

Mehr Mut zum Unternehmertum

Gründung und Nachfolge fördern

Auf einen Blick

Unternehmerinnen und Unternehmer sind bereit, Chancen zu ergreifen, Risiken einzugehen und Verantwortung für sich, ihre Beschäftigten und ihr Umfeld zu übernehmen. Sie sind auch der Grund, warum die Wirtschaftsordnung „Soziale Marktwirtschaft“ seit Jahrzehnten ein Erfolgsmodell ist. Für die IHKs in NRW ist eine agile Gründungsszene wichtig, denn neue unternehmerische Impulse fördern die Wettbewerbsfähigkeit unseres Wirtschaftsstandortes und aus innovativen und kreativen Geschäftsideen entstehen zukunftsfähige Unternehmen mit neuen Arbeitsplätzen.

Doch immer weniger Menschen sind bereit, ein Unternehmen zu gründen oder die Nachfolge in einem Betrieb anzutreten. Die Gründungsquote* hat sich in den letzten 15 Jahren mehr als halbiert und liegt nur noch knapp über einem Prozent. Zwar haben 2019 erstmalig seit vielen Jahren wieder mehr Gründerinnen und Gründer den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt, doch die Auswirkungen der Corona-Pandemie treffen diese jungen Existenzen hart und könnten die positive Entwicklung wieder ins Gegenteil verkehren. Dabei sind Unternehmensgründungen und Startups mit ihren neuen Ideen und innovativen Geschäftsmodellen neben dem für seine Innovationskraft bekannten Mittelstand sowie eine exzellente Hochschullandschaft der Motor für eine dynamische Wirtschaft.

Eine starke Wirtschaft ist dabei auf noch mehr starke Gründerinnen angewiesen. Entscheidend sind dabei neben den allgemeinen Rahmenbedingungen insbesondere eine bessere Vereinbarkeit von Beruf und Familie. Gründerinnen zu stärken bedeutet auch, als Standort das Potenzial von Talenten voll auszuschöpfen. Der aktuelle Female Founders Report 2020 zeigt in seinen Ergebnissen deutlich auf, dass Frauen sich insbesondere in dem B2C Geschäft, dem gesellschaftlich wichtigen Gesundheitssektor sowie im sozialen Bereich einbringen.

Das Gute: Es mangelt nicht an dem Interesse an einer Selbstständigkeit. Laut der IHK NRW-Studie „Projekt Unternehmertum“ (2019) haben sich 40 Prozent der repräsentativ Befragten schon einmal ernsthaft mit dem Thema Selbstständigkeit beschäftigt. Aber die meisten verlieren den Mut, bevor sie überhaupt gegründet haben. Und da liegt die Hauptaufgabe von Politik, Verwaltung und der IHKs in NRW: Das gemeinsame Ziel sollte sein, wieder mehr Menschen davon zu überzeugen, dass die Selbstständigkeit ein lohnendes Ziel ist. Dass es Spaß macht, sein eigener Chef zu sein, die eigenen Ideen umzusetzen und so manchmal sein Hobby zum Beruf zu machen. Es sollte denen, die sich auf den Weg machen, der Einstieg in die Selbstständigkeit so einfach und unbürokratisch wie möglich gemacht werden. Ebenso wichtig ist es, dass Unternehmer sich rechtzeitig mit der Unternehmensnachfolge befassen.

* Die Gründungsquote gibt die Anzahl der Betriebsgründungen im Verhältnis zur Bevölkerung an.

Potentiale aller Talente nutzen - Unternehmerisches Denken fördern

Unternehmerische Selbstständigkeit ist Chance und Risiko zugleich. Gründer und Nachfolger können mit guten Ideen am Markt Gewinne und Einkommen erzielen. Gleichzeitig übernehmen sie auch Verantwortung und Risiken für sich und ihre Familien, für die Mitarbeiter und für das regionale Umfeld. Dieser Einsatz verdient aktive Unterstützung von Politik und Verwaltung. Denn ein gutes Klima für Gründer und Nachfolger benötigt ein unterstützendes Umfeld in Bund, Ländern und vor Ort.

