

## Hinweise zum Fragenkatalog

---

Anhörung der Enquetekommission VI des nordrhein-westfälischen Landtags „Zukunft des Handwerks und Mittelstand in Nordrhein-Westfalen“

„Wettbewerbsfähigkeit und Fachkräftesicherung im Handwerk 4.0: Wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen und betriebswirtschaftliche Herausforderungen“

Anhörung am 11. April 2016 im Landtag in Düsseldorf

LANDTAG NORDRHEIN-WESTFALEN 16. WAHLPERIODE
<b>STELLUNGNAHME</b> <b>16/3639</b>
A27

Berlin, 4. April 2016

Abteilung Gewerbeförderung

## Vorbemerkungen

Der Wirtschaftsbereich Handwerk ist ein unverzichtbarer Bestandteil von Wirtschaft und Gesellschaft in Deutschland. Mit seinen rund 1 Mio. Betrieben, einem Umsatz von ca. 530 Mrd. Euro und rund 5,4 Mio. Beschäftigten übernimmt er zahlreiche für die Volkswirtschaft wichtige Funktionen: Das Handwerk sorgt auch in den ländlichen Regionen für eine flächendeckende Versorgung der Bevölkerung, der Wirtschaft und der öffentlichen Hand mit den notwendigen Versorgungsleistungen und trägt wesentlich zur konjunkturellen und langfristigen Stabilität der Wirtschaft sowie zum hohen Lebensstandard der Bevölkerung bei. Ohne diese Grundversorgung mit handwerklichen Leistungen würden weder die Bevölkerung noch Wirtschaftsunternehmen und öffentliche Einrichtungen prosperieren können.

Das Handwerk trägt nicht unwesentlich zum deutschen Innovationssystem bei und ist ein wichtiger Umsetzer von politischen Entscheidungen (z. B. Energiewende). Außerdem ist das Handwerk ein wichtiges Glied der nationalen Wertschöpfungskette für den Handel und die deutsche Industrie, deren Exporterfolge auf den Weltmärkten ohne das zuliefernde Handwerk nicht denkbar wären.

Zudem ist die Integrationsfunktion des Handwerks von herausragender Bedeutung: Schon in der Vergangenheit haben viele Handwerksbetriebe geholfen, benachteiligte Personen und Migranten in den Arbeitsmarkt zu integrieren, so wie es auch aktuell wieder zu beobachten ist. Darüber hinaus engagieren sich zahlreiche Inhaberinnen und Inhaber in ehrenamtlichen Funktionen und unterstützen Vereins- und Jugendarbeit in ihren Regionen.

Im Hinblick auf die Veränderungen im Markt in Verbindung mit den aktuellen und zukünftig zu erwartenden technologischen Umbrüchen sehen sich zahlreiche Handwerksbetriebe allerdings einer Reihe von hemmenden Faktoren ausgesetzt, die der Anpassung und Neuausrichtung entgegenstehen. Im Vordergrund stehen hierbei insbesondere die im Durchschnitt sehr kleine Betriebsgröße und die daraus resultierende Organisations- sowie Kostenstruktur. Sie ist vornehmlich auf die Bewältigung des Tagesgeschäfts ausgerichtet. Die Beratung der Kunden, die Angebotserstellung und die Abarbeitung der vorhandenen Aufträge füllen das Tagesgeschäft in der Regel vollständig aus. Es bleibt vielfach zu wenig Zeit für die Informationsdurchdringung, für die Beherrschung der Regulierungsvorgaben und für strategische Überlegungen zu mittel- und langfristigen Entwicklungsvorhaben.

## I. Betriebswirtschaftliche Herausforderungen

### 1. Welche marktverändernden Einflüsse (zum Beispiel Produktion von Losgröße 1 durch die Industrie, Plattform-Ökonomie und individuelle Kundenansprache) wirken auf die traditionellen, lokal orientierten und klein strukturierten Geschäftsmodelle des Handwerks ein?

Das Handwerk sieht sich einer Vielzahl von Herausforderungen ausgesetzt, zu denen u.a. folgende zählen:

- **Verschärfter Wettbewerb – Markt wird unübersichtlicher:** Der Wettbewerbsdruck im Handwerk hat sich in der Vergangenheit stark erhöht und er nimmt weiter zu. So zählt das Handwerk seit 2004 mehr als 150.000 zusätzliche Betriebe, die die Wettbewerbsintensität innerhalb des Handwerks nicht nur stark erhöhen, sondern auch seine Kleinbetrieblichkeit verstärkt haben. Im Durchschnitt hat ein Betrieb 5,5 Mitarbeiter, mehr als jeder dritte Betrieb besteht aber nur aus dem Inhaber bzw. der Inhaberin. Darüber hinaus nimmt aber auch der Wettbewerbsdruck durch Konkurrenten aus anderen Wirtschaftsbereichen wie Industrie und Handel massiv zu, ebenso wie der mit überregional und international agierenden Unternehmen, die immer stärker auf Handwerksmärkten agieren. Durch diese vielen Akteure werden die Märkte immer unübersichtlicher und der eigene Handlungsspielraum sinkt.
- **Online-Handel vs. vor Ort Kundschaft:** Die Auswirkungen des Online-Handels führen zu erheblichen Auswirkungen auf das Handwerk. Neben einer höheren Preissensibilität und Transparenz auf der Kundenseite müssen sich Handwerksbetriebe auf neue, konkurrierende Bezugsquellen von Produkten und Dienstleistungen einstellen und als Antwort darauf Strategien entwickeln.

In vielen Handwerksgewerken werden die neuen Kommunikationsmöglichkeiten die Leistungserstellung aber nicht komplett verändern: Die Betriebe können zwar ihre Leistungen auch über neue Medien wirkungsvoll anbieten, die Erbringung muss jedoch meist unverändert am Ort des Kunden (Bau) oder am Kunden selbst (Gesundheitshandwerke) erfolgen.

Auch ermöglicht die Digitalisierung dort, wo im Handwerk zuvor vornehmlich regionale Tätigkeit dominierte, eine deutliche Ausweitung des Marktradius auch für kleinere Unternehmen, teilweise bis hin zur "Globalisierung" im wortwörtlichen Sinn. Gleichzeitig jedoch können auch bisher regionsferne Anbieter (Handwerks- wie Nicht-Handwerks-Unternehmen) als Wettbewerber in bisher rein regionale Märkte eintreten.

Die möglichen Kontaktkanäle der Unternehmen zu ihren (potenziellen) Kunden mehren sich: E-Mails, CRM-Systeme, Online-Shops, Plattformen, soziale Medien (Facebook usw.).

Wie auch in anderen Wirtschaftsbereichen wird die Bindung (potenzieller) Kunden an das eigene Unternehmen bei wachsender Variabilität der Kontaktkanäle sowie der Verfügbarkeit der Informationen und der wachsenden Anzahl von Beschaffungsmöglichkeiten für die Kunden zu einem entscheidenden Faktor.

Zugleich können bisherige Geschäftsmodelle um weitere Güter- und vor allem digitalisierungsgestützte Dienstleistungsangebote ergänzt werden.

Die mit dem Internet einhergehende deutlich steigende Transparenz der Märkte fokussiert zumindest bisher vornehmlich auf den Preis als Wettbewerbsparameter. Die Qualität der Leistung als eines der spezifischen Wettbewerbspotenziale des Handwerks ist demgegenüber noch nicht gleichgewichtig kommunizierbar. Die Abbildung des Qualitätswettbewerbs im Internet als eines gerade auch für die Kundenakquise wichtigen Parameters ist eine wichtige handwerksspezifische Herausforderung.

- **Neue Vertriebsformen und -kanäle:** Im Zuge der Digitalisierung drängen neue Wettbewerber auf die Märkte, die häufig marktfremd sind. Sie werden z.T. durch große Kapitalgeber finanziert, die nicht zuletzt vor dem Hintergrund der niedrigen Verzinsung auf den Kapitalmärkten verstärkt neue Geschäftsmodelle über Plattformen und das Internet "testen" und das Scheitern in der Kalkulation berücksichtigen. Dadurch entstehen völlig neue Konkurrenzsituationen, die bestehende Vertriebsformen und -kanäle in Frage stellen und sich des Handwerks oft nur als Ausführenden bedienen (Beispiele: Heizungsverkauf, Brillen und Hörgeräte).

Eine völlig neue Dimension kann entstehen, wenn große Plattformbetreiber wie Amazon in den Vertrieb von Handwerksleistungen einsteigen, wie dies in den USA bereits der Fall ist.

- **Digitalisierung des Erstellungsprozesses/ Zugang zu Datenströmen:** Die rasante und sich weiter beschleunigende technologische Entwicklung führt dazu, dass sich die handwerklichen Erstellungs- und Beschaffungsprozesse verändern. Die Betriebe werden darauf verstärkt in immer kürzeren Zyklen mit eigenen Neuerungen und Flexibilitäten antworten müssen.

Nicht zuletzt die digitale Transformation von Wirtschaft und Gesellschaft wird erhebliche Auswirkungen auf das Handwerk haben und zahlreiche Anpassungsstrategien erfordern. Vor allem werden sich mit der digitalen Transformation im Handwerk Arbeits-, Dienstleistungs- und Produktionsprozesse stark verändern, es werden auch jenseits des 3D-Drucks neue Pro-

dukte, Verfahren und Geräte Einzug halten sowie Wertschöpfungsketten in Frage gestellt und neu strukturiert werden.

Besondere Auswirkungen auf das Handwerk haben die Bedingungen, die mit dem Internet der Dinge einhergehen können: Bei falscher Ausgestaltung der rechtlichen Rahmenbedingungen zur Datenhoheit (wem „gehören“ die reinen Maschinendaten?) kann ein Endkunde den Servicedienstleister gar nicht mehr wechseln, da er keine Datenhoheit mehr hat. Gerade mittelständische Handwerksunternehmen könnten so aufgrund struktureller Benachteiligungen aus dem Markt gedrängt oder zumindest in Ihrer Akquise beschränkt werden. Deshalb muss der Endkunde, um einen Wechsel des Dienstleisters und damit einen Zugang für das Handwerk zu erhalten, die Datenhoheit auch über die reinen Maschinendaten erhalten, ansonsten drohen Monopolisierungstendenzen und Abhängigkeitsverhältnisse.

Diese Thematik betrifft insbesondere die Kfz-Handwerke, z.B. im Hinblick auf die Nutzbarmachung von Telematik-Daten. Verfügen die Kfz-Hersteller hier über prioritäre Datennutzungsmöglichkeiten, kann dies den Handwerksunternehmen nicht nur den Zugang zu ihren potenziellen Kunden erschweren, sondern vielmehr bis zur kompletten Ausgrenzung aus dem Werkstattgeschäft führen.

- **Demografischer Wandel:** Der demografische Wandel sorgt für zunehmende Fachkräfteknappheiten und erfordert in zahlreichen Gewerken eine aktive Anpassung und entsprechende Strategien. Dabei steht das Handwerk mit seinen vergleichbar niedrigen Lohnstrukturen im zunehmend härter werdenden Wettbewerb mit anderen Wirtschaftsbereichen und ist nicht zuletzt von den zunehmenden Akademisierungstendenzen stark betroffen.
- **Steigende Anforderungen von Kundenseite:** Gleichzeitig steigen die Anforderungen der Kunden hinsichtlich Qualität, Schnelligkeit, zeitlicher Flexibilität, Innovation sowie nach integrierter und umfassender Dienstleistungen, die komplexer werdende Unternehmensprozesse und damit eine hoch qualifizierte Mitarbeiterschaft erforderlich machen. Die Anforderungen an die fachliche-technologische Kompetenz und unternehmerischen Fähigkeiten der handwerklichen Betriebsinhaber steigen massiv.

## 2. Welche veränderten Anforderungen werden Kundinnen und Kunden in Zukunft an das Handwerk stellen?

Bei Frage 1 (Marktverändernde Einflüsse auf das Handwerk) wurde bereits auf wesentliche Veränderungen auf der Kundenseite des Handwerks eingegangen:

- **Mehr Transparenz und Preissensibilität:** Die Auswirkungen des Online-Handels führen zu erheblichen Auswirkungen auf das Handwerk. Neben einer höheren Preissensibilität auf der Kundenseite müssen sich Hand-

werksbetriebe auf neue, konkurrierende Bezugsquellen von Produkten und Dienstleistungen einstellen und als Antwort darauf Strategien entwickeln.

- **Steigende Anforderungen von Kundenseite:** Gleichzeitig steigen die Anforderungen der Kunden hinsichtlich Qualität, Schnelligkeit, zeitlicher Flexibilität, Innovation sowie nach integrierten und umfassenden Dienstleistungen, die für den Kunden möglichst komfortabel sind. Sie machen komplexe Unternehmensprozesse und damit eine hoch qualifizierte Mitarbeiterschaft erforderlich.
- **Wandel der Nachfrage zu Komplettangeboten:** Entgegen der bisherigen Muster denken die Kunden verstärkt in Komplettangeboten. Sie fragen statt einzelnen Produkten Mobilität, Sicherheit und Wärme nach.

Grundsätzlich befördert die Digitalisierung der Märkte und der marktbezogenen Kommunikation eine wachsende Anspruchshaltung der potenziellen Kunden im Hinblick auf Vielfältigkeit, individuelle Passgenauigkeit, Komfort und eine schnelle Verfügbarkeit mit garantierten Leistungen.

Für Anbieter aus dem Handwerk wird es mithin immer wichtiger, dass sie gut in den digitalen Medien gefunden werden, sich präsentieren und Mehrwerte bieten. Da sich der Kunde heute vorab im Internet über Produkte, Leistungen und Anbieter informiert, ist das Vorhandensein einer modernen und informativen Internetseite besonders wichtig. Diese Internet-Präsenz sollte mithilfe von Suchmaschinenoptimierung oder durch Suchmaschinenmarketing weit oben in den Suchergebnislisten erscheinen. Ergänzend hierzu kann eine authentische Präsenz in den sozialen Medien mit Aktionen und regelmäßigen Beiträgen zur besseren Auffindbarkeit und Wiedererkennbarkeit beitragen, ebenso wie zur Kundengewinnung und Kundenbindung.

Vor allem für die Zulieferhandwerke ist zu erwarten, dass ihre Kunden immer stärker individualisierte Angebote erwarten, die nur bei konsequenter Nutzung digitaler Technologien realisierbar sein werden. Die Vernetzung digitaler Prozesse mit Kunden, Lieferanten und Partnern wird – vornehmlich in den Zulieferhandwerken – notwendig, um die gestiegenen Kundenanforderungen zu erfüllen und die Chancen zu nutzen, die sich mit der Digitalisierung ergeben.

Zugleich wächst damit die Bedeutung kundenspezifischer Beratung an der handwerklichen Wertschöpfung über das schon bisher hohe Ausmaß an.

Nachfolgend – teilweise gewerkespezifische – Einzelaspekte:

- Kunden wollen und können in die Gestaltung des beauftragten Produkts einbezogen werden (Beispiel: Online-Möbelkonfigurator von Tischlereien, Online-Vertrieb individualisierter Schuhe; internetgestützter Farbkonfigurator für Wandfarben einschließlich deren Vertrieb; kundeneigene Schmuckgestaltung).

- Den Kunden können die Gesamtergebnisse bestimmter Auftragsalternativen anschaulich gemacht werden (z.B. Fassadengestaltung, Wohnambiente, Badgestaltung), aber auch der Arbeitsstand unmittelbar präsentiert werden.
- Die Auftragsvergabe kann durch mobile Anwendungen kunden- und zeitnah vor Ort konkretisiert und unmittelbar mit allen damit verbundenen betriebsinternen Realisierungsschritten in Gang gesetzt werden (vornehmlich bei den Bau- und Ausbauhandwerken).
- Custom-Relation-Management ermöglicht adressatengerecht-passfähige Kundenansprache (durchgängig).

Da diese Ansatzpunkte auch von (potenziellen) anderen Wettbewerbern genutzt werden können, intensiviert sich der Wettbewerb: So treten zwischenzeitlich auch verstärkt industrielle Hersteller sowie zuvor Branchenfremde über Online-Kanäle an bisherige Handwerkskunden heran.

Beispiele sind der Online-Vertrieb von Brillen und Hörgeräten, von Heizungsanlagen sowie von Backwaren, wie auch die Online-Vermittlung von Reinigungsleistungen für Privathaushalte durch nichthandwerkliche Anbieter.

