

LANDTAG
NORDRHEIN-WESTFALEN
16. WAHLPERIODE

STELLUNGNAHME
16/4078

A27

Abteilung
Ansprechpartnerin
Telefon
Telefax
E-Mail
Anschrift

Betriebsberatung
Dipl.-Kff. Claudia Schulte - Leitung
0211 8795-330
0211 8795-324
claudia.schulte@hwk-duesseldorf.de
Georg-Schulhoff-Platz 1
40221 Düsseldorf

Datum

25.08.2016

Anhörung der EK VI
Zukunft von Handwerk und Mittelstand in Nordrhein-Westfalen
„Gründung, Betriebsübergaben und Gewerbeförderung im Handwerk“
Anhörung am 2. September 2016

Gender-Hinweis:

Aufgrund der besseren Lesbarkeit wird im Text dieser Stellungnahme meist die männliche Form verwendet. Die Inhalte beziehen sich dabei in der Regel auf Frauen und Männer gleichermaßen.

- 1. Wie sieht derzeit konkret die Gründungsberatung der Handwerkskammern vor Ort aus (Struktur, Inhalte, Abläufe, Qualitätssicherung, Information und Öffentlichkeitsarbeit)? Welche weiteren Beratungsangebote gibt es? Welche Synergieeffekte können sich durch eine sinnvolle Vernetzung der verschiedenen Beratungsangebote ergeben?**

Die Beratung der Handwerkskammern und Fachverbände

Beratungsstrukturen:

Existenzgründer und bestehende Handwerksbetriebe können auf ein umfangreiches Beratungs- und Informationsangebot der Handwerkskammern und Fachverbände zugreifen. Dieses Netzwerk besteht aus Betriebsberatern, Beauftragten für Innovation und Technologie (BIT) und gewerbespezifischen Informationsstellen. Ziel dieses Netzwerkes ist es, eine niederschwellige und kostenlose Grundversorgung an qualifizierten Beratungs- und Informationsleistungen für die Handwerksbetriebe zu gewährleisten.

In den durchschnittlich sehr kleinen Betrieben sind die finanziellen und personellen Ressourcen meistens knapp. Gespart wird in der Regel an dem, dessen Nutzen sich nicht unmittelbar und zeitnah niederschlägt. Damit beschränken sich viele Betriebsinhaber auf das Tagesgeschäft.

Um wettbewerbsfähig zu sein, reicht es in der Regel nicht, nur auf von außen gegebene Veränderungen zu reagieren. Doch häufig fehlt die Zeit, auch nur die notwendigen

Grundlagen für strategische Überlegungen zu schaffen, geschweige denn zukunftsorientierte Maßnahmen planvoll einzuleiten und umzusetzen. Ebenso fehlt das Geld, sich die entsprechende Expertise einzukaufen, soweit sie – aufgrund der Kleinteiligkeit der einzelnen Unterstützungsleistungen – am Markt überhaupt verfügbar ist und zu günstigen Kosten zustande kommt. So werden nicht nur wertvolle Wachstumschancen verpasst. Nicht selten folgt eine strategische Lücke, die sich leicht zur Rentabilitäts- und anschließend zur Liquiditätslücke auswächst.

Um diesen strukturellen Mangel für weite Teile des Handwerks auszugleichen, brauchen die Inhaber betriebsnahe und leicht zugängliche kompetente Unterstützung. Die in diesem Rahmen bereitgestellten Beratungen tragen in erheblichem Maße zu einem dauerhaft stabilen Handwerk bei, das seine volle Leistungskraft entfalten kann. Sie verhelfen nicht nur zu nachhaltigen Gründungen und tragfähigen Betriebsnachfolgekonzepten, sondern verhindern drohende Betriebsschließungen und damit den Verlust von Arbeits- und Ausbildungsplätzen. Dabei entsteht häufig ein besonderes Vertrauensverhältnis zwischen unseren Experten und den Gründern und Betriebsinhabern. Auch nach Abschluss einer Beratung werden wir immer wieder spontan um Rat und Hilfe gebeten.

Im klassischen Beratungswesen der Handwerksorganisation in NRW halten die Handwerkskammern und Fachverbände derzeit 92 bezuschusste Stellen (Vollzeitäquivalent). Diese Stellen werden von 111 Beratern besetzt, davon sind 81 bei den Handwerkskammern tätig, 30 bei den Fachverbänden. Zusammen sind diese Experten für rund 189.000 Betriebe zuständig (Stand 31.12.2015). Gut die Hälfte sind Experten für den kompletten betriebswirtschaftlichen Bereich, ein Drittel sind Fachleute für technische Beratungsbedarfe inkl. spezieller Fragestellungen zu Innovation und Technologie. Weitere Experten beraten in den Themen Außenwirtschaft, Messen und Zulieferwesen sowie Denkmalpflege und Formgebung. Sonderthemen werden durch befristete Projekte auf Landesebene bearbeitet, für die die Kammern und Fachverbände zusätzliche, in der Regel vorübergehende Beratungskapazitäten einrichten.

Allein bei der Handwerkskammer Düsseldorf stehen den Unternehmern und Gründern aktuell 11 betriebswirtschaftliche und 6 technische Berater sowie eine Außenwirtschaftsberaterin und ein Formgebungsberater zur Seite. Mit diesen Beratungskapazitäten leisten wir jährlich etwa 2500 bis 2800 Beratungsgespräche mit einem Mindestaufwand von 3 Stunden. Dazu kommen zahlreiche Kurzberatungen, Informationskontakte und Veranstaltungen sowie die Erarbeitung von bedarfsgerechten Planungs- und Analysewerkzeugen, Merkblättern etc. sowie regionale und fachliche Netzwerkaktivitäten.

Ein stabiles, leistungsstarkes Handwerk liegt gleichermaßen im öffentlichen Interesse. Daher werden die Beratungsstellen der Handwerksorganisation aus Bundes- und Landesmitteln bezuschusst. Diese Zuwendungen sollen die Handwerksorganisation bei der Erreichung der gemeinsamen handwerkspolitischen Ziele unterstützen und einen höheren Grad der

Zielerreichung ermöglichen, als ihn die Handwerksorganisation aus eigener Kraft erreichen könnte. Immerhin tragen die Handwerkskammern und Fachverbände im Durchschnitt etwa 70% der Kosten selbst. Allein die anteilige Förderung gibt der öffentlichen Hand die (relativ preiswerte) Möglichkeit, wirtschafts- und arbeitsmarktpolitische Ziele umzusetzen, weil sie über die finanzielle Unterstützung unmittelbar Einfluss auf Standards und Themen nehmen kann.

