

Dialog Handwerk

Dreikönigstreffen des nordrhein-westfälischen
Handwerks am 18. Januar 2018

Innovation und Wettbewerb
in digitalen Zeiten

Land der Chancen – Neue Wege in der
Migrations- und Integrationspolitik

Schriftenreihe:
Dialog Handwerk 1 | 2018

Herausgeber:
Handwerk.NRW e. V.

Verantwortlich:
Josef Zipfel

Stenografische Protokollierung und Rednerkorrekturen:
Günter Labes

Bilder:
Wilfried Meyer

Gestaltung:
Jessica Handke

Innovation und Wettbewerb in digitalen Zeiten

Land der Chancen – Neue Wege in der Migrations- und Integrationspolitik

Dreikönigstreffen 2018 des nordrhein-westfälischen Handwerks

Dokumentation des Dreikönigsforums mit

Andreas Ehlert
Prof. Dr. Justus Haucap
Sebastian Grethe
Prof. Dr. Frank Czaja
Prof. Dr. Hans Jörg Hennecke
Hans-Joachim Hering
Holger Steltzner, Moderator

und des Dreikönigsessens mit

Andreas Ehlert
Wolfgang Kirsch
Dr. Joachim Stamp MdL,
stellvertretender Ministerpräsident des Landes NRW und
Minister für Kinder, Familie, Flüchtlinge und Integration

in der DZ BANK AG
Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank
Ludwig-Erhard-Allee 20, Düsseldorf
am Donnerstag, 18. Januar 2018

Dialog Handwerk 1 | 2018

Inhalt

3 Zum Geleit

4 Dreikönigsforum

Begrüßung

Andreas Ehlert
Präsident HANDWERK.NRW

9 Podiumsdiskussion

Professor Dr. Justus Haucap
Direktor des Duesseldorf Institute for Competition Economics (DICE) der
Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf

Sebastian Grethe
Mitgründer und Geschäftsführer der Mapudo GmbH

Professor Dr. Frank Czaja
Professor für Technische Logistik an der SRH Hochschule für Logistik und Wirtschaft Hamm

Professor Dr. Hans Jörg Hernecke
Geschäftsführer HANDWERK.NRW

Holger Steltzner, Moderation
Mitherausgeber der Frankfurter Allgemeinen Zeitung (FAZ)

33 Schlusswort

Hans-Joachim Hering
Vizepräsident HANDWERK.NRW

36 Dreikönigsessen

Begrüßung und Einführung

Andreas Ehlert
Präsident HANDWERK.NRW

41 Grußwort

Wolfgang Kirsch
Vorstandsvorsitzender der DZ BANK AG Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank

45 Festansprache

**„Land der Chancen –
Neue Wege in der Migrations- und Integrationspolitik“**

Dr. Joachim Stamp MdL, stellvertretender Ministerpräsident des Landes NRW
und Minister für Kinder, Familie, Flüchtlinge und Integration

53 Bisherige Veröffentlichungen

Zum Geleit

Unser diesjähriges Dreikönigsforum stand im Zeichen von zwei Mega-Themen, die uns gerade im Handwerk intensiv beschäftigen und noch lange begleiten werden.

Wenn im politischen Raum von Digitalisierung die Rede ist, denkt man oft an Start-ups mit cleveren Plattformideen und an eine neu aufblühende Digitalwirtschaft, vielleicht auch noch an „Industrie 4.0“ mit ihren digitalen Produktionsprozessen. Aber das Thema revolutioniert die Wirtschaft in allen Bereichen. Auch das Handwerk ist betroffen. Und mehr als das: Handwerk ist Ausrüster und Dienstleister für „Industrie 4.0.“, es bringt eigene Innovationen voran, es positioniert sich mit neuen Angeboten auf dem Markt, es entwickelt seine Berufsbilder und seine Qualifikationsangebote dynamisch weiter. Gerade bei uns in Nordrhein-Westfalen setzt das Handwerk selbstbewusst auf Innovation, es will nicht nur verändert werden, es will selber Veränderungen anstoßen und mitgestalten, es will die Chancen der Digitalisierung ergreifen. Dafür ist es aber auf ordnungspolitische Rahmenbedingungen angewiesen, die dafür sorgen, dass die Digitalisierung den Wettbewerb belebt, aber nicht eingeschränkt wird. Schon an der Frage „Wem gehören die Kundendaten?“ entscheidet sich, ob für das Handwerk beispielsweise in der Haus- und Gebäudetechnik, im Kfz-Gewerbe oder im Gesundheitsgewerbe offene Märkte gewährleistet werden. Unsere Podiumsdiskussion am Nachmittag beleuchtete auf lebendige Weise Chancen und Gefahren der Digitalisierung und ging auch auf ordnungs- und innovati-onspolitische Rahmenbedingungen ein.

