

- Positionspapier -

Warum Deutschland ein Gründungsförderungsgesetz braucht

Berlin, den 18. Oktober 2017

I. Einleitung

Eine „neue Gründerzeit für NRW“ ist das erklärte Ziel der neuen Landesregierung NRW aus CDU und FDP. Dafür versprechen beide Parteien, dass es für Gründer ein „bürokratiefreies“ erstes Jahr geben sollte. Darüber hinaus soll noch ein sog. Gründerstipendium NRW ins Leben gerufen werden, wofür 12 Millionen Euro bereitgestellt werden. Für ein Jahr bekommen demnach tausend (von einer Jury ausgewählten) Gründer 1.000 Euro im Monat.

Damit signalisieren CDU und FDP das hehre Ziel, die aktuelle Situation für Gründer ändern zu wollen. Es bleibt zu hoffen, dass dieses Instrument tatsächlich eine neue Gründerzeit einläutet wird. Aufgrund der engen zeitlichen Begrenzung könnte man dies hinterfragen. Dennoch ist hier ein richtiger Ansatz zu erkennen.

Notwendig wäre vor allem eine länderübergreifende, bundesweite Neuausrichtung zur Gründungsförderung, die über ein unterstützendes Jahr hinaus geht und ein tatsächliches Umdenken beweist.

1. Immer weniger Menschen machen sich selbstständig

Ausschlaggebend für dieses Eckpunktepapier war der veröffentlichte Sachstandsbericht¹ der Bundesregierung zur Umsetzung des Gründungszuschusses, der viele Fragen aufwarf und die widersprüchlichen Aussagen der Politik deutlich machte.

CDU/CSU und SPD haben vor der vergangenen Legislaturperiode selbst angekündigt und im Koalitionsvertrag² beschlossen, das Gründungsklima verbessern zu wollen. Doch seit nunmehr sechs Jahren sinkt die Zahl der gewerblichen Gründungen stetig. Dies belegen die aktuellen Zahlen des Instituts für Mittelstandsforschung Bonn (IfM).

¹ Vgl. Bericht der Bundesregierung über die Umsetzung der Neuregelung zum Gründungszuschuss mit dem Gesetz zur Verbesserung der Eingliederungschancen am Arbeitsmarkt, Bundesministerium für Arbeit und Soziales, Drucksache 168/15

² Vgl. „Deutschlands Zukunft gestalten“ Koalitionsvertrag zwischen CDU, CSU und SPD, Kapitel 1.1 „Deutschlands Wirtschaft stärken“

2. Eine Bestandsaufnahme

Bis Ende 2011 bestand für Unternehmensgründer aus der Arbeitslosigkeit ein Anspruch auf Förderung mittels Gründungszuschuss. Der Gründungszuschuss hat die Funktion Gründern aus der Arbeitslosigkeit heraus finanziell unter die Arme zu greifen. Damit sollen deren anfänglichen finanziellen Engpässe, für den eigenen Lebensunterhalt Sorge zu tragen, überbrückt werden. Durch die Umwandlung der Leistung in eine Ermessensleistung lehnt die Bundesagentur für Arbeit Anträge seit Anfang 2012 regelmäßig ab. Dies führte damit zu einem Rückgang der Bewilligungen von bis zu 80 %. Im vergangenen Jahr 2016 wurden 79% weniger Gründer gefördert als im Jahr 2011, indem es noch einen Rechtsanspruch auf einen Gründungszuschuss gab.

3. Keine Strategie

Mitnahmeeffekte sollten verringert und Chancengründungen gefördert werden – das war die Kernaussage der damaligen Arbeitsministerin Ursula von der Leyen (CDU) als Sie das „Gesetz zur Verbesserung der Eingliederungschancen am Arbeitsmarkt“ vorgelegt hatte. Nun bestätigt der Sachstandsbericht, dass das Beschriebene nicht jedoch im Fokus stand sondern haushälterische Sparvorgaben durchgesetzt werden sollten. Es sollten die Ausgaben für die Gründerförderung von 1,9 Milliarden Euro im Jahr auf unter 500 Millionen Euro gesenkt werden. Letzteres ist in jedem Fall gelungen, wie der Bericht bestätigt. Im Jahr 2014 gaben Arbeitsagenturen und Jobcenter nur noch 315 Millionen Euro dafür aus. Ebenso stark sank die Zahl der Geförderten: Waren 2010 noch 163.252 Arbeitslose neu ins Gründerprogramm eingestiegen, waren es 2012 nur noch 28.181. Im Jahr 2014 hat sich die Zahl leicht auf 35.588 erhöht, 2016 wurde wieder ein Rückgang auf 30.556 Geförderte verzeichnet, was ein Minus von 16% darstellt.³