Daher sollten Behörden und alle anderen Beteiligten bei Formalien und Bürokratie die besonderen Belange von Gründern und Nachfolgern stärker berücksichtigen und einen respektvollen Umgang miteinander als selbstverständlich ansehen.

Das Verständnis für wirtschaftliche Zusammenhänge und positive Assoziationen mit dem Begriff Unternehmertum sind entscheidende Grundlagen, damit sich Menschen konstruktiv mit der Selbstständigkeit beschäftigen und später den Weg in dieselbe einschlagen.

Unternehmertum und wirtschaftliche Zusammenhänge sollten daher wesentlich stärker als bisher in den Schulen und Hochschulen verankert und in die Ausbildung der Lehrenden integriert werden. Bislang stehen Themen wie Wirtschaft und Entrepreneurship nur selten auf dem Stundenplan.

Es gilt, den Unternehmergeist möglichst früh in (Hoch)-Schulen voranzutreiben und für das Unternehmertum zu sensibilisieren. Zudem sollen Schüler bereits frühzeitig erste Erfahrungen im unternehmerischen Handeln sammeln können. Daher sind auch Kontakte zu Unternehmern sehr sinnvoll.

Maßnahmen:

■ **Selbstständigkeit begünstigen.**

Das Unternehmertum sollte stärker im gesamten Bildungssystem verankert werden: von den Schulen über die Berufsschulen bis hin zu den Hochschulen und Universitäten.

Sogenannte „Role Models“, d. h. Gründerinnen und Chefinnen als Vorbilder, in den Schulen und Hochschulen etablieren und frühzeitig Lust auf Unternehmertum wecken.

■ **Schulfach Wirtschaft in den allgemeinbildenden Schulen optimieren.**

Der Lehrplan für das Schulfach Wirtschaft sollte mehr auf die Stärkung des Unternehmergeistes in der Gesellschaft ausgerichtet werden und einen lebensnahen wie praktischen Einblick in unternehmerische Zusammenhänge und Optionen ermöglichen.

■ **Mut zum Unternehmertum bei Schülern und Studierende fördern.**

Die IHKs in NRW werden Schulen und Hochschulen bei der Umsetzung von Projekten zur unternehmerischen Selbstständigkeit unterstützen.

■ **Angst vor dem Scheitern nehmen.**

Viele Gründungsinteressierte wagen den Schritt in die Selbstständigkeit nicht, da sie Angst vor dem Scheitern und den damit verbundenen finanziellen Auswirkungen haben. Hier fehlt es zum einen an Informationen zu den vielfältigen Hilfs- und Unterstützungsmaßnahmen, die das Risiko mindern oder überschaubar machen.

Zum anderen darf Scheitern kein Makel sein. Gefragt sind insbesondere Banken, die auch schon einmal gescheiterten Selbstständigen eine zweite Chance geben und Unternehmen, die sie ohne Vorbehalte einstellen.

■ **Kultur der zweiten Chance.**

Politik, Verwaltung und Wirtschaft wirken gemeinsam darauf hin, dass in Nordrhein-Westfalen eine Gründungskultur gestärkt wird, die auch eine „Kultur der zweiten Chance“ beinhaltet. Denn zum Unternehmertum zählt auch das mögliche Scheitern, aus dem ein Lernprozess und ein anschließender erfolgreicher nächster Versuch entstehen kann.

Effizienz der Gründungsinfrastruktur

Die Unterstützung von Gründenden ist institutionell bereits gut ausgebaut. So stehen den Gründern die STARTER-CENTER NRW der IHKs, HWKs und der kommunalen Wirtschaftsförderungen zur Verfügung. Durch die Vielzahl an Onlineangeboten und weitere Initiativen gerade in Ballungsgebieten verkehrt sich dies jedoch ins Negative: Gründende wissen angesichts eines Überangebots oft nicht mehr, an wen sie sich zielführend wenden können, welche Information die richtige ist und in welcher Reihenfolge ihr konkretes Vorhaben am besten umzusetzen ist. Immer neue Initiativen und Angebote mit teils identischen oder ähnlichen Angeboten konkurrieren um die Aufmerksamkeit derselben Zielkundschaft. Von den Ressourcen, die zur Unterstützung der Gründenden eingesetzt werden, kommt zu wenig unmittelbar bei den Gründenden an. Ökosysteme, die ein Signal einer starken Gründungsunterstützung mit mehr Mut zum Wagnis der Selbstständigkeit ausstrahlen und mehr Aktivität der Standorte auch im internationalen Vergleich bewirken, schaffen so nicht den Sprung auf eine höhere Ebene der Kollaboration.