Der Abend war dem nicht minder drängenden Thema Integration gewidmet. Viele Zuwanderer sind seit 2015 zu uns gekommen, viele von ihnen werden bleiben. Wenn wir wollen, dass die Integration dieser Menschen gelingen soll, verlangt das den guten Willen beider Seiten. Gerade die jungen Menschen, die zu uns gekommen sind, müssen wir durch passgenaue Bildungsangebote, zu denen zuallererst Werteerziehung und Sprachförderung gehören, auf eine Ausbildung vorbereiten. Ebenso großer Anstrengungen bedarf es, sie erfolgreich durch die Ausbildung zu führen und ihnen Kompetenzen zu vermitteln, die auf dem Arbeitsmarkt gefragt sind. Der Weg über Bildung und Arbeitsmarkt ist die notwendige Voraussetzung dafür, dass kulturelle Integration gelingt. Wir im nordrhein-westfälischen Handwerk haben das zu unserer Aufgabe gemacht. Allein aus den acht wichtigsten Herkunftsländern der Flüchtlinge befanden sich Ende 2017 rund 2000 in einer Ausbildung. Innungen, Fachverbände und Kammern tun viel dafür, dass aus möglichst jedem Fall eine Erfolgsstory wird. Man kann lange darüber streiten, ob der Islam zu Deutschland gehört. Entscheidend ist am Ende, ob die, die bleiben dürfen, zu Deutschland gehören wollen. Wir finden: Wer sich für eine Ausbildung entscheidet und mit einer guten Qualifikation im Berufsleben Fuß fassen will, ist auf dem richtigen Weg. Denn bei uns im Handwerk kommt es nicht darauf an, woher jemand kommt, sondern wohin er will.

Düsseldorf, im Mai 2018

HANDWERK.NRW

Andreas Ehlert
Präsident

Dipl.-Volksw. Josef Zipfel
Hauptgeschäftsführer

Dreikönigsforum

Begrüßung

**Andreas Ehlert,
Präsident HANDWERK.NRW**

Meine sehr verehrten Damen und Herren! Es ist eine wunderschöne Tradition, dass sich das nordrhein-westfälische Handwerk einmal im Jahr in der DZ BANK versammelt, um gemeinsam sein Dreikönigsforum abzuhalten, das Dreikönigsabendessen einzunehmen und in diesem Haus seine Gremiensitzungen durchzuführen.

Heute begrüße ich eine „Persönlichkeit“, die „Friederike“ heißt, die zwar nicht in diesem Saal anwesend ist, aber ziemlich viel Unheil angerichtet hat. Sie aber sind gekommen. Das soll nicht zu Ihrem Schaden sein. Wir werden gemeinsam eine wunderschöne Veranstaltung erleben.

Mir ist soeben von Herrn Kindermann gesagt worden, dass es heute Morgen mächtig gestürmt habe. Dachziegel seien vom Dach gefallen. Er habe seinen Dachdecker angerufen, der innerhalb von zwei Stunden da gewesen sei. Ich vermute, dass das der gleiche Dachdecker gewesen ist, der mir dann eine Mail geschickt hat, mit dem Inhalt: „Hör mal, die Kunden rufen ohne Ende an. Ich kann nicht kommen.“

Also: Alles, was oberhalb der Dächer arbeitet, hat für heute absagen müssen und ist nicht bei diesem Forum. Sie aber sind da, worüber ich mich sehr freue.

Mein erster Gruß und Dank gilt dem Hausherrn, Wolfgang Kirsch, dem Vorstandsvorsitzenden der DZ BANK. Lieber Herr Kirsch, vielen Dank, dass wir auch heute wieder bei Ihnen im Haus unser Dreikönigsforum und unsere Gremiensitzungen abhalten dürfen. Ich bitte Sie, unseren Dank an all Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weiterzugeben, die sich fürsorglich und professionell im Hintergrund darum kümmern, dass wir uns bei Ihnen wohlfühlen.