Durch die langjährige Förderung der Informations- und Beratungsleistungen durch den Bund und die meisten Länder sowie die Eigenleistungen der Handwerksorganisation (Eigenmittel und organisatorische Vernetzung) konnte ein System von hochqualifizierten, mit den spezifischen Besonderheiten des Handwerks vertrauten und bei der Zielgruppe bekannten Fachleuten etabliert werden. Dieses Expertennetz steht (auch dank der Förderung) uneingeschränkt den Existenzgründern zur Verfügung.

Inhalte / Aufgaben des geförderten handwerklichen Beratungs- und Informationswesens im Überblick:

- Aufbau und Stärkung von unternehmerischem Know-how
- Konzeptionelle Beratungen für bestehende Betriebe über alle wirtschaftlichen, technischen, finanziellen und organisatorischen Probleme der Unternehmensführung und der Anpassung an neue Wettbewerbsbedingungen, Früherkennung von unternehmerischen Schwachstellen und Krisen
- Initiieren und Betreuen von Gründungen, damit diese nachhaltig erfolgreich sind
- Unterstützung von erfolgreichen Betriebsnachfolgen
- Stärkung der internationalen Ausrichtung der Handwerksbetriebe und der stärkeren Erschließung der Auslandsmärkte
- Erhöhung der betrieblichen Material-, Energie- und Rohstoffeffizienz
- Erarbeitung und Vermittlung von allgemeinen, ökonomischen und technischen Informationen über die für die Betriebsführung relevanten Daten und Verbreitung der Informationen sowie Handlungsanleitungen, Erkennen von Marktveränderungen und zukünftigen Geschäftsfeldern
- Vermittlung von Instrumenten und Methoden des Ideenmanagements zur Förderung betrieblicher Innovationsaktivitäten, Beratung und Coaching bei Innovationen
- Entwicklung von Netzwerken und Kooperationen und Transfer von wissenschaftlichen Erkenntnissen und neuen Technologien

Qualitätssicherung:

Durch die öffentliche Zuwendung unterliegen die Beratungsstellen strengen Vorgaben bezüglich der Qualifikation der Berater, der Beratungsinhalte, Beratungsdauer, Dokumentation und Nachweisverfahren. Es sind z.B. nur akademisch ausgebildete Fachleute förderfähig. Alle geförderten Berater unterliegen einer Weiterbildungspflicht und müssen dafür mindestens 6 Tage pro Jahr nachweisen.

Über die Vorgaben des Zuwendungsgebers hinaus orientieren sich die Betriebsberater der Handwerksorganisation an bundesweit einheitlich verabredeten Beratungsstandards. Dadurch wird sichergestellt, dass bundesweit bedarfsgerechte, objektive und neutrale Beratungen und Hilfe zur Selbsthilfe auf einheitlichen Standards erfolgen. Darüber geregelt sind auch die Zusammenarbeit mit anderen Beratungseinrichtungen und externen Experten sowie die Anforderungen an ihre Qualifikation, Weiterbildung und die Ausstattung der Beratungsstellen.

Zudem werden die beratenen Betriebsinhaber regelmäßig nach ihrer Zufriedenheit mit der Beratungsleistung gefragt. Die Evaluierung wird nach bundesweit einheitlichem Standard durch die Kammern und Verbände selbst durchgeführt. **Um die Akzeptanz der sehr guten Umfrageergebnisse zu stärken, wäre eine wissenschaftliche Begleitforschung, die die Nachhaltigkeit der Beratung analysiert, von großem Interesse.**

Die Gründungsberatung im Handwerk in NRW

Beratungsstrukturen:

Die Gründungsberatung der Handwerkskammern in NRW ist seit 2007 eingebettet in das landesweite STARTERCENTER-NRW-Konzept. Die Marke „STARTERCENTER NRW“ wurde vor 10 Jahren auf Initiative der damaligen Wirtschaftsministerin Christa Thoben geschaffen, um einem seinerzeit immer undurchschaubarer werdenden Wildwuchs in der Gründungsberatung entgegen zu wirken und den Gründungswilligen das Auffinden einer qualitativvollen Beratung und Begleitung zu erleichtern. Grundlage jedes einzelnen STARTERCENTERS ist die regionale Kooperation von Industrie- und Handelskammer, Handwerkskammer und Kreishandwerkerschaften sowie kommunaler Wirtschaftsförderung.

Alle Handwerkskammern sind jeweils selbst Betreiber von regionalen STARTERCENTERn sowie Primärpartner in den übrigen Regionen ihres Kammerbezirks.

Beispiel: Die Handwerkskammer Düsseldorf betreibt die STARTERCENTER Düsseldorf und Oberhausen. Bei weiteren 14 Standorten im Kammerbezirk wirkt sie als Netzwerkpartner mit und stellt die spezielle Expertise für Handwerksvorhaben.

Inhalte:

Alle anerkannten STARTERCENTER NRW gewährleisten mindestens die Erstberatung, verschiedene Veranstaltungsformate sowie konzeptionelle Intensivberatung für Gründungswillige. Sie unterstützen bei der Beantragung öffentlicher Fördermittel und halten für die Anmeldeformalitäten den sogenannten Formularserver NRW vor.

Das Beratungsangebot mit einem idealtypischen Ablauf am Beispiel der Prozesse in den STARTERCENTERn der Handwerkskammer Düsseldorf:

- Erstkontakt mit dem Gründungslotsen
 - Aufnahme des Beratungsbedarfs der Gründungswilligen
 - Erstinformation/-beratung und Bereitstellung notwendiger Informationen und Instrumente (Merkblätter, Checklisten, Planungstools, Branchendaten)
 - ggfls. Empfehlung einer Gründerveranstaltung
 - ggfls. Hinweis auf weitergehenden Beratungsbedarf und passgenaue Vermittlung an einen geeigneten Berater zur Intensivberatung, auch institutionsübergreifend
- Durchführung von Infonachmittagen und Workshops
- Intensivberatung durch Experten
 - Konzeptionelle und strategische Einzelberatung zum Gründungsvorhaben, zu Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten,
 - Unterstützung bei der Beantragung von Fördermitteln,
 - bei Nachfolgewilligen zusätzlich: Unterstützung bei der Betriebsuche über die kammereigene Betriebsbörse und die bundesweite Unternehmensbörse nexxt-change, Einschätzung des Unternehmenswertes, Begleitung im Nachfolgeprozess,
 - ggfls Technische Beratung
 - Standortberatung,
 - Betriebs- und Arbeitsstättenplanung,
 - Energie- und Umwelteffizienz
 - Innovation und Technologie,
 - ggfls. Formgebungsberatung zu Marktauftritt, Erscheinungsbild, etc.
 - ggfls. Einbeziehung weiterer Experten je nach Vorhaben
- Unterstützung und Begleitung bei den Anmeldeformalitäten durch den Gründungslotsen mittels des Formularservers NRW

Das Beratungswesen im Handwerk erlaubt grundsätzlich eine sehr breite und durchgängige Leistungskette an kostenloser fachlicher Unterstützung für Gründungs- und Übernahmewillige und kann bei Bedarf auch in weitere Begleitung der Jungunternehmer münden.

