



MANAGERKREIS DER
FRIEDRICH-EBERT-STIFTUNG

Neue Unternehmerwirtschaft -

Perspektiven der neuen Selbständigkeit
und kooperativen Wirtschaft

Thesenpapier

von

Gerhard Jochum (Federführung)

Horst Föhr

Hardo Kendschek

Reinhold Kopp

Ulrich Pfeiffer

Ernst Piper

Volker Riegger

unter Mitarbeit von
Peter Oesterdiekhoff
Stefan Stanjek

Berlin, September 2003

Inhalt

- I Politik ist auch Management von Widersprüchen
- II „Die schöpferische Kraft der Zerstörung“ – oder:
wirtschaftliche Entwicklungen schaffen Raum und Chance
- III Raum und Chance für eine Neue Unternehmerwirtschaft
- IV Neue Unternehmerwirtschaft – mehr als nur Wirtschaftsstil und
doch kein Wirtschaftssektor
- V Neue Unternehmerwirtschaft, individuell und global:
mehr Chancen als Risiken
- VI Neue Unternehmerwirtschaft ist kooperative Wirtschaft
- VII Neue Unternehmerwirtschaft fällt nicht vom Himmel: wer sie will,
muss etwas für sie tun. Fünf Forderungsschwerpunkte des
Managerkreises

"Es gibt keine Volkswirtschaft, die soviel Geld gegen die Arbeitslosigkeit einsetzt wie wir. Und kaum eine ist so erfolglos wie wir." (Bundesminister Wolfgang Clement)

NEUE UNTERNEHMERWIRTSCHAFT

Perspektiven und Forderungen des Managerkreises der Friedrich-Ebert-Stiftung zur Weiterentwicklung der neuen Selbständigkeit und kooperativen Wirtschaft zur "Neuen Unternehmerwirtschaft"

In Deutschland wie auch in anderen reifen Volkswirtschaften hat sich im vergangenen Jahrzehnt ein schnell wachsender Bereich herausgebildet, den wir als Neue Unternehmerwirtschaft bezeichnen und der für das Wirtschaften im 21. Jahrhundert paradigmatisch sein wird.

Für diese Neue Unternehmerwirtschaft, die für Wachstum und Wachstumspolitik von großer Bedeutung ist, passen viele der Regulierungen und Institutionen der industriellen Wirtschaft nicht mehr. In Deutschland und in anderen europäischen Ländern war für die Entfaltung der industriell geprägten Wirtschaft die Bewältigung der damit einhergehenden persönlichen und unternehmerischen Risiken notwendig. Die wichtigsten Instrumente waren dabei die kollektiven sozialen Sicherungssysteme einerseits und ein leistungsfähiges Versicherungs- und Rückversicherungs-System andererseits.

Die sozialdemokratische Bewegung war im Bereich der Absicherung der individuellen Risiken die treibende Kraft und hat eine ihrer historischen Wurzeln in der kollektiven Absicherung der aus der industriellen Entwicklung erwachsenden Risiken. Insoweit stellt sich für die Sozialdemokratie des beginnenden 21. Jahrhunderts erneut die Aufgabe, Wege zu finden, um die mit der Neuen Unternehmerwirtschaft verbundenen individuellen Risiken und kollektiven Chancen zu bewältigen.

Dies gilt auch für die Gewerkschaften, die in der postindustriellen Wirtschaft ihren Platz und ihre Funktion suchen. Hinzu kommt, dass die Soziale Marktwirtschaft europäischer Prägung in aller Welt das attraktive Gegenmodell zu einem angloamerikanisch geprägten System ist. Viele der Probleme, die wir in der Neuen Unternehmerwirtschaft zu bewältigen haben, stellen sich in ungleich größerer Dramatik und Härte in den Schwellen- und Entwicklungsländern. Antworten, die wir für uns finden, sind wertvoll für viele Menschen in aller Welt...

I Politik ist auch Management von Widersprüchen

Widersprüchlichkeiten in der Wirtschafts- und Beschäftigungspolitik (scheinbare und offensichtlichere !) begegnen uns mitunter auf Schritt und Tritt.

- Auf der einen Seite verzeichnen wir heute mit über 4 Mio. die höchsten Arbeitslosen-Zahlen in der Geschichte der Bundesrepublik - und auf der anderen Seite steigt kontinuierlich seit Mitte der 80er Jahre die Zahl der Selbständigen auf mittlerweile über 3,7 Mio. (rd. 10 %) der Erwerbstätigen (Mikrozensus 2002). Und für 2010 wird ein weiterer Anstieg auf 14 - 15 % prognostiziert...
- Auf der einen Seite erleben wir unter der Überschrift "Globalisierung und Größendegression" gewaltige Konzentrationsprozesse in vielen Branchen und Sektoren der Wirtschaft - und auf der anderen Seite eine steigende Sehnsucht nach Überschaubarkeit und Nähe in Strukturen und Prozessen, in Wirtschaft und Gesellschaft, am Arbeitsplatz und in der privaten Lebenswelt...
- Und schließlich: auf der einen Seite erleben wir eine immer größere Komplexität in der Entwicklung, Produktion und Vermarktung von Gütern und Dienstleistungen - und auf der anderen Seite den Versuch, dem nicht nur durch immer mehr Zentralität und Hierarchie, sondern auch durch mehr Dezentralität und Verantwortungsdelegation gerecht zu werden.