### **3. Wie müssen Geschäftsmodelle von Handwerksbetrieben aufgestellt sein, um angesichts von Digitalisierung und Globalisierung auch in Zukunft erfolgreich sein zu können?**

Digitalisierung vollzieht sich mit einer völlig neuen Dynamik und einer exponentiellen Entwicklung der Möglichkeiten. Die Entwicklungsgeschwindigkeit wird oft unterschätzt und von Netzwerkeffekten verstärkt. Viele Entwicklungen lassen sich kaum antizipieren. Flexibilität und Effizienz werden deshalb immer wichtiger. Die Digitalisierung hat zudem massive – oft gewerkespezifische – Auswirkungen auf die Wertschöpfung im Handwerk: Die Wertschöpfungskette wird verkürzt, Handelsware am Handwerk vorbei vermarktet, Distanzen verschwinden, neue Technologien bringen neue Akteure und Kommunikationsformen hervor (share community).

Die Chancen der Digitalisierung in globalisierten Märkten nutzen können vor allem die Betriebe, die schneller, kreativer und innovativer sind als andere und die sich aktiv mit den neuen Möglichkeiten auseinandersetzen und sie in ihre Geschäftsmodelle integrieren. Deshalb wird es insbesondere darauf ankommen, dass die Handwerksbetriebe sich mit diesen Eigenschaften positionieren, um in der Zukunft erfolgreich zu sein.

Hierbei brauchen sie allerdings Unterstützung, zumal der Prozess Digitalisierung viele vor allem kleine und mittlere Betriebe überfordert: In rasender Geschwindigkeit, quasi auf einen Schlag werden sie mit einer Vielfalt von neuen

Themen konfrontiert, die sie kaum greifen können, zumal im betrieblichen Alltag. Seien es die additiven Fertigungstechnologien, Cloud-Anwendungen, e-Rechnungen, eBilanzen oder die eArchivierung, seien es mobile Anwendungen, die Datensicherheit oder Geo-Daten. Mit all diesen Themen müssen sich die Betriebe beschäftigen, sind aber alleine oftmals überfordert.

In diesen Bereichen ist aus Sicht des Handwerks noch viel zu tun, es besteht ein erheblicher Unterstützungs- und Begleitungsbedarf. Dies zeigen auch Umfragen unter den Handwerksbetrieben: Nur 39 Prozent der Handwerksbetriebe haben der Digitalisierung im Jahr 2014 eine wichtige Bedeutung für ihren Betrieb zugewiesen. Das Handwerk versucht deshalb, die Betriebe im Rahmen seiner Digitalisierungsstrategie Handwerk zu sensibilisieren, zu informieren und zu unterstützen. Sie besteht aus:

- einer wissenschaftlichen Vorstudie zur Digitalisierung der Wertschöpfungs- und Marktprozesse im Handwerk (2015), die gewerkespezifische Auswirkungen und Chancen untersucht hat;
- dem Aufbau eines bundesweiten "Kompetenzzentrums digitales Handwerk", das in vier Schaufensterregionen die Themen "neue Fertigungstechnologien", "neue Geschäftsmodelle", "Prozessmanagement" und "IKT-Technologien" mit zahlreichen Anwendungspartnern in die Fläche zu den Betrieben transportieren und ihnen demonstrieren soll (aktuell in der Startphase), sowie
- eine wissenschaftliche Untersuchung aller Handwerksinstitute zu den Facetten der Digitalisierung und notwendigen weiteren Schritten sowie zu Fragen, wie die Beratung in der Zukunft weiterentwickelt und vorangetrieben werden muss, wie die Berufsbildung anzupassen ist und wie z.B. "digitale" Fortbildungsformate entwickelt werden können.

Ansatzpunkte für erfolgreiche Geschäftsmodelle in der Zukunft sind:

- **Geschäftsmodelle Absatzerweiterung:** Gerade dort, wo im Handwerk vornehmlich regionale Tätigkeit dominiert, ermöglicht die Digitalisierung eine deutliche Ausweitung des Marktradius auch für KMU. Wie auch in anderen Wirtschaftsbereichen wird die Bindung (potenzieller) Kunden an das eigene Unternehmen bei wachsender Variabilität der Kontaktkanäle sowie der wachsenden Anzahl von Beschaffungsmöglichkeiten für die Kunden zu einem entscheidenden Faktor.
- **Geschäftsmodelle 3D-Druck und Online-Lösungen:** Zunächst schien es so, als stelle die Industrie mit den neuen Möglichkeiten individualisierbarer Produkte ("Industrie 4.0") unter den Kostenbedingungen der Massenfertigung ein zentrales Alleinstellungsmerkmal des Handwerks – nämlich die Unikat- oder kleine Stückzahl-Fertigung – in Frage. Zwischenzeitlich zeigt sich jedoch zunehmend, dass Handwerksunterneh-

men die neuen Fertigungsverfahren (3D-Druck, CAD/CAM usw.) mindestens ebenso gut zur zeitnahen Bereitstellung kundenindividueller Produkte unter wettbewerbsfähigen Preisbedingungen nutzen.

Der 3D-Druck ermöglicht die zeitnahe und anlassbezogene Erstellung von Ersatzteilen und sonstigen Komponenten. Das erhöht die unternehmerische Flexibilität und reduziert zugleich die erforderliche Lagerhaltung. Möglich und praktiziert werden zudem Ferndiagnosen (z.B. Heizung, Kfz-Bereich, Landmaschinenbau). Auch die Wartung selbsterstellter "Digitalisierungslösungen" bei Kunden (z.B. im Bereich der Medizin- und Haustechnik) kann online erfolgen.

- **Geschäftsmodell Komplettlösungen / Komfort:** Die Digitalisierung verändert die Bedürfnisse und das Verhalten der Kunden. Im Fokus steht künftig der konsequente Kundennutzen. Das bedeutet: Produkte und Prozesse müssen aus Sicht des Kunden gedacht werden. Erfolgreich werden Unternehmen, die sich konsequent am Kunden orientieren, Transparenz schaffen und es ihm so bequem wie möglich machen – auch bei den Informationswegen. Zudem erwarten Kunden vermehrt einen Erlebniswert. Wichtiger wird das Angebot von Komplettlösungen: Wärme, Mobilität, Sicherheit von der Planung bis zur Wartung.
- **Geschäftsmodell Prosumer:** Die Digitalisierung führt zu einer stärkeren Anbieter-Kunden-Interaktion. Kunden können in die Gestaltung des beauftragten Produkts bzw. der Dienstleistung mit einbezogen werden (Beispiel: Online-Vertrieb von Brillen und Hörgeräten, Online-Konfiguration, Online-Gestaltung, Online-Bestellung). Dem Kunden können die Gesamtergebnisse bestimmter Auftragsalternativen anschaulich gemacht und dokumentiert werden. Auf diese Weise können Kunden in einem als Open-Innovation gestalteten Austauschprozess stärker in die betrieblichen Innovations- und Entwicklungsarbeiten mit einbezogen werden.
- **Geschäftsmodell Problemlöser:** Insbesondere den handwerklichen Zulieferbetrieben zur Industrie bieten sich Chancen zur Festigung und Erweiterung ihrer Marktposition in der Wertschöpfungskette. Dies kann vor allem durch das Angebot von individuellen Problemlösungen für die Industrie sein (z.B. Qualitätssicherung durch intelligente Handschuhe), aber auch durch erweiterte individuelle Vorleistungserstellung einschließlich Planung und Realisierung sowie Nachsorge.
- **Geschäftsmodelle Datenströme:** In der Zukunft können sich aus Nutzungsdaten völlig neue Geschäftsmodelle ergeben. Daten werden als das Gold des 21. Jahrhunderts bezeichnet. Deshalb ist es von großer Bedeutung, dass der Endkunde die Datenhoheit über "seine" Daten hat

um diese dem Dienstleister seiner Wahl - wie dem Handwerksbetrieb - zur Verfügung stellen kann.

Diese Thematik betrifft nicht nur die Kfz-Handwerke z.B. im Hinblick auf die Nutzbarmachung von Telematik-Daten. Vielmehr sind auch im Heizungsmarkt Tendenzen der Industrie zu erkennen, durch Datennutzung die bewährten dreistufigen Vertriebswege zu umgehen und selber Endkunden zu bedienen.

- **Geschäftsmodell Optimierung Prozessmanagement:** Die Digitalisierung bietet zudem erhebliche Chancen zur Optimierung der eigenen Leistungserstellung und zur Steigerung der Effizienz. Sei es durch neue Arbeitsweisen (Near Field Communication), sei es durch Neugestaltung der Prozessabläufe, neue Kommunikations- und Dokumentationsmodelle oder neue Produktions- und Fertigungstechnologien.

Grundsätzlich befördert die Digitalisierung der Märkte und der marktbezogenen Kommunikation eine wachsende Anspruchshaltung der potenziellen Kunden im Hinblick auf Vielfältigkeit, individuelle Passgenauigkeit und orts- wie zeitunabhängige Verfügbarkeit von Produkten und Leistungen.

Die Vernetzung digitaler Prozesse mit Kunden, Lieferanten und Partnern wird notwendiger denn je, um die gestiegenen Kundenanforderungen zu erfüllen und die Chancen zu nutzen, die sich mit der Digitalisierung ergeben. Zugleich wächst damit die Bedeutung kundenspezifischer Beratung an der handwerklichen Wertschöpfung über das schon bisher hohe Ausmaß hinaus an.

Grundsätzlich sollten Handwerksbetriebe zudem prüfen, ob sie über (unausgeschöpfte) Exportpotenziale verfügen. In Branchen mit besonders kleinen Inlandsmärkten (z.B. Musikinstrumentenbau, Chirurgiemechnik) sind viele Betriebe bereits seit längerem darauf angewiesen, grenzüberschreitend tätig zu sein. Erfolgsversprechend sind Geschäftsmodelle mit einer konsequenten, langfristig ausgerichteten Internationalisierungsstrategie, für die sowohl qualifiziertes Personal als auch ausreichende finanzielle Mittel zur Verfügung stehen. Durch das Auslandsgeschäft wird sowohl eine Risikodiversifizierung erreicht als auch Leistungsfähigkeit und Qualitätsniveau der Betriebe in der Regel deutlich gesteigert und somit auch die Wettbewerbsfähigkeit auf inländischen Märkten gestärkt.

Am Auslandsgeschäft interessierte Betriebe sollten sich hinsichtlich der Ausrichtung und Umsetzung ihrer Exportstrategie unbedingt beraten lassen. Hierfür stehen ihnen in der Handwerksorganisation bundesweit rund 100 Experten zur Verfügung, deren Rat und Unterstützung kostenlos in Anspruch genommen werden kann.

**4. Welchen Herausforderungen ist das Handwerk als eigene Wirtschaftsbranche ausgesetzt, welche Abgrenzungen zu Industrie und Handel bleiben bestehen, welche lösen sich auf?**

Industrie und Handel drängen verstärkt auf die handwerklichen Märkte und bieten insbesondere über den Online-Vertrieb zunehmend ganzheitliche Angebote an, die zwar für die Vor-Ort-Abwicklung das Handwerk einbinden (Bsp. Montage von Bauprodukten, Anpassung von Brillen), aber den Handwerksbetrieben aufgrund der größenbedingten Marktmacht deutlich geringere Gewinnmargen zusprechen.

Derzeit lässt sich noch nicht abschließend beurteilen, ob bestehende Abgrenzungen zu Industrie und Handel sich massiv ändern oder sogar vollständig auflösen werden. Die sich derzeit stark ändernden Marktstrukturen und die Technologisierung/Digitalisierung der gewerblichen Wirtschaft stärken bzw. fordern sowohl den Wirtschaftsbereich Handwerk als auch die Industrie und den Handel. Möglicherweise ist eher die Struktur der Unternehmensgröße einem Änderungsprozess unterworfen, da kleine Unternehmen in allen Wirtschaftszweigen zwar flexibel auf Marktveränderungen reagieren können, aber aufgrund bestehender Informationsasymmetrien und strukturellen Nachteilen bei den Investitionsmöglichkeiten in ihrer Wettbewerbsfähigkeit eingeschränkt werden.

**5. Wie können die Rahmenbedingungen und die Finanzausstattung für die erfolgreiche Gründung und Übernahme von Handwerksbetrieben verbessert werden?**

*Unterstützungsleistungen für Gründungs- und Nachfolgevorhaben*

Die Handwerksorganisationen fördern Gründungen durch eine Vielzahl von Maßnahmen. Einen wesentlichen Beitrag leisten die Beratungsstellen, die durch Informationsveranstaltungen das generelle Interesse an einer Selbständigkeit wecken und über die Grundzüge einer Gründung informieren. In Seminaren und Workshops werden gezielt die Schritte für eine selbständige Erarbeitung eines Businessplanes vorgenommen. In der Regel erst im Anschluss daran erfolgt die individuelle Beratung der Gründer hinsichtlich des Aufbaus des Unternehmens, Finanzierung des Betriebsvermögens sowie der Entwicklung eines Marketingplans.

Die organisationseigene Betriebsberatung des Handwerks bildet mit rund 900 technischen und betriebswirtschaftlichen Betriebsberatern ein wichtiges Element der Gewerbeförderung. Jährlich werden weit über 100.000 betriebsindividuelle Beratungen allein durch die ca. 450 bundesgeförderten Betriebsberater geleistet. Davon etwa ein Drittel für Gründungen oder Betriebsübernahmen.

Die Existenzgründerinnen und -gründer müssen eine Vielzahl von Institutionen und Behörden aufsuchen, um Informationen einzuholen und ihren bürokratischen Pflichten hinsichtlich Genehmigung oder Anzeige des unternehmerischen Vorhabens nachzukommen. Im Normalfall müssen für die Unternehmensgründung u.a. die Gemeinde (in der Regel das Gewerbeaufsichtsamt), das Arbeitsamt, das Finanzamt, die Berufsgenossenschaften sowie diverse Sozialversicherungsträger kontaktiert werden. Die Handwerkskammern haben daher so genannte „**One-Stop-Shop**“ für Gründer eingerichtet. Zielsetzung eines One-Stop-Shops oder „**StarterCenters**“ ist es, nicht nur alle Informationsangebote, sondern vor allem auch die in Frage kommenden Anlaufstellen für KMU und Gründer an einer neutralen und kompetenten Stelle zu bündeln. Durch eine Vereinheitlichung der Antragsformulare im **Formularserver** zu einem so genannten Metaformular, dessen Ausfüllung von den Beratungsstellen der Kammern auch auf Wunsch betreut wird, kann weitgehend ausgeschlossen werden, dass der Gründerin oder dem Gründer ein „bürokratischer Fehler“ unterläuft, der später zu teuren Folgen führen kann. Die Handwerkskammer übernimmt auch die Weiterleitung von Anträgen. Dadurch sparen sich Gründer unnötige Wege zu verschiedenen Behörden und vergessen keine wichtige Anmeldung. Bei diesem Gründerservice sind die digitalen Schnittstellen zu Behörden noch unbefriedigend realisiert. Hier könnte eine verbesserte Vernetzung von Behörden und Wirtschaftsorganisationen erhebliche Nutzensteigerung und Kostenreduzierung sowohl für Gründer als auch die Institutionen erzielt werden.

#### *Finanzsituation für Gründungs- und Nachfolgevorhaben*

Nach Einschätzung der Betriebsberater der Handwerksorganisation ist die Bereitschaft der Kreditinstitute, Gründungen und Betriebsübernahmen zu finanzieren aktuell grundsätzlich gut. Voraussetzung ist eine hinreichende Qualifikation der Gründer bzw. Übernehmer sowie der Vorlage eines vollständigen Businessplans. Hintergrund sind hierfür auch Strafzinsen, die die Kreditinstitute zahlen müssen, sofern sie Geld bei der EZB "parken". Insbesondere einlagenstarke Institute wie die Sparkassen und Genossenschaftsbanken sind auch deshalb an Kreditausleihungen interessiert. Aber auch aus Wettbewerbsgründen treten einige Banken (Bsp. Commerzbank) derzeit mit aggressiven Kreditangeboten auf dem Markt auf und nehmen selbst risikoreichere Engagements in die Bücher.

Bei Übernahmen spielen für die Kreditinstitute zudem die bisherigen Unternehmensdaten des zu übernehmenden Betriebes eine Rolle. Im Lebensmittelhandwerk wird vergleichsweise stärker von Finanzierungsproblemen bei Übernahmen berichtet, da die vorhandenen Maschinenparks hohe Investitionssummen erfordern, die nicht immer von den Kreditinstituten mitgetragen werden.

**Fazit:** Auf Grund der insgesamt guten Finanzierungssituation und der zahlreichen Angebote auch von Seiten der KfW-Bankengruppe sind die Finanzierungsmöglichkeiten bei Gründungen und Übernahmen ausreichend. Dringend zu verbessern sind jedoch die Rahmenbedingungen. So treten regionale Prob-

leme gehäuft dort auf, wo es in der Region nur noch eine Bankfiliale oder gar keine mehr gibt. Es muss dafür Sorge getragen werden, dass Bankenschließungen nicht durch zunehmende Regulierungen forciert werden. Zudem darf die Regulierung der Banken und des Kreditgeschäftes nicht dazu führen, dass die Prozess- und Eigenkapitalkosten für Darlehen an vorrangig kleine Unternehmen (wie es Gründer insbesondere sind) das Kreditgeschäft unattraktiv machen.