Qualitätssicherung:

Voraussetzung für die Anerkennung als STARTERCENTER NRW ist die Erfüllung von 31 Qualitätskriterien. Sie setzen Mindeststandards für die Beratungs- und Serviceangebote, für eingesetzte Mittel und Methoden und für die Qualifikationsanforderungen an die Gründungs-lotsen und -berater. Außerdem definieren sie organisatorische Anforderungen, regeln die Qualitätssicherung und den einheitlichen Auftritt. Die Überprüfung erfolgt alle drei Jahre im Rahmen eines externen Zertifizierungsverfahrens, dessen Ergebnis dem NRW-Wirtschaftsministerium mitgeteilt wird.

Eigene Auswertungen der Eintragungsdaten in die Verzeichnisse der Handwerkskammer Düsseldorf im Abgleich mit den Beratungsdaten zeigen, dass 80% der Gründerinnen und Gründer, die ihr Vorhaben mit unseren Beratern geplant haben, auch drei Jahre später noch aktiv sind. Bei den zulassungspflichtigen Handwerken steigt der Wert sogar auf 90%. Von den Gründern, die auf Beratung verzichtet haben, sind dagegen rund 50% binnen drei Jahren vom Markt verschwunden. Diese Analyse haben wir erstmals im Jahr 2014 durchgeführt und in 2016 wiederholt, mit gleichem Ergebnis.

Öffentlichkeitsarbeit:

Die Bekanntmachung der Beratungsangebote erfolgt über die allgemeine Öffentlichkeitsarbeit der Kammern und Fachverbände, über Internet und soziale Medien, Fachpresse, Veranstaltungen und Publikationen. Im Gründungsbereich gehen Berater teilweise in die Meisterschulen, um über Gründung und Übernahme zu informieren und das Beratungsangebot der Handwerksorganisation darzustellen. Sie sind auf regionalen Gründermessen präsent und pflegen Netzwerkkontakte. Viele Beratungskontakte entstehen auf Empfehlung der Kreditinstitute, die die Qualität der Begleitung von Gründungsvorhaben durch die institutionelle Beratung schätzen gelernt haben.

Zur Motivation von potentiellen Gründerinnen und Gründern hat die Handwerkskammer Düsseldorf u.a. eigens das Magazin „MUTIG“ konzipiert, das sich durch kompakte Informationen und „echte“ Gesichter – authentische Beispiele aus dem Kammerbezirk und konkrete Ansprechpartner – auszeichnet und damit gute Beachtung fand.

Die STARTERCENTER NRW werden in der Öffentlichkeitsarbeit außerdem durch das Land unterstützt, zuletzt durch die Kampagne „Wir machen Gründer groß“. Doch ist es bisher nicht gelungen, die STARTERCENTER NRW landesweit als allseits öffentlich bekannte Marke ausreichend zu positionieren. In der öffentlichen Wahrnehmung stehen nach wie vor primär die jeweiligen Träger im Fokus, also die jeweilige Wirtschaftsförderung, die IHK oder die Handwerkskammer. **Eine Arbeitsgruppe aus Vertretern des Wirtschaftsministeriums, der Kammern und der kommunalen Wirtschaftsförderer hat** jüngst in einem Bericht den Status Quo der STARTERCENTER festgestellt sowie **einen Maßnahmenkatalog formuliert. Die darin enthaltenen Wünsche an das Land zur Unterstützung der STARTERCENTER bei der zukünftigen Ausrichtung legen wir auch dieser Kommission als Handlungs-empfehlungen nahe:**

- **Unterstützung der STARTERCENTER NRW durch eine neue, moderne Kommunikations- und Begleitkampagne**
- **Ausbau der STARTERCENTER-Idee als First-Stop-Shop für alle Gründungen**
- **Stärkere Herausstellung der STARTERCENTER NRW als Schnittstelle für Information und Beratung sowie als Plattform für Gründungs- und Unternehmensnetzwerke**

- **Vermeidung von Doppelstrukturen, grundsätzliche Einbeziehung der STARTERCENTER in Gründungsinitiativen des Landes und Koordination der Vernetzung der Experten im Gründungsgeschehen**

Die Handwerksorganisation würde es zudem begrüßen, wenn die medienbruchfreie elektronische Abwicklung der Gründungsformalitäten neu in Angriff genommen würde. Das Land hat hier mit Unterstützung von Wirtschaft und Kommunen durchaus Teilerfolge erzielt. Seit rund 10 Jahren steht Gründern in NRW der sogenannte Formularserver NRW zur Verfügung. Die aus Mitteln des Landes und der beiden Kammerorganisationen entwickelte Internet-Anwendung führt Gründer online durch alle Formulare, die sie für die Anmeldung brauchen. Je nach Tätigkeit und Betriebssitz werden die jeweils erforderlichen Angaben für die Gewerbeanmeldung, die Anmeldungen bei der zuständigen Kammer, Berufsgenossenschaft, Rentenversicherung, Agentur für Arbeit und für den Fragebogen zur steuerlichen Erfassung des Finanzamts Schritt für Schritt abgefragt und automatisch in die einzelnen Formulare zum Ausdruck übertragen. Für alle Bereiche sind die Kontaktdaten der jeweiligen Ansprechpartner sowie Merkblätter hinterlegt. Eine elektronische Übermittlung dieser Daten vom Gründer an das Gewerbeamt und die übrigen Empfangsstellen ist mit dem jetzigen Stand der technischen Anwendung jedoch nicht möglich. Für diesen Schritt müssten erst die inhaltlichen, rechtlichen und technischen Rahmenbedingungen bei den beteiligten Behörden und Institutionen geschaffen werden. Allerdings konnte im Zusammenhang mit dem Projekt Formularserver NRW ein Standard für die medienbruchfreie Übermittlung von Gewerbeanzeigen von den Kommunen an die in der Gewerbeordnung definierten Empfangsstellen entwickelt werden, der auf Wunsch des Bundeswirtschaftsministeriums bald auch bundesweite Anwendung finden soll, unter Federführung des IT.NRW.

Ziel in einer sich immer weiter digitalisierenden Gründungslandschaft sollte aber weiterhin sein, dass Gründer ihre notwendigen Anmeldeformalitäten möglichst gebündelt und gänzlich online und medienbruchfrei erledigen können.