II "Die schöpferische Kraft der Zerstörung" - oder: wirtschaftliche Entwicklungen schaffen Raum und Chancen

Diese Widersprüchlichkeiten sind Teil der grundlegenden Veränderung westlicher Volkswirtschaften in Richtung Wissensökonomie. Im „Vier-Sektoren-Modell“ wird dabei "Dienstleistung" und "Information" neben "Landwirtschaft" und "Produktion" differenziert betrachtet. Trennschärfe beweist diese Differenzierung jedenfalls unter Beschäftigungsaspekten: seit Jahren rückläufig sind die Zahlen im Landwirtschafts- und Produktions-Sektor, im Dienstleistungs-Sektor sind sie konstant und nur im Informations-Sektor wächst die Zahl der Beschäftigten. Die damit einhergehenden Entwicklungen sind unübersehbar:

- Berufsprofile unterliegen einer starken Dynamisierung, "lebenslanges Lernen" wird vom alten Programmsatz zur neuen Realität, Multi-Jobs (Kombination mehrerer Tätigkeiten über die Zeit hinweg) verlieren mehr und mehr ihr Orchideen-Image, der kontinuierliche und immer deutlicher werdende Rückgang der Vollzeitarbeitsstellen schließlich führt uns die Erosion der traditionellen "Normalarbeitsverhältnisse" vor Augen.

- Restrukturierungen, ob vor Fusionen, nach Fusionen oder auch ohne jede Fusions-Begründung verdeutlichen die permanente Suche nach mehr Effizienz im internationalen Wettbewerb.

- Die Optimierung der Wertschöpfungskette, die mitunter fast in Permanenz auf dem Prüfstand stehende Fertigungstiefe, die schon alltäglich gewordene "make-or-buy"-Frage des Outsourcing - das alles macht stabile Strukturen und verlässliche Prozesse in Unternehmen zum Erinnerungswert.

- Und schließlich: in dem Maße, in dem die steigenden Flexibilitätserfordernisse in den Unternehmen konsequenterweise zu zunehmenden Deregulierungserwartungen der Unternehmen an den Staat und seine sozialen Sicherungssysteme werden - in dem Maße steigt das Sicherheitsbedürfnis vieler Menschen.

Dieser tiefgreifende wirtschaftliche Veränderungsprozess, die Krise der traditionellen Beschäftigungsverhältnisse, aber auch das Phänomen zunehmend individuellerer Erwerbsverläufe ("patchwork-Karrieren") macht aus der scheinbaren Nischen-Frage nach der Bedeutung und den Perspektiven einer "neuen Selbständigkeit" eine Frage von zentraler Bedeutung unseres gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Strukturwandels.

Der idealtypische Selbständige - das war früher der Arzt oder der Rechtsanwalt und in der Mehrzahl der Fälle der Handwerker oder auch der Landwirt. Dieses Bild hat sich verändert und es verändert sich immer noch und immer mehr. Die wissens- (statt handwerks-) basierten Neugründungen sind heute eindeutig auf dem Vormarsch: der Akademikerzuwachs ist bei den neuen Selbständigen fast dreimal so hoch wie bei den abhängig Beschäftigten. Der ganze IT-Bereich, Bildung und Beratung, Makler und Agenturen, unternehmensorientierte Dienstleistungen, Fitness, Pflege und Gesundheit, Freizeit und die ganzen "Rund-ums-Haus-Dienstleistungen" - all das sind Beispiele für neue Selbständigkeit. Beispiele aber auch dafür, dass Selbständige und Kleinunternehmen mit ihrem innovativen und unternehmerischen Potential zunehmend zu den wesentlichen Initiatoren und Realisatoren neuer Geschäftsideen, neuer Wachstumsimpulse und damit auch zu Hauptträgern von neuer Beschäftigung werden.

So vielfältig wie die Erscheinungsformen, so vielfältig sind auch die Begrifflichkeiten: Intrapreneure oder Arbeitskraft-Unternehmer, Entrepreneure, Freelancer, Kleinstunternehmer, Mikrounternehmer, Lebensunternehmer, Solo-Selbständige oder eben Neue Selbständige. Viele blicken auf "Patchwork-Karrieren" zurück, versuchen immer wieder Neues, sind wahre Stehaufmännchen.

Über diese sektorale Bedeutung all der vielen Formen neuer Selbständigkeit hinaus gewinnt aber deren Funktion für den gesamten wirtschaftsstrukturellen Veränderungsprozess eine immer größere Bedeutung – und in diesem Sinne sehen wir die Entwicklung einer "Neuen Unternehmerwirtschaft", die für eine Wachstumspolitik lokal, regional und national von überragender Bedeutung ist.