Arbeitslose haben derzeit keinen Rechtsanspruch auf Förderung mehr. Nur der Arbeitsvermittler kann eine Fortsetzung der Förderung bewilligen. Hier stellt sich automatisch die Frage, ob die Sozialgesetzgebung und die Zuständigkeit der Agentur für Arbeit bei der Vergabe des Gründungszuschusses nicht konträr zum eigentlichen Unternehmerbild stehen? Wäre es nicht sinnvoller Arbeitsagenturen von dieser Aufgabenzuteilung zu entbinden damit sich diese wieder ihrer Kernkompetenz der Arbeitsvermittlung widmen können? Mitgliedsunternehmen von Mittelstandsverbänden bestätigen vermehrt die mangelnde Bereitschaft der Agenturen für Arbeit eine sachgerechte Ermessensentscheidung bei der Vergabe von Gründungszuschüssen durchzuführen⁴.

4. Der Widerspruch

Der damals nicht ausgesprochene Spar- und Kürzungswille ist monetär in Gänze eingetreten – die Förderausgaben gingen rapide zurück. Der damals eigentlich

³ Vgl. IfM Bonn, Geförderte Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, http://www.ifm-bonn.org/fileadmin/data/redaktion/statistik/gruendungen-und-unternehmensschliessungen/dokumente/Gr_ALO_D_2003-2016.pdf

⁴ Vgl. Barometerumfrage des Deutschen Franchise-Verbandes (DFV) e.V. zur Umsetzung des Gründungszuschusses

propagierter Zweck des effizienteren Einsetzens von Förderungsmitteln ist kolossal gescheitert.

Jedoch nach 19 Monaten beschäftigen ca. 1/3 der Existenzgründer durch ihre Selbstständigkeit unmittelbar mindestens einen Mitarbeiter und im Schnitt hat jeder Gründer zwei Vollzeitmitarbeiter (Durchschnitt Ost-/ Westdeutschland; Frau/ Mann). Darüber hinaus gibt es keine fundierten Nachweise, dass bei der Erfolgsbeurteilung ein Unterschied zwischen Not- und Chancengründung gemacht werden sollte. Laut dem Institut für Arbeitsmarkt- und *Berufsforschung* (IAB) hätten 45% der Befragten sich nicht ohne den Gründerzuschuss (GZ) selbstständig gemacht. Ebenso interessant ist, dass knapp 47% die Gründung zwar ohne den Gründungszuschuss gewagt hätten, jedoch 19% rückwirkend betrachtet feststellen, dass sie ohne den Gründungszuschuss das erste halbe Jahr nicht überstanden hätten.

Faktencheck: das Gründerland Deutschland wird propagiert, die Zahlenlage sieht anders aus

- Das Interesse an der Gründung eines eigenen Unternehmens ist erneut auf ein historisches Tief gesunken. Die Industrie- und Handelskammern (IHKs) verzeichneten im Jahr 2016 knapp sieben Prozent weniger Gespräche mit Personen, die ein Unternehmen in der Industrie, dem Handel oder den Dienstleistungsbranchen gründen wollten. Damit ist zum sechsten Mal in Folge ein Negativrekord in der seit 2002 bestehenden IHK-Gründungsstatistik erreicht. Im Jahr 2016 führten die IHKs 191.940 Einstiegs- und Beratungsgespräche, 2002 waren es noch 351.362⁵.
- 2016 gab es laut IfM Bonn rund 282.000 gewerbliche Gründungen - rund 16.200 bzw. 5,4 % weniger als im Vorjahr. Dies stellt den sechsten Rückgang seit 2011 in Folge dar.⁶
- Die neugegründeten Kleinunternehmen gingen weiter auf nunmehr 178.400 zurück.
- Die Anzahl der Gewerbeabmeldungen sank auf ca. 651.000, wobei hierunter auch Betriebsübergaben, Umwandlungen und Fortzüge zu fassen sind.⁷