Von Vorteil sind außerdem gestraffte Verfahrensabläufe bei der Einbindung von Förderdarlehen oder Bürgschaften der Bürgschaftsbanken sowie eine transparente Antragstellung auch in onlinegestützten Verfahren durch die Gründer. Und nicht zuletzt könnte die Einbindung der Berater der Handwerkskammern verbessert werden. Wünschenswert wäre hier z.B. der konkrete Hinweis der Hausbank bei drohender Kreditabsage, warum z.B. ein Darlehen nicht oder nicht in voller Höhe vergeben werden kann kombiniert mit dem Vorschlag, sich in der Betriebsberatung der Handwerkskammer zu melden.

## **6. Welche Probleme ergeben sich aus dem Steuer- und Gesellschaftsrecht für die Finanzierungssituation kleiner und mittlerer Unternehmen?**

Die Wirtschaftskraft eines Unternehmens wird durch den Abfluss von Zinsen, Mieten, Pachten, Lizenzgebühren etc. gemindert. Die steuerliche Belastung dieser Finanzierungskosten wirkt damit als Anreiz, Investitionen zu unterlassen.

*GewSt Hinzurechnungen:*

Trotzdem werden diese Ausgaben für die Gewerbesteuer anteilig dem Ertrag zugerechnet und versteuert. Das verteuert alle Investitionen, für die ein Unternehmen auf Fremdkapital angewiesen ist und wirkt damit als Investitionsbremse. Es behindert die vielfach etwa über Leasing- und Lizenzvereinbarungen abgewickelte Arbeitsteilung in unserer von Spezialkompetenzen geprägten Wirtschaftsordnung und wirkt damit als Effizienzbremse. Dabei sind die Gründe für Fremdkapitalbedarf vielfältig. In vielen Fällen sind Unternehmen wirtschaftlich nicht in der Lage, ihren Fremdkapitalbedarf durch Eigenkapital zu ersetzen. Zusammengenommen wird daraus ein Wettbewerbs- und Wachstumshemmnis für die Unternehmen. Zu der tariflichen Belastung durch die Gewerbesteuer, die je nach Standort stark divergiert, sind Zusatzbelastungen aus der gewerbesteuerlichen Hinzurechnung zu addieren. Abhängig vom lokalen Hebesatz belasten auch die Hinzurechnungen Unternehmen unterschiedlich stark. Mit der Unternehmensteuerreform 2008 wurden die Hinzurechnungen deutlich ausgeweitet. Die Hinzurechnung wurde auf Instandsetzungs- und Instandhaltungsmaßnahmen sowie auf Aufwendungen für die Versicherung des Miet- und Pachtgegenstandes, die der Mieter über seine gesetzliche Verpflichtung hinaus auf vertraglicher Basis übernommen hat, ausgedehnt. Dadurch ist auch der Bürokratieaufwand für die korrekte Ermittlung der Hinzurechnungen deutlich gestiegen. Diese

Belastung trifft Kapitalgesellschaften, Personenunternehmen und Einzelkaufleute in gleichem Maß.

*Überprüfung der Wirkung der Thesaurierungsrücklage:*

Mit der Unternehmenssteuerreform wurde zum 01.01.2008 das Instrument der Thesaurierungsrücklage für nicht entnommene Gewinne von Personenunternehmen (§ 34a EStG) geschaffen. Es hatte zum Ziel, für Personenunternehmen die Bildung von Eigenkapital zu erleichtern, in dem für Gewinne, die im Betrieb verbleiben, ein auf 30 % ermäßigter Steuersatz gewährt wird. Im Fall der Auflösung der Thesaurierungsrücklage ist zusätzlich eine Nachversteuerung in Höhe von 25 % fällig. Nach Erkenntnissen des Bundesministeriums der Finanzen und der überwiegenden Rückmeldungen aus der Praxis – sowohl von den Unternehmen selbst als auch von den steuerberatenden Berufen – wird das Instrument der Thesaurierungsbegünstigung bei Weitem nicht so genutzt, wie sich dies die Politik bei der Einführung des Instruments gedacht hatte.

Der wesentliche Grund, warum die Thesaurierungsrücklage bei der Breite der mittelständischen Unternehmen kaum genutzt wird ist, dass sich die Bildung der Thesaurierungsrücklage erst dann "rechnet", wenn sie mindestens 7 Jahre unangetastet im Betrieb verbleibt. Diesen Zeitrahmen von 7 Jahren können die allermeisten mittelständischen Betriebe jedoch nicht vorausplanen. Im Gegenteil: Sie müssen damit rechnen, dass sie die Thesaurierungsrücklage während dieser 7 Jahre auflösen müssen. Dann greift die Konsequenz der Nachversteuerung von 25 %, so dass eine insgesamt höhere steuerlicher Belastung erreicht wird, als wenn die Thesaurierungsrücklage nicht gebildet worden wäre. Besonders problematisch ist insofern, dass der Gesetzgeber eine strikte Verwendungsreihenfolge vorgegeben hatte, dass Entnahmen immer erst aus der Thesaurierungsrücklage erfolgen müssen. Und dies selbst dann, wenn der Unternehmer über voll versteuertes Altkapital, d.h. dem Regelsteuersatz unterworfenen Altkapital verfügt.

Ausweislich des Kapitels "Handwerk, Mittelstand" im Koalitionsvertrag soll eine "Überprüfung der Wirkung der Thesaurierungsrücklage" erfolgen. Der ZDH drängt darauf, dass diese Überprüfung nunmehr zeitnah erfolgt. Dabei sollte in der Konsequenz eine mittelstandsfreundlichere Ausgestaltung der Thesaurierungsrücklage angestrebt werden, bei der es zu einer freien Gewinnverwendungsreihenfolge kommt. Zumindest sollten pro Kalenderjahr 100.000 Euro aus bereits voll versteuertem Altkapital entnommen werden können, bevor – mit der Konsequenz der Nachversteuerung zum Steuersatz von 25 % – aus der Thesaurierungsrücklage entnommen wird.

## **7. Welche Schwierigkeiten behindern die Übergabe eines Handwerksbetriebes oder handwerksnahen mittelständischen Unternehmens?**

Eine Betriebsübernahme im Handwerk bietet - wie die Existenzgründung in Form einer Neugründung - ideale Chancen für eine berufliche Karriere, ein gutes und sicheres Einkommen und hohe gesellschaftliche Anerkennung. Maßgeblich für das Gelingen sind in erster Linie die persönliche Eignung, also insbesondere die Qualität der Berufsausbildung, und die ausreichende Motivation sich den Anforderungen eines KMU-Unternehmers zu stellen. Dieses vorausgesetzt erfordert die Übernahme eine umfassende und schlüssige Planung eines Geschäfts- und Finanzierungsmodells in Form eines Businessplans, der detailliert beschreibt, welche Märkte mit welchen Marketinginstrumenten zukünftig bearbeitet werden sollen, mit welchen Mitteln und personellen Ressourcen die Produkte und Leistungen erstellt werden und wie schließlich die erforderlichen Finanzmittel eingebracht bzw. erwirtschaftet werden sollen.

Die Besonderheiten bei der Betriebsübernahme eines bestehenden Unternehmens liegen darin, dass eine funktionierende Organisation mit Mitarbeitern und Kunden erworben wird. Die Planungen des Übernehmers müssen also nicht nur die eigenen Bedingungen berücksichtigen, sondern auch die anderer. Hier liegt neben der in der Regel immer schwierigen Finanzierung das wesentliche Problem, das es zu lösen gilt.

Derzeit werden – soweit offiziell gemeldet – im Jahr rund 9.800 Unternehmen im Handwerk übergeben. Der höchste Wert konnte im Jahr 1998 mit rd. 14.700 Übernahmen verzeichnet werden, seitdem sinken die Zahlen tendenziell. Es ist seit mehreren Jahren bekannt, dass das Handwerk in den kommenden Jahren eine steigende Anzahl an zur Übernahme anstehenden Betrieben aufweisen wird und andererseits zunehmend weniger Übernehmer zur Verfügung stehen werden, so dass der Verlust von zahlreichen Arbeitsplätzen und wertvollem Know-how durch nicht erfolgte Übernahmen zu befürchten ist. Daher ist es wichtig, dass, soweit in der Familie des Betriebsinhabers kein Nachfolger gefunden werden kann, Existenzgründer die Chance bekommen, solche Betriebe zu übernehmen.

Übergeber und Übernehmer benötigen in der Regel eine umfassende und zeitaufwendige Beratung, um den Generationenwechsel erfolgreich zu bewältigen. Hier leisten Fachverbände und Handwerkskammern einen wesentlichen Beitrag. Das Beratungswesen der deutschen Handwerksorganisation besteht aus einem Netzwerk mit gut 900 Betriebsberatern, die bei den Handwerkskammern und Fachverbände des Handwerks angesiedelt sind. 36 % der ca. 100.000 durchgeführten Betriebsberatungen pro Jahr sind Beratungen für Existenzgründer und Übernehmer.

Diese Beratungen beinhalten die Betreuung bei der Suche von geeigneten Betrieben (u. a. über Kammerbörsen und der bundesweiten Unternehmensbörse

nexxt-change), Unterstützung bei der Unternehmensbewertung - dazu wurde das inzwischen als „branchenübliches Verfahren“ von der Finanzverwaltung anerkannte Bewertungsverfahren des AWH (Arbeitsgemeinschaft der Wert ermittelnden Berater im Handwerk) eingeführt - und Durchsetzung eines fairen Kaufpreises, die Planung der Finanzierung (Hilfe bei der Verhandlungsführung mit den Banken) sowie die Beratung bei der Erarbeitung und Umsetzung des Unternehmenskonzeptes.

Dem Übergeber werden - möglichst frühzeitig - Wege aufgezeigt wie er die Abgabe seines Betriebes vorbereitet und den richtigen Weg in den Ausstieg findet. In zahlreichen Informationskampagnen und Seminare werden „ältere“ Betriebsinhaber für diese Thematik sensibilisiert. In unseren Betriebs-Checks, die wir auch online anbieten, wird die frühzeitige Planung der Betriebsaufgabe deutlich thematisiert.

Besondere Bedeutung hat hier die Moderatorenfunktion der Berater. Der Berater ist neutral, vertritt die Interessen des abgebenden und des übernehmenden Handwerkers. Diese Position ist nicht immer einfach. Aber die Leistung der betreuenden Berater bei der Übergabe wird besonders geschätzt. Diverse Umfragen bei den Beratenen zeigen die hohe Zufriedenheit mit den Beratungsleistungen. Damit die Berater das nötige Fingerspitzengefühl erwerben, schult der ZDH diese nicht nur mit Betriebswirtschaftlern oder Juristen, sondern auch mit Hilfe von Psychologen. Inzwischen richten einige Kammern auch Mediatorenstellen ein, die ebenfalls bei der Begleitung von Betriebsübernahmen eingesetzt werden.

#### *Probleme bei der Betriebsübergabe:*

Die wesentlichen Gründe für das Scheitern oder nicht Zustandekommen von Betriebsübernahmen sind: mangelnde Übergabefähigkeit einiger Betriebe aufgrund von niedrigen Umsätzen (bei Kleinstbetrieben), zu hohe finanzielle Forderungen der Altinhaber („Altersversorgung“), aber auch ein Rückgang der Meisterprüfungen sowie ein geringes Interesse bei Jungmeistern an der Übernahme eines Betriebes (niedrige Risikoneigung, mangelndes Bewusstsein für das Unternehmertum, fehlendes Kapital). Weitere Probleme bestehen nach wie vor in den Belastungen durch Erbschafts- bzw. Schenkungsteuern (hat sich aber mit der Durchsetzung des AWH-Standards zur Unternehmensbewertung verbessert), technische Auflagen (Schwierigkeiten bei Um- und Ausbauten), die mangelnde Trennung von Betriebs- und Privaträumen sowie die Verpflichtung zur Übernahme aller Mitarbeiter (§ 613a BGB).

Bei familieninternen Übergaben sind häufig die nicht ausreichend festgelegten Schritte der Übergabe vom Senior zum Junior Ursache für Probleme, die bis zur Akzeptanzverweigerung der Kunden und Mitarbeiter führen können.

## *Erbschaftsteuer*

Die Erbschaftsteuer ist eine Erbanfallsteuer bezogen auf den Verkehrswert des übertragenen Vermögens. Sie ist daher unabhängig von der Ertragskraft eines übergehenden Unternehmens in der Zukunft. In der Folge besteht die Gefahr einer Substanzbesteuerung. Die Betriebe im Handwerk haben bisher die Suche nach einem geeigneten Betriebsnachfolger als größtes Hemmnis identifiziert. Die Zahlung von Erbschaftsteuer wurde aufgrund der Verschonungsregelungen bisher in der Regel nicht als solches wahrgenommen. Für die Reform des Erbschaftsteuergesetzes bedeutet dies, dass es von besonderer Wichtigkeit ist, die Unternehmensnachfolge auch künftig nicht durch die Erbschaftsbesteuerung zu gefährden.

Das Bundesverfassungsgericht (BVerfG) hat mit seinem Urteil vom 17. Dezember 2014 - 1 BvL 21/12 - die gesetzgeberische Konzeption und die vom Gesetzgeber dargelegten Gründe für die Verschonung von betrieblichem Vermögen bei der Erbschaft- und Schenkungsteuer grundsätzlich anerkannt. Der Gesetzgeber kann somit innerhalb der bestehenden Systematik den Übergang kleiner und mittlerer Betriebe im Wesentlichen wie bisher steuerlich begünstigen, um die dort vorhandene Beschäftigung zu erhalten und zu sichern. Lediglich die Ausnahme von der Lohnsummenregelung für Betriebe mit maximal 20 Beschäftigten, die Steuerbefreiung von nicht verschonungswürdigem Vermögen bis zu 50 Prozent und die ohne Bedürfnisprüfung gewährte Verschonung bei der Übertragung von Großunternehmen bzw. großen Erwerben betrieblichen Vermögens hat das BVerfG als unverhältnismäßig eingestuft.

Für Betriebe des Handwerks, die zu den KMU zählen, sind insbesondere die beiden ersten Punkte von Bedeutung.

Bei der Neuregelung bestehen daher aus Sicht der KMU auf der Basis des Regierungsentwurfs, dem der ZDH im Grundsatz positiv gegenübersteht, noch folgende wichtige Forderungen, die bisher noch nicht erfüllt wurden:

- **Lohnsummenregelung:**  
Der Nachweis des Lohnsummenkriteriums ist sowohl auf Seiten der Steuerpflichtigen als auch der Finanzverwaltung mit erheblichem bürokratischem Aufwand (Führen der Nachweispflichten des Lohnsummenkriteriums) verbunden, ohne dass es zu einer (nennenswerten) Steuer kommt. Insofern ist auch unter dem Gesichtspunkt der Bürokratievermeidung jedenfalls bei der Bestimmung der Anzahl der Beschäftigten nur eine quotaler Berücksichtigung von Teilzeitkräften in Anlehnung an § 23 Abs. 1 Satz 4 KSchG zielführender. Dies ist umso wichtiger, als die Nichtaufgriffsgrenze bei Unternehmen mit bis zu 3 Beschäftigten gezogen werden soll.
- **Einschränkung des schädlichen Verwaltungsvermögens:**  
Eine weitere zentrale Frage bei der Neuausgestaltung des Erbschaftsteu-

ergesetzes ist die Definition des begünstigten Betriebsvermögens. Eine sachgerechte Eingrenzung der Definition des schädlichen Vermögens ist die Basis für eine KMU-freundliche Ausgestaltung der Neuregelung. Für das Handwerk wäre es u.a. problematisch, wenn große Liquiditätsbestände, die z.B. als Sicherheit für Bankbürgschaften zur Auslösung von Sicherungseinbehalten dienen, als schädliches Vermögen eingestuft werden, obwohl diese faktisch als betriebsnotwendiges Vermögen dienen. Weiter sollten Grundstücke unabhängig von ihrer aktuellen Nutzung begünstigt sein, wenn sie aus unternehmensrelevanten Gründen gehalten werden. Beispiel hierfür sind etwa Reservegrundstücke/-flächen für kurz- bzw. mittelfristig geplante Erweiterungen, Verlagerungen oder auch Umstrukturierungen. Hier ist dringend eine Überarbeitung des Entwurfs erforderlich.