III Raum und Chance für eine Neue Unternehmerwirtschaft

Diese Neue Unternehmerwirtschaft ist genauso begründet im wirtschaftlichen Strukturwandel wie sie auch wesentlicher Teil und Träger dieses Strukturwandels ist:

- die Optimierung industrieller Wertschöpfungs-Prozesse z.B. "produziert" Outsourcing-Potential (auch in Form von spin-offs) und damit Märkte der Neuen Unternehmerwirtschaft,
- der Zugriff auf notwendige Qualitäten z.B. in der Planung, Entwicklung oder Auditierung wird immer wichtiger - und kann immer häufiger am effizientesten durch kleine, flexible und hoch-spezialisierte externe Dienstleister realisiert werden,
- den Flexibilitätserfordernissen der Märkte (z.B. der Absatz-, Beschaffungs-, Know-how- oder Kapital- Märkte) kann unter Effizienzgesichtspunkten häufig durch Zugriff auf externe Partner besser entsprochen werden als entsprechende Kapazitäten ständig intern vorzuhalten,
- der Notwendigkeit (unter Risikogesichtspunkten), in die Entwicklung, Produktion und Vermarktung neuer Produkte und Dienstleistungen Reversibilitäten einzubauen, kann mitunter effizienter über die Kooperation mit geeigneten Partnern als im stand-alone-Weg entsprochen werden,
- die Balance zwischen Fokussierung und Diversifizierung der eigenen Marktbearbeitung (welche Produkte und Dienstleistungen auf welchen Märkten und für welche Zielgruppen?) kann durch intelligente Kooperationskonzepte als Teil der Neuen Unternehmerwirtschaft häufig effizienter als im Alleingang geschaffen werden.

"Intern" und "extern" sind dabei zunehmend untaugliche Differenzierungs-Kategorien, die mitunter nur noch eine wenig relevante formale Begründung haben. Die Grenzen von (Unternehmens-, Betriebs- und Produktions-) Strukturen werden fließend, Prozesse werden wichtiger als Strukturen, intellektuelle Leistungen und auch physische Lieferungen werden integrale Bestandteile ganzheitlich optimierter Wertschöpfungs-Prozesse.

IV Neue Unternehmerwirtschaft – mehr als nur Wirtschaftsstil und doch kein Wirtschaftssektor

Das also kennzeichnet die Neue Unternehmerwirtschaft:

- der wirtschaftliche Strukturwandel (Globalisierung, Flexibilisierung von Kapital, Arbeit und Zeit, die Krise der traditionellen Beschäftigungsverhältnisse etc.) als Auslöser;
- die unternehmerisch verantwortliche, selbständige Umsetzung der durch den wirtschaftlichen Strukturwandel ausgelösten Bedürfnisse (Optimierung, Risikominimierung etc.) in nachfragegerechte Produkte und Dienstleistungen (von der IT-Beratung bis zu den Concierge-Diensten), hohe Wettbewerbsintensität und starke Kundenorientierung;
- die Vernetzung und Kooperation mit anderen Dienstleistern, Produzenten, Kunden und die Dynamisierung (hohe Flexibilität und Maßgeschneidertheit) mit den entsprechenden Veränderungen von Beschäftigungsstrukturen und -prozessen (flache Hierarchien, große Autonomie und Verantwortungs-Übernahme, sehr individuelle Regelungen der Arbeitsbedingungen usw.), sowohl in der Produktion als auch in der Vermarktung der Produkte und Dienstleistungen;
- und schließlich (in einer nächsten Entwicklungsschleife) die konsequente Weiterentwicklung der Wirtschafts-, Unternehmens- und Beschäftigungs-Strukturen durch das Zusammenwirken der traditionellen (insb. z.B. großindustriellen) Wirtschaft und der Neuen Unternehmerwirtschaft.

Zugespitzt formuliert: ohne die Entwicklung der Neuen Unternehmerwirtschaft wäre die Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit unserer Volkswirtschaft, auch im internationalen Maßstab, schon jetzt und in Zukunft immer stärker infragegestellt.

V Neue Unternehmerwirtschaft, individuell und global: mehr Chancen als Risiken

Zu den Kennzeichen der Neuen Unternehmerwirtschaft gehören auch ihre wissensintensiven Dienstleistungen, ihre Verfügbarkeit, ihre Bereitschaft zum Lernen in Permanenz, ihr schnelles Reagieren und unternehmerisch motiviertes Antizipieren sich abzeichnender Umfeld-Veränderungen und Bedürfnisse. Von besonderer Bedeutung ist die immer stärkere Integration der Kundenbedürfnisse bis hin zur Rollenauflösung ("Pro-Sumer" – also die Verschmelzung der Rolle des Produzenten und des Konsumenten). All das macht die Neue Unternehmerwirtschaft zu einem immer wichtiger werdenden Element der Modernisierung von Wirtschaft und Gesellschaft - ohne dass dem aber bislang eine

mitwachsende oder gar den Boden bereitende "Kultur der Selbständigkeit" in unserer Gesellschaft zu Hilfe käme.

Akteure der Neuen Unternehmerwirtschaft integrieren die gesamtgesellschaftlich zunehmend wichtigere Flexibilität bereits jetzt in ihre individuellen Lebenskonzepte - und setzen dabei auch ihre ganze Persönlichkeit ein. Personenorientierte Ansätze wie Unternehmer-Motivation und -Persönlichkeit (Eigeninitiative, Verantwortungsbereitschaft, Leistungsorientierung, Mut zum Risiko etc.) sind denn auch neben den umfeldorientierten Ansätzen (z.B. Veränderung der gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, abnehmende Kapitalerfordernisse in neuen Dienstleistungsbereichen, zunehmende Bedeutung von Netzwerken etc.) von entscheidender Bedeutung für die Neue Unternehmerwirtschaft.

Das Wissen darüber, präziser, das Sich-der-eigenen-Stärken-bewusst-sein, das unternehmerische Selbstbewusstsein also mit seiner Orientierung auch an Werthaltungen, Gestaltungswillen, Autonomiebedürfnis und angestrebter (gelegentlich prekärer) work-life-balance charakterisiert die Akteure der Neuen Unternehmerwirtschaft.

