

Gegenwärtig sind die unterschiedlichen Meinungen über den gewerblichen Mittelstand besonders stark ausgeprägt. Auf der einen Seite wird er hofiert wie selten zuvor: Man nennt ihn die tragende Säule der Volkswirtschaft, nachdem Großunternehmen eher in Stagnation und Rückschritt verharren, er zieht alle Hoffnungen auf neue Arbeitsplätze auf sich und er wird als innovativste Gruppe unter den produzierenden Gewerben hinsichtlich neuer Produktideen gefeiert.

Auf der anderen Seite stürmt ein Bündel von Problemen auf den gewerblichen Mittelstand ein. Von konjunkturellen Schleifspuren gekennzeichnet, sieht er sich noch wachsenden Belastungen von außerhalb der Unternehmen wie auch internen Nöten ausgesetzt. Wirtschaftsforscher bangen sogar um die Existenz der Firmen, wenn nicht bald ein Entsatz durch die Mittelstandspolitik und durch die Steuerpolitik erfolgt. An Bekenntnissen in diese Richtung fehlt es ja nicht, an Taten dafür um so mehr.

Unternehmensumfragen zeigen seit geraumer Zeit auf immer dieselben Schwierigkeiten. Parallel zur unbefriedigenden Nachfrage nach Leistungen aller Art lassen sich auf der Kosten- und Leistungsseite der Betriebe nicht die gewünschten Entlastungen herbeiführen. Von der Mehrzahl wurde 1996 sogar das Gegenteil beklagt: Personal- und Sachkosten tendierten nach oben, ob- schon Strategien zur schlankeren Unternehmensführung praktiziert worden sind. Entsprechend laut sind die Beschwerden über nachlassende Erträge.

### **Eingeschränkte Wettbewerbsfähigkeit**

An diesem Punkt treffen gleich zwei Mißlichkeiten aufeinander. Einmal mangelt es an der Möglichkeit, die Eigenkapitalsituation zu verbessern. Die chronische Unterversorgung der meisten Mittelstandsfirmen mit Kapital hoffte man nach der Rezession abmildern zu können; die langsame Gangart der Konjunktur und die schwachen Erträge schieben den Zeitpunkt eines Umschwungs aber unerträglich lange hinaus. Zweitens fehlen mangels ausreichender Erträge einige Voraussetzungen für mehr Investitionen. Um das

## *Der gewerbliche Mittelstand an der Belastungsgrenze*

*Gert F. Hartmann\*, Duisburg*

Leistungsvermögen zu erhalten, müssen generell modernere Anlagen und Ausstattungen in Dienst gestellt werden, wie sie auf einschlägigen Investitionsgütermessen zu sehen sind. Die Ertragsschwäche schlägt damit auf die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen durch.

Dieser Mangel macht sich bei den Betrieben doppelt bemerkbar, die der internationalen Konkurrenz ausgesetzt sind. Zu der Gruppe zählen ständig mehr Unternehmen, nachdem durch den Wegfall der Grenzen auswärtige Angebote und Anbieter, mit und ohne eigenes Personal, auf den hiesigen Markt gelangen. Das Problem mit den Billigkräften aus West- und Osteuropa beim Bau bildet nur die Spitze eines Eisbergs, unter dem in Variation auch andere Gewerbezweige stöhnen.

Für viele drängt sich folgerichtig die Frage nach einer Verlagerung des Firmenstandortes auf. Stets dann, wenn ein regionaler Absatzmarkt überbesetzt ist, die Kommune zu kräftig an der Steuerschraube dreht oder die Infrastruktur vernachlässigt wird, ist es zur Besinnung auf attraktivere Standorte nicht mehr weit, wenngleich mit dem Neuanfang an anderer Stelle ein riesiger Kostenberg auftaucht. In dem Zusammenhang büßten die neuen Bundesländer als regionale Alternative bereits einiges von ihrer Anziehungskraft ein.

Auffallend hoch ist Umfragen zufolge auch unter dem gewerblichen Mittelstand die Bereitschaft, einen neuen Standort außerhalb der Bundesrepublik zu suchen. Es gibt kein treffenderes Signal für die im Inland erschweren Existenzbedingungen. Bei der Verlagerung nach draußen haben die Länder Mittel- und Osteuropas gegenüber den EU-Nachbarn ordentlich aufgeholt. Dagegen scheint der Reiz überseeischer Standorte nach wie vor gering zu sein.

### **Ungesicherte Nachfolge**

Sind die negativen externen Einflüsse eigentlich schon Belastung genug, so kommen betriebsinterne Probleme für die Mittelständler noch hinzu. Das bedeutendste ist gegenwärtig und in nächster Zeit wohl die Unsicherheit beim anstehenden Generationenwechsel. Es ist ausgerechnet worden, daß binnen der nächsten fünf Jahre in nicht weniger als 300 000 kleinen und mittleren westdeutschen Unternehmen ein Firmennachfolger gefunden werden muß. Auf zehn Jahre hochgerechnet soll die Zahl die Marke von 700 000 erreichen.

Es kann als ein Spiegelbild der mittelständischen Sorgen gelten, wenn immer weniger jüngere Familienangehörige die Nachfolge des Inhabers antreten möchten. Die Lust, sich alle existentiellen Probleme aufzuladen, hat noch eine Minderheit von Pioniernaturen. Die meisten scheuen den anhaltenden Kampf um den Absatzmarkt bei nicht endenwollender täglicher Arbeitszeit ebenso wie das Wagnis des finanziellen Mißerfolges. Freilich müssen sich viele Mittelständler den Vorwurf gefallen lassen, nicht rechtzeitig den familiären Nachfolger in das betriebliche Geschehen und die Verantwortung einzubinden, so daß oft von dem einen auf den anderen Augenblick eine Nachfolgelösung erzwungen werden muß.

Hier liegt denn auch eine Ursache für die hohe Zahl von Stilllegungen mittelständischer Betriebe. Über ein Fünftel der betroffenen Unternehmen soll bereits in den Strudel des nachfolgebewingten Zusammenbruchs geraten. Weder von der Mittelstandspolitik noch von der Steuerpolitik noch von anderen staatlichen Maßnahmen kann in dieser Beziehung Abhilfe erwartet werden. Insoweit ist der gewerbliche Mittelständler völlig auf seine eigene Initiative angewiesen, eine Entscheidung, die erfahrungsgemäß viel zu oft auf die lange Bank geschoben wird.

\* Gert F. Hartmann, Wirtschaftsjournalist in Duisburg.