Politische Maßnahmen und Förderprogramme sollten zukünftig grundsätzlich an den bestehenden Strukturen anknüpfen, statt zusätzliche Anlaufstellen und neue eigenständige Label und Programme zu generieren.

Maßnahmen:

■ **Keine Doppelstrukturen.**

Um Nutzen, Transparenz und Orientierung für Gründer zu verbessern, sollten politische Maßnahmen und Förderprogramme grundsätzlich an den bestehenden Strukturen anknüpfen, statt zusätzliche Anlaufstellen und neue eigenständige Label und Programme zu generieren. Ziel sollte es sein, vorhandene Kompetenzen effizient zu nutzen und Doppelstrukturen zu vermeiden.

■ **Wirtschafts-Service-Portal.NRW ausbauen.**

Das vom Land Nordrhein-Westfalen eingerichtete Wirtschafts-Service-Portal.NRW sollte zügig zu einer Dienstleistungsplattform für die Wirtschaft ausgebaut werden, in der alle unternehmensrelevanten Servicedienstleistungen nach dem Prinzip des One-Stop-Shops abgerufen werden können. Nachdem das Land mit dem Wirtschafts-Service-Portal Fahrt bei der Digitalisierung von Verwaltungsleistungen aufgenommen hat, zeigt sich der Nachholbedarf bei der Digitalisierung kommunaler Leistungen umso deutlicher. Nicht zuletzt in der Corona-Krise hätte eine weitergehende Digitalisierung kommunaler Leistungen von den Bauämtern bis zur Kfz-Zulassungsstelle Friktionen verhindern können.

Bürokratie abbauen, One-Stop-Shop einrichten

Gründer und Nachfolger sollten ihre Zeit und Energie in das eigentliche Geschäft, wie z.B. die Gewinnung von Kunden stecken können. Schon mit kleinen Maßnahmen ist es für die Politik möglich, spürbar Entlastung zu schaffen und Bürokratie abzubauen. Es gilt, aufwendige Anmelde- und Registrierungsprozesse und die Komplexität der Besteuerung zu minimieren sowie einen konsequenten Ausbau des E-Governments zu schaffen. Erste wichtige Hebel zur Entlastung könnten der Abbau von Berichtspflichten und Aufbewahrungspflichten, die Anpassung von Schwellenwerten und Freistellungsklauseln für Gründer sein, wo immer diese möglich sind.

Die Vielzahl unterschiedlicher Anlaufstellen und Zuständigkeiten verzögern häufig den Start von Gründern und den Einstieg von Nachfolgern. Ein effizienter One-Stop-Shop, der möglichst viele Anmeldungen, Genehmigungen und Besteuerungsverfahren an einer Stelle und online bündelt, kann Abhilfe schaffen. Die Einrichtung des Wirtschaft-Service-Portals durch das Land NRW war ein wichtiger Schritt, der Weg sollte nun kontinuierlich auf die 100 meistgenutzten Verwaltungsdienstleistungen ausgeweitet werden.

Maßnahmen:

■ **Digitale Führung und Aufbewahrung von Unterlagen vereinfachen.**

Die Grundsätze zur ordnungsmäßigen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form sowie zum Datenzugriff (GoBD) soll praxisnah vereinfacht und erklärt werden. Die schwere Verständlichkeit der GoBD und Rechtsunklarheiten führen dazu, dass mehr Unterlagen als notwendig aufbewahrt oder mehr Dokumentationen als notwendig erstellt werden. Die Regelungen verursachen hohe Kosten und stehen in keinem Verhältnis zum eigentlichen Zweck, der Ermittlung der zu zahlenden Steuern. So sollte beispielsweise die Einführung der Bon-Ausgabe-Pflicht bei Registrierkassen für Kleinbeträge zurückgenommen werden.