- **Beibehaltung der Anerkennung des *AWH-Verfahrens* als branchenspezifisches Bewertungsverfahren:**

Maßgeblich für die sachgerechte Bewertung ist eine realitätsgerechte Ausgestaltung des vereinfachten Ertragswertverfahrens. Im Handwerk gibt es den sog. *AWH-Standard* (AWH = Arbeitskreis der wertermittelnden Berater im Handwerk). Dieses Verfahren, welches in Anlehnung an das anerkannte Verfahren des IDW S 1 Standard entwickelt wurde, berücksichtigt die Besonderheiten kleiner und mittlerer Unternehmen gerade im Handwerksbereich. Vergleiche in der Vergangenheit haben gezeigt, dass die hierdurch ermittelten Werte den Verkaufserlösen sehr nahe kommen und daher das Verfahren ein besonders sachgerechtes ist. Eine Anwendung des Verfahrens bei der Bewertung eines Handwerksunternehmens sollte zumindest in der Gesetzesbegründung als in erster Linie anwendbares branchenspezifisches Bewertungsverfahren genannt werden.

- **Weitreichende Stundungsregelungen:**

Es sollte eine generelle Stundungsregelung auch für Fälle der vorweggenommenen Erbfolge (Schenkung) eingeführt werden. Auch ist, um die entstehenden Belastungen abzumildern, unabdingbar, dass die festgesetzte Erbschaftsteuer zinslos und ratierlich über 10 Jahre gestundet werden kann.

Der Einführung eines sog. Flat-Tax-Modells (Modell mit einer breiten Bemessungsgrundlage ohne Ausnahmen und einem einheitlichen "niedrigen" Steuersatz) lehnen wir ab. Durch eine generelle Steuerpflicht des Betriebsvermögens bei voraussichtlich gleichbleibend niedrigen persönlichen Freibeträgen würden zahlreiche Betriebe in die Erbschaftsteuerpflicht fallen. Beispielsweise würde ein Sohn als Betriebsnachfolger, an den ein Handwerksbetrieb mit einem Unternehmenswert von 500.000 Euro (mit einem Anteil an nicht begünstigten Betriebsvermögen unterstellt von 25%, Steuerklasse I, 12,5% Steuersatz, pers. Freibetrag von 400.000 Euro wie bisher) sowie zeitgleich zusätzliches Privatvermögen in Höhe von 250.000 Euro übertragen wird, Steuern in Höhe von ca. 43.700 Euro zahlen müssen, wohingegen nach dem Regierungsentwurf (in der

Fassung des Verständigungsmodells vom 11.02.2016) keine Steuer festgesetzt würde. Ausgehend von den uns vorliegenden Daten schätzen wir, dass ca. 80 % der im Handwerk stattfindenden Übertragungen betroffen wären. Bei kleineren Erbschaften von nicht begünstigtem Privatvermögen und – natürlich auch – bisher von der Erbschaftsteuer frei gestelltem Betriebsvermögen werden höher belastet. Plakativ kann man sagen, dass hierdurch eine Umverteilung von unten nach oben erfolgt. Ausweislich der Erbschaft- und Schenkungsteuerstatistik 2014 wären von der Erhöhung insgesamt ca. 50 % der Fälle aus 2014 betroffen gewesen. Sehr große Erbschaften würden hingegen statt bisher mit bis zu 30 % künftig nur noch mit einem Steuersatz von 12,5 % (Steuersatzhöhe nach Schätzung des BMF zur Wahrung der Aufkommensneutralität) besteuert. Zudem birgt das Modell das Risiko, dass in künftigen Legislaturperioden der Steuersatz mit Blick auf die Haushaltslage steigen wird.

#### **8. Welche Probleme haben kleine und mittlere Unternehmen, die strategischen Ziele wie Digitalisierung oder Ressourceneffizienz erreichen möchten, hinsichtlich Finanzausstattung und Investitionsfähigkeit?**

Die Durchschnittsgröße der Handwerksbetriebe beträgt 5,3 Beschäftigte. 81,5 Prozent aller Handwerksunternehmen beschäftigen weniger als 10 Mitarbeiter. Allein der Anteil der Solo-Selbständigen im Handwerk beträgt mehr als 30%.

Während größere Unternehmen eine stärkere Finanzkraft aufweisen, breiter diversifizieren und betriebliche Innovationen über Erträge bzw. aus dem Cash-Flow einer breiteren Produktpalette finanzieren können, stehen Klein- und Kleinstbetriebe häufig vor erheblichen Finanzierungsschwierigkeiten. Fehlende Sicherheiten, ein geringes Betriebsvermögen, kurze Auftragsvorlaufzeiten und v.a. die Abhängigkeit des Betriebserfolgs vom Einzelunternehmer lassen auf Seiten der Kreditinstitute die Bereitschaft, finanzielle Risiken einzugehen, schwinden.

Beleg dafür, dass Innovationen mit technologischem Bezug bzw. in Wirtschaft 4.0-Feldern nur zögerlich über die Kreditwirtschaft finanziert werden, sind die vielen Plattformen des Crowd-Funding bzw. der Mikrofinanzierung. Daraus kann zumindest vorsichtig die Schlussfolgerung gezogen werden, dass es auf Seiten der etablierten Fremdkapitalgeber eine Zurückhaltung gibt, was die Finanzierung von Innovationsvorhaben von KMU anbelangt. In den Markt stoßen daher neue Marktakteure (z.B. Private Equity Fonds), die neue Geschäfts-, Kooperations- und Beteiligungsmodelle anstoßen. Auf diese Weise unterliegen die etablierten Kreditgeber ebenfalls einem starken Markt- und Veränderungsdruck, der möglicherweise zu mehr Innovationen und neuen Modellen der Risikobetrachtung in einem hoch dynamischen Markt beitragen kann.

Angesichts des weiten Spektrums an unterschiedlichen Gewerken, Unternehmensgrößen und besonderen Markterfordernissen sind allgemeingültige Aus-

sagen, was die Finanzierung von Innovations- und Digitalisierungsstrategien im KMU betrifft, nur schwerlich möglich. Ein Zulieferbetrieb mit 100 Mitarbeitern wird viel mehr in Fertigungstechnologien und deren Vernetzung investieren müssen, und dazu sicherlich auf Bereitschaft seitens seiner Hausbank stoßen, als etwa ein Malerbetrieb mit 5 Mitarbeitern.

Dem ZDH liegen derzeit noch keine Hinweise vor, dass die Finanzierung von "Digitalisierungsinvestitionen" besondere spezifische Probleme verursacht. Die "übliche" Investitions- und Betriebsmittelfinanzierung - einschließlich deren Unterstützung z. B. durch die einschlägigen KfW-Programme - ist auch im Kontext der betrieblichen Digitalisierung möglich. Unabhängig davon sollte zumindest schon jetzt geprüft werden, wie die im Technologiesektor seit Jahren bestehenden zahlreichen Investitions-Fördervarianten stärker auf die digitale Transformation im Mittelstand hin fokussiert werden können.

**9. Wie können die Rahmenbedingungen verbessert werden, um kleinen und mittleren Unternehmen das Eingehen von Kooperationen und das Bilden von Unternehmensnetzwerken zu erleichtern? Warum gelingen und warum scheitern verschiedene Formen von Kooperation und Zusammenarbeit?**

Der Kooperationsbegriff ist seit Jahrhunderten untrennbar mit dem Handwerk verbunden. Bereits in den mittelalterlichen Zünften war es selbstverständlich, dass Handwerker verschiedener Gewerke zusammen arbeiteten und größere Projekte gemeinsam angingen. Allerdings wurde der Kooperationsgedanke im letzten Jahrhundert nicht konsequent weiterentwickelt und verlor zwischenzeitlich in der Unternehmensführung im Handwerk an Bedeutung.

Aufgrund der sich verändernden Auftragsvergabepraxis hin zur Gebäudebewirtschaftung an Komplettanbieter sowie die steigende Nachfrage nach „Leistungen aus einer Hand“ im Bau- und Ausbaubereich bekam der strategische Ansatz zur Kooperationsbildung im Handwerk wieder einen höheren Stellenwert. Handwerksbetriebe nutzen vermehrt Kooperationsstrategien, um neue Kundengruppen zu erreichen und weitere Geschäftsfelder zu erschließen oder Kapazitäten besser zu nutzen („Wechselseitige Optimierung der Werkstättenauslastung“).

Die Erkenntnis, dass Handwerksbetriebe aufgrund begrenzter Kapazitäten und Ressourcen oftmals nicht in der Lage sind, umfangreiche Kundenwünsche zu erfüllen und an mehreren Orten tätig zu sein, hat zu vielfältigen Formen von Zusammenschlüssen geführt. Gewerkeübergreifende Kooperationen verfolgen andere Zwecke als brancheninterne Verbände, die Kooperation kann sich auf das gesamte Unternehmen beziehen oder auch nur Teilbereiche erfassen (z.B. Marketing, Produktion, Vertrieb). Den Beteiligten steht hierfür - je nach Zielsetzung - ein breites Spektrum gestalterischer Möglichkeiten mit verschiedenen Rechtsformen und verhandelbaren Regelungen zur Verfügung.

Mehrere Jahre wurden große überregionale oder bundesweite Kooperationen als erfolgreiches Geschäftsmodell angesehen, um Kunden aus Industrie, Handel und den Dienstleistungsbereichen (Banken, Versicherungen) zeitgemäße Konzepte zur Gebäudebewirtschaftung vorlegen zu können. Facility Management war ein neues Geschäftsfeld, das viele Handwerker einerseits als Bedrohung auf ihren angestammten Geschäftsfeldern, andererseits aber auch als Wachstumschance ansahen. Rückblickend hat sich diese Strategie als ungeeignet herausgestellt; nahezu alle bekannt gewordenen Versuche, Großkooperationen zu etablieren, sind mittlerweile gescheitert.

Parallel zu den großen Zusammenschlüssen mit zum Teil über 100 mitwirkenden Betrieben entwickelten sich v.a. im Bau- und Ausbaubereich viele kleinere Handwerkerkooperationen, die im lokalen und regionalen Umfeld tätig sind. Diese Kooperationsform basiert zumeist auf persönlichen Kontakten der beteiligten Unternehmer und lässt sich mit einem wirtschaftlich vertretbaren Aufwand koordinieren.

Der Erfolg von Handwerkskooperationen kann durch folgende Faktoren bestimmt werden:

- Geschäftsidee mit erkennbarem Mehrwert für den Kunden
- Engagierte Führungspersönlichkeit an der Spitze der Kooperation oder ein externer Partner (z. B. Berater der Handwerksorganisationen), der die Kooperation als „Kümmerer“ betreut,
- Klare, verbindliche Regelungen,
- Wirtschaftlich gesunde Kooperationspartner,
- Investitionsbereitschaft der mitwirkenden Betriebe,
- Überschaubarer Geschäftsführungsaufwand,
- Bekenntnis aller Mitwirkenden zu den Kooperationszwecken und -zielen,
- Fortführung der einzelbetrieblichen Aktivitäten der Kooperationspartner.

Jedoch bleibt festzuhalten, dass die Initiierung und vor allem dauerhafte Begleitung von KMU-Kooperationen für Wirtschaftsfördereinrichtungen in der Praxis aufgrund begrenzter Kapazitäten nur in Einzelfällen möglich ist. Von daher bleibt den gewerbeförderlichen Funktionsträgern in erster Linie die Übernahme der Sensibilisierungsfunktion, die die Handwerksorganisationen regelmäßig im Rahmen ihrer Seminar-, Informations- und Beratungsaktivitäten auch wahrnehmen.

## **10. Welche (ungenutzten) Potenziale gibt es für das Handwerk in der Außenwirtschaft und in den Grenzregionen Nordrhein-Westfalens und wie können sie gehoben werden?**

Zurzeit sind gut 7 % der deutschen Handwerksbetriebe im Auslandsgeschäft aktiv. Weitere 7 % planen ein solches Engagement bzw. können sich vorstellen, international zu agieren.

Exportpotenziale gibt es für Handwerksbetriebe insbesondere in benachbarten Ländern mit einer größeren Zahl kaufkräftiger und qualitätsorientierter Kunden. 75 % der im Ausland tätigen Betriebe sind in den deutschen Nachbarstaaten aktiv, 35 % exportieren (auch) in andere EU-Länder. Hochwertige, qualitativ anspruchsvolle Handwerksleistungen werden im (europäischen) Ausland vielerorts geschätzt und gesucht, zumal inländische Anbieter dort nicht immer in der Lage sind, allen Kundenwünschen gerecht zu werden. Beispielhaft zu nennen sind in diesem Kontext hochwertige Innenausbauten für private und gewerbliche Kunden, die Restaurierung denkmalgeschützter Gebäude, individuelle Lösungen für industrielle Abnehmer (Zuliefererprodukte) sowie Installation und Wartung von Anlagen zur Nutzung von erneuerbaren Energien.

Derzeit gilt das Interesse vieler Handwerksbetriebe in Deutschland jedoch vorrangig dem Inlandsmarkt, der ihnen eine gute Auslastung bietet. Für grenzüberschreitende Aktivitäten fehlen oft sowohl die (wirtschaftliche) Motivation als auch das erforderliche Fachpersonal.

Um diese Betriebe für das Auslandsgeschäft zu gewinnen, sollten sie gezielt angesprochen, zu ihren Exportmöglichkeiten individuell beraten und zur Schulung ihrer Mitarbeiter für das internationale Geschäft motiviert werden. Dabei sollten auch die aus einer Internationalisierung resultierenden Vorteile einer modernen Außendarstellung und besseren Wahrnehmung des Betriebs bei (potenziellen) Kunden und Mitarbeitern aufgezeigt werden.

## **11. Welche verschiedenen Beratungsangebote für Gründung, Übergabe, Übernahme und strategische Weiterentwicklung von Unternehmen gibt es und wie sind sie zu bewerten?**

Die Beraterorganisation des Handwerks umfasst zurzeit 900 beim ZDH gelistete (öffentlich geförderte wie nicht geförderte) Betriebsberater, davon sind rund 600 Berater in den Handwerkskammern beschäftigt, ca. 300 Berater für die Fachverbände tätig. Die Berater sind ungefähr je zur Hälfte betriebswirtschaftliche und technische Fachexperten. Darunter gibt es diverse Spezialisten bspw. für Außenwirtschaft und Messewesen, Zulieferwesen, I+K-Techniken, Formgebung und Denkmalpflege sowie über 80 Beauftragte für Innovation und Technologie (BIT-Stellen) und die bei den Zentralfachverbänden angesiedelten gewerkespezifischen Informationsstellen. Nicht berücksichtigt sind in diesen Zahlen

die rund 250 Aus- und Weiterbildungsberater sowie Experten für Rechts- und Steuerfragen, die ebenfalls die Betriebe des Handwerks beratend unterstützen.

Die Beratungsstellen haben die Aufgabe, Existenzgründer, Betriebsübernehmer und natürlich die Inhaber der Handwerksbetriebe in allen Fragen der Gründung, Unternehmensführung und der Anpassung an neue Wettbewerbsbedingungen zu beraten und zu unterstützen. Aufgrund ihrer Ansiedlung bei den regional gut erreichbaren Handwerkskammern und Landesfachverbänden bilden sie ein flächendeckendes Netzwerk von Ansprechpartnern und stehen für nahezu alle unternehmerischen Fragestellungen zur Verfügung. Sie bieten – schnell erreichbar und unbürokratisch – Hilfestellungen und konkrete Problemlösungen in den Feldern Technik, Betriebswirtschaft, Außenhandel, Formgebung und Denkmalpflege, und das über alle Lebensphasen des Unternehmens hinweg. Sie sind wichtige Unterstützer der Betriebe zur Bewältigung aktueller Entwicklungen, z.B. im Bereich der Demographie und der Digitalisierung der Wirtschaft. Von der Gründung bis zur Übergabe des Betriebes an einen Nachfolger, ebenso wie bei den besonderen Herausforderungen von Wachstumsstrategien oder finanziellen Schwierigkeiten sind die Betriebsberater der erste Ansprechpartner vor Ort. Ihr Tätigkeitsschwerpunkt besteht in kurzen und mittellangen Beratungsgesprächen, in denen schnelle Analysen und Lösungsansätze erarbeitet werden. Ferner sind sie wichtige Kontaktstellen zu Behörden, Wirtschaftsförderern, Finanzinstituten und anderen für die Unternehmen relevanten Einrichtungen.

Betrachtet man alle 900 Beratungsstellen bei den Handwerkskammern und Fachverbänden, erreicht das Beratungsnetzwerk eine „Beraterdichte“ von 1.111 Betrieben je Berater. Trotz dieser eindrucksvollen statistischen Größe wird der immense Informations- und Beratungsaufwand des Handwerks nicht in voll befriedigendem Umfang gedeckt. Die Zahl der Krisenfälle zeigt deutlich, dass die intensive und flächendeckende Betreuung der Betriebe noch ausgeweitet werden müsste, damit Betriebe idealerweise deutlich vor Eintritt unternehmerischer Probleme betreut und ggf. in konjunkturell schlechteren Phasen die Wettbewerbsfähigkeit des Handwerks in diesem Wirtschaftssektor erhalten werden kann.