Synergieeffekte:

Vor allem die Einrichtung der STARTERCENTER hat zu einem weiteren Zusammenrücken der regionalen Akteure im Gründungsgeschehen geführt. Dabei profitieren alle Partner von den sich ergebenden Synergieeffekten durch terminliche und inhaltliche Abstimmungen, durch regelmäßigen fachlichen Austausch, die Vereinheitlichung von Beratungsinstrumenten bis hin zur gemeinschaftlichen Netzwerkstärkung mit weiteren maßgeblichen Akteuren im Gründungsbereich,

- regionalen Wirtschaftsförderungsakteuren
- Agenturen für Arbeit, Jobcenter
- regionalen Kreditinstitute, Förderbanken
- freiberuflichen Experten wie Steuerberater und Juristen

- Verbänden und Netzwerken wie Seniorberater, Jungunternehmerverbände, Unternehmerinnenverbände, Migrantenverbänden etc.

Für die Gründungswilligen bedeutet dies im besten Fall eine eindeutige Orientierung (ohne „Ping-Pong“), zielgerichtete Planungsprozesse und ein hohes Maß an Vertrauen in die Betreuung unabhängig vom Anspruchs- und Komplexitätsgrad ihres Gründungsvorhabens. Die beratenden Institutionen im Handwerk sind grundsätzlich offen für weitere Vernetzung, vor allem im Sinne der Qualitätssicherung und Transparenz für Gründungswillige.

Die digitale Transformation stellt auch die etablierten Beratungsstrukturen vor gewaltige Herausforderungen. Die Zusammenarbeit mit den neuen Kompetenzzentren ist unerlässlich. Die Einbeziehung der STARTERCENTER NRW als „gesetzte“ Kooperationspartner im Förderwettbewerb für die Innovationslabore NRW ist sehr zu begrüßen und kann Pate stehen für ähnliche Initiativen.

2. Können Sie im Zehnjahresvergleich Veränderungen bei der Art, Qualifikation und den Zielen der Gründungen feststellen?

Durch die Handwerksnovelle 2004 und die Förderung der Ich-AGs ab 2003 stieg das Gründungsaufkommen sehr stark an. (S. Stellungnahme des ZDH zur Anhörung am 11. April 2016 und den Projektbericht des RWI „Betriebsgründungen und attraktive Arbeit im Handwerk“.)

Gerade bei der damaligen Gründerwelle haben sich die beschriebenen Beratungsstrukturen im Handwerk sehr bewährt. Die Flut von Beratungsanfragen konnte genauso bewältigt werden wie die Unterstützung der staatlichen Institutionen mit der Beurteilung von Gründungsvorhaben im Zusammenhang mit der Bewilligung von Fördermitteln, seien es Zuschüsse, Darlehen, Bürgschaften oder Beteiligungskapital.

Diese Strukturen werden ähnlich gefordert werden, wenn die Flüchtlingsintegration soweit fortgeschritten ist, dass geflüchtete Menschen sich für die berufliche Selbstständigkeit entscheiden können. Da die Herausforderungen absehbar sind, aber erst in etwa ein bis zwei Jahren die Gründungsberatung erreichen werden, **ist zu empfehlen, dass die Beratungsinstitutionen die Zeit nutzen und ihre Informationen und Instrumente für die besonderen Bedarfe auf leichte Sprache und Verständlichkeit überprüfen bzw. entsprechendes Material erarbeiten lassen.** Zum Beispiel in Kooperation mit den Experten des IQ-Netzwerkes.

Derzeit ist das Gründungsgeschehen qualitativ auf einem hohen Niveau. Aufgrund der guten Arbeitsmarktsituation haben wir es überwiegend mit „echtem“ Unternehmerpotential zu tun und nur selten mit „Verzweiflungsgründern“. Trotzdem findet sich in der Intensivberatung immer wieder Nachhilfebedarf beim Grundverständnis für betriebswirtschaftliche Zusammenhänge und Gründungsabläufe.

Eine elementare Herausforderung ist im Gründungsbereich zudem die Aufschließung für eine angemessene soziale Absicherung der Selbstständigen geworden. Dies betrifft vor allem die Kleinstgründungsvorhaben ohne Wachstumsabsichten. Aber gerade die Soloselbstständigen greifen nur unzureichend auf die Beratungsangebote der Handwerksorganisation zu. Erfahrungsgemäß trägt die handwerkliche Sozialisation erheblich dazu bei, dass Gründungswillige die Beratungsmöglichkeiten kennen und wahrnehmen. Nach einer aktuellen Auswertung der Beratungsdaten der Handwerkskammer Düsseldorf erreichen wir in den zulassungspflichtigen Berufen, in denen der Großteil der Gründer die komplette Handwerksausbildung bis zur Meisterprüfung durchlaufen hat, gut ein Drittel der Existenzgründer und liegen damit über dem Vergleichswert aller STARTERCENTER in NRW. In den zulassungsfreien Handwerken suchen weniger als 10 % den Rat unserer Experten. **Die Handwerksorganisation muss Wege finden, diese Betriebe stärker für ihre Beratungsleistungen zu gewinnen. Unterschiedliche Ansätze hierzu befinden sich derzeit in der Erprobung.**

Die fortschreitende Digitalisierung in allen Bereichen zeigt sich mittlerweile auch bei den Gründungsideen. Diese Entwicklung ist im Moment je nach Gewerk noch eher zögerlich. Zu erwarten ist aber, dass vor allem die kommende Gründergeneration von sogenannten „Digital Natives“ viele Innovationen hervorbringen wird. Auch auf die Erreichung und Begleitung dieser neuen Gründergeneration muss sich die Handwerksorganisation mit entsprechenden Instrumenten und neuen Verfahren vorbereiten.

3. Wo liegen die zentralen Hindernisse, die im Rahmen der Gründungsphase einem solchen Schritt entgegenstehen? Was kann/müsste die Gewerbeförderung hier leisten

Vorab: Nicht jeder muss gründen. Ein Vorteil der institutionalisierten Beratungsförderung ist, dass sie keinerlei wirtschaftlichen Zwängen unterliegt und von Vorhaben auch abraten kann. Sicherlich zur Unzufriedenheit mancher Gründer, aber auch zu deren Schutz und zum volkswirtschaftlichen Nutzen.

Trotzdem: NRW braucht mehr Gründungswillige, auch solche, die bereit sind, ein tragfähiges Unternehmen weiterzuführen.

Mangelnder Gründergeist trotz ausgeprägter Förderlandschaft

Bei der potentiellen Gründergeneration stellen wir sowohl eine abnehmende Risikoneigung fest als auch eine geringere Bereitschaft, sich dem Vorhaben Selbstständigkeit völlig und für den Rest des Lebens zu verschreiben. Gut qualifizierte potentielle Existenzgründer und Unternehmensnachfolger entscheiden sich heute im Zweifel eher für ein Angestelltenverhältnis als für die Selbstständigkeit. Die Existenzsicherung der Familie steht im Vordergrund, was auch dazu führt, dass Ehe- bzw. Lebenspartner die Selbstständigen immer seltener durch aktive Mitarbeit im Betrieb unterstützen. Sie gehen bewusst den eigenen beruflichen Weg weiter, auch um ein vom Betrieb des Partners unabhängiges Einkommen zu sichern. In manchen Fällen scheitert der Gründungswille letztlich an der fehlenden Unterstützung aus dem sozialen Umfeld.