5. Zwischenfazit

Der Gründungszuschuss, welcher bis 2011 als Pflichtleistung bestand, *kann* ein überaus effektives Mittel sein, um die Gründungskultur zu unterstützen und zu stärken. Gerade eine sichere Finanzierung des Unternehmensaufbaus in der Startphase, ist entscheidend für die Nachhaltigkeit des Unternehmens. Regelmäßig werden rechtswidrige Ablehnungsbescheide durch die Gerichte festgestellt und machen auch dadurch den unhaltbaren Zustand der aktuellen Rechtslage deutlich.

⁵ Vgl. DIHK-Gründerreport 2017, S. 7 ff.

⁶ Siehe Bundesministerium für Wirtschaft und Energie „Unternehmensgründungen und Gründergeist in Deutschland“, S.7

⁷ Vgl. Statistisches Bundesamt,

<https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/GesamtwirtschaftUmwelt/UnternehmenHandwerk/Gewerbemeldungen/Gewerbemeldungen.html>

Durch die nicht durchdachten fehlerhaften politische Entscheidungen bleiben viele Ideen und Unternehmen auf der Strecke.

Somit bleibt festzuhalten, dass die Politik es über Legislaturperioden hinweg nicht geschafft hat, gründerfreundliche Rahmenbedingen zu schaffen. Der Wegfall des Gründungszuschusses als Pflichtleistung ist immer noch deutlich spürbar und wird trotz Ankündigungen der Großen Koalition durch keine signifikanten Maßnahmen kompensiert.

II. Die zwingende Notwendigkeit einer gesetzlichen Verankerung der Gründungsförderung

1. Was macht die Wirtschaft?

In Zeiten ökonomischer Umbrüche braucht es eine wirtschaftliche Dynamik auf Basis eines starken Gründungsgeschehens, das den Strukturwandel technologisch, ökologisch und gesellschaftlich vorantreibt. Mit dem gesellschaftlichen Großtrend „Netzwerkökonomie“ ändern sich gegenwärtig die ökonomischen Bedingungen. Dies geht aus einer Studie des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologien (BMWi) hervor, welche sich mit der Zukunft der Gründungsförderung auseinandersetzt. Über die Zukunftsfähigkeit der deutschen Wirtschaft und ihrer Gründer werden laut der Studie drei Faktoren entscheiden:

- i. Die künftige Nutzungsweise des Internets,
- ii. Die Vernetzung von Know-how,
- iii. Die Verknüpfung von öffentlichen und privaten Fördermaßnahmen und Dienstleistungen.

Es scheint jedoch, dass die obigen Punkte zur zukunftsorientierten Umsetzung bisher nur von privater bzw. privatwirtschaftlicher Seite aus angepackt werden. Die deutschen Gründungsförderer gelten in Teilbereichen zu Recht als international führend. An veränderte gesellschaftliche und ökonomische Bedingungen konnten sie sich in den vergangenen 20 Jahren immer wieder erfolgreich anpassen⁸. Initiativen der Privatwirtschaft, wie das Crowdfunding, das Partnering (der individuelle Erfahrungsaustausch zw. Gründern und erfahrenen Unternehmern untereinander), das Outsourcing von Dienstleistungen auf digitalen Plattformen oder das vermehrte Aufkommen von Business Angels seien hier nur als wenige Beispiele unter vielen zu nennen. Waren es früher einzig und allein die Bankkredite und öffentlichen Fördertöpfe, die eine Firmenneugründung möglich machten, hat hier eine echte Veränderung stattgefunden: Wer heute Geld für seine Unternehmensgründung benötigt, kann auch auf die Beteiligung von privaten Geldgebern hoffen. Dafür stehen zum einen die Business Angels bereit, ein angelsächsisches Phänomen,