Kleine Handwerksunternehmen mit bis zu 9 Beschäftigten stellen mit einem Anteil von rund 78 % naturgemäß die größte Gruppe der Nachfrager nach Beratungsleistungen. Aber auch größere Unternehmen nutzen das vielfältige Leistungsangebot der Berater. Immerhin 8 % der beratenen Unternehmen gehören in die Beschäftigtengrößenklasse „mehr als 20 Mitarbeiter“. Das zeigt, dass bei den Beratungsstellen der Fachverbände und Handwerkskammern auch für die meist komplexeren Themen größerer Unternehmen Nachfrage besteht.

**Denn:** Anlass für die Beratungs- oder Informationsanfrage ist häufig ein scheinbar singuläres Problem. Im Rahmen der Lösungsfindung werden jedoch weitere - nicht selten gegenüber dem ursprünglichen Problem gravierendere - Schwachstellen erkennbar, die ebenfalls vom Berater - oder einem seiner Kol-

legen mit der entsprechenden fachlichen Spezialisierung - behandelt werden müssen.

Im Gegensatz zur freiberuflichen Betriebsberatung, bei der durch Werbung und Akquiseaktivitäten ein Mandant gefunden werden muss, wendet sich bei der organisationseigenen Beratung der Unternehmer oder Existenzgründer von sich aus an die Beratungsstelle. Besonderes Merkmal einer "typischen" Beratung ist, dass das zu Grunde liegende Problem im Prinzip unbekannt und unbenannt ist. Bekannt sind dem Handwerker lediglich die Auswirkungen des Problems. Damit sind aber auch Umfang und Ausmaß der Bearbeitung und Lösung des Problems häufig nicht oder nur schwer erkennbar. Auch eine realistische Kalkulation der zu erbringenden Leistungen ist vorab nicht möglich, der wirtschaftliche Nutzen für den Ratsuchenden nicht messbar.

Kennzeichnend für die Beratungsleistungen der Handwerksorganisationen ist die Konzentration auf Kurzzeitberatungen im Gegensatz zu den typischen Mehrtagesberatungen von Freiberuflern sowie die häufig anzutreffende Beschränkung auf die Aufschließungsberatung, wobei der eigentliche Beratungsprozess anderen überlassen wird. Die besondere Funktion der Aufschließungsberatung drückt sich dadurch aus, dass dem Handwerker durch den Berater eine Problemanalyse mit anschließender Darstellung der Lösungswege angeboten werden kann. Dabei gibt es für die Problemlösung nicht nur die Möglichkeit der weiterführenden Beratung in der Handwerksorganisation, sondern auch die Vermittlung an freiberufliche Beratungsinstitutionen einschließlich Rechtsanwälte, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer. Der organisationseigene Berater übernimmt im Sinne der Hilfe zur Selbsthilfe die Funktion der Anlauf- und Koordinationsstelle, die den Beratungsprozess zum Zwecke der Qualitätssicherung moderiert und überwacht.

#### *Bewertung der organisationseigenen Beratungs- und Informationsangebote:*

Das umfassende Beratungs- und Information der Handwerksorganisation ist insbesondere für die Unterstützung von Gründungs- und Nachfolgevorhaben sehr wertvoll. Neben der wichtigen Sensibilisierungsfunktion erhält der potentielle Gründer (bzw. Betriebsnachfolger) umfassende Informations- und Beratungsleistungen von fachkundigen und neutralen Beratern. Ebenso werden potentielle Betriebsübergeber regelmäßig angesprochen und deren Betriebsnachfolgeplanung beratend unterstützt.

Sowohl die Unternehmer des Handwerks als auch die Gründer haben häufig begrenzte finanzielle und personelle Ressourcen sowie nur beschränkten Zugang zu Informationen und wissenschaftlichem Know-How. Sie benötigen daher einen möglichst einfachen und unbürokratischen Zugang zu Informations-, Beratungs- und Vermittlungsleistungen zur Bewältigung ihrer unternehmerischen Herausforderungen. Vor diesem Hintergrund unterstützen das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) sowie die meisten Landesregierungen

seit den 50igern Jahren dieses Beratungs- und Informationssystem der Handwerksorganisationen (Kammern und Verbände), in dem hochqualifizierte Berater den KMU zeitnah und unbürokratisch u. a. betriebswirtschaftliches und technisches Know-how vermitteln, betriebliche Maßnahmen zur Leistungssteigerung empfehlen und diese bei der Umsetzung der Maßnahmen unterstützen.

Durch diese effektiven Fördermaßnahmen des Bundes und der Länder konnte ein System aus speziell geschulten Beratern eingerichtet und erhalten werden, das besonders effizient, kostengünstig und auf die Bedürfnisse und Verhaltensweisen der Handwerksunternehmen zugeschnitten ist.

Durch die indirekte Förderung der KMU über die Handwerksorganisationen wird erreicht, dass sich Gründer bzw. Unternehmer nicht alleine ohne fachlichen Rat mit unternehmerischen und technologischen Aspekten/Neuerungen auseinandersetzen und vor allem nicht entsprechende Beratungs- und Informationsdienstleister auf den Märkten suchen muss.

Für die Gründer und Handwerksbetriebe ist die Inanspruchnahme einer schnell und schwellenfrei zugänglichen sowie unentgeltlichen Grundversorgung an Beratungs- und Informationsleistungen erforderlich, auf die sie jederzeit und mit speziell auf ihre Belange qualifizierten Beratungsfachleuten zurückgreifen können.

Diese Form der indirekten Förderung bietet sehr viele Vorteile und ist sehr effizient, weil die beteiligten Organisationen (Zwischenebene) die geförderten Fachleute zu einem erheblichen Teil und oft sogar zum großen Teil aus eigenen Mitteln finanzieren. Dadurch erhalten die Betriebe neutralen und für sie optimalen Rat, da die organisationseigenen Berater keine wirtschaftlichen Interessen verfolgen und disziplinarisch der Leitung ihrer Organisation unterstehen. Zudem werden die Beratungsaktivitäten auf den notwendigen zeitlichen Aufwand beschränkt, denn es besteht für die geförderten Beratungsstellen kein Anlass, den Beratungsaufwand über das notwendige Maß hinaus auszudehnen. Außerdem werden KMU nicht mit Antragstellung und Verwendungsnachweisführung belastet.

#### *Evaluationen belegen der Erfolg der Beratungs- und Informationsleistungen*

Das umfassende Informations- und Beratungsangebot des Handwerks bietet ein bundesweit weitgehend einheitliches Qualitätsniveau, das durch von allen Handwerksorganisationen akzeptierten Beratungsstandards manifestiert wird. Wie zufrieden die Betriebe mit dem System sind, zeigen die Ergebnisse der regelmäßigen Befragungen zur Zufriedenheit mit der Beratungsleistung:

**Hohe Zufriedenheit der Beratenen:** Handwerksbetriebe sind ausgesprochen zufrieden mit der unentgeltlichen Beratung (97 Prozent der knapp 10.000 Befragten beurteilen die Beratungen mit "sehr gut" oder "gut").

**Hohe Maßnahmenumsetzung:** 86 Prozent der durch die Berater vorgeschlagenen Maßnahmen zur Behebung der Probleme in der Unternehmensführung wurden auch tatsächlich umgesetzt. Dies zeigt nicht nur die Akzeptanz der Beratungsangebote, sondern lässt auch erkennen, dass die Arbeit der Berater Auswirkungen auf die betrieblichen Entwicklungen hat.

Die durchschnittliche **Beratungsdauer** von 7,5 Stunden wird als voll hinreichend bewertet (88 %: „Genau richtig“) und gewährleistet ein hohes Maß an Effektivität durch einen vergleichsweise niedrigen Mitteleinsatz.

**Höhere Bestandsfestigkeit:** Untersuchungen in vier Handwerkskammerbezirken haben ergeben, dass fünf Jahre nach der Gründung von den Betrieben, die eine geförderte Beratung durch Fachleute der Handwerksorganisationen erhalten haben, immerhin noch rund 80 Prozent auf den Märkten aktiv waren. Zum Vergleich: Von den Betrieben, die keine Beratung in Anspruch genommen haben, waren nur noch 50 Prozent aktiv.

**Fazit:** Durch eine anteilige Finanzierung von Handwerk, Bund und Ländern muss die wohlfahrtssteigernde Arbeit dieses Beratungsnetzwerks auch für die Zukunft sichergestellt werden. Die hohe Nachfrage nach diesen Unterstützungsleistungen, für die es kein vergleichbares marktwirtschaftliches Angebot gibt, und die außerordentliche gute Bewertung der Beratenen belegen die Sinnhaftigkeit dieser Gewerbeförderungsmaßnahmen – zur Steigerung der Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit des Handwerks und damit für eine zukunftsgerichtete Stärkung dieses wichtigen Wirtschaftszweigs.

## II. Wirtschaftspolitische Herausforderungen

### 12. Welche wettbewerbspolitischen Probleme resultieren für Handwerk und Mittelstand aus der Konzentration der Marktmacht von industriellen Herstellern, Energieerzeugungsunternehmen oder anderen Akteuren?

Der tradierte **dreistufige Vertriebsweg** gerät nicht zuletzt durch die Digitalisierung zunehmend unter Druck. Immer mehr industrielle Hersteller gehen zum Direktvertrieb ihrer Produkte bis hin zu den privaten Endkunden über, von der Brille und dem Hörgerät bis hin zur Sanitärausstattung von Wohnungen. Damit verbunden ist die Gefahr, dass Handwerksunternehmen des jeweiligen Gewerks zum "Realisierungsdienstleister" für die Direktvertriebsstrukturen industrieller Hersteller werden, ihre Funktion als erster Ansprechpartner und Dienstleister des Kunden und schließlich auch einen mehr oder weniger großen Teil ihres bisherigen Umsatzes mit Handelsware verlieren.

Die deutlich steigende Wettbewerbsintensität kann bei unzureichender Anpassungsbereitschaft der betroffenen Handwerksunternehmen zu einer signifikanten Marktberreinigung führen. Aktuell werden Szenarien diskutiert, in denen sich die erfolgreichen Handwerksunternehmen zunehmend auf Nischenmärkte und hochpreisige Angebote konzentrieren, während diejenigen, die nicht vom Markt verdrängt werden, zunehmend in die Rolle von Subunternehmern für die Vertriebs- und Wartungsstrukturen der Großindustrie gedrängt werden. Solche Szenarien sind jedoch zum einen sehr gewerkespezifisch, zum anderen lassen sie die unternehmerische Kreativität innerhalb des Handwerks unberücksichtigt.

Bei der Begleitung dieser Entwicklungen durch die Politik muss unbedingt darauf geachtet werden, dass **faire Marktzugangschancen** auch für den Mittelstand erhalten bleiben. Über einen passfähigen Ordnungsrahmen ist zur Aufrechterhaltung eines fairen Wettbewerbs beispielsweise dringend darauf zu achten, dass mit neuen digitalen Geschäftsmodellen nicht Standards unterlaufen werden, die beispielsweise Handwerksunternehmen bei ihrer Leistungserbringung nicht zuletzt aus Gründen des Verbraucherschutzes einhalten müssen.

Bei der Definition der bei der zunehmenden zwischen- und überbetrieblichen Vernetzung maßgeblichen **Schnittstellen-Standards** müssen die Belange des Mittelstands institutionell wie inhaltlich mitberücksichtigt werden.

### 13. Welche politischen Regulierungen wirken wettbewerbsverzerrend auf Handwerk und Mittelstand – generell oder auf einzelnen Märkten?

Aufgrund ihrer personellen und finanziellen Betriebsstruktur verfügen KMU anders als große Unternehmen weder über Rechts- und Steuerberatungsabteilungen

gen noch über die personellen Ressourcen, den wachsenden gesetzlichen Anforderungen geeignet zu begegnen. Das Wettbewerbs- und Kartellrecht zielt auf einen funktionierenden Wettbewerb ab. Dieser rechtliche Rahmen reicht jedoch nicht, um auch die wirtschaftliche Unterlegenheit oder sogar Abhängigkeit von marktschwachen KMU auszugleichen. Es ist deshalb ein ergänzender gesetzlicher Schutz von KMU bei Vertragsbeziehungen zu großen Unternehmen erforderlich. Das geltende Recht über Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) schützt KMU nur unzureichend vor benachteiligendem Marktverhalten großer Betriebe. Konzerne und andere marktmächtige Unternehmen geben ihre Vertragsbedingungen zulasten kleiner Betriebe vor und schränken auf diese Weise das Potential und die Wettbewerbsfähigkeit von KMU ein. Hier ist ein stärkerer Schutz im AGB-Recht zugunsten von KMU notwendig.

Unter dem Schlagwort „Deregulierung“ werden Elemente des ordnungspolitischen Rahmens sowohl auf nationaler als auch auf europäischer Ebene in Frage gestellt. Der Grundsatz „Weniger ist mehr“ ist allerdings nicht immer zutreffend. Vielmehr ist ein leistungsfähiger Ordnungsrahmen erforderlich. Beispielsweise wurden 2001 das Rabattgesetz und die Zugabeverordnung abgeschafft. In der Folge nutzten Großunternehmen im Markt aggressive Werbemethoden, die Marktkonzentrationen zu Lasten von KMU förderten.

#### **14. Welche wettbewerbspolitischen Probleme resultieren für Handwerk und Mittelstand aus der Ausdehnung der wirtschaftlichen Betätigung von öffentlichen Unternehmen, die gegenüber privatwirtschaftlichen Unternehmen rechtlich privilegiert sind?**

Kommunale Unternehmen treten zunehmend in wichtigen wirtschaftlichen Tätigkeitsfeldern mit dem Handwerk in Konkurrenz. Betroffen von solchen Konkurrenzen bei öffentlichen Aufträgen sind aktuell insbesondere das Bau- und Ausbauhandwerk und das Gebäudereiniger-Handwerk (etwa bei der Reinigung von Schulen).

In diesem Zusammenhang sind kommunale Unternehmen in mehrfacher Hinsicht privilegiert:

**1. Direkte Beratungen:** Im Rahmen der interkommunalen Zusammenarbeit können öffentliche Unternehmen unter Umgehung vergaberechtlicher Verfahren direkt mit öffentlichen Aufträgen anderer Kommunen betraut werden (auch wenn dieser Auftrag genauso gut über eine Ausschreibung von einem privatwirtschaftlichen Unternehmen hätte erbracht werden können).

**2. Umsatzsteuerbefreiung:** Soweit eine Umgehung des Vergaberechts nicht möglich ist, genießen öffentliche Unternehmen durch ihre Umsatzsteuerbefreiung im Rahmen des Vergabeverfahrens erhebliche Wettbewerbsvorteile ge-

genüber privaten Unternehmen. (Welche Auswirkungen die kürzlich erfolgten Änderungen im Umsatzsteuerrecht haben, ist zurzeit noch nicht zu beurteilen.)

**3. Konkursunfähigkeit:** Zusätzliche Vorteile können öffentliche Unternehmen durch ihre Konkursunfähigkeit und hohe Bonität generieren. Dies kommt insbesondere zum Tragen, wenn sie sogar als Wettbewerber außerhalb des öffentlichen Bereichs in rein privatwirtschaftlichen Aufgabenbereichen tätig werden.

Das Handwerk hat stets darauf verwiesen, dass sich die Kommunen neben der Erfüllung ihrer hoheitlichen Aufgaben auf einen eng zu begrenzenden Bereich der Daseinsvorsorge beschränken müssen. Die Erfüllung der meisten Dienstleistungen für die Gemeindebewohner kann am effektivsten durch die im Wettbewerb zu erfolgende Beauftragung/Konzessionierung privater Unternehmen sichergestellt werden. Über den engen Bereich der Daseinsvorsorge hinausgehende Eingriffe der strukturell privilegierten öffentlichen Unternehmen in rein privatwirtschaftlich zu organisierende Bereiche müssen grundsätzlich unterbleiben. Im Resultat schaden solche Eingriffe dem örtlichen Mittelstand und sorgen mittelfristig für Wettbewerbseinschränkungen, steigende Preise und sinkende Steuereinnahmen.