Gewerbeförderung sollte ein positives Unternehmerimage fördern und Wissensdefizite der potentiellen Gründer über Förder- und Beratungsmöglichkeiten reduzieren. Informations- und Beratungsaktivitäten müssen das soziale Umfeld der Gründer versuchen einzubeziehen.

Mangelnder Gründergeist wegen schwieriger Vereinbarkeit von Familie und Selbstständigkeit

Als echtes Gründungshemmnis hat sich die mangelnde Vereinbarkeit von Familie und Selbstständigkeit entwickelt. Bei männlichen Gründern war dies früher noch kein Thema. Das hat sich mit dem neuen Rollenverständnis in den letzten Jahren deutlich gewandelt. Die gleichberechtigte Aufgabenteilung in der Familie findet immer höhere Akzeptanz. Damit wachsen die Ansprüche an die Zeit der jungen Väter/Männer für die Familie und auch die eigenen Wünsche nach einer stärkeren Rolle, zumindest in der Kinderbetreuung. Dem stehen die Anforderungen der Selbstständigkeit gerade in den ersten Jahren nach Gründung eher entgegen. Umgekehrt ergeben sich aus der stärker wahrgenommenen Väterrolle aber auch mehr Chancen auf Selbstständigkeit für weibliche Gründungs- und Nachfolgwillige.

Um das Gründungshemmnis der mangelnden Vereinbarkeit von Familie und Selbstständigkeit für Frauen und Männer zu reduzieren, ist in jedem Fall eine andere Familienpolitik erforderlich. Familienpolitik orientiert sich vielfach an den großen Unternehmen und leitet für KMU kaum umsetzbare Ansprüche daraus ab. Aus unserer Sicht ist es enorm wichtig, Unternehmerinnen und Unternehmer, besonders in KMU, nicht nur bei der Familienorientierung für ihre Mitarbeiter zu unterstützen, sondern sie selbst in ihrer Rolle als Eltern oder pflegende Angehörige wahrzunehmen und mit geeigneten Maßnahmen zu unterstützen. Daraus entwickelt sich zum einen mehr Verständnis und Bereitschaft für die Belange der Mitarbeiter, zum anderen dürfte es auch positive Auswirkungen auf die Gründungsbereitschaft junger Menschen haben.

Das **Elterngeld** gibt es zwar inzwischen auch **für Selbstständige**. In der Praxis stößt es bei Unternehmerinnen und Unternehmern auf Zurückhaltung, weil es bedeutend komplizierter in der Beantragung ist als für Arbeitnehmer. Die Höhe des Zuschusses ist vom Unternehmenserfolg abhängig und somit nicht verlässlich planbar. Hinzu kommen Vorgaben und Nachweispflichten über die eingesetzte Arbeitszeit. Hier **muss nachgebessert werden**. Die jetzige Regelung scheint sich sehr stark auf die Vermeidung von Mitnahmeeffekten zu konzentrieren. Besser geeignet wäre eine unbürokratische Regelung in Form einer verlässlichen Pauschale. Elternschaft ist auch für Selbstständige keine Sanierungsmaßnahme.

Für selbstständige Frauen ist bereits die **Schwangerschaft** ein existentielles Betriebsrisiko, da es keine ausreichenden **Absicherungsmöglichkeiten** gibt. Verlaufen Schwangerschaft und Geburt komplikationsfrei und kann die Unternehmerin auf ein gutes Betreuungsnetzwerk zurückgreifen, steht sie zur Unternehmensführung fast uneingeschränkt zur Verfügung, der Ausfall ist leicht zu überbrücken. Ist das nicht der Fall, fehlt jedes finanzielle Sicherungsnetz. Der Vorschlag des Landesverbandes der Unternehmerfrauen im Handwerk zur Einrichtung eines Betriebshilfenetzwerks ist sehr gut. Denkbar ist auch eine direkte finanzielle Unterstützung, z.B. in Form eines Anspar- und Zuschusskonzeptes.

Ein gelungener Ansatz zur Beratung von Gründungswilligen zur Vereinbarkeit von Familie und Selbstständigkeit in Kooperation mit den Kompetenzzentren Frau und Beruf Competentia NRW, gefördert durch das MGEPA ist leider in der zweiten Förderphase durch die Vorgaben für die Kompetenzzentren wieder zunichte gemacht worden. Die Kompetenzzentren dürfen nur noch bestehende Unternehmen beraten, jedoch keine Gründer mehr. Damit wurde die Hauptzielgruppe unserer bisherigen Kooperation mit der Competentia NRW Düsseldorf, die „Sprechstunde zur Vereinbarkeit von Familie und Beruf für Selbstständige und Unternehmen“ von diesem Beratungsangebot ausgeschlossen.

Mangelnder Gründergeist gefährdet den Betriebsbestand

Fehlendes Gründerpotential führt auch bei der Unternehmensnachfolge zu großen Problemen. In der klassischen Nachfolgeberatung, die eines der Hauptthemen unserer betriebswirtschaftlichen Beratungsstellen ist, nimmt die Nachfolgersuche zunehmenden Raum ein. Die Betriebe werden dabei mehr und mehr unsere aktive Unterstützung brauchen und einfordern.

Neben dem demographischen Wandel verstärken zwei weitere Faktoren die Führungskräfte-lücke: die weiter abnehmende Selbstverständlichkeit von familien- und betriebsinternen Stabwechseln sowie der merkbare Wandel bei den Kriterien für die persönliche Lebensplanung der jungen Erwachsenengeneration.

Der Mangel an Nachfolgern gefährdet inzwischen auch den Fortbestand gesunder Handwerksunternehmen. Um dem zu begegnen, muss Basisarbeit geleistet werden, die noch nicht einmal unmittelbar mit dem „Matching“ von Übergebern und Übernehmern zu tun hat. Die handwerkliche Gewerbeförderung braucht Konzepte, um das Nachfolgerpotential zu verbreitern, Führungsnachwuchs besser identifizieren und ansprechen zu können und bei dem persönlichen Weg zur Führungsrolle zu unterstützen.

Eine Idee dazu ist die Einrichtung der Funktion eines „Unternehmerwerbers“, der geeignete Nachwuchsführungskräfte an die Perspektive Unternehmertum im Handwerk heranführt.