■ **Umsatzsteuerliche Kleinunternehmergrenze anheben.**

Nach § 19 UStG wird die Umsatzsteuer von inländischen Unternehmern nicht erhoben, wenn der Umsatz im vergangenen Kalenderjahr die Grenze von 22.000 Euro nicht überstiegen hat. Diese Grenze, deren Zweck eine Steuervereinfachung für Unternehmer mit geringen Umsätzen darstellt, wurde in den vergangenen Jahren nicht adäquat erhöht. Die Grenzwerte sollen auf einen Vorjahresumsatz von 35.000 Euro und einen voraussichtlichen aktuellen Jahresumsatz von 85.000 Euro angehoben werden. Im europäischen Vergleich sind die deutschen Grenzen bei der Umsatzsteuer aktuell vergleichsweise niedrig.

■ **Verwendungspflicht des Formulars für die Einnahme-Überschuss-Rechnung abschaffen.**

Kleinstunternehmen (Gewinn weniger als 60.000 Euro und Umsatz weniger als 600.000 Euro jährlich) können ihren Gewinn mittels der sogenannten Einnahme-Überschuss-Rechnung (EÜR) ermitteln. Dies ist eine einfache, dem Geldfluss angelehnte Gewinnermittlung. Hierzu haben sie jedoch ein Formular zu verwenden, welches so komplex ist, dass es ohne externe Expertenhilfe meist nicht ausfüllbar ist. So lassen sich zum Beispiel Eintragungen zur Differenzbesteuerung kaum vornehmen. Damit dieses Formular eine erhöhte Akzeptanz und Umsetzbarkeit findet bedarf es erheblicher Vereinfachungen.

- **Beantragung einer Steuernummer beschleunigen.**

Gründer berichten, dass sie teils Wochen auf die Übermittlung der Steuernummer warten und daher beispielsweise keine Rechnungen ausstellen können. Die Beantragung der Steuernummer soll automatisch und schnell erfolgen.

- **Option zur quartalsweisen Umsatzsteuer-Voranmeldung für Gründer einführen.**

Für Gründer gilt aktuell eine Sonderregelung, nach der sie innerhalb der ersten zwei Kalenderjahre Umsatzsteuervoranmeldungen generell monatlich abgeben müssen, wodurch sie unangemessen belastet werden. Grundsätzlich beträgt der Umsatzsteuervoranmeldungszeitraum ein Kalendervierteljahr. Erst wenn die Steuer für das vorangegangene Kalenderjahr mehr als 7.500 Euro betragen hat, müssen Voranmeldungen monatlich abgegeben werden. Das Bürokratieentlastungsgesetz III sieht zwar die Abschaffung der Verpflichtung zur monatlichen Umsatzsteuervoranmeldung vor, diese Regelung soll aber nur bis 2026 gelten. Für Gründer soll es auch danach ein Wahlrecht in den ersten zwei Kalenderjahren geben, in welchem Turnus die Umsatzsteuervoranmeldung abgegeben werden muss.

Unternehmensnachfolgen unterstützen

Neben der Gründung des Unternehmens ist die Unternehmensübergabe eine der größten, wenn nicht die größte Aufgabe eines Unternehmers/Unternehmerin.

In Nordrhein-Westfalen gibt es rund 670.000 Familienunternehmen. Nach Untersuchungen von IHK NRW (Gründungsreport 2019) werden bis 2028 etwa 266.000 Unternehmen vor der Übergabe auf die nächste Generation stehen, wenn die sogenannten Babyboomer in diesem Zeitraum ihre Unternehmen abgeben werden. Hinzukommend verdeutlicht die aktuelle Corona-Krise die Herausforderungen der Digitalisierung, die dazu führen, dass die Unternehmen mit geeigneten Maßnahmen ihr derzeitiges Geschäftsmodell ergänzend, verändern oder ganz umbauen müssen.

Es liegt auf der Hand, dass der Übergabeprozess nicht nur für die Betroffenen, sondern für die gesamte NRW-Wirtschaft von elementarer Bedeutung ist und reibungslose Übergängen von Alt auf Jung zu einem entscheidenden Prüfstand wird.