Nach den Bestimmungen der Gemeindeordnungen der meisten Länder sind über den Bereich der Daseinsvorsorge hinausgehende Wirtschaftstätigkeiten der Gemeinden nur dann zulässig, wenn der Zweck nicht wirtschaftlicher und besser durch einen anderen Träger erfüllt werden kann. Nur wenige Länder haben ausdrückliche Subsidiaritätsklauseln erlassen und schützen privatwirtschaftliche Unternehmen vor kommunalen Wettbewerbern. Die meisten Länderregelungen bieten jedoch Spielraum für eine zusätzliche Ausweitung der kommunalen Betätigungsfelder. Vielfach wurden und werden durch aktuelle Gesetzesänderungen die Regelungen auch noch zu Gunsten der Kommunen ausgeweitet. Damit wird eine positive Entwicklung der vergangenen Jahre umkehrt.

### **15. Welche Anpassungsnotwendigkeiten ergeben sich aus der Digitalisierung hinsichtlich von Eigentumsrechten wie Patent- und Musterschutz sowie Verwertungsrechten?**

Kostenfreie Software wie Open-Source-Programme überschwemmen das Internet. Selbst riesige Datenmengen sind schnell kopiert und um die Welt verschickt. In der Kostenlos-Kultur des Netzes sind geistige Leistungen vielfach ohne Gegenleistung zu bekommen.

Gerade im Zeitalter des Internets benötigen technische Innovatoren, Produzenten, aber auch technische Dienstleister eines besonderen Schutzes. Wer Produkte und Dienstleistungen seinen Kunden als erster anbieten möchte, muss die kreativen Leistungen seines Unternehmens mit Patenten (sowie Gebrauchs-

mustern und Marken) schützen. Dies gilt für eine exportorientierte Volkswirtschaft wie Deutschland in besonderer Weise.

Der technische Fortschritt hat sich durch den zunehmenden Anteil von IT-Anwendungen in Produkten bzw. zur Unterstützung von Dienstleistungen nochmals deutlich beschleunigt. Auch die Globalisierung der Märkte und die daraus resultierende zunehmende Konkurrenzsituation über Ländergrenzen hinweg hat die Situation gerade auch für Produzenten und Technologieunternehmen in Deutschland verschärft. Unternehmen betreiben daher großen Aufwand, ihre technischen Innovationen durch Patente zu schützen. Jedes Patent steht dabei für eine neue Erfindung, die nicht dem bislang üblichen Stand der Technik entspricht.

Das Ziel ist dabei immer das gleiche: schneller zu sein als die Konkurrenz und das neue technologische Wissen schnell und umfassend zu schützen. Gefahr droht dabei aus dem Internet, durch Fluktuation von Mitarbeitern oder von anderen Ländern etwa China. Gegen diese Form der Technologie-Abwanderung helfen nur Patente.

Eine Patentanalyse des Fraunhofer IAO (vom 30.3.2015) zeigt den Vorsprung Chinas im Bereich Industrie 4.0. Von 2013 bis 2015 haben chinesische Erfinder auf diesem Gebiet über 2.500 Patente angemeldet und liegen somit deutlich vor den USA mit 1.065 und Deutschland mit 441 Anmeldungen. Allerdings sagt die bloße Zahl chinesischer Anmeldungen nicht viel über die tatsächliche Innovationskraft aus: Experten schätzen, dass nur rund 35 Prozent davon den Kriterien der internationalen Patentfähigkeit genügen.

#### *Patent- und Musterschutz bzw. Verwertungsrechte*

Das Patent- und Geschmacksmusterrecht trägt zum Schutz von Produktinnovationen bei. Indes zielt das Urheberrecht auf den Schutz geistigen Eigentums ab. Aus der Digitalisierung und der Entwicklung hin zur Wirtschaft 4.0 ist darauf zu achten, dass die Regeln des gewerblichen Rechtsschutzes und des Urheberrechts nicht dazu führen, die Nutzungsmöglichkeiten neuer Basistechnologien durch Dritte unverhältnismäßig einzuschränken. Denn der unter dem Schlagwort Wirtschaft 4.0 derzeit laufende Prozess hin zu einem Internet der Dinge und Dienste dürfte das Handwerk ähnlich nachhaltig verändern wie die Industrie, auch wenn die Digitalisierungsanteile bei der Wertschöpfung branchenspezifisch divergieren. Dies gilt besonders für das Handwerk mit seinen über 130 Berufen.

Einzelne Entwicklungstrends lassen sich bereits klar erkennen. So wird die Verkehrs-Telematik das Kfz-Handwerk nachhaltig prägen. Zukünftige Steuerungssysteme in Kraftfahrzeugen könnten etwa dazu führen, dass freie Werkstätten im Bereich der Wartung und Instandhaltung de facto zu Gunsten konzerneigener Vertragswerkstätten aus dem Markt gedrängt werden. Die Vernetzung des

Wohnbereichs (Smart Home) hat für das Elektrohandwerk einen hohen Stellenwert. Hier eröffnen sich neue Märkte, bestehen aber auch Gefahren der Oligopol- und Monopolbildung, so Basistechnologien nicht zugänglich sind (Beispiel: Komplettsystemangebote der Industrie). Gleiches gilt für die Gesundheitshandwerke im eHealth-Bereich, z.B. bei Assistenzsystemen für selbstbestimmtes Leben im Alter. Der bestehende Rechtsrahmen ist für das überwiegend kleinstbetrieblich strukturierte Handwerk insoweit ein entscheidender Faktor zur Fortentwicklung und Neugestaltung der Geschäftsmodelle.

#### *Software-Patente*

Software, wie zum Beispiel neue Funktionen oder Wischgesten können als solche nicht geschützt werden. Reiner Programmcode hat dabei ohne einen technischen Bezug ausschließlich sprachliche Funktion und wird über das Urheberrecht geschützt. Daran sollte sich aus Sicht des Handwerks auch künftig nichts ändern. Bestrebungen der Software-Industrie ziel(t)en jedoch immer wieder darauf, kleinste Verbesserungen und "Scheininnovationen" der Ergonomie bzw. der Usability (z.B. 1-Click-Authentifizierung oder -Einkauf) als Innovation darzustellen und entsprechend schützen zu lassen.

#### *Sharing-Economy*

Neue Fragen des Patent- und Designschutzes können sich absehbar stellen, beschleunigt etwa durch neue technische Möglichkeiten und Technologien für den "rapid" Entwurf, Prototyping und die Produktion. Wie schütze ich Entwürfe, Skizzen und CAD-Konstruktionen, die durch Netz-Communities entstehen und im Netz verbreitet werden. Welche neuen Anforderungen stellt etwa die Sharing-Economy an das Patent- und Markenrecht. Hier sind Antworten erst in den nächsten Jahren zu erwarten.

#### *Plagiate*

Ungeachtet dessen haben nicht nur deutsche Technologieunternehmen, sondern auch KMU und Handwerksunternehmen mit Plagiaten zu kämpfen, insbesondere durch Nachahmung vor allem in den ehemaligen GUS-Staaten und China. Was allerdings die Verfolgung und Ahndung solcher Rechtsverstöße anbelangt, sind die Ressourcen und Möglichkeiten gerade kleiner und mittlerer Unternehmen deutlich begrenzt. Eine Vielzahl solcher Plagiate kann nur dann geahndet werden, wenn "Kopierer" auf internationalen Messen in Deutschland und Europa in Erscheinung treten und durch den (deutschen) Zoll kontrolliert und mögliche Plagiate anschließend aus dem Verkehr gezogen werden. Hier wird es künftig sicherlich weiterer Anstrengungen deutscher und europäischer Behörden bedürfen.

### *Schlanke Prozesse*

Digitale Technologien verkürzen und beschleunigen die Innovationszyklen. Hierauf müssen die Institutionen und Behörden des Patent- und Markenschutzes in angemessener Weise reagieren. Eine zentrale Forderung an das deutsche bzw. europäische Patentwesen lautet daher: Angesichts des technischen Fortschritts müssen die Prozesse der Patentanmeldung bzw. die Erteilung des Patentschutzes (Stichwort e-Government) weiter beschleunigt werden. D.h., Liege- und Durchlaufzeiten müssen verringert, Schnittstellen definiert und die Kundenkommunikation insgesamt verbessert werden.

### *Förderprogramme*

In diesem Prozess der Sicherung geistiger Eigentumsrechte, die zunehmend europäisch oder gar international durchgesetzt werden müssen, benötigen KMU und Handwerksunternehmen Unterstützung durch Förder- und Finanzierungsinstrumente. KMU müssen in die Lage versetzt werden, Patente und Gebrauchsmuster professionell durch Patentanwälte bewerten und die Schutzrechte in Deutschland, Europa oder gar international schützen zu lassen. Dahinter steht ein erheblicher Aufwand an Ressourcen und Kosten, den KMU i.d.R. kaum selbst schultern können. Das BMWi unterstützt deshalb KMU und Handwerk mit dem seit 1. Januar 2016 in Kraft getretenen Förderinstrument WIPANO (Wissens- und Technologietransfer durch Patente und Normen). KMU erhalten einen Zuschuss zu ihren Kosten, die aus der Anmeldung und Sicherung ihrer geistigen Eigentumsrechte, resultieren. Die Höhe beträgt max. 14.000 Euro, in einem Zeitintervall von fünf Jahren. Die Hinführung von KMU zu innovatorischen Leistungen sollten auch über die Länder initiiert bzw. unterstützt werden.

## **16. Wie sind Vergaberecht und Vergabepaxis der öffentlichen Hand aus handwerks- und mittelstandspolitischer Perspektive zu bewerten (zum Beispiel ÖPP-Projekte, die Vergabe an Generalunternehmer oder die Bildung von privatrechtlichen Vergabekooperationen durch öffentliche Auftraggeber)?**

Im deutschen Vergaberecht sind im Grundsatz wichtige mittelstandpolitische Prinzipien verankert. Aus Sicht des Handwerks ist insbesondere das Primat der Fach- und Teillosvergabe von großer Bedeutung, weil es größenbedingte Nachteile von Handwerksbetrieben gegenüber der Bauindustrie ausgleichen kann. Ein wichtiges mittelstandspolitisches Prinzip im deutschen Vergaberecht ist auch die direkte Mitwirkung der Interessenvertretungen des Handwerks an der Ausarbeitung der konkreten praxisrelevanten vergaberechtlichen Regelungen in der VOB/A durch die Teilnahme am DVA.

Insgesamt ist jedoch eine Tendenz zur mittelstandsfeindlichen Entwicklung des Vergaberechts festzustellen: Hierzu führen die wachsenden Anforderungen an

formale Prozesse und zusätzliche strategische (vergabefremde) Anforderungen, die insbesondere KMU belasten und zu einem wachsenden Rückzug aus Vergabeverfahren führen. In diesem Zusammenhang sind insbesondere die wachsenden Anforderungen an die Beibringung von zusätzlichen Zertifikaten zu nennen. Negativen Einfluss haben in diesem Zusammenhang insbesondere die Landesvergabegesetze, die die Pflichten zu Nachweiserbringungen nochmals deutlich erhöhen.

Eine generelle Bewertung der Vergabepaxis der öffentlichen Hand ist nicht möglich, da die Vergabestellen sehr unterschiedlich agieren. Bei vielen Vergabestellen ist schon aus regional- und wirtschaftspolitischen Gesichtspunkten der Wille zur mittelstandgerechten Ausgestaltung durchaus zu erkennen. Allerdings muss festgestellt werden, dass aufgrund des massiven Stellenabbaus in den Bauämtern und Vergabestellen die Qualität der Ausschreibungsunterlagen vielfach gelitten hat. Diese Mängel erschweren häufig die Teilnahme von KMU.

Bedauerlich sind insbesondere die Tendenzen, vermehrt öffentliche Bauaufgaben als ÖPP-Projekte zu vergeben. (u.a. im Autobahnbau und im Schul- und Verwaltungsgebäudebau). (Auch dies ist eine indirekte Folge des Abbaus der Bauherrenkompetenz in den Vergabestellen.) Alle Erfahrungen zeigen, dass durch ÖPP-Projekte mittelständische Betriebe weitgehend von der Teilnahme an öffentlichen Aufträgen ausgeschlossen werden. Zudem führen zahlreiche ÖPP-Projekte – durch die hohen Renditeerwartungen der ausführenden Konsortien – zu insgesamt steigenden Kosten für die öffentliche Hand.

Als mittelstandsfeindlich ist auch die Vergabe an Generalunternehmer zu bewerten, da dadurch Handwerksbetriebe in die Rolle von Sub- und Subsubunternehmern mit entsprechend schlechteren Rahmenbedingungen gedrängt werden. Das deutsche Vergaberecht schreibt eindeutig eine Vergabe in Fach- und Teillosten vor. Davon darf nur abgewichen werden, wenn wirtschaftliche und technische Gründe dies erfordern.

Die Bildung von privatrechtlich organisierten Kooperationen zur Vergabe öffentlicher Aufträge hat in der Vergangenheit ebenfalls zu Beeinträchtigungen des Mittelstandes geführt, da durch diese Konstruktion die Vorgaben des deutschen Vergaberechts ausgehebelt werden können. Dieser Tendenz muss auch durch Weiterentwicklung der Kommunalrechts Einhaltung geboten werden.

**17. Wie ist die Bürokratiebelastung für kleine und mittlere Unternehmen zu bewerten? Welchen Beitrag kann e-government zur Entlastung leisten? Wo liegen konkrete Ansatzpunkte für Bürokratieabbau zugunsten von kleinen und mittleren Unternehmen und wie können diese institutionalisiert werden?**

Bürokratische Lasten sind nach wie vor eines der maßgeblichen Hindernisse für mehr Wettbewerbsfähigkeit und größere Innovationspotentiale. Der Abbau von Bürokratie bleibt deshalb eine der drängendsten Aufgaben der Politik. Dies gilt insbesondere mit Blick auf kleine und mittlere Unternehmen, die vom gesetzlichen Erfüllungsaufwand überproportional betroffen sind. Insbesondere mit Blick auf die strukturellen Nachteile von KMU müssen sich gesetzliche Regelungen stärker als bisher an der Leistungsfähigkeit von KMU und nicht an global agierenden Konzernen orientieren. KMU-Tests im Rahmen von Gesetzesfolgeabschätzungen können in diesem Zusammenhang ebenso ein wirksames Mittel sein wie gesetzliche Ausnahmegesetze für KMU.

Unter dem Schlagwort e-Government haben Bund, Länder und Kommunen in den vergangenen Jahren bereits erhebliche Anstrengungen unternommen. Das im August 2013 verabschiedete E-Government-Gesetz des Bundes sowie entsprechende Ländergesetzgebung sind hier ein wichtiger Meilenstein zur elektronischen Verfahrensabwicklung zwischen Unternehmen und Behörden. Zudem wurden in Umsetzung der Dienstleistungsrichtlinie in Deutschland auf Landesebene Strukturen der so genannten Einheitlichen Ansprechpartner geschaffen. Über diese zentralen Ansprechpartner für Unternehmen können nicht nur praktisch alle im Zusammenhang mit der Unternehmensgründung und -führung von Unternehmen relevanten Behördenformalitäten auf elektronischem Wege abgewickelt werden. Vielmehr erfolgt auch im Vorfeld eine umfassende Informationsbereitstellung. Dies sorgt für ein hohes Maß an Transparenz und Effizienz. Allerdings wird das Potential der **Einheitlichen Ansprechpartner** in der Praxis bisher nur unzureichend genutzt. Dies hat zu der bedauerlichen Entwicklung geführt, dass das Engagement der Länder in diesem Bereich eher rückläufig ist.

**18. Wie sind die derzeitigen Instrumente und Strukturen der Handwerks- und Mittelstandsförderung des Landes NRW zu bewerten?**

Aus Bundessicht kann zu den Programmen in NRW keine fachgerechte Stellung genommen werden. Jedoch soll darauf hingewiesen werden, dass wirtschaftspolitische Entscheidungen der Landesregierungen auch gravierende Auswirkungen auf der Bundesebene haben können. So ist die dauerhafte Fortführung der wichtigen handwerklichen Förderprogramme im Bereich der *überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung* oder der *organisationseigenen Betriebsberatung* auf eine gemeinschaftliche Beteiligung der Bundesländer und des Bundes ausgelegt. Daher würden Ausgabenbegrenzungen in derartigen Landesför-

dermaßnahmen auch die Weiterführung der Bundesförderung gefährden.

**19. Werden Stand und Ziele des Ausbaus der digitalen und Verkehrsinfrastruktur sowie die Flächenplanung dem Bedarf von Handwerk und Mittelstand gerecht?**

Zunehmend wird deutlich, dass vom Verfall der Verkehrsinfrastruktur und dem über viele Jahre angelaufenen Investitionstau auch Handwerksbetriebe massiv negativ betroffen werden. Brückensperrungen, Staus und Straßenschäden erschweren die täglichen Fahrten zu Kunden und Baustellen erheblich.