Bezeichnend ist die positive Begründung der Akteure für ihr neues Unternehmertum: Deutlich weniger als 10% der neuen Unternehmer waren vorher arbeitslos - entscheidendes Motiv für den eigenen unternehmerischen Weg sind die attraktiveren und abwechslungsreicheren Aufgabenzuschnitte, die zeitlichen Gestaltungsmöglichkeiten (die sich dann aber auch in größerer Arbeitsintensität und stärkerer Überlappung von Arbeit, persönlichen Beziehungen und Freizeit ausdrücken) und insgesamt die größere Selbstverantwortlichkeit, die als herausfordernd und gewinnbringend für Arbeitszufriedenheit und Motivation erlebt wird. Vielfach geht es dabei nicht um „harte Brüche“, sondern um eher kontinuierliche und prozesshafte Entwicklungen. In einer Phase der beruflichen Neuorientierung beispielsweise kann eine (und sei es auch nur zufällig und sogar themen-unspezifisch!) positive Wahrnehmung von Selbständigkeit den entscheidenden „kick“ auslösen, die Neue Unternehmerwirtschaft auch für sich persönlich zu entdecken...

Selbstverständlichen Platz für die traditionelle Organisation von Interessenvertretung (sowohl via Gewerkschaften wie via Kammern, Verbände o.ä. !) bietet die Neue Unternehmerwirtschaft nicht allzu viel: individuelles Lebensgefühl, Autonomie, die Fähigkeit und die (tatsächliche oder auch nur vermeintliche) Notwendigkeit eigener Interessenartikulation, typische Unternehmenskulturen und nicht zuletzt die Dominanz des Wettbewerbs steht dem entgegen und reduziert die Spielräume für die traditionellen kollektiven Vertretungsformen. Gleichwohl gibt es durchaus in der Neuen Unternehmerwirtschaft einen Wunsch nach spezifischer Interessenvertretung. Und auch aus Sicht der Gewerkschaften (die ja z.T. sogar „einschlägige“ Vorerfahrungen z.B. durch die Vertretung freier Journalisten haben !), der Kammern und Verbände wäre es lohnenswert, sich auf Entwicklung und Klientel der Neuen Unternehmerwirtschaft einzustellen, Angebote zu entwickeln, Ansprache zu organisieren...

Kehrseite dieser "Integrations-Medaille" ist die Abgrenzungs-Problematik zwischen dem Privaten und Geschäftlichen: gewohntem Abschalten und Erholen fehlt der traditionelle Raum. Problematisch und als Stressfaktor kann sich auch die strukturelle Unsicherheit wechselhafter Auftragslagen und damit verbunden der Druck einer "Akquisition in Permanenz" auswirken.

Und nicht zuletzt bedarf die soziale Absicherung insb. Des Alters mehr Aufmerksamkeit und bewussteren Ressourceneinsatzes.

Von deutlicher Ambivalenz geprägt ist schließlich das Thema "Erhalt und Weiterentwicklung von Qualifikation und Kompetenz". So befriedigend und der eigenen Gestaltbarkeit zugänglich die selbstverantwortliche Weiterentwicklung ("Wertsicherung und Vermögensbildung") in der Neuen Unternehmerwirtschaft auch ist – so gravierend

können auch die Konsequenzen von Kompetenzverlust (auch des relativen !) sein. Qualifikation und Kompetenz als wesentliche Attribute der Neuen Unternehmerwirtschaft korrespondieren dabei eng mit der Persönlichkeit und dem Beziehungskapital der Akteure der Neuen Unternehmerwirtschaft: Die persönliche Kundenbindung, die eigene Biografie und die daraus erwachsenen Erfahrungen, den "Namen", den sich jemand gemacht hat - all das ist wesentlicher Teil des "Geschäftsmodells" der Neuen Unternehmerwirtschaft.

Die Ansprüche und Erwartungen der für die Akteure der Neuen Unternehmerwirtschaft relevanten Partner (ob Kunden, "Lieferanten" oder auch Mitarbeiter), permanent "state-of-the-art" leisten zu können, führt dabei vor diesem Hintergrund hohen Stress und tiefe Befriedigung eng zusammen ("no risk, no stress, no fun.").

Wenn wir also Neue Unternehmerwirtschaft nicht nur als die Summe individueller Geschäftsideen und wichtige Form des Wirtschaftens begreifen, sondern als gesellschafts- und wirtschaftspolitische Entwicklungschance - dann ist auch die gesellschaftliche Wertschätzung und wirtschaftspolitische Förderung einzufordern.

Ein positives Klima "pro Neue Unternehmerwirtschaft" kann aber nicht durch Programmatik allein geschaffen werden, sondern nur durch die konkrete Auseinandersetzung mit den fördernden Rahmenbedingungen und den Erfolgsfaktoren - und schließlich durch die konsequente Entwicklung und Realisierung von fördernden Rahmenbedingungen und zielgerichteter direkter Förderung.