⁸ Vgl. Kapitel 3.1 der Studie „Die Zukunft der Gründungsförderung – neue Trends und innovative Instrumente“, BMWi

das zunehmend auch in Deutschland die Finanzierung für Start-ups verbessert: Allein 1.400 Akteure sind in den 40 Regionalnetzwerken des Dachverbands Business Angels Netzwerk Deutschland (BAND) organisiert; 2008 waren es erst 1.000. Hinzu kommen nach BAND-Schätzungen 4.000 private Investoren, die nicht organisiert sind. Zum anderen entwickelt sich nun eine blühende Gründungskultur durch das neue Phänomen der Internet-Finanzierungen. Hier schließen sich Nutzer für eine gewisse Zeit zusammen, um gemeinsam ein Projekt mit ihrem Geld anzuschieben. Je nach Ausrichtung erhoffen sie sich als Gegenwert eine symbolische Aufmerksamkeit oder aber eine handfeste Rendite. In jedem Fall glauben sie an den Erfolg der Unternehmung und leben heute schon vor, wie morgen alle arbeiten werden: vernetzt, kreativ und selbstbestimmt. Dieses gilt nicht nur für das Crowdfinancing, sondern wird auch generell für die Gründungsförderung relevant. Die technische Infrastruktur der Netzwerkökonomie bietet die Chance, dass jeder mit Gleichgesinnten auf Projektbasis verbunden sein kann und wird somit einen kulturellen Wandel herbeiführen: Eine Riesenchance für die Gründungskultur und die Gründungsförderung.

2. Was macht die Politik?

Doch was macht die Politik? Öffentlichen Förderer vernetzten sehr begrenzt ihre Angebote miteinander – föderale Strukturen sind dabei nur eines der Hemmnisse. Auch hier stecken die Angebote noch in den Kinderschuhen – vieles wirkt in den Augen öffentlicher Akteure zudem geradezu bürokratieüberbordend. Die Zukunftsfähigkeit öffentlicher Fördergelder ist nicht unter Beweis gestellt. Eher Gegenteiliges ist anzunehmen, was die in der Einführung aufgezeigte Entwicklung beschreibt. *Gründungsförderung sollte daher von der staatlichen Seite anders gedacht werden!*

Im Ansatz positiv hervorzuheben ist, wie oben bereits beschrieben, die aktuelle Initiative von CDU und FDP für ein Gründerstipendium NRW. Ebenso haben Bündnis 90/ DIE GRÜNEN sowie die FDP auf Bundesebene die Missstände der Gründerförderung in ihr aktuelles Wahlprogramm aufgenommen. Das alleine wird allerdings nicht reichen, um ein die Gründerszene in Deutschland ausreichend zu fördern.

3. „Die Gründungsförderung muss neu gedacht werden“ - Vorschlag dreier Mittelstandsverbände

Die Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V., der Deutsche Franchiseverband e.V. sowie der DER MITTELSTANDSVERBUND – ZGV e.V. halten es für zwingend notwendig die staatliche Gründungsförderung grundlegend neu auszurichten.

a. Drei Säulen Modell

Diese Neuausrichtung beinhaltet ein *drei Säulen Modell*, wobei sich zwei der Säulen in der Vergangenheit bewährt haben und beibehalten werden sollen: der ERP-

Gründerkredit und das EXIST-Gründerstipendium. In der Zukunft soll ein Existenzgründungsförderungsgesetz (ExiföG) die dritte Säule darstellen.

i. Säule 1: ERP-Gründerkredit

Die KfW Bankengruppe fördert mit Unterstützung des ERP-Sondervermögens Existenzgründer, Freiberufler sowie Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft bei der Finanzierung von Gründungen, Nachfolgeregelungen oder Unternehmensfestigungen im In- und Ausland mit günstigen Konditionen.

Gefördert werden alle Formen der Existenzgründung, also Errichtung, Übernahme von Unternehmen oder Übernahme einer tätigen Beteiligung, Existenzgründung im Nebenerwerb sowie Festigungsmaßnahmen.

Für kleine und mittlere Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft (KMU) besteht ein KMU-Fenster mit einem zusätzlich vergünstigten Zinssatz.