Im Rahmen des beabsichtigten Investitionshochlaufs im Infrastrukturbereich sind neben den zurzeit durch zusätzliche Bundesmittel vornehmlich adressierten Fernstraßen auch Landes- und Kommunalstraßen verstärkt in den Blick zu nehmen. Auch ihre Finanzierung ist langfristig auf eine stabile Grundlage zu stellen, da sie ein wichtiges Rückgrat der wirtschaftlichen Betätigung des Mittelstandes sind.

Neben leistungsfähigen Straßen sind Handwerksbetriebe zunehmend auf hochwertige Breitbandinfrastrukturen angewiesen. Elektronische Auftragsvergaben, E-Government, Steuerung von Energieanlagen, die komplexe Kommunikation bei Bauprozessen und interaktive Gebäudemodelle erfordern hohe und stabile Übertragungskapazitäten. Zu begrüßen ist, dass der Bund zusätzliche Mittel zur Verfügung gestellt hat, um bis 2018 das Ziel der Erschließung des Bundesgebietes mit Anschlüssen mit mindestens 50 MBit/s zu erreichen. Aus Sicht des Handwerks wird dieser Bandbreite jedoch mittelfristig nicht ausreichend. Es ist zu vermeiden, dass beim aktuellen Ausbau zu sehr auf Netzer-tüchtigung mittels VDSL gesetzt wird, anstatt gleich stärker in die zukunfts-sichere Glasfasertechnik zu investieren. Es muss vermieden werden, dass durch Zwischenlösungen und neue Monopole zukünftige Investitionen erschwert werden.

**20. Welche Anforderungen stellen sich auf kommunaler Ebene für eine mittelstandsorientierte Politik (insbesondere Haushalts- und Abgabenpolitik, Wirtschaftsförderung, Bau- und Planungspolitik, Verkehrs- und Umweltpolitik, Maßnahmen gegen Schwarzarbeit, Betätigung kommunaler Unternehmen sowie Geschäftspolitik der Sparkassen)?**

**Verkehr:** Handwerksbetriebe sind in hohem Maße auf gute innerörtliche Verkehrsverbindungen und die Erreichbarkeit ihrer Standorte durch die Kunden angewiesen. Die weitere Verbesserung der örtlichen Verkehrsverhältnisse ist ein wichtiger Ansatz, um die Städte auch zukünftig als Orte hoher Lebensqualität und wirtschaftlicher Aktivität unter gleichzeitiger Wahrung von ökologischen Gesichtspunkten erhalten zu können. Der Ausbau des öffentlichen Personennah-

verkehrs und der Güterlogistik sind gerade aus Sicht des Handwerks zu begrüßen, da sie entscheidend zur Sicherung der innerstädtischen Verkehrsleistung und der städtischen Lebensqualität beitragen können. Die innerstädtischen Handwerksbetriebe sind im Rahmen ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit jedoch auf sehr flexible Formen der Mobilität angewiesen, vor allem auf die Nutzung eigener Fahrzeuge. Diesen spezifischen Anforderungen des Handwerks, die nicht durch Systemlösungen ersetzbar sind, müssen kommunale Verkehrskonzepte Rechnung tragen. Die Einführung von Citymautsystemen, immer striktere Umweltzonen und die gezielte Einschränkungen der Stellplatzanzahl für gewerbliche Standorte sind die falschen Ansätze zur Lösung von städtischen Verkehrsproblemen.

**Die Standortsicherung und -entwicklung** der Betriebe in den Städten und Gemeinden wird angesichts wachsender bau-, umwelt- und verkehrspolitischer Belastungen und zunehmender Nutzungskonkurrenzen immer schwieriger. Auf diese Verdrängungstendenzen muss die Städtebau-, Verkehrs-, Flächen- und Wirtschaftspolitik vor Ort zukünftig stärker reagieren, um das Handwerk als wichtiges Fundament lebendiger und nachhaltiger Strukturen in den Städten und Gemeinden zu stärken. Eine verträgliche Nutzungsmischung von Wohnen und Arbeiten ist angesichts der heutigen Herausforderungen in den Bereichen der Demographie, der Energiepolitik und des Klimaschutzes das Konzept für die Zukunft. In der Stadt der kurzen Wege kann das Handwerk durch seine Angebote alltäglicher Dienste und Produkte zahlreiche Verkehre vermeiden. Durch ihre klein- und mittelbetriebliche Struktur sind die Handwerker stärker als andere Branchen flächendeckend in allen Siedlungsstrukturen vertreten. Durchmischte Siedlungsstrukturen sind nicht nur kulturell und sozial attraktiv. Sie sind auch auf lange Sicht der zukunftsfähigste Ansatz, da sie energie- und ressourcenschonend sind.

Die Entfaltungsmöglichkeiten des Handwerks in bebauten Ortslagen haben sich in den letzten Jahren zunehmend verschlechtert. Die aktuell feststellbare – und aus Sicht des Handwerks zu begrüßende – "Renaissance der Innenstädte" und der massiv anwachsende Wohnungsbau führen vielerorts zu ungewollten Nebeneffekten: Traditionelle innenstadtnahe "Rückzugsgebiete" des Handwerks auf früheren Güterbahnhöfen, Hafengeländen, aufgelassenen Industriegebieten und Gewerbehöfen werden zurzeit für neue Wohngebiete umgenutzt.

Diesen Verdrängungstendenzen kann nur durch ein Bündel von Maßnahmen begegnet werden. Neben der Verbesserung der baurechtlichen Rahmenbedingungen auf Bundes- und Landesebene kommt den Kommunen eine Schlüsselrolle im Rahmen der Sicherung der Entwicklungsfähigkeit des innerörtlichen Handwerks zu. Landespolitik kann und muss sich bewusst zur langfristigen Sicherung und Entwicklung gewerblicher Standorte in den Städten und Ortsteilen bekennen und diese Interessen auch gegenüber anderen Nutzungsansprüchen

verteidigen. Die Wirtschaftsförderungspolitik ist auf lokaler Ebene dafür noch stärker mit der Stadtentwicklungspolitik zu verschränken.

Durch die **Ausweitung der wirtschaftlichen Betätigung von Kommunen** und öffentlichen oder halböffentlichen Betrieben sind Handwerksbetriebe negativ betroffen. Bestehende und "rekommunalisierte" Stadtwerke, Bauhöfe und andere öffentliche Betriebe treten durch ihre Leistungen (Bauarbeiten, Gebäude- und Textilreinigung, Hauselektrik, Wartungsarbeiten) häufig in direkte Konkurrenz zu Handwerksbetrieben vor Ort. Leistungen öffentlicher Betriebe werden mittlerweile auch gemeindeübergreifend angeboten und erstrecken sich auf immer mehr Felder. Kommunen dehnen ihre Aktivitäten im Bestattungswesen auf originär handwerkliche Leistungsangebote aus, und durch kommunale Beschäftigungsgesellschaften (teils mit Ein-Euro-Jobbern) werden u.a. Fahrradreparaturen, Renovierungsarbeiten und hauswirtschaftliche Dienste angeboten.

Das Handwerk erkennt die wichtige Funktion der Kommunen bei der Bereitstellung öffentlicher Infrastrukturen und der Sicherung der Daseinsvorsorge in deren Kernbereichen an. Direkte Konkurrenzen zur privaten Wirtschaft unter Nutzung der Privilegien der öffentlichen Hand schaden jedoch der örtlichen Wirtschaft und damit der jeweiligen Kommune selbst. In der Zusammenarbeit zwischen Stadtwerken und örtlichem Mittelstand – beim Ausbau erneuerbarer Energien, der Elektromobilität, dezentraler Ver- und Entsorgungsanlagen und der Netzertüchtigung – liegen hingegen große Chancen für die örtliche Entwicklung. Dort stünde Kooperation statt Verdrängungswettbewerb im Vordergrund.

Notwendig ist eine strikte Beschränkung der kommunalen Tätigkeit auf den engen – und dabei eindeutig abgegrenzten - Bereich der Daseinsvorsorge. Die Legitimation wirtschaftlicher Betätigung von Kommunen ist auf das Erfordernis der Erfüllung eines dringenden öffentlichen Zwecks im Gemeindegebiet zu beschränken. Dieses Erfordernis fehlt, wenn die Erfüllung des Zwecks durch privatwirtschaftliche Angebote möglich ist. Das Handwerk erwartet, dass die Länder die Möglichkeiten zur wirtschaftlichen Betätigung in den Kommunalordnungen klar umgrenzen.

### **Bekämpfung der Schwarzarbeit**

Nach dem Gesetz zur Bekämpfung der Schwarzarbeit ist die Erbringung von Dienst- oder Werkleistungen im zulassungspflichtigen Handwerk als stehendes Gewerbe ohne Eintragung in die Handwerksrolle unzulässig (vgl. § 1 Abs. 2 Nr. 5 SchwarzArbG). Für die Kontrolle sind die Kommunen zuständig. In der Praxis zeigt sich, dass die personelle Ausstattung der Kommunen in diesem Bereich unzureichend ist. Hier sollte gegengesteuert werden.

## **21. Welche Anforderungen stellen sich auf Bundesebene für eine mittelstandsorientierte Politik? Vor allem in Bezug auf**

### **- Steuer-, Erb- und Gesellschaftsrecht**

Eine mittelstandsorientierte Politik sollte insbesondere auch die bürokratischen Belastungen der Unternehmen in den Blick nehmen. Mit der **One-in-one-out-Regelung** ist ein wichtiger Schritt durch die Bundesregierung bereits erfolgt. Im Bereich des Steuerverfahrensrechts ergeben sich durch den zunehmenden Einsatz von Informations- und Kommunikations-Technik in den steuerlich relevanten Bereichen deutliche bürokratische Mehrbelastungen für die Unternehmen. Diese entstehen sowohl durch gesetzliche als auch durch untergesetzliche Maßnahmen, welche bisher nicht bei der One-in-one-out-Regelung berücksichtigt werden.

*Inkrafttreten der "Grundsätze zur ordnungsmäßigen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form sowie zum Datenzugriff (GoBD)".*

Die Umsetzung der Anforderungen der GoBD an die IT-gestützte Buchführung stellt insbesondere die kleinen und mittleren Unternehmen vor große Herausforderungen. Diese halten in der Regel keine eigenen IT-Fachkräfte bereit, um die Unternehmensprozesse hinsichtlich ihrer GoBD-Konformität zu prüfen und die entsprechenden Anforderungen (z.B. hinsichtlich der Archivierung von elektronischen Dokumenten, der Erstellung von Verfahrensdokumentationen und internen Kontrollsystemen etc.) umzusetzen. Daher ist es von besonderer Wichtigkeit, dass die Finanzverwaltung zukünftig bei der Beurteilung, ob die Anforderungen der GoBD ordnungsgemäß umgesetzt wurden, die Belange der kleinen und mittleren Unternehmen in Abhängigkeit der Komplexität sowie der Diversifikation der Geschäftstätigkeit und deren Organisationsstruktur im Blick behält.

*Einführung manipulationssicherer Kassensysteme:*

Grundsätzlich steht der ZDH den Bestrebungen, den durch die systematische Manipulation von elektronischen Kassensystemen herbeigeführten Steuerbetrug zu bekämpfen, offen gegenüber. Umsatzverkürzung mittels manipulierter Kassensysteme und daraus resultierende Steuerhinterziehungen schädigen den allgemeinen Staatshaushalt zu Lasten der Steuerehrlichen und führen darüber hinaus zu erheblichen Wettbewerbsverzerrungen. Allerdings dürfen die Pläne einer verbindlichen Einführung von manipulationssicheren elektronischen Kassensystemen nicht dazu führen, dass die Unternehmen bestimmter Branchen unter Generalverdacht gestellt werden. Zudem müssen die Anforderungen dem Gebot des Verhältnismäßigkeitsgrundsatzes genügen.

Die Umsetzung eines verpflichtenden Einsatzes von manipulationssicheren elektronischen Kassensystemen, soweit die Unternehmen elektronische Regist-

rierkassen einsetzen, ist für die Unternehmen mit erheblichen Kosten verbunden. Im Handwerk besteht bei vielen Gewerken eine hohe Betroffenheit. Wir gehen davon aus, dass ca. 40% der im Handwerk verwendeten elektronischen Kassensysteme ausgetauscht werden müssen. Die Bundesregierung beziffert den durch die Einführung von manipulationssicheren Kassensystemen verbundenen einmaligen Erfüllungsaufwand mit 1,6 Mrd. Euro und mit weitergehenden 250 Mio. Euro jährlichem Aufwand für die Unternehmen insgesamt.

Ein richtiger Schritt ist, dass der Gesetzgeber sich darauf beschränken will, grundlegende Vorgaben hinsichtlich der technischen Sicherheitsvorrichtungen zu machen und es dem Markt zu überlassen, Lösungen zu finden, die den gesetzlichen Anforderungen entsprechen. Dies ermöglicht den Unternehmen, eine Lösung zu implementieren, die auf die individuellen Besonderheiten und Gegebenheiten u.a. der Unternehmensprozesse zugeschnitten ist.

Die wichtigsten Forderungen für ein Gesetzgebungsverfahren sind aus Sicht des Handwerks die Folgenden:

- **Verlängerung der Übergangsfrist der sog. Kassenrichtlinie**

Durch das BMF-Schreiben "Aufbewahrung digitaler Unterlagen bei Bargeschäften" vom 26.11.2010 (sog. Kassenrichtlinie) besteht ein faktischer Neuanschaffungszwang zum 31.12.2016. Da die zukünftigen Anforderungen an die Manipulationssicherheit aller Voraussicht nach nicht vor Mitte des Jahres bekannt sein werden und der Markt nicht kurzfristig in der Lage sein wird, entsprechende Lösungen anzubieten, setzt sich der ZDH für eine Verlängerung der Übergangsfrist ein.

- **Kompensation der Unternehmen für Mehraufwand**

Der durch die verpflichtende Einführung von manipulationssicheren Kassensystemen entstehende Erfüllungsaufwand bei den Unternehmen sollte mit partiellen finanziellen Entlastungen sowie insbesondere einer erhöhten Rechtssicherheit hinsichtlich der Anforderungen an die formelle Ordnungsmäßigkeit der Kassenführung verknüpft werden.

- **Sanktionen und Haftungsvorschriften**

Wichtig ist, dass spürbare Sanktionen und Haftungsvorschriften für Kassensowie Softwarehersteller eingeführt werden, die Manipulationen von Kassensystemen (z.B. durch entsprechendes Inverkehrbringen) ermöglichen.

### *Zunehmende Bedeutung eines Tax-Compliance-Systems für KMU*

Mit der abermaligen Verschärfung der Voraussetzungen für die Abgabe einer strafbefreienden Selbstanzeige durch das „Gesetz zur Änderung der Abgabenordnung und des Einführungsgesetzes zur Abgabenordnung“ in 2014 hat die Brisanz der Abgrenzung einer reinen Berichtigungserklärung von einer strafbefreienden Selbstanzeige massiv zugenommen. Ob der Steuerpflichtige eine

später entdeckte Unrichtigkeit bewusst oder unbewusst erklärt hat, ist eine höchst streitanfällige Frage, weil die Grenzen zwischen Vorsatz, Leichtfertigkeit oder einem reinen Versehen fließend sind. In der unternehmerischen Praxis häufen sich die Fälle, in denen die Finanzverwaltung angesichts entsprechender Unsicherheiten in einer reinen steuerlichen Berichtigung eine Selbstanzeige wähnt, von einer zugrunde liegenden Steuerhinterziehung ausgegangen und ein Ermittlungsverfahren eingeleitet wird.

Die Finanzverwaltung beabsichtigt, im Rahmen eines Anwendungserlasses zu § 153 AO klare Kriterien für eine Abgrenzung einer Berichtigung nach § 153 AO von einer strafbefreienden Selbstanzeige zu veröffentlichen. Der den Verbänden im letzten Jahr zur Stellungnahme übersandte vorläufige Diskussionsentwurf sieht u.a. vor, dass, wenn der Steuerpflichtige ein innerbetriebliches Kontrollsystem eingerichtet, dies ggf. ein Indiz darstellen kann, das gegen das Vorliegen eines Vorsatzes oder der Leichtfertigkeit sprechen kann.

Die Konkretisierung eines internen Kontrollsystems ist daher für die Unternehmens- sowie Beratungspraxis von herausragender Bedeutung. Hierbei ist für die kleinen und mittleren Unternehmen insbesondere der Umstand wichtig, dass die Anforderungen an interne Kontrollsysteme abhängig von der Größe des jeweiligen Unternehmens unterschiedlich ausgestaltet sein müssen, um unter Beachtung des Verhältnismäßigkeitsgedankens zu sachgerechten Ergebnissen zu kommen. Dies sollte unbedingt sowohl im Rahmen der weiteren Abstimmungen zwischen Bund und Ländern als auch in der aktuellen Prüfungspraxis der Finanzverwaltung berücksichtigt werden.