VI Neue Unternehmerwirtschaft ist kooperative Wirtschaft

In den letzten Jahren haben sich sog. cluster-orientierte Förderstrategien in vielen Ländern bewährt: in der finnischen Möbel-Industrie, der irischen Informatikgeräte-Industrie, der niederländischen Bürotechnik-Industrie oder der österreichischen Automobil-Zulieferindustrie gibt es vielfältige Erfahrungen. Die räumliche Konzentration von

Unternehmen mit einem Fokus auf bestimmte Sektoren, Branchen und Produkte und einer hohen Dichte zwischenbetrieblicher Interaktion entwickelt aus dieser regionalen und sektoralen „Nähe“ erhöhte Wettbewerbsfähigkeit. Die zunehmende Diskussion um die Entwicklung und Förderung solcher "Cluster" als Instrument regionaler und sektoraler Wirtschaftspolitik in der Bundesrepublik verdeutlicht exemplarisch, welcher chancenreicher Weg hier beschritten werden kann. Die Neue Unternehmerwirtschaft braucht solche Netzwerk-Strukturen unterschiedlichster Intensität und Thematik und z.T. auch Regionalität.

Vernetzung und Kooperation sind Schlüsselthemen der Neuen Unternehmerwirtschaft

Die Ergänzung, mitunter auch die Ablösung der traditionellen betrieblichen und unternehmerischen Organisation durch neue Formen der Vernetzung und Kooperation erleichtert das Anbieten und Realisieren von Produkten und Dienstleistungen ("aus einer Hand") indem Know-how und Kapazität nachfragegerecht und wettbewerbsfähig gebündelt wird.

Vernetzung und Kooperation erleichtern die Geschäftsfeld-Erweiterung, ermöglichen oder verbessern den Markteintritt und die Marktdurchdringung, verbessern die Kapazitätsauslastung, reduzieren Risiken und tragen vielfältig zu mehr Effizienz auch bei den back-office-Funktionen bei. Die eigenen Qualifikationen und Kernkompetenzen, "Name" und Biografie, Beziehungskapital und die Fähigkeit, Vertrauen zu generieren und zu bestätigen, sind das Fundament von Vernetzung und Kooperation. Im Rahmen der Neuen Unternehmerwirtschaft geht es dabei aber nicht nur um das Netzwerk der Mikrounternehmer oder "small specialists", sondern auch um die Vernetzung und Kooperation mit industriellen Partnern, z.B. bei der Schaffung stabiler Wertschöpfungsglieder und der Integration in Systemzulieferung (für Güter wie Dienstleistungen !) für industrielle Kunden.

Wenn man also - wie exemplarisch dargelegt - Vernetzung und Kooperation als wesentlichen Erfolgsfaktor der Neuen Unternehmerwirtschaft betrachtet - dann ist die Schaffung geeigneter Rahmenbedingungen und die Entwicklung gezielter Förderinstrumentarien eine notwendige Konsequenz.

Genau dies entspricht im übrigen auch den Wünschen der Akteure in der Neuen Unternehmerwirtschaft: Neben der Gründungs- und Finanzierungs-Beratung (auch im weiteren Geschäftsverlauf !), dem Bedürfnis nach Deregulierung und Entbürokratisierung im Verhältnis zu Behörden (nicht zuletzt auch durch das Problem der sog. "Scheinselbständigkeit" !) und der gesellschaftlichen Anerkennung steht das Thema Erfahrungsaustausch, "Vernetzung und Kooperation" ganz oben auf der Wunschliste der Neuen Unternehmerwirtschaft (Projektbörsen, Plattformen, gemeinsame Marketing- und Vertriebsmodelle, Poolung von Einkauf und Spezialisten-Know-how etc.)

Neben der Förderung von Vernetzung und Kooperation gibt es für eine ganze Reihe weiterer Erfolgsfaktoren der Neuen Unternehmerwirtschaft Handlungsbedarf - wie er auch z.B. in der "Europäischen Charta für Kleinunternehmen" (zugegebenermaßen mitunter recht abstrakt) formuliert ist. Die Erziehung und Ausbildung zu unternehmerischer Initiative in

Schule und Hochschule gehört ebenso zu den "Basics" einer nachhaltigen Neuen Unternehmerwirtschaft wie die billigeren und schnelleren Neugründungen, einfachere und benutzerfreundlichere Rechts- und Verwaltungsvorschriften, verbesserte Online-Zugänge für Anträge, Auskünfte und (z.B. Steuer-) Erklärungen, eine verbesserte Binnenmarkt-Zugänglichkeit für die Neue Unternehmerwirtschaft (Förderprogramme, Strukturfonds-Zugänglichkeit, Wettbewerbsbedingungen, Beschaffungswesen etc.) bis hin zu einer gezielteren, stärkeren und effizienteren Interessenvertretung von Unternehmen der Neuen Unternehmerwirtschaft auf europäischer und nationaler Ebene.

VII Neue Unternehmerwirtschaft fällt nicht vom Himmel: wer sie will, muss etwas für sie tun

Fünf Forderungsschwerpunkte des Managerkreises

1. Die Neue Unternehmerwirtschaft braucht mehr politischen Rückenwind und gesellschaftliche Achtung

In Anbetracht sowohl der außerordentlich hohen Anpassungsleistungen der Neuen Unternehmerwirtschaft für den gesamten Prozess des gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Strukturwandels als auch ihrer außergewöhnlich großen Potentiale für dessen zukünftige Weiterentwicklung, muss die Neue Unternehmerwirtschaft zu einem der Top-Ten-Themen der gesellschafts- und wirtschaftspolitischen Diskussion werden. Die Neue Unternehmerwirtschaft muss vom Rand ins Zentrum rücken, ihr großer Stellenwert für die zukünftige Entwicklung muss sehr viel deutlicher werden. Es muss klar werden, dass es dabei nicht um die nette Fall-Sammlung moderner Tellerwäscher-Karrieren geht, sondern um eine (wenn nicht die !) entscheidende Weiterentwicklung der Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft - mit all ihren gesellschaftspolitischen, sozialen und beschäftigungspolitischen Implikationen.