Sie sind aus Frankfurt gekommen, um einige Stunden am heutigen Nachmittag und Abend mit uns zu verbringen. Darüber freuen wir uns sehr. Danke schön, lieber Herr Kirsch!

(Beifall)

Lieber Herr Kirsch, dieses Dreikönigsforum ist immer eine wunderbare Gelegenheit, die Gemeinsamkeiten zwischen dem Genossenschaftswesen – insbesondere auch den Genossenschaftsbanken – und dem Handwerk herauszustellen. Es gibt eine sehr lange gemeinsame Tradition. Auch Sie feiern in diesem Jahr „200 Jahre Friedrich Wilhelm Raiffeisen – Der großartige genossenschaftliche Leitgedanke“. Insofern ist das heute eine schöne Gelegenheit, noch einmal deutlich zu machen, dass uns viele gemeinsame Themen verbinden. Ich denke bei den Genossenschaftsbanken etwa an die Themen der Geldpolitik, der Bankenregulierung, der Unternehmensfinanzierung und der sozialen Vorsorge. Bei diesen Themen haben wir gemeinsame Positionen, die wir auch im politischen Raum zusammen vertreten sollten.

Ein Dank geht auch an unseren Präsidenten des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks, Hans Peter Wollseifer, unserem ersten Handwerker in Deutschland. Ihn begrüße ich stellvertretend für all die Präsidenten, Landesinnungsmeister und Obermeister aus unseren Handwerkskammern, Zentralfachverbänden, Landesinnungsverbänden, Kreishandwerkerschaften und Innungen.

(Beifall)

Dass der Arbeitstag von Hans Peter Wollseifer seit der Bundestagswahl in Berlin nicht mehr gespannt ist, muss ich wohl niemandem erzählen. Erst kam die Niedersachsenwahl. Anschließend folgten die Jamaika-Sondierungen. Danach kamen die Sondierungen für eine Große Koalition. Was am Sonntag geschieht – darüber hat er eben im Vorstand berichtet –, ist anscheinend völlig offen.

Für uns im Handwerk ist es gut zu wissen, dass in Berlin ein Mann für Mittelstand und Handwerk unterwegs ist, der ein Standing hat, der über die entsprechende Vernetzung verfügt und der in der Lage ist, die Themen zu setzen, die für Mittelstand und Handwerk in Berlin wichtig sind. Auch wenn es gelegentlich nur dazu dient, den größten Unfug zu vermeiden. Das ist Dir gelungen. Wir wünschen Dir vom nordrhein-westfälischen Handwerk auch für das Jahr 2018 viel Kraft und Gesundheit für die Wahrnehmung dieser wichtigen Aufgabe für Mittelstand und



Handwerk in Berlin. Schön, dass Du da bist, Peter.

(Beifall)

Für die Institutionen, die dem Handwerk sehr nahe stehen, darf ich zwei Persönlichkeiten begrüßen, die die DNA des Handwerks in sich tragen. Von der SIGNAL IDUNA Gruppe begrüße ich den Aufsichtsratsvorsitzenden Reinhold Schulte und den Vorstandsvorsitzenden Ulrich Leitermann. Es ist wunderbar, dass Sie beide die Zeit finden – wir haben gerade schon gemeinsam die Vorstandssitzung wahrgenommen –, an dieser Diskussionsveranstaltung teilzunehmen. Ich kann Ihnen im Grunde das Gleiche sagen, was ich schon zum Genossenschaftswesen gesagt habe: Uns verbindet so viel, dass wir diese Gemeinsamkeiten auch in öffentlichen Veranstaltungen immer wieder postulieren müssen. Wenn ich sehe, dass wir in Zeiten leben, in denen die private Vorsorge für das Alter oder für Krankheit auf dem Altar des Populismus geopfert wird, dann erscheint es mir wichtiger als je zuvor, dass wir ganz eng beieinanderstehen, um diesen Unsinn, wo immer die Möglichkeit besteht, lautstark anzuprangern.

(Beifall)

Ich freue mich sehr, dass wir Vertreter befreundeter Kammern und Institutionen begrüßen können. Ich nenne die Industrie- und Handelskammern, die Architektenkammer und die weiteren Freien Berufe. Ganz besonders freue ich mich, dass der Präsident der Industrie- und Handelskammer zu Düsseldorf, Andreas Schmitz, bei uns ist. Herzlich willkommen, lieber Herr Schmitz. Schön, dass Sie dabei sind. Ich kenne Ihren engen Terminplan.