Für Vorhaben mit einem Fremdfinanzierungsbedarf von bis zu 100.000 EUR steht der ERP-Gründerkredit – StartGeld zur Verfügung.

ii. Säule 2: EXIST-Gründerstipendium

Das EXIST-Gründerstipendium unterstützt Studierende, Absolventinnen und Absolventen sowie Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler aus Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen, die ihre Gründungsidee realisieren und in einen Businessplan umsetzen möchten. Bei den Gründungsvorhaben sollte es sich um innovative technologieorientierte oder wissensbasierte Projekte mit signifikanten Alleinstellungsmerkmalen und guten wirtschaftlichen Erfolgsaussichten handeln.

iii. Säule 3: Existenzförderungsgesetz (ExiföG)

Das ExiföG berechtigt Jedermann der sich selbständig machen möchte zum Erhalt finanzieller Leistung für die Existenzsicherung in den ersten Monaten während der Aufbau- und Entwicklungsphase des eigenen Unternehmens. Die Förderung unterstützt den Einstieg eines jeden Menschen in die Selbständigkeit, sei es durch Gründung eines neuen oder durch Übernahme eines bestehenden Unternehmens.

Welche wesentlichen Inhalte greift das ExiföG nun auf:

- Im Gegensatz zum Gründungszuschuss wird dieser Förderungsanspruch ein Jedermannrecht sein, das heißt, dass mit entsprechenden Voraussetzungen jede Person eine solche Förderung erhalten kann in Form eines zinsgünstigen Kredites
- Die Förderung soll grundsätzlich als Darlehen ausgezahlt werden
- Dieses Darlehen wird zeitlich begrenzt sein, bspw. auf max. 12 Monate
- Individuelle Rückzahlungsmöglichkeiten werden gegeben sein

- Früheste Rückzahlungspflicht 24 Monate nach Auszahlung der letzten Rate
- Allerdings wird unter gewissen Voraussetzungen das Darlehen derart umgewandelt werden können, sodass der Begünstigte das Darlehen nicht zurückzahlen muss (*Problem zu beachten: Zinslose Darlehen können ggf. steuerrechtlich als Einkommen gelten*)
- Die Beantragung der Bezuschussung, sowie die Bearbeitung des Antrages wird ausschließlich digital erfolgen (bspw. über www.existenzgruender.de)
- Damit die Mittel nachhaltig eingesetzt und nicht zweckentfremdet werden, könnte die Mittel ratierlich ausgezahlt werden und zweckgebunden vergeben werden (z.B. für Krankenkassen- und Pflegeversicherungsbeiträge, Beiträge für die Altersvorsorge)

Die Ausführung eines Existenzgründungsförderungsgesetz (ExiföG)

Vorweg sei zu sagen, dass die gewährte Förderung, welche durch den Anspruch aus dem ExiföG gebilligt wird, nicht in das Unternehmen investiert werden soll sondern gerade dem Unternehmer als Existenzgründungssicherung in den ersten Monaten dienen soll. Dadurch wird für den Unternehmensgründer die Möglichkeit eröffnet, sich zu hundert Prozent auf den Aufbau des Geschäftsbetriebes zu konzentrieren. Dieser wirtschaftspolitische und rechtsdogmatische Ansatz lässt sich auch aus dem Bundesgesetz über individuelle Förderung der Ausbildung (BAföG) herleiten und soll in Anlehnung an dieses entstehen. Denn genauso, wie die Politik die Bildung und den Zugang zur Bildung zu recht ernst nimmt, so wird durch das ExiföG das Unternehmertum und der Zugang zum Unternehmertum zu recht ernst genommen.

b. Fazit

Durch eine gesetzliche Verankerung des Gründungsgeschehens wird jene Bedeutung für den Wirtschaftsstandort Deutschland manifestiert. Gründungskultur und Unternehmenskultur wird somit die Geltung zugebilligt, die sonst nur in Sonntagsreden proklamiert wird. Das Land der Dichter und Denker lebt von geistigen Werten, Bildung und Weiterbildung. Ein Unternehmen zu gründen erfordert Mut und Courage. Gleichzeitig ist die Gründung und der Aufbau eines Unternehmens in beruflicher Hinsicht die Schule des Lebens schlechthin. Daher ist es an der Zeit eine Gründerkultur nachhaltig in das gesellschaftliche Bewusstsein zu verankern und die Wichtigkeit und Ernsthaftigkeit gelebten Unternehmertums hervorzuheben. Denn Unternehmensgründungen schaffen Innovation und Wettbewerbsfortschritt. Gleichzeitig sind diese mit einem hohen existenziellen Risiko für den Gründer verbunden. Bürokratische Hürden und Intransparenz bei möglichen Förderungen schaffen Unsicherheit und werden dem wirtschaftlichen Risiko als Bürde noch mit aufgelegt. Ein Existenzgründungsförderungsgesetz schafft Klarheit. Klarheit im Bereich der Zuständigkeit, Klarheit im Bereich der Auszahlungs- und