Dazu braucht die Neue Unternehmerwirtschaft auch Stimmen, die ihren Themen Gehör verschaffen: in der Öffentlichkeit, den Medien und der Politik. Aber auch dort, wo zunehmend für immer weniger "Legitimierende" (dafür z.T. immer beharrlicher !) Interessenvertretung betrieben wird: in den Verbänden, Kammern und auch den Gewerkschaften. In diesem Sinne regen wir auch an, einen „Beauftragten der Bundesregierung für die Neue Unternehmerwirtschaft“ zu bestellen. In Analogie zum Industrial Investment Council soll damit der Neuen Unternehmerwirtschaft mehr Aufmerksamkeit und i.S. eines aktiven Vermittels zwischen Politik und Wirtschaft für konkrete und aktuelle Anliegen auch Gehör verschafft werden.

Politischer Rückenwind und gesellschaftliche Achtung "pro Neue Unternehmerwirtschaft" müssen dabei vor allem das Anliegen einfacherer und transparenterer Regeln eines effizienteren öffentlichen Handelns im Auge haben.

Regulierung und marktfremde Beeinflussung sollten auf ein wirklich und begründet notwendiges Minimum eingeschränkt werden. Ein die Neue Unternehmerwirtschaft betrachtendes Folgenabschätzungssystem, das Kosten und Regulierungsaufwand gesetzlicher und anderer staatlicher Maßnahmen beobachtet, hätte zweifellos mehr Wachheit und regulatorische Bescheidenheit zur Folge. Die derzeitige Initiative der Bundesregierung zur Deregulierung und Entbürokratisierung geht in die richtige Richtung - ihr ist mehr Drive und Durchsetzungskraft zu wünschen - und vielleicht auch eine Differenzierung der Entbürokratisierungs-Maßnahmen nach Betriebsgrößen. In diesem Sinne unterstützen wir auch den Tenor und viele der Konkreten Vorschläge der Liste des

Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK) zum Abbau bürokratischer Hemmnisse auf Bundesebene.

Auf kommunaler Ebene ergänzt werden könnte diese Initiative durch einen Wettbewerb „Neue Unternehmerwirtschaft“, in dem die in diesem Sinne innovativste und engagierteste Kommune ausgezeichnet und gefördert werden sollte. Und vielleicht helfen Benchmarking-Prozesse auf kommunaler, regionaler, nationaler und auch internationaler Ebene, die "best practice" von Deregulierung und Entbürokratisierung im Sinne der Neuen Unternehmerwirtschaft zu identifizieren und dann auch konsequent auf den Weg zu bringen.

One-stop-agencies für Genehmigungsverfahren, für die idealerweise das zweistufige Fristenregime angewandt werden sollte,

die Einrichtung eines „Gründungsdesk“, an dem alle für Buchführungs- und Bilanzierungs-Vorschriften Gründer-relevanten Behörden vertreten sind,

die Entschlackung der Handwerksordnungen,

die Beschleunigung in der (idealerweise elektronischen) Führung der Handelsregister,

die Standardisierung des Formularwesens bei der Beschäftigungsaufnahme,

die Möglichkeit des Abschlusses befristeter Arbeitsverträge für die Neue Unternehmerwirtschaft für den Zeitraum der ersten 5 Jahre nach Gründung,

die Anhebung des Schwellenwertes beim Kündigungsschutz auf 20 Beschäftigte und administrative und rechtliche Vereinfachungen durch Abfindungsoptionen,

die Modifikation im Sozialauswahl-Verfahren hin auf erwünschte arbeitsrechtliche Vereinfachungswirkungen i.S. der Neuen Unternehmerwirtschaft,

eine Vereinfachung der Buchführungs- und Bilanzierungsvorschriften (erweitere Möglichkeit der Nutzung der Einnahme-Überschuss-Rechnung) für die Neue Unternehmerwirtschaft,

die Streichung aller vergabefremden Kriterien aus dem öffentlichen Vergaberecht,

die weitere Liberalisierung des Ladenschlussgesetzes,

der Wegfall der Beschränkungen des sog. Dienstmädchen-Privilegs,

die kritische Überprüfung der Notwendigkeit des sog. Scheinselbständigkeits-Gesetzes, das für die schätzungsweise höchstens 8-10% der Selbständigen, die mit einfacher bis mittlerer Qualifikation z.B. im Bauhaupt- oder Speditionsgewerbe, im Versicherungsaußendienst, Gaststättengewerbe oder Einzelhandel tatsächlich nur schein-selbständig sind, wichtig ist – für die Wahrnehmung der Neuen Unternehmerwirtschaft aber eine Hypothek darstellt,

die konsequente Weiterverfolgung des Small Business Act zu einem einfacheren Steuerrecht - **all das sind Beispiele für mehr politischen Rückenwind i.S. Neuer Unternehmerwirtschaft.**

2. Die Neue Unternehmerwirtschaft braucht gezieltere Beratungs- und Weiterbildungs-Angebote

Die Weiterbildung in fachlichen Themen gehören zu den Selbstverständlichkeiten, betriebswirtschaftliche und rechtliche Kenntnisse und "Handlungs-Fähigkeiten", aber eher zu den Diaspora-Themen, Selbst- und Zeitmanagement-Schulungen (wie z.B. dem Pilotprojekt des TÜV Rheinland), das Training der Fähigkeit, mit Unsicherheiten oder auch Krisensituationen unterschiedlichster Art besser umgehen zu können, Kooperationstrainings und nicht zuletzt die Fähigkeit der Auseinandersetzung mit der „work-life-balance“ sind Themen solcher gezielter Weiterbildung.