Ich war bei Ihrer Jahreseröffnungsveranstaltung. Ich weiß, Sie sind ein Mann der klaren Worte. Mir hat das sehr gut gefallen. Sie haben eine wichtige Diskussion in Düsseldorf in Gang gesetzt, die lange noch nicht abgeschlossen ist. Schön, dass Sie die Zeit für die Teilnahme hier gefunden haben.

Ansonsten muss ich etwas vorsichtig mit Begrüßungen sein, weil der eine oder andere entweder im Laufe des Nachmittags oder spätestens zum Abendessen hinzukommt. Angemeldet haben sich der handwerkspolitische Sprecher der CDU-Landtagsfraktion, Matthias Goeken, und der wirtschaftspolitische Sprecher der FDP-Landtagsfraktion, Ralph Bombis, verschiedene Abgeordnete und Mitglieder der Enquetekommission, die hoffentlich alle nach und nach eintrudeln

werden. Wir werden sicher Gelegenheit haben, miteinander zu sprechen.

Bekanntlich gibt es nichts Langweiligeres als Begrüßungen. Vor allem ist es immer dann besonders langweilig, wenn man selber nicht begrüßt wird. In diesem Fall gibt es zwei Möglichkeiten. Ich entscheide mich jetzt für die zweite. Ich heiße Sie alle noch einmal sehr herzlich willkommen beim Handwerk.

Wir haben uns heute ein spannendes Thema vorgenommen. Ich bitte Sie, gleich nicht nur die Teilnehmer auf dem Podium diskutieren zu lassen, sondern sich auch selbst mit Ihrem Fachwissen einzubringen. Hier sitzt aus den einzelnen Fachbereichen sehr viel Kompetenz. Ich bitte, Ihre Themen und Wünsche auch an die Podiumsteilnehmer heranzutragen, um dann miteinander diskutieren zu können.

Aufgerufen haben wir das Thema „Innovation und Wettbewerb in digitalen Zeiten“. Das ist für das Handwerk ein hochspannendes Thema. Es gibt keine politische Partei mehr, die das Thema nicht für sich entdeckt hätte. Hinter Glasfaserausbau – Kupferkabel sind mittlerweile komplett out – und glänzender, hochinnovativer Start-up-Kultur scharft sich jeder Politiker gerne. Das ist auch für das Handwerk wichtig.

Bevor wir in die Diskussion einsteigen, möchte ich ganz wenige Punkte vorweg nennen, um sie schon ein wenig „aufzuwärmen“.

Erstens. Bei der Digitalisierung geht es nicht nur um die Digitalwirtschaft. Am Ende geht es nämlich um die Realwirtschaft in ihrer gesamten Bandbreite. Man muss dafür nicht den Versicherungsbereich oder den Bankenbereich bemühen. Ein Blick ins Handwerk selbst reicht. Die Digitalisierung durchdringt alle Märkte des Handwerks.

Im Baubereich etwa soll „Building Information Modeling“ für den Bau- und Liegenschaftsbetrieb Nordrhein-Westfalen oder für Straßen.NRW ab dem Jahr 2020 verpflichtend werden. Im Kfz-Bereich führen die neuen Technologien enorme Veränderungen herbei. Das gilt auch für die Gesundheitswirtschaft. Im gesamten Bereich des Handwerks ist das so.

Lieber Peter Eul, ich komme darauf, weil auch die Friseure oder Kosmetiker am Ende natürlich von Digitalisierung berührt sind. Gerade hat ein großes Düsseldorfer Familienunternehmen, das sein Geld auch mit dem Verkauf von Waschmitteln und Haarshampoo verdient, eine Gerätschaft entwickelt, mit der Friseure die Haare ihrer Kunden scannen, diese dann analysieren und anschließend ein persönliches Shampoo zusammenmischen können. Ich will damit sagen, dass die Digitalisierung wirklich alle Bereiche in der gesamten Bandbreite berührt. Das ist dann vielleicht auch eine Chance für uns.

Zweitens. Es ist verständlich, dass die Politik von dieser Start-up-Kultur begeistert ist. Das meine ich gar nicht despektierlich. Es ist wunderbar, dass wir ein hohes Innovationspotenzial durch Gründungen haben und viel Kreativität neu in die Märkte kommt. Aber am Ende geht es bei kluger Wirtschaftspolitik nicht nur darum, Rahmenbedingungen für einzelne Unternehmen zu verbessern. Wir müssen immer dafür sorgen, dass wir faire Wettbewerbsbedingungen für alle Unternehmen am Markt haben – ob es sich um Neugründungen handelt oder um bestehende Betriebe. Es darf keine Begünstigungen und keine Privilegierungen für einzelne Formen von Unternehmen geben.