Es ist daher eine drängende Aufgabe für Politik und Wirtschaft sich dieser gesamt gesellschaftlichen Entwicklung, die zudem durch die aktuelle Krise verschärft worden ist, zu stellen und gemeinsame Lösungen zu entwickeln.

Maßnahmen:

- **Qualifizierung.**

Um mehr Interessenten für eine Unternehmensübernahme zu befähigen, sie somit auf den Übernahmeprozess vorzubereiten, sollte für Weiterbildungseinrichtungen ein landesweit ausrollbares Curriculum zur Unternehmensnachfolge entwickelt und in ausgewählten Weiterbildungsangeboten integriert werden. Zielgruppe dieser Maßnahme sind Führungskräfte und Führungsnachwuchskräfte aus Industrie, Handel, Dienstleistungsgewerbe und Handwerk.

- **Coachen.**

Um Übergeber mit potenziellen Nachfolgern zielgenau über Branchen, Region und unter Beachtung der technologisch digitalen Anforderungen zusammen zu bringen, sollten neue Informations- und Beratungskonzepte und praktische Tools zum Matching von Nachfolgern und Übergebern entwickelt werden. Ziel sollte sein, Unternehmer und Unternehmerinnen ab 55 Jahren für den Übergabegedanken zu sensibilisieren und die Wettbewerbsfähigkeit sowie die damit verbundene Übergabenotwendigkeit als attraktiver Arbeitgeber zu erfüllen. Hilfsmittel könnten auf Branchen und Lebenssituation zugeschnittene Informationsangebote, digitale Tools für die Erstberatung bis hin zu Online-Checks sein.

- **Vernetzen - Nachfolgebotschaftern Netzwerk NRW.**

Unternehmer/Unternehmerinnen, die ihr Unternehmen übergeben möchten, wenden sich in der Regel an die IHK/HWK vor Ort, ihren Fachverband oder Steuerberater. Im Laufe der Übergabe sammeln sie wertvolle Erfahrungen aus dem Übergabeprozess. Diese Kompetenz sollte systematisch zum Aufbau von Mentoren- oder Senior-Beratungs-Einrichtungen für Unternehmensgründungen in den Regionen genutzt werden. Ziel sollte es sein, dieses lebende Wissen über den eigenen Übergabeprozess hinaus verfügbar zu machen und Botschafter-Netzwerke mit laufendem Austausch im Rahmen von Netzwerktreffen auf Landesebene zu installieren.

Kapitalbeschaffung erleichtern

Trotz niedriger Zinsen klagen viele Gründende und Nachfolger über Schwierigkeiten bei der Finanzierung ihrer Ideen. Häufig haben Gründerinnen und Gründer im Vergleich zu bestehenden Unternehmen höhere Hürden zu überwinden, da vor allem für digitale Geschäftsmodelle eine Risikobewertung schwerfällt und vertrauensbildende Elemente wie eine Unternehmenshistorie und Sicherheiten fehlen. Gerade bei kleinen Gründungen kommen die hohen Fixkosten bei der Vergabe von geringen Finanzierungsvolumen hinzu. Langfristige oder chancenorientierte Gründungsfinanzierungen sind durch die Basel-Kriterien schwieriger geworden.

Bei der öffentlichen Förderung ist Deutschland gut aufgestellt. Insgesamt sind über 200 Zuschüsse, vergünstigte Darlehen, Coaching-Programme von Kommunen, Land, Bund und EU verfügbar. Doch die Vielzahl an Angeboten und die häufig komplizierten Anträge und aufwändigen Nachweise der Mittelverwendung wirken abschreckend, auch für manche Bank oder Sparkasse. Hier gilt es Abhilfe zu schaffen und eine Vereinfachung der Antrags- und Genehmigungsverfahren anzustreben. Beteiligungsfinanzierungen für Gründer und Nachfolger, auch durch Privatpersonen und Institutionen, sind wünschenswert und stellen eine weitere Option zur Stabilisierung der neuen Unternehmen dar.