„Lebenspraktische“ Weiterbildung erfolgt durch die Vermittlung von „business angels“, unternehmerisch erfahrenen und fachkundigen Beiräten und Experten (wie sie z.B. auch Thema des Internet-Angebots "Mittelstand plus" des BMWA ist.

An den Universitäten sollten zur Vorbereitung auf die Neue Unternehmerwirtschaft z.B. „Entrepreneurship Center“ installiert werden, die die Rolle hochqualifizierter Inkubatoren im Technologie-Bereich übernehmen können. Die Selbstvermarktung der Universitäten sollte in Verbindung mit Akteuren der Neuen Unternehmerwirtschaft durch eine eigene Patent- und Ausgründungs-Politik gestärkt werden. Gründerzentren sollten verstärkt mit den Fachhochschulen vernetzt werden.

Neben der konzeptionellen Unterstützung solcher Angebote sind auch Formen der finanziellen oder steuerlichen Förderung (z.B. Absetzbarkeit des Verdienstaufschlags während

Weiterbildungszeiten oder Abschreibungs-Möglichkeiten für Wissens-Investitionen) zu prüfen.

Die Grundlagen solcher gezielter Beratungs- und Weiterbildungs-Angebote müssen teilweise auch durch eine noch stärkere forschungsmäßige Durchdringung der Neuen Unternehmerwirtschaft verbessert werden. So gibt es zwar eine Reihe von Studien und Projekten, die sich generell mit neuer Selbständigkeit oder mit einzelnen Sektoren (z.B. IT-Bereich) beschäftigen – der etwas stärker praxisorientierte Bereich (z.B. „Rund-ums-Haus-Dienste“, Wellness, Pflege, Bildungs- und Freizeitangebote) aber ist mit all seinen Potentialen noch nicht ausreichend untersucht. Ähnliches gilt für die Prozesse und Bedingungen des Arbeitens in der Neuen Unternehmerwirtschaft, die Prozesse der Vernetzung und Kooperation, der Verzahnung von Wissensmanagement der Unternehmen mit dem Wissensangebot z.B. der Mikrounternehmen.

3. Die Neue Unternehmerwirtschaft braucht neue Formen des Risiko-Managements und der Versicherung geschäftlicher Risiken

Die die Neue Unternehmerwirtschaft auszeichnende Flexibilität hat als Kehrseite die Notwendigkeit, auch Durststrecken durchzustehen und mit unerwarteten Ereignissen und Marktentwicklungen umgehen zu können. Ein Markt für entsprechende Bank- und Versicherungsprodukte hat sich bislang noch nicht entwickelt, obwohl entsprechende Instrumente des Risiko-Managements und der Versicherungswirtschaft in anderen Bereichen längst angewandt werden (vgl. Robert J. Shiller, Die neue Finanzordnung, Campus 2003). Deshalb ist staatliche Initiative notwendig, um Produkte zu entwickeln, die bei Auftragsschwankungen ("Schlecht-Wetter-Geld für die Neue Unternehmerwirtschaft") greifen, aber auch Fördermodelle zur Absicherung im Krankheitsfall und insb. auch zur Alterssicherung. Sinnvoll ist auch die Entwicklung und Förderung von Versicherungslösungen für Vermögens- und sonstige Haftpflichtschäden aus Dienstleistungs- und Beratungsverträgen. Dem innovativen (mitunter gar experimentellen !) Charakter mancher Dienstleistungen der Neuen Unternehmerwirtschaft entsprechend sollte auch eine Modifikation des Haftungsrechtes ("2. Chance") geprüft werden.

4. Die Neue Unternehmerwirtschaft verlangt eine gezielte Förderung von Vernetzung und Kooperation

Über die generelle Erforschung von Möglichkeiten und Bedingungen von Vernetzung und Kooperation und die (Einzelfall-) Beratung hinaus, sollten gezielt Instrumente der Vernetzung und Kooperation (Plattformen) und ggf. ein Institut für Neue Unternehmerwirtschaft, Vernetzung und Kooperation gefördert werden.

Hier sind auch die beschriebenen neuen Ansätze für die kommunale und regionale Wirtschaftsförderung (spez. Kompetenzzentren, Cluster, zentrale Anlaufstellen für die Akteure der Neuen Unternehmerwirtschaft usw.) gefragt.

Zu prüfen wäre auch die Schaffung einer zentralen Informations-Plattform für die Neue Unternehmerwirtschaft (nicht nur beschränkt auf einzelne Bereiche wie z.B. im IT-Bereich "netpreneur" oder "freelancer nrw"), auch als zentrale Kapazitäts- und Auftrags-Plattformen bzw. Kooperationsbörsen.