In der „Neuen Zürcher Zeitung“ ist vor einiger Zeit hierzu die Gretchenfrage gestellt worden: Nützt eine geplante Maßnahme auch einem seit zwanzig Jahren hart arbeitenden Bäckermeister oder einer Werkzeugmanufaktur?

Das finde ich, ist die richtige Frage. So richtig es ist, dass wir Gründungen durch Digitalisierung vereinfachen, so richtig es ist, dass wir ein bürokratiefreies erstes Jahr schaffen wollen – was machen wir eigentlich mit dem zweiten, dritten oder vierten Jahr? –, so wichtig ist es aber auch, dass Unternehmen während ihrer gesamten Lebensdauer am Markt von unnötigen Dokumentationspflichten entlastet werden, dass sie von beschleunigten Genehmigungsverfahren und von E-Government profitieren können. Es muss während der gesamten Lebensdauer eines Betriebes am Markt gleiche Wettbewerbsbedingungen geben. Ich denke, die neue Landesregierung – das sei nebenbei gesagt – ist hier auf einem ziemlich guten Weg.

Drittens. Digitalisierung verändert natürlich auch die Anforderungen an unsere Betriebe, verändert die Anforderungen, die die Marktteilnehmer an uns als Unternehmer stellen, und verändert die Anforderungen an unsere Mitarbeiter. Im Kern gibt es darauf eine ganz einfache Antwort. Diese heißt „Qualifizierung“. Wir kommen nicht umhin, die Menschen für die neuen Herausforderungen zu qualifizieren, die sich am Markt und in den Unternehmen ergeben. Wir müssen die Schulabgangsreife und die Ausbildungsreife der Schulabgänger verbessern. Wir müssen schauen, dass unsere Berufsschulen vernünftig ausgestattet sind, ferner die überbetrieblichen Werkstätten des Handwerks, dass wir genügend Berufsschullehrer haben, dass nicht fachfremd unterrichtet wird, dass es keinen Unterrichtsausfall in den Schulen gibt. All diese Punkte sind enorm wichtig, damit junge Menschen nach ihrer Ausbildung für die Arbeitsmärkte qualifiziert sind. Auf dieses Fundament von qualifizierten jungen Menschen können wir dann auch hochinnovative Angebote der Fort- und Weiterbildung aufsetzen.

Viertens. Wenn Märkte durch Digitalisierung verändert werden, sollten wir genau hinschauen. Ist es wirklich so, dass Digitalisierung immer und jederzeit für mehr Wettbewerb und mehr Innovation sorgt? Oder ist es gelegentlich auch so, dass sie freien Wettbewerb behindern kann? Kommt es in Teilen gegebenenfalls zur Vermachtung, Monopolbildung oder zum Marktversagen? Ich meine, Politik darf sich nicht von kurzfristigen Effekten leiten lassen, sondern muss genau hinschauen. Das ist am Ende auch eine ordnungspolitische Aufgabe.

Ich weiß nicht, Herr Leitermann, ob der CEO der „Allianz“, Herr Oliver Bäte, recht hat, der dieser Tage in einer großen überregionalen Zeitung gesagt hat, die Hälfte der Geschäftsmodelle, die im digitalen Bereich stattfänden, würden, wenn wir sie in die analoge Welt übertragen, dazu führen, dass wir alle im Gefängnis säßen. Ich weiß nicht, ob das so richtig ist, aber zumindest stößt er damit eine Debatte an, ob man manche Geschäftsmodelle, die online stattfinden, auf die Offline-Version eins zu eins übertragen kann.

Ein letzter Punkt: Digitalisierung ist – daran führt kein Weg vorbei – eine gewaltige Chance. Sie kann das Leben und das Arbeiten vereinfachen. Dennoch sollten wir alle uns auch eine kri-

tische Distanz erhalten und nicht nur unkritisch mit reiner Technikeuphorie auf diese Veränderungen schauen. Wir sollten nicht alles, weil es digital ist, als besser und richtig empfinden. Ein bisschen Nüchternheit gehört dazu.