Die Aufgaben solcher Unternehmerwerber wären

- **strukturierte Netzwerk- und Öffentlichkeitsarbeit mit Präsenz in Berufs- und Meisterschulen, Fachhochschulen und Universitäten, auf Bildungsmessen, Jobbörsen etc.,**
- **(Aufschluss-)Beratung von handwerklichen Nachwuchskräften, Studienabbrechern und Studienabgängern mit Karriereperspektiven im Handwerk,**
- **Beratung von Handwerksbetrieben bzgl. Führungskräfte-Recruitment und Aufbau eines Netzwerks von potentiellen Mentoren, Paten und Trainéeanbietern.**

Diese Funktion sollte bestenfalls langfristig angelegt sein und angebunden an die Beratungsstrukturen der Handwerksorganisation.

Ein Förderinteresse des Bundes und/oder des Landes besteht in der grundsätzlichen Erschließung neuen Gründerpotentials und der Sicherung des Fortbestands solider Unternehmen. Analog zu den Programmen für die Besetzung von freien Ausbildungsplätzen („Passgenaue Vermittlung“ auf Bundesebene bzw. „Starthelfende“ auf Landesebene) könnte ein entsprechendes Förderprogramm entwickelt werden.

Digitalisierung der Wirtschaftsförderung

Gründungswillige, die selbstverständlich mit den elektronischen Medien umgehen, haben eine enorme Erwartungshaltung an die digitale Kompetenz der Beratungseinrichtungen, Förderinstitutionen und Behörden, sowohl bezüglich der fachlichen Beratung als auch im Hinblick auf die Kommunikationsmöglichkeiten. **Darum sollte zukunftsbezogene Wirtschaftspolitik sowohl die passenden Rahmenbedingungen als auch konkrete E-Government-Anforderungen für unternehmer- und gründerfreundliche digitale Informations-, Beratungs- und Anmeldeprozesse gestalten.**

4. **Welche Programme und Fördermaßnahmen hält das Land bereit, um Gründungen im Handwerk zu unterstützen? Sehen Sie hier und bei der Gewerbeförderung weiteren Handlungsbedarf (Inhalte, Infrastruktur)?**
5. **Welche Programme und Fördermaßnahmen hält der Bund bereit, um Gründungen im Handwerk zu unterstützen? Sehen Sie hier und bei der Gewerbeförderung weiteren Handlungsbedarf (Inhalte, Infrastruktur)? Haben Sie Beispiele aus anderen Bundesländern?**

Beratungsförderung

Unter der Antwort auf Frage 1 sind die Grundlagen zur Beratungsförderung beschrieben. Unseres Erachtens sind der Erhalt und die Stärkung dieser jahrzehntelang gewachsenen und äußerst bewährten Strukturen unabdingbar. In der jüngsten Vergangenheit haben vor allem beihilferechtliche Fragestellungen Probleme aufgeworfen, sowohl für die Bundesförderung als auch für die Co-Finanzierung durch das Land.

Das Bundes- und das NRW-Landeswirtschaftsministerium sind überzeugt vom Sinn und Nutzen der besonderen Beratungsstrukturen im Handwerk und unterstützen die Handwerksorganisation bei den Lösungsansätzen. Das BMWI und der ZDH haben sich inzwischen auf eine neue Richtlinie verständigt, die die Rückkehr zur rein stellenbezogenen Förderung vorsieht. Aus beihilferechtlicher Sicht können jedoch die Richtlinien, aufgrund der mittelbaren Förderung der bei Wirtschaftsorganisationen (sogenannten Zwischenebenen) angesiedelten Berater, nicht im Einklang mit Artikel 18 der Allgemeinen Gruppenfreistellungsverordnung (AGVO) gebracht werden. Die AGVO sieht ausschließlich eine direkte Förderung der KMU vor. Das BMWI hat daher ein Notifizierungsverfahren bei der Europäischen Kommission angestrengt, um die Förderung aus Bundesmitteln langfristig zu sichern.

Handlungsbedarf für das Land besteht in einer grundsätzlichen Entscheidung für eine Fortführung der Landesbeteiligung an der Förderung des Beratungs- und Informationswesens im Handwerk. Durch das System der anteiligen Finanzierung von Handwerk, Bund und Ländern ist ein hochqualitatives Expertennetzwerk gewachsen. Das umfassende Informations- und Beratungsangebot hat sich als erfolgreiches Instrument im Bereich der kurzen und mittellangen Beratungen und des problem- und praxisgerechten Wissens- und Technologietransfers bewährt. Es sichert Existenzgründern und Handwerksunternehmern einen schwellenfreien und kostenlosen Zugang zu qualifizierter Beratung. Die anteilmäßige direkte Förderung stellt sicher, dass mit den Leistungen keine finanziellen Interessen verfolgt werden und Gründer und Betriebe neutral und nur in dem Umfang beraten werden, der dem Sachverhalt angemessen ist. Über die Richtlinien und Zuwendungsbedingungen nehmen Bund und Land direkten Einfluss auf Beratungsinhalte, Zielgruppe und Qualität. Mit einer Kostenbeteiligung von durchschnittlich 30% kann die öffentliche Hand somit jederzeit auf eine verlässliche Struktur fachkundiger Unterstützer bei der Wahrnehmung und Umsetzung weiterer wirtschafts- und arbeitsmarktpolitischer Ziele und Maßnahmen zugreifen. Die in allen Regionalebene vertretenen Handwerksorganisation

ermöglicht dabei ein flächendeckendes, einheitliches Auftreten und eine gleichbleibende Leistungsqualität.

Die hohe Nachfrage nach diesen Unterstützungsleistungen, für die es kein vergleichbares marktwirtschaftliches Angebot gibt und die außerordentlich gute Bewertung der Beratenen unterstreichen die Sinnhaftigkeit dieser Gewerbeförderungsmaßnahme.

Ein Bekenntnis zur Landesbeteiligung hat eine wichtige Signalwirkung für den Bund und die weiteren 14 Bundesländer, die eine Co-Finanzierung gewähren.

Wichtig erscheint aus unserer Sicht auch die weitere Mitwirkung an einer möglichst unbürokratischen Gestaltung der Förderbedingungen. Dazu sollten wie in der Vergangenheit die jeweils im Bund geltende Richtlinie sowie die Durchführungsbestimmungen und Nachweisverfahren 1:1 übernommen werden.

Handlungsbedarf für das Land besteht auch in einer positiven Entscheidung über eine Co-Finanzierung der sogenannten BIT-Stellen (Beauftragte für Innovation und Technologie im Handwerk). Nach der Aufhebung der Landesförderung für die Technologieberatung und der daraus resultierenden Auflösung des etablierten Technologie-Transfer-Rings Handwerk haben die Kammern und die Fachverbände die davon betroffenen Beratungsstellen nur teilweise aufrecht erhalten können. Dies war nur möglich, weil sie nach Neuordnung/Anpassung des bisherigen Tätigkeitsfelds an die Tätigkeiten und Bestimmungen der BIT in die bundesweite BIT-Förderung aufgenommen werden konnten. Einigen Kammern und den Fachverbänden war es nicht möglich, die Stellen ohne Co-Finanzierung des Landes fortzuführen.