#### *Einzigste Anlaufstelle für die Erfüllung umsatzsteuerlicher Pflichten*

Wir unterstützen ausdrücklich die Überlegungen der EU-Kommission, die Anforderungen an die Unternehmen, die im Rahmen ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit in mehreren Mitgliedstaaten Mehrwertsteuer schulden, in Bezug auf die Erfüllung ihrer fiskalischen Verpflichtungen zu vereinfachen. Das Modell des One-Stop-Shop, (Erfüllung aller mehrwertsteuerlichen Pflichten im ganzen europäischen Ausland von einer einzigen Anlaufstelle im Inland aus) würde nicht nur zu einer erheblichen Erleichterung, sondern darüber hinaus zu einer Anregung grenzüberschreitender Wirtschaftstätigkeit beitragen.

Für Handwerker mit privaten Kunden im europäischen Ausland gehört das Thema Mehrwertsteuer in der Tat zu den am schwierigsten zu überwindenden Problemen. Die Mehrwertsteuerpflicht im Tätigkeitsland stellt insbesondere aufgrund der Sprachbarrieren und der Unkenntnis der dortigen Vorschriften eine Hürde dar, an der viele mögliche Geschäfte schon im Vorhinein scheitern. Das Modell der einzigen Anlaufstelle würde einen großen Schritt in die richtige Richtung bedeuten, um diesen Problemen abzuwehren und die wirtschaftlichen Chancen, die der Europäische Binnenmarkt bietet, auch für kleine und mittlere Unternehmen nutzbar zu machen.

### *Abschlagszahlungen*

Abschlagszahlungen führten bislang zu keiner Gewinnrealisation. Dies folgt aus dem bisher völlig unstrittigen Prinzip der Nichtbilanzierung schwebender Geschäfte, das ein wesentlicher Bestandteil der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung (GoB) ist. Infolge der verwaltungsmäßigen Übertragung der Urteilsgrundsätze einer BFH-Entscheidung, die zu Abschlagszahlungen auf eine Architektenleistung ergangen war, auf das allgemeine Werkvertragsrecht, sollen künftig Anzahlungen für Werkleistungen nach § 632a BGB durch die Unternehmen jedoch bereits bei Rechnungslegung der Ansprüche auf Abschlagszahlungen in der Steuerbilanz gewinnrealisierend berücksichtigt werden. Damit wird der Grundsatz der Maßgeblichkeit der GoB für die steuerliche Gewinnermittlung weiter ausgehöhlt. Die handelsrechtlich zur Buchführung verpflichteten Unternehmen wären gezwungen, durch eine zusätzliche Überleitungsrechnung das Ergebnis von Werkverträgen für Zwecke des Steuerbilanzgewinns zu ermitteln. Die künftig steuerrechtlich notwendige Abgrenzung zwischen Abschlags- und Vorauszahlungen stellt die betroffenen Unternehmen ebenfalls vor große administrative Herausforderungen. Zudem sind zahlreiche Folgefragen im Rahmen der bilanziellen Abbildung ungeklärt. Mit seiner neuen Verwaltungsauffassung sprengt das BMF zudem alle handelsrechtlichen Grundsätze der Bilanzierung von Werkverträgen bzw. langfristigen Fertigungsaufträgen und bewirkt eine Annäherung der HGB-Bilanz an IFRS. Denn im Gegensatz zur HGB-Bilanz sehen die IFRS bei der Bilanzierung mehrperiodiger Fertigungsaufträge die erfolgswirksame Vereinnahmung noch nicht realisierter Erträge vor. Dies steht in klarem Widerspruch mit dem in der Begründung zum Regierungsentwurf des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes zum Ausdruck gebrachten Willen der Bundesregierung. Hiernach soll gerade keine Änderung der handelsrechtlichen Abbildung von langfristigen Fertigungsaufträgen erfolgen. Die finanzgerichtliche Haltbarkeit der neuen Verwaltungsauffassung wird daher in Fachkreisen äußerst kritisch gesehen. Sollte jedoch der BFH die Ausdehnung der Rechtsprechung in einem zu erwartenden Urteil ablehnen, käme aufgrund der dann nochmals notwendigen Umstellung der internen Prozesse weiterer, vermeidbarer Aufwand auf die betroffenen Unternehmen zu. Die Wirtschaft spricht sich daher ausdrücklich gegen die derzeitige Verwaltungsauffassung des BMF aus und setzt sich aktiv für die Beibehaltung der handelsrechtlichen Bilanzierungsgrundsätze ein.

### *Bekämpfung der kalten Progression*

Daneben ist eine regelmäßige Anpassung der Regelungen über die Bekämpfung der kalten Progression sinnvoll. Nur so können nicht gewollte Steuerbelastungen aufgrund systembedingter Steuermehreinnahmen konsequent zurückgeführt werden. Dazu sollte die Verpflichtung zur Überprüfung der Wirkung der kalten Progression gesetzlich verbindlich festgelegt werden, um die nötige Transparenz herzustellen. Die jetzige unverbindliche Absichtserklärung reicht nicht aus.

### *Anpassung der Abschreibungshöhe GWG*

Angepasst werden sollten auch die Regelungen betreffend die Abschreibungen von geringwertigen Wirtschaftsgütern (GWG). Die Abschreibungsmöglichkeiten für GWG wurden durch das Wachstumsbeschleunigungsgesetz 2010 zwar verbessert. Insgesamt führt die derzeitige Regelung aufgrund des Wahlrechts zwischen Poolabschreibung und sofortiger Abschreibung jedoch zu einer Verkomplizierung der Abschreibung von GWG. So würde z.B. die Abschaffung der Poolabschreibung für GWG bei einer gleichzeitigen Anhebung der Grenze für die Möglichkeit zur Sofortabschreibung von GWG von 410 auf 1.000 Euro zu einer deutlichen Verringerung des bürokratischen Aufwands führen.

### **- Arbeits- und Sozialrecht**

Mittelstandsorientierte Politik muss aus Sicht des ZDH die Gewähr für einen Rechtsrahmen bieten, der es den überwiegend kleinen und mittleren Betrieben des Handwerks ermöglicht, ihre Wettbewerbsfähigkeit im Verhältnis zu Großunternehmen zu erhalten und weiter auszubauen. Dabei ist zu berücksichtigen, dass sich arbeitsrechtliche Verpflichtungen, wie etwa gesetzlich normierte Freistellungsansprüche oder Bürokratieranforderungen an die Unternehmen umso belastender auswirken, je kleiner die Betriebe sind. Umso wichtiger ist es daher, jegliche arbeitsrechtlichen Gesetzgebungsvorhaben noch verstärkter auf ihre Mittelstandsverträglichkeit zu überprüfen um sicherzustellen, dass die Leistungsfähigkeit kleiner und mittlerer Betriebe nicht beeinträchtigt wird. Denn der Geschäftserfolg gerade in kleinbetrieblichen Strukturen mit nur wenigen Beschäftigten ist mehr noch als in Großbetrieben von jedem einzelnen Arbeitnehmer abhängig. Denn Ausfälle der Arbeitnehmer sowie arbeitsrechtliche Restriktionen lassen sich bei einem ohnehin niedrigen Personalbestand nur schwer ausgleichen. Um hier zu einem gerechten Ausgleich zu gelangen, sind arbeitsrechtliche Schwellenwerte für Kleinbetriebe unverzichtbar, die sich an der Größe des "Betriebes" orientieren müssen. Eine Anknüpfung an dem Begriff des "Arbeitgebers", wie dies etwa im Familienpflegezeitgesetz der Fall ist, genügt nicht, da damit die besondere Schutzbedürftigkeit vor allem der Betriebe unterlaufen wird, die über mehrere Filialbetriebe verfügen. Denn mit dieser Zählweise laufen die Betriebe Gefahr, dass alle Beschäftigten in den Filialbetrieben addiert werden und der Betriebsinhaber allein wegen des Betriebens mehrerer kleiner Betriebe mit jeweils nur wenigen Beschäftigten den Schwellenwert des Familienpflegezeitgesetzes überschreitet und sich mit dem gesetzlichen Familienpflegezeitanspruch auseinandersetzen muss.

Sinnvoll wäre es in diesen kleinen Betriebseinheiten vielmehr, anstelle von gesetzlichen Freistellungsansprüchen der Arbeitnehmer und Restriktionen, die lediglich die betriebliche Flexibilität einschränken, stärker auf freiwillige, passgenaue Lösungen auf betrieblicher Ebene zu setzen. Aufgrund des Umstandes, dass der Betriebsinhaber gerade in Kleinbetrieben vielfach selbst mitarbeitet,

entsteht zwischen dem Chef und den Arbeitnehmern ein besonderes Vertrauensverhältnis. Dieses ermöglicht es, im gegenseitigen Einvernehmen Lösungen zu finden, die den Interessen der Arbeitsvertragsparteien gleichermaßen gerecht werden können und den Betrieben keine einseitigen Belastungen aufbürden, die Großbetriebe ungleich leichter schultern könnten. Die Option, Vereinbarungen frei treffen zu können, anstatt sich dieser durch gesetzlichem Zwang beugen zu müssen, steigert die Akzeptanz der jeweiligen Maßnahme, fördert die Mitarbeitermotivation und trägt damit wesentlich zur Fachkräftesicherung vor allem in Kleinbetrieben bei.

Im Bereich des Sozialrechts besteht momentan ein spürbarer Bedarf insbesondere zur Flexibilisierung der Übergänge in Rente und Verbesserungen bei der Beschäftigung von Regelaltersrentnern. Entsprechend müssen die Beschlüsse der Koalitionsarbeitsgruppe zur „Flexi-Rente“ zeitnah umgesetzt werden. Hierbei geht es vor allem die flexiblere Gestaltung der Teilrente (Kombination von Erwerbseinkommen und Teilrentenzahlung) und die Möglichkeit für abhängig beschäftigte Regelaltersrentner, die arbeitgeberseitigen Rentenbeiträge aufzustocken, damit diese rentenwirksam sind. Derartige flexible sozialrechtliche Regelungen sind angesichts des demografischen Wandels zwingend erforderlich, um das Fachkräftepotential möglichst umfänglich auszuschöpfen und damit die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Unternehmen langfristig sicherzustellen.

### **- Gesellschaftsrecht**

Ein gesetzgeberischer Handlungsbedarf auf Bundesebene ist nicht zu attestieren. Durch das Gesetz zur Modernisierung des GmbH-Rechts (MoMiG) wurde 2008 die Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt) eingefügt, die unter bestimmten Voraussetzungen eine GmbH-Gründung ohne Mindestkapitalerfordernis vorsieht. Das Ende 2012 in Kraft getretene Kleinstkapitalgesellschaften-Bilanzrechtsänderungsgesetz (MicroBilG) hat die Bilanzierung und Offenlegung für Kleinstkapitalgesellschaften erleichtert.

Auf europäischer Ebene ist der Verordnungsvorschlag zur Schaffung einer Europäischen Privatgesellschaft bedauerlicherweise im Jahr 2013 politisch endgültig gescheitert. Stattdessen versucht die Europäische Kommission nunmehr, sukzessive die Kapitalgesellschaftsrechte der Mitgliedstaaten zu harmonisieren. Ein erster Vorstoß ist der Richtlinien-Entwurf für die Einpersonen-GmbH (Societas Unius Personae – SUP). Weitere Harmonisierungsschritte werden in der aktuellen Binnenmarktstrategie angekündigt. Eine solche „scheibchenweise“ Harmonisierung wäre mit erhöhten Transaktionskosten für Unternehmen in der Rechtsform der GmbH verbunden. Denn sie wären von allen Unternehmen zu beachten, auch wenn sie nicht grenzüberschreitend tätig sind.

Anstatt über den SUP-Vorschlag und Folgemaßnahmen eine sukzessive Angleichung der Kapitalgesellschaftsrechte der Mitgliedstaaten zu betreiben und

die Regelungen bezüglich Verschmelzungen und Spaltungen im Bereich des Umwandlungsrechts zu überarbeiten, wären folgende Punkte vorzugswürdig:

- Wiederaufgreifen des Vorschlags zur Europäischen Privatgesellschaft.
- Verabschiedung einer Richtlinie im Bereich des Gesellschaftsrechts über Sitzverlegungen, anknüpfend an den Vorentwurf einer 14. Richtlinie im Bereich des Gesellschaftsrechts.

## **22. Wie sind die vorhandenen organisationseigenen Strukturen zur Gewerbeförderung im Handwerk zu bewerten?**

Bei vielen Handwerksbetrieben besteht ein erhebliches Defizit an Informationen im weitesten Sinne, d. h. es existiert strukturell bedingt ein begrenzter Zugang zu Wissen, insbesondere Spezial- und Innovationswissen. Dieses Defizit lässt sich nur durch Gewerbeförderungsmaßnahmen im Bereich der Aus- und Weiterbildung und durch für Handwerksbetriebe geeignete Informations- und Beratungsangebote ausgleichen.

Verzichtet man auf diese Unterstützung der Handwerksbetriebe, besteht eine hohe Gefahr des Scheiterns über alle Lebensphasen der unternehmerischen Tätigkeit hinweg. Die Folge können Betriebsschließungen selbst bei an sich gesunden Betrieben und der Verlust von Arbeits- und Ausbildungsplätzen sein. Dies gilt für Gründer und Betriebsnachfolger genauso wie für Innovatoren oder grenzüberschreitend tätige Betriebe.

Das Handwerk muss in die Lage versetzt werden, auf die wirtschaftliche und technologische Entwicklungen und Herausforderungen in angemessener Weise zu reagieren. Dazu ist ein speziell auf die Anforderungen und Bedürfnisse des Handwerks ausgerichtetes Aus- und Weiterbildungsangebot sowie ein die Leistungsfähigkeit der Unternehmen steigendes effizientes Informations-, Transfer- und Beratungsangebot erforderlich. Denn es besteht ein erhebliches öffentliches Interesse an einem stabilen Handwerk, das seine volle Leistungskraft und seine positiven Funktionen für die Gesellschaft und für die Volkswirtschaft im Hinblick auf die niedrige Jugendarbeitslosigkeit, die flächendeckende Versorgung auch in den ländlichen Räumen, die funktionierende Eingliederung von Benachteiligten und Migranten und nicht zuletzt das hohe Maß an Verbraucherschutz entfalten kann.

Die derzeit langjährig eingesetzten Gewerbeförderungsmaßnahmen im Bereich

- der Beratungsförderung (Beratungsstellen bei Handwerkskammern und Fachverbänden des Handwerks, Beauftragte für Innovationen sowie Informationsstellen bei den Zentralverbänden),
- der Förderung der Investitionen bei den Bildungsstätten,
- sowie der Förderung der überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung

haben sich bewährt und konnten in diversen Evaluationen ihre Wirksamkeit beweisen. Sie müssen aufgrund der grundsätzlichen strukturellen Gegebenheiten im Handwerk unbedingt fortgeführt werden. Allen Fördermaßnahmen ist gemein, dass sie effektiv und vergleichsweise kostengünstig für den Zuwendungsgeber sind, nicht zuletzt da die Handwerksorganisation zu einem erheblichen Teil die Maßnahmen eigenfinanziert.

Da der Bund zunehmend unter dem Druck von Haushaltsrestriktionen und Rechnungshöfen steht, ist für die Fortführung zahlreicher dieser Gewerbeförderungsmaßnahmen die Beteiligung der Bundesländer unerlässlich, da anderweitig das an sich unstrittige öffentliche Interesse der Förderung in Frage gestellt werden könnte. Ein Rückzug bei den Landesbeteiligungen könnte die wichtigen Gewerbeförderungsstrukturen für das Handwerk insgesamt gefährden.

Dies wäre insbesondere deshalb gefährlich, weil Beratung, Aus- und Weiterbildung für die kleinen und mittleren Betriebe noch nie so wichtig waren wie heute, angesichts der zahlreichen technologischen Herausforderungen und dem sehr schnellen technischen Wandel.

Insbesondere im Hinblick auf die digitale Transformation von Wirtschaft und Gesellschaft muss die Gewerbeförderung des Handwerks schnell und sukzessive weiterentwickelt werden. Betriebe brauchen Experten, die ihnen in diesem fundamentalen Wandel zur Seite stehen und Rat geben. Dazu müssen die Experten selber qualifiziert, fortgebildet und auf dem Laufenden sei, was die neuesten Entwicklungsrichtungen betrifft. Auch die Handwerksorganisationen müssen die Strategien und die eingesetzten Instrumente zur Erreichung und Begleitung der Betriebe überdenken. Eine Weiterentwicklung der Gewerbeförderungs- und Beratungsstrukturen im Handwerk ist unerlässlich.