Rückzahlungsmodalitäten sowie Klarheit über die Ernsthaftigkeit die Unternehmensgründern entgegengebracht werden soll.

Über die Verbände:

Der **Bundesverband Direktvertrieb Deutschland e.V. (BDD)** vertritt als Branchenverband der deutschen Direktvertriebswirtschaft die Interessen namhafter Direktvertriebsunternehmen, die ganz unterschiedliche Produkte bzw. Leistungen verkaufen. Dazu gehören z.B. Haushaltswaren, Bauelemente, Nahrungsmittel, Weine, Kosmetik, Schmuck und Accessoires, Heimtiernahrung sowie Energiedienstleistungen. In der Direktvertriebsbranche in Deutschland sind über 800.000 selbständige Vertriebspartner tätig, die außerhalb von Geschäftsräumen Waren und Leistungen im Wert von über 16 Mrd. Euro an Endkunden verkaufen.

Die **Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH)** vertritt als Spitzenverband die Interessen der Handelsvermittlungsbetriebe und Vertriebsunternehmen im Business-to-Business-Bereich, darunter ca. 48.000 Handelsvertreter- und Handelsmaklerbetriebe aller Branchen. Der Wert der von den Handelsvertretungen gegen Provision vermittelten Warenumsätze beläuft sich auf ca. 178 Mrd. Euro pro Jahr in Deutschland. Einschließlich der beschäftigten Familienangehörigen beschäftigen Handelsvermittlungsunternehmen über 140.000 Arbeitnehmer/-innen in Deutschland.

Der **Deutsche Franchiseverband e.V.** vertritt die Interessen der deutschen Franchisewirtschaft im wirtschaftspolitischen Umfeld - national wie international. Er wurde 1978 gegründet und sitzt in Berlin. Der Deutsche Franchiseverband ist die Qualitätsgemeinschaft und repräsentiert Franchisegeber und Franchisenehmer gleichermaßen. Aktuell sind rund 320 Franchisesysteme im Verband organisiert. Im Jahr 2016 erwirtschafteten die rund 950 in Deutschland aktiven Franchisegeber, gemeinsam mit circa 119.302 Franchisenehmern und 697.532 Mitarbeitern einen Umsatz von rund 104 Milliarden Euro.

DER MITTELSTANDSVERBUND – ZGV e.V. vertritt als Spitzenverband der deutschen Wirtschaft in Berlin und Brüssel die Interessen von ca. 230.000 mittelständischen Unternehmen, die in rund 310 Verbundgruppen organisiert sind. Die kooperierenden Mittelständler erwirtschaften mit 2,5 Mio. Vollzeitbeschäftigten einen Umsatz von mehr als 490 Mrd. Euro (rund 18 Prozent des BIP) und bieten 440.000 Ausbildungsplätze. Alle fördern ihre Mitglieder durch eine Vielzahl von Angeboten wie etwa Einkaufsverhandlungen, Logistik, Multi-Channel, IT, Finanzdienstleistungen, Beratung, Marketing, Ladeneinrichtung, Internationalisierung und Trendforschung.

Ansprechpartner:

Bundesverband Direktvertrieb Deutschland e.V. (BDD)

Jochen Clausnitzer, clausnitzer@direktvertrieb.de

Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V.

Eckhard Döpfer, doepfer@cdh.de

Deutscher Franchiseverband e.V.

Torben Leif Brodersen, brodersen@franchiseverband.com

Jan Schmelzle, schmelzle@franchiseverband.com

DER MITTELSTANDSVERBUND – ZGV e.V.

Judith Röder, j.roeder@mittelstandsverbund.de