Dabei nimmt der Bedarf an technischem und technologischem Knowhow stark zu, wie bereits in den vergangenen Sitzungen festgestellt wurde (s. RWI-Projektbericht S. 20). Die Unterstützung mit technischer Fachkompetenz wird also immer wichtiger.

Die Anforderungen durch die Digitalisierung sind hinreichend dargestellt worden. Nicht zu vergessen sind die steigenden Anforderungen an die technischen Beratungen durch Normen und Standards. In einer hochgradig technisierten Welt spielen diese eine immer wichtigere Rolle, denn sie definieren den Stand der Technik und sorgen für Rechtssicherheit im Geschäftsalltag. Auch für Handwerksunternehmen werden Informationen über neue Normen und die aktive Mitwirkung in Normengremien zur Wahrung ihrer Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit immer wichtiger. Tatsächlich können Handwerksbetriebe sich das selber gar nicht leisten, schon gar nicht auf EU-Ebene. Allein für die DIN gibt es mehr als 70 Normenausschüsse. Jeder Normenausschuss hat eine eigene Internetseite. Rund 170.000 Begriffsfestlegungen aus gültigen Normen und ihren europäischen und internationalen Paralleldokumenten lassen sich allein im DIN-TERMinologieportal finden. **Es gibt fachkundige Stellen im Handwerk. Diese zu unterstützen und auszubauen und dafür**

zu sorgen, dass die Belange der kleinen und mittleren Handwerksunternehmen in den Normenausschüssen angemessenes Gehör finden, wäre eine sinnvolle Maßnahme einer handwerksorientierten Wirtschaftspolitik. Die Fachverbände können sich den Aufwand immer weniger leisten, aber das Handwerk ist auf eine starke Expertise im Bereich Normung angewiesen, um wettbewerbsfähig zu bleiben.

Finanzierungsinstrumente

Meistergründungsprämie

Die Handwerksorganisation NRW ist dem Wirtschaftsministerium äußerst dankbar, dass das Programm Meistergründungsprämie trotz der schwachen Haushaltslage fortgeführt werden kann. Möglich wurde das durch die vollständige Umstellung des Programms auf EU-Mittel. Daher gilt für das Vorhaben seit dem 01.01.2016 eine neue Richtlinie.

Zu begrüßen ist, dass der Mindestkapitalbedarf für die Gründung von 25.000 auf 15.000 Euro gesenkt wurde. Damit sind nun auch kleinere Vorhaben förderfähig.

Nachteile sehen wir darin, dass sich mit dem Einsatz der EU-Mittel scheinbar das komplette Beihilferecht in das Antrags- und Bewilligungsverfahren gedrängt hat, u.a. mit folgendem Ergebnis:

- Das Antragsformular ist ein bürokratisches Monster
 - o 6 Seiten Antrag
 - o 1 Seite Datenschutzrechtliche Erklärung
 - o 1 Seite Monitoringbogen
 - o 3 Seiten De-minimis-Erklärung
 - o 2 Seiten Antrag auf Zulassung eines DV-gestützten Buchführungssystems
 - o 2 Seiten förderbereichsspezifische AngabenDazu sind 4 Seiten Richtlinie und 6 Seiten Besondere Nebenbestimmungen zu lesen.

Aus unserer Sicht müsste das trotz EU-Mitteln „eine Nummer kleiner“ gehen und so gestaltet werden können, dass die Formulare noch dazu selbsterklärend sind.

- Mit dem Gründungsvorhaben darf nicht begonnen werden, bevor der Zuwendungsbescheid bzw. hilfsweise der „Vorzeitige Maßnahmebeginn“ erlassen wurde. Bisher reichte der Eingangsstempel der Handwerkskammer auf dem Antrag. Mit der Neuregelung sind neuerdings von der Förderung ausgeschlossen
 - o Gründer, die ein Unternehmen gründen oder übernehmen, bevor sie den letzten Teil ihrer Meisterprüfung abgelegt haben,
 - o Gründer, die ihren ersten Beratungskontakt mit der Kammer erst bei der Eintragung in die Handwerksrolle haben und erst dann von der

Fördermöglichkeit erfahren, für die aber die rechtzeitige Beantragung des vorzeitigen Maßnahmenbeginns zu dem Zeitpunkt nicht mehr möglich ist,

- Meisterinnen und Meister, die über eine selbstständige Nebentätigkeit oder schrittweise Beteiligung in die vollerwerbliche Selbstständigkeit eintreten.

Diese Aufzählung erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit, sie zeigt aber, dass das Potential von möglichen Zuwendungsempfängern mit grundsätzlich förderungswürdigen Vorhaben im Sinne des Förderzwecks nicht mehr in dem bisherigen Maße ausgeschöpft wird.

- Mit der Annahme der Zuwendung verpflichtet sich der Antragsteller, sozialversicherungspflichtige Arbeitsplätze zu schaffen, konkret sind 24 Monate Vollzeitäquivalent nachzuweisen. Kann er dies nicht, ist die Prämie vollständig zurückzuzahlen zzgl. 5 % Zinsen über dem Basiszinssatz. Bisher konnte im Einzelfall eine anteilige Rückzahlung beschieden werden, wenn der Zuwendungsempfänger die überwiegende Erfüllung nachweisen und glaubhaft sein Bemühen darstellen konnte, den Arbeitsplatz (nach) zu besetzen.

Das Beispiel zeigt nicht nur einen krassen Widerspruch von Entbürokratisierung und EFFRE-Förderung. Es macht eine wichtige grundsätzliche Problematik deutlich, die der Einsatz von EU-Mitteln mit sich bringt. Das Beihilferecht hat nur sehr wenig mit der Lebenswirklichkeit von KMU zu tun, nimmt aber erheblichen, rein formal bedingten Einfluss auf die Ausgestaltung der Förderpolitik. Die angelegten Maßstäbe und Nachweispflichten mögen für große Einzelmaßnahmen kompatibel sein. Für unsere Antragsteller sind sie nur schwer vermittelbar, führen zur Verunsicherung und evtl. zur Schädigung des Ansehens von öffentlicher Förderung. Gemessen am bürokratischen Aufwand ist es mittlerweile fast leichter, 50.000 Euro aus dem Kapitalbeteiligungsfonds der Bürgschaftsbank NRW oder 100.000 Euro von der KfW zu bekommen, als 7.500 Euro Meistergründungsprämie.