Es gibt von Konrad Adenauer einen wunderschönen Spruch, den Sie alle kennen – zumindest haben wir ihn alle schon mal auf irgendeiner Postkarte gelesen –: „Die Wirtschaft soll dem Menschen dienen, nicht der Mensch der Wirtschaft.“ Das kann man eins zu eins auf Digitalisierung übertragen. Am Ende soll Digitalisierung den Menschen dienen, sie soll für uns vieles vereinfachen. Wir sollten die Chancen sehen und die Möglichkeiten nutzen, die sich daraus ergeben.

Ich will das an dem Beispiel des autonomen Fahrens deutlich machen: „Autonomes Fahren“ bedeutet auf der einen Seite, dass wir vermutlich bessere Verkehrsflüsse haben werden. Das bedeutet auch, dass es vermutlich weniger Unfälle geben wird. Auf der anderen Seite bedeutet autonomes Fahren auch, dass uns ein Stück weit Autonomie genommen wird. Das heißt, bestimmte Entscheidungen treffen nicht mehr wir, sondern trifft irgendeine künstliche Intelligenz. Wir müssen zumindest als Gesellschaft darüber diskutieren, was wir wollen, damit wir am Ende einen Konsens in der Gesellschaft darüber haben, was Digitalisierung für uns bedeuten und leisten soll. Ich will damit nur sagen: Digitalisierung ist keine neue Religion.

Das sollen nur wenige Denkanstöße vor der Diskussionsrunde gewesen sein. Ich bitte jetzt die Teilnehmer auf die Bühne. Zuerst begrüße ich meinen Unternehmerkollegen Sebastian Grethe. Herzlich willkommen, Herr Grethe.

(Beifall)

Sebastian Grethe ist ein richtiger Start-up-Unternehmer. Er hat eine digitale Plattform für den Stahlhandel ins Leben gerufen und damit die Märkte mächtig aufgemischt. Wir haben uns schon an anderer Stelle kennenlernen können und uns ausgetauscht. Ich finde seine Geschichte hochspannend. Das ist eine kluge Geschäftsidee. Ich denke, dass diese auch für das Handwerk sehr interessant ist.

Ich freue mich, dass wir Prof. Dr. Frank Czaja zu Gast haben. Er ist ein unternehmerischer Kopf. Herr Prof. Czaja, Sie sind tätig an der SRH Hochschule für Logistik und Wirtschaft in Hamm. Die Digitalisierung, haben Sie gesagt, revolutioniert die Logistikbranche. Aus Ihrer Sicht müssen sich politische Rahmenbedingungen diesbezüglich verändern. Etablierte Geschäftsmodelle werden über den Haufen geworfen. Wir müssen neu denken und vermutlich auch über neue Qualifikationen nachdenken, die daraus hervorgehen. Sie haben auch gesagt, die Anforderungen an unsere Infrastruktur werden sich gewaltig verändern. Auch die intelligente Vernetzung der Verkehrsträger ist sicherlich ein Thema. Für uns im Handwerk ist das hochspannend. Herr Prof. Czaja, schön, dass Sie dabei sind.

(Beifall)

Einen für unsere Podiumsrunde ursprünglich vorgesehenen Teilnehmer hat „Friederike“ dann doch davon abgehalten, hierher zu kommen, nämlich Dr. Alexander Barthel. Wir dürfen an seiner Stelle Herrn Prof. Dr. Hans Jörg Hennecke begrüßen. Er ist Geschäftsführer bei HANDWERK.NRW und Geschäftsführer in der Handwerkskammer Düsseldorf. Er ist ein heller Kopf. Ich habe zwei Jahre lang mit ihm zusammenarbeiten dürfen in der Enquetekommission über die Herausforderungen der Digitalisierung für Mittelstand und Handwerk. Er ist so tief in diesen Themen drin, dass er nicht nur als Ersatz für Herrn Barthel angesehen werden kann. Herr Barthel ist derjenige, bei dem in Berlin alle Fäden der Digitalisierung zusammenlaufen. Aber Prof.

Hennecke hat die Themen der Digitalisierung so tief in sich, dass er die Stimme des Handwerks hier sein wird. Außerdem sitzen hier so viele Handwerksmeister, die ihn auch inhaltsstark unterstützen werden. Herzlich willkommen, Hans Jörg Hennecke.

(Beifall)

Weiter darf ich Prof. Dr. Justus Haucap begrüßen. Er kommt von der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf und ist einer der profiliertesten Ökonomen Deