begeistert haben und sich mit jemanden zusammengetan haben, der den Markt und den Kunden versteht. Das ist heutzutage das Allerwichtigste: UI, UX, User Interface, User Experience. Das sind die Themen, die uns als Start-ups umtreiben und die zeigen, dass man sich auf den Markt einstellen kann; denn in dem Moment, in dem man Kunden von seinem Produkt überzeugt, braucht man nicht mehr über Geld zu reden, dann läuft es einem hinterher. Als Peter Thiel in Facebook investiert hat, hat er mir gesagt, er habe das Produkt überhaupt nicht verstanden, aber wenn etwas so schnell gewachsen ist, in wenigen Wochen über 300 oder 400 %, dann sei klar, dass man die ganze Geschichte vermarkten kann.

Zur Philosophie des Scheiterns und ob eine zweite Chance möglich ist, möchte ich bedingt Ja sagen. Ich bin selber einmal mit einem Unternehmen mit mehreren Millionen an die Wand gefahren. Das hat sehr weh getan, das war auch ein deutsches Unternehmen, und es wurde auch komisch beäugt. Alle Unternehmen, die ich danach gegründet habe und die auch erfolgreich waren, habe ich in Amerika bzw. über eine amerikanische Inc. gegründet, weil es in Deutschland in der Tat schwierig ist, über diese mentale Hürde des Scheiterns hinwegzukommen. Hingegen sagen die Ameri-

kaner, wenn man im Silicon Valley sitzt und sie mitkriegen, dass man schon einmal etwas mit mehreren Millionen an die Wand gefahren hat: Der weiß auf jeden Fall, was da die Fehler waren und was er daraus zu lernen hat. So etwas gilt sicherlich nicht im Handwerk. Wenn der Meister scheitert, wird er in seiner näheren Umgebung direkt als gescheitert wahrgenommen. Er kann ja nur wieder das machen, womit er begonnen hat. Ich habe im Bereich E-Commerce angefangen, habe danach im Verlagswesen etwas mit Contentmanagement gemacht, dann in Advertising und anschließend mit Connected Car, jetzt mit Big Data. Mir nimmt man ab, dass ich sage, damit habe ich mich auf die Nase gelegt. Dann heißt es, jetzt macht er etwas anderes, kein Problem, das funktioniert. Scheitert hingegen ein Heizungsbauer, ist es für ihn schon schwieriger, wieder Fuß zu fassen, glaube ich.

Dasselbe gilt übrigens auch in der Familie: Meine Mutter schämt sich dafür, dass sie das zugeben musste. Es gab mal einen Artikel über mich in der *RP*, in dem stand, dass ich gescheitert bin. Sie wollte mit den Leuten, die sie darauf angesprochen haben, überhaupt nicht reden. Sie hat gesagt, Nein, darüber rede ich nicht, während ich dann sage: Ja, mein Gott, das ist doch nicht schlimm, ich lebe doch noch, und danach ging es mir wieder gut. Das ist also die Mentalität, mit der man sich hierzulande auseinandersetzen muss und die sich grundsätzlich gegen Start-ups und Gründer ausspricht.

Eva May-Strobl (Institut für Mittelstandsforschung) (Stellungnahme 16/3011): Es waren zwei Stichworte genannt, einmal Attraktivität der Arbeitsplätze im Handwerk: Dazu kann ich nur sagen, so ist es, das wissen wir aus Unternehmensbefragungen, sei es, dass es um Fachkräfteakquisition geht, sei es, dass es um Ausbildungsplätze geht. Das mag an der Akademisierung unserer Gesellschaft liegen, das mag auch an den Standorten des Handwerks liegen. Es sind vielleicht periphere Standorte, die nicht so beliebt sind.

Was die Zugangsvoraussetzungen anbelangt, das bezog sich weniger auf einzelne Gewerke, sondern es geht ganz allgemein um die Frage, ob im Handwerk mehr liberalisiert werden sollte; das ist eben angesprochen worden. Man muss da einen Trade-off mit traditionellen substanzhaltigen Handwerken machen, die mehr Beschäftigte haben, oder es geht eben um niederschwellige Möglichkeiten, bei denen dann wahrscheinlich Solo-Selbstständige unterwegs sind.

Prof. Dr. Klaus Nathusius (Stellungnahme 16/2987): Ich habe auch ein bewegtes Unternehmerleben hinter mir. Ich war der erste Venture Capitalist in Deutschland und habe sehr intensiv in den verschiedenen Phasen der Entwicklung unseres Landes aus der Sicht des Finanziers mitgewirkt.

Erster Punkt: Herr Marten hat gesagt, der Businessplan ist tot. Ich glaube, dass dies für die Dinge, die von ihm in seinem Bericht gestaltet, organisiert werden, auch stimmt. Aber wenn man einmal überlegt, dass jemand aus dem Technologiebereich für eine Gründung 2 Millionen oder 4 Millionen oder 5 Millionen braucht und mit Leuten spricht, die dieses Geld haben, dann geht das definitiv nicht, wenn man die Voraussetzungen nicht erfüllt. Zu den Voraussetzungen gehört natürlich auch ein Business-

plan. Das ist weltweit etwas Selbstverständliches, und gerade bei diesen größeren Gründungen geht es nicht ohne.

Zweiter Punkt: Mir fiel auf, dass es hieß, Aachen hat innerhalb von NRW eine sehr gute Stellung, was die Positionen der Professoren angeht, die sich um Gründungen verdient machen. Ich denke hier an Malte Brettel, der nicht nur eintägige, sondern auch mehrtägige Veranstaltungen macht, sehr segensreich wirkt und in den entsprechenden Ausführungen verschiedener Positionen immer wieder erwähnt wird als jemand, der in der Lage ist, in Universitäten und Hochschulen dafür zu sorgen, dass man das macht, was in der Branche notwendig und typisch ist.

Letzter Punkt: Die Rolle von Mentoren ist nach meinem Dafürhalten einer der wesentlichen Punkte, den wir bisher in Deutschland stiefmütterlich behandeln. Es wäre sicherlich eine gute Initiative, wenn man über Universitäten und andere Organisationen Mentoren begeisterte, sich mit jungen Unternehmern zusammzusetzen und das weiterzugeben, was sie selbst erlebt haben.

Vorsitzender Georg Fortmeier: Wir sind am Ende unserer heutigen Sachverständigenanhörung zu dem Thema Gründungen und den dazu vorliegenden Anträgen. Ihnen, verehrte Sachverständige, darf ich ganz herzlich dafür danken, dass Sie sich heute den Fragen unseres Ausschusses gestellt haben. Ich wünsche Ihnen noch einen schönen Tag, und allen anderen einen schönen Heimweg oder eine angenehme Verrichtung der Dinge, die heute noch anstehen.

Die Sitzung ist geschlossen.

gez. Georg Fortmeier
Vorsitzender

27.10.2015/29.10.2015

280