Förderungswürdig ist weiterhin die exemplarische Begleitung von Projekten der Neuen Unternehmerwirtschaft (case studies), auch als Material für Beratung und Weiterbildung. Im Sinne persönlichen feed backs und örtlichen und tätigkeitsspezifischen Erfahrungsaustauschs sollten entsprechende Modelle ("Netzwerk Neue Unternehmerwirtschaft vor Ort") entwickelt und exemplarisch begleitet werden. Teil dieser "Geburtshilfe" sollte auch die Entwicklung von Modellen der Initiierung und Begleitung (Träger/Paten o.ä.) solcher Erfahrungsrunden sein.

5. Die Neue Unternehmerwirtschaft braucht neue Formen der finanziellen Förderung

Die Banken in Deutschland haben trotz gegenteiliger Beteuerung kein Interesse an dem kleinteiligen und risikobehafteten Geschäft mit Teilen der Neuen Unternehmerwirtschaft. Auch die sog. „Mittelstandsbank“ der staatlichen KfW hat hierfür bislang nur in Ansätzen brauchbare Angebote entwickelt. Die Praxis der Neuen Unternehmerwirtschaft zeigt jedenfalls, dass Angebote mit geringerer Sicherungsgestellung gegenüber zinsverbilligten Angeboten wesentlich stärker nachgefragt werden. Für die Hauptprobleme der Neuen Unternehmerwirtschaft (Schwankungen in der Kapazitätsauslastung, Krisensituationen, Wachstumsfinanzierung) fehlen Modelle, die schnell (!) und unkompliziert funktionieren. Dafür müssen konventionelle Bankprodukte mit dem Versicherungsprinzip kombiniert werden, um den Bedürfnissen der Neuen Unternehmerwirtschaft zu genügen und ihr Wachstum zu befördern. Diese Modelle müssen staatlich initiiert und gefördert werden, da nicht zu erwarten ist, dass sich Banken und Versicherungen unter ihren je einzelwirtschaftlichen Gesichtspunkten auf diesem Feld ausreichend engagieren werden.

Ein anderer geeigneter Ansatzpunkt sind die pauschalierten steuerlichen Abzugsmöglichkeiten, wie sie der Small-Business-Act vorsieht, aber auch einkommenssteuerliche Abzugsmöglichkeiten für gründungsbezogene Darlehen aus dem Freundes- und Familienkreis (niederländisches „Tante-Agathe-Prinzip“).

Fazit: Neue Unternehmerwirtschaft - oder "Neue Wege entstehen beim Gehen"

Angesichts des gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Strukturwandels, des zunehmenden Wettbewerbsdrucks auf den Märkten und der sich daraus ergebenden grundlegenden Anforderungen an die Weiterentwicklung des Standortes Deutschland kommt der Neuen Unternehmerwirtschaft für eine aktive Wachstums- und Beschäftigungspolitik eine immer größer werdende Bedeutung bei.

Wenn in Anbetracht struktureller Arbeitslosigkeit nennenswerte Beschäftigungseffekte erst bei mehr als 2 % Wirtschaftswachstum zu verzeichnen sind - dann ist die Neue Unternehmerwirtschaft ein wichtiger Baustein der Beschäftigungspolitik. Durch die Optimierung der Wertschöpfungs-Prozesse, durch Flexibilitäts-Gewinne, Zeit-Vorteile, "Qualitäts-Tailoring" und Risiko-Minimierung - und dies alles vielfach durch Vernetzung und Kooperation - wird die wirtschaftliche Leistungs- und damit auch Wettbewerbs-Fähigkeit "via" Neue Unternehmerwirtschaft auch den (groß-)industriellen Partnern zugute kommen. In diesem Sinne leistet die Neue Unternehmerwirtschaft einen weit größeren Beitrag zum gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Strukturwandel als es beispielsweise ihrem gegenwärtigen Beschäftigungsanteil entspricht. Diese Anpassungsleistung rechtfertigt dann aber auch gezielte politische Aufmerksamkeit und Förderung.

Wie eine leistungsfähige Zulieferindustrie ein wesentlicher Erfolgsfaktor der deutschen Automobilindustrie ist – so kann auch die Neue Unternehmerwirtschaft zum wesentlichen Motor der Modernisierung und höherer Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft

werden. Der Neuen Unternehmerwirtschaft kommt dabei eine "Eisbrecher-Funktion" i.S. der Deregulierung und Entbürokratisierung in Staat, Verbänden und Vertretungskörperschaften zu. Schnellere, einfachere, innovative Prozesse und Strukturen, Rechts- und Verwaltungsvorschriften, die für die Neue Unternehmerwirtschaft essentiell sind, fahren im volkswirtschaftlichen Maßstab hohe Wohlfahrts- Renditen ein - wenn denn das Eis mitunter allzu verknöchertes Strukturen erst mal aufgebrochen ist.

Die Neue Unternehmerwirtschaft wird beitragen zur Entwicklung regionaler und sektoraler Cluster und anderer Formen von Vernetzung und Kooperation (dazu gehören auch ppp-Projekte oder die Diskussion um "Stadtregion-Modelle" à la München, Dresden oder neue Dienstleistungs-Allianzen im Wirtschafts- und Erlebnisraum Innenstadt.) - und damit auch zur besseren Ausschöpfung der Entwicklungspotentiale in den Ländern, Städten und Gemeinden.

Die Neue Unternehmerwirtschaft wird auch im gesellschaftlichen Strukturwandel ihren Beitrag leisten für eine befriedigendere Balance von Arbeit und Leben.