Da EU-Mittel eine immer größere Rolle in der Gewerbeförderung spielen, muss die Landesregierung den Blick auch auf die damit verbundenen Risiken für eine zielgerichtete Wirtschaftspolitik für KMU richten und prüfen,

- **ob der Einsatz von EU-Mitteln für alle Bereiche sinnvoll ist und**
- **wie sich KMU-Förderung mit EU-Mitteln in der Umsetzung (Antrags- und Nachweisverfahren) wesentlich vereinfachen und praktikabler gestalten lässt oder**
- **ob man für einzelne gewerbefördernde Maßnahmen gezielt auf EU-Mittel verzichtet, um sicher die wirtschaftspolitische Gestaltungshoheit zu erhalten und damit eine effizientere Förderung auf den Weg zu bringen.**

Öffentliche Darlehen der KfW und NRW.Bank und Bürgschaften der Bürgschaftsbank NRW

Unseres Erachtens sind die Programme der öffentlichen Förderbanken zur Gründungsfinanzierung völlig ausreichend. Engpässe entstehen dann, wenn Gründer nicht ausreichend qualifiziert und Gründungsvorhaben nicht genügend ausgereift sind.

Schwierigkeiten ergeben sich möglicherweise auch durch die Geschäftspolitik der durchleitenden Hausbanken, die bestimmte Gründungsvorhaben je nach Größe, Branche und Wachstumschancen nur ungern begleiten. Das hängt auch mit der jeweiligen geschäftlichen Situation einer Bank zusammen, Stichwort Eigenkapitalunterlegung für Risikofinanzierung.

Als gute Maßnahme hat sich in diesem Zusammenhang erwiesen, das Höchstvolumen für einen Direktantrag bei der Bürgschaftsbank NRW von 100.000 auf 250.000 Euro heraufzusetzen. Das ermöglicht den Gründern und Unternehmern mit unserer Unterstützung eine bis zu 80%-ige Besicherung der Bürgschaftsbank einzuholen und damit die Hausbanken zu bewegen, sich doch zu engagieren. Beispiel: Ein Sohn wollte das insolvente väterliche Unternehmen mit 25 Mitarbeitern fortführen. Die angefragten Banken wollten das Vorhaben nicht finanzieren, weil sie dem Sohn pauschal eine Mitverantwortung für die Insolvenz unterstellten. Aufgrund eines Direktantrages hat die Bürgschaftsbank NRW das Vorhaben einer eingehenden Prüfung unterzogen und unter Berücksichtigung der gefährdeten Arbeitsplätze eine Bürgschaftszusage gegeben. Damit konnte die Finanzierung der übertragenden Sanierung durch die Hausbank erreicht und die Arbeitsplätze gerettet werden.

Attraktive Gründungsvorhaben finanzieren die Kreditinstitute bei guter Besicherung dagegen gerne aus eigenen Mitteln. Die aktuelle Zinssituation trägt sicherlich einiges dazu bei. Darüber hinaus haben wir manchmal den Eindruck, dass auch die Programmvierfalt den einen oder anderen Bankberater eher demotiviert, öffentliche Mittel in die Finanzierungsberatung einzubeziehen. Den Gründungswilligen fehlt oft der Überblick über die Fördermöglichkeiten. Sie haben zudem keinen Rechtsanspruch darauf, ihr Vorhaben aus öffentlichen Darlehen finanzieren zu lassen.

Förderdarlehen außerhalb des Hausbankensystems sind nicht unbedingt die Lösung des Problems. In NRW haben wir entsprechende Erfahrungen mit dem NRW.EU-Mikrodarlehen machen können. Das Mikrodarlehen wird für kleine Gründungsvorhaben mit einem Finanzierungsaufwand bis 25.000 Euro direkt durch die NRW.Bank vergeben. Die Darlehensanträge werden von den STARTERCENTERN NRW entgegengenommen und mit dem Fördervotum eines Gründungsberaters zur Kreditentscheidung an die NRW.Bank weitergeleitet. Dieses Vorgehen hat nicht dauerhaft zu einem grundlegenden Abbau von Finanzierungshürden geführt. Die NRW.Bank hat zwischenzeitlich die Beurteilungsmaßstäbe den bankenüblichen Kriterien angepasst. Unter dem Strich sind in der Förderphase 2008-2015 rund 640 Kleingründungen über dieses Programm finanziert worden. Allerdings hat die NRW.Bank bei einem Treffen mit den STARTERCENTERN angekündigt, nach dem

Abschluss der Förderphase und dem Wegfall der EU-Vorgaben künftig in Abstimmung mit dem Land großzügiger entscheiden zu wollen und die bürokratischen Hürden zu senken. Damit könnte auch das Kumulierungsverbot des Mikrodarlehnens mit der Meistergründungsprämie NRW aufgehoben werden, was wir in jedem Falle begrüßen.

Fazit: Die Förderstrukturen bei der Gründungsfinanzierung sind ausreichend, sollten aber insgesamt weniger komplex und leichter zugänglich sein und den Veränderungen in der Gründerlandschaft Rechnung tragen. Wünschenswert wäre in dem Zusammenhang auch eine stärkere Zusammenarbeit der Förderbanken mit den Beratungsinstitutionen bei der Planung neuer Förderprogramme. Die Förderplanung der NRW.Bank geht meist an bestehenden Strukturen vorbei. Diese werden in der Regel vor vollendete Tatsachen gestellt. Auch dem Aspekt „Vermeidung Förderwettbewerb“ wird nicht immer Rechnung getragen. Zwar bemüht sich die NRW.Bank durchaus um Zusammenarbeit, aber in der Regel erst bei der Umsetzung.

Zuschüsse der Agenturen für Arbeit und JobCenter

Für einen effizienten Mitteleinsatz ist es notwendig, dass die Förderbedingungen möglichst einheitlich gehandhabt werden. Zu viele Ermessensspielräume der einzelnen Häuser werden gerne unter Berücksichtigung der aktuellen Haushaltslage ausgelegt. Das führt zu Intransparenz und schwächt die Kompetenz der Akteure der allgemeinen Gründungsberatung.

6. Welche Erfahrungen und Impulse aus der Start-up-Szene können für Gründungen und Übernahmen im Handwerk und handwerksnahen Mittelstand übernommen werden?

Aus unserer Sicht können beide „Szenen“ voneinander lernen. Auf die Vernetzung und den Erfahrungsaustausch miteinander kommt es an. Impulse aus der Start-up-Szene sehen wir im Bereich der

- Methoden der Ideenfindung
- Wandel in der Kommunikation und Vernetzung
- Schneller Zugang zu Trends
- Wandlung kompletter Geschäftsfelder durch branchenübergreifende Innovation
- Mut zur Innovation.

Gründungen und Übernahmen im Handwerk schreiben seltener die großen bunten Stories. Dafür sind sie in der Vielzahl nachhaltig und langlebig.