Maßnahmen:

- **Fristenbeginn bei Förderprogrammen anpassen.**

Bei Förderprogrammen wie zum Beispiel beim StartGeld oder beim ERP-Kapital für Gründung gilt zurzeit meist der Zeitpunkt der ersten Umsatzerzielung als Fristenbeginn, was insbesondere für Gründer ein Problem ist, die mit einer nebenberuflichen Selbstständigkeit starten und erst nach einigen Jahren in eine hauptberufliche Selbstständigkeit wechseln. Daher soll grundsätzlich die Hauptberuflichkeit als Fristenbeginn festgelegt werden.

■ **StartGeld optimieren.**

Beim StartGeld der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) soll Risikokapital wie Bank-, Privat- oder Eigenkapitalersatzdarlehen bis zu einem marktüblichen Zinssatz sowie stille Beteiligungen als Eigenmittel akzeptiert werden.

■ **ERP-Kapital für Gründung ausweiten.**

Beim ERP-Kapital für Gründung der KfW soll der Beantragungszeitraum auf die ersten fünf Jahre nach Beginn der Geschäftstätigkeit (aktuell drei) ausgedehnt und das Volumen für Nachfolgen auf eine Million Euro (aktuell 500.000 Euro) erhöht werden. Zudem sollen Verwandtendarlehen bis zu einem marktüblichen Zinssatz als Eigenkapital zugelassen werden.

■ **Beratungsprogramm Wirtschaft NRW weiter entwickeln.**

Bei der Neuausrichtung in der anstehenden Förderperiode des Europäischen Regionalfonds sollte das Beratungsprogramm Wirtschaft zielgerichtet auf die zentralen Entwicklungsstadien der Unternehmen (Wachstum, Krise, Internationalisierung, Digitalisierung) weiterentwickelt werden. Die Zuschusshöhe im Beratungsprogramm Wirtschaft NRW sollte auf 70 Prozent (aktuell 50 Prozent) und zehn Beratertage (aktuell vier bis sechs) angehoben werden, wie es beispielsweise in Bayern bereits Standard ist.

■ **Förderthemen bei den Förderprogrammen anpassen.**

So sollte z.B. im Regionalen Wirtschaftsförderungsprogramm (RWP), bei der Potentialberatung und auch bei der BAFA-Förderung die Förderung von Aufbau- und Prozessberatungen mit Zielrichtung „Nachfolge“ stärker herausgestellt werden.

■ **RWP-Beratungsförderung NRW optimieren.**

Die Inanspruchnahme des Regionalen Wirtschaftsförderungsprogramms (RWP) – Beratung der NRW.BANK soll bereits ab dem dritten Jahr (aktuell ab dem sechsten Jahr) der operativen Tätigkeit möglich sein.

■ **Alternative Finanzierungsinstrumente bekannt machen.**

Die IHKs in NRW informieren verstärkt über alternative Finanzierungsinstrumente wie „Darlehen von Angehörigen“, da viele Gründer insbesondere bei dem Erhalt von Kleinkrediten Schwierigkeiten haben.

■ **Meistergründungsprämie nicht auf das Handwerk begrenzen.**

Das Land Nordrhein-Westfalen unterstützt Handwerker bei der Gründung oder Übernahme eines Betriebs und der damit verbundenen Schaffung oder Sicherung von Arbeitsplätzen mit einem nicht rückzahlbaren Zuschuss in Höhe von 7.500 Euro. Dieser Zuschuss sollte auch auf die Absolventen der höheren Berufsbildung (insbesondere Fachwirte, Industriemeister und Betriebswirte) unter gleichen Voraussetzungen ausgeweitet werden. Dasselbe gilt für Absolventen der Hochschulen und Universitäten.

Gute Basis für neue Geschäftsmodelle schaffen

Die entscheidende Grundlage für die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle bleibt ein attraktiver und dynamischer Wirtschaftsstandort. Das Fördern von vernetztem Denken und Handeln ist für die meisten neuen Geschäftsmodelle genauso unverzichtbar wie ein flächendeckender Glasfaserausbau in einer optimal ausgebauten Infrastruktur. Beides sind Grundvoraussetzungen dafür, dass Gründer wie Nachfolger überall in Nordrhein-Westfalen gute Startvoraussetzungen vorfinden. Die Modernisierung des Wirtschaftsstandorts Nordrhein-Westfalen ist daher auch im Wettbewerb mit anderen Gründungszentren in Deutschland wie auch weltweit unerlässlich.

Viele Unternehmen haben erkannt, wie wichtig der Kontakt und der kontinuierliche Austausch mit Gründern ist, um neue Ideen, Konzepte und Lösungen für die Weiterentwicklung von Produkten, Geschäftsprozessen und Geschäftsmodellen zu erhalten. Gleichfalls sind viele Gründerinnen und Gründer auf den Austausch untereinander und mit bestehenden Unternehmen angewiesen. Die Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen engagieren sich, eine Vernetzung über die Grenzen von Branchen ebenso wie den Austausch von Gleichgesinnten in Netzwerke und Hubs zu ermöglichen.

Die Fachkräftegewinnung stellt Gründerinnen und Gründer zunehmend vor erhebliche Probleme. Gerade junge Unternehmen stehen vor der Herausforderung, Nachwuchs für einen Berufseinstieg in einem dynamischen Unternehmensumfeld zu begeistern.

Maßnahmen:

■ Glasfaserausbau beschleunigen.

Ein leistungsfähiger Internetanschluss ist nicht nur für Unternehmen mit digitalen Geschäftsmodellen zu einer Grundvoraussetzung geworden, wie sich nicht zuletzt in der Corona-Krise gezeigt hat. Der flächendeckende Ausbau des Glasfaser- und Mobilfunknetzes in NRW ist als politisches Ziel adressiert und sollte nun zügig realisiert werden. Dies gilt insbesondere für ländlich geprägte Regionen.

■ Gründern die Teilnahme an öffentlichen Auftragsvergaben erleichtern.

Um sich an öffentlichen Ausschreibungen beteiligen zu können, werden meist eine mehrjährige Berufserfahrung und Referenzprojekte gefordert. Es soll eine Möglichkeit geschaffen werden, wie sich auch Start-ups an Ausschreibungen beteiligen können. Die Digitalisierung öffentlicher Ausschreibungen sollte vorangetrieben werden.

■ Von Gewerbeflächen bis Coworking Places – Gründer brauchen Raum.

Auch Gründerinnen und Gründer sind auf ein attraktives Angebot an freien Gewerbeflächen und Büroräumen angewiesen. Gerade mit der Digitalisierung verändern sich die Anforderungen an Flächen und Räume, vielerorts verschärft der Anstieg der Bodenpreise bestehende Engpässe. Die Unternehmen sind daher sowohl auf eine vorsorgende Flächenplanung als auch auf vereinfachte und flexiblere Planverfahren angewiesen - denn in der Gründung oder Nachfolge können sie nicht mehrere Jahre in die Entwicklung von Flächen und Büroräumen investieren.

■ **Digitale Kompetenzen stärken.**

Eine bessere Vermittlung von IT-Kompetenzen in den Schulen und in der Ausbildung ist ein wichtiger Beitrag für qualifizierten Fachkräftenachwuchs und um Schüler junge Menschen so früh wie möglich für digitale Berufsbilder zu begeistern.

■ **Über den Tellerrand schauen.**

Die Handlungs- und Belastungsspielräume von Gründern und Nachfolgern werden maßgeblich in Brüssel und Berlin bestimmt. Am Beispiel der KMU-Strategie der Europäischen Union wird deutlich, wie die Vorgaben aus Brüssel den Gründungsstandort Nordrhein-Westfalen steuern. Zukünftig sollte eine verbindliche Berücksichtigung von KMU-Auswirkungen in der EU-Gesetzgebung verankert werden. Dem Beispiel der Clearingstelle Mittelstand in NRW folgend sollte bereits im Vorfeld ein Belastungscheck für neue und bestehende Vorhaben in der EU- und der Bundespolitik etabliert werden.

Dr. Nikolaus Paffenholz
Mathias Meinke

☎ 0211 3557-240
☎ 0211 3557-258

@ nikolaus.paffenholz@duesseldorf.ihk.de
@ mathias.meinke@duesseldorf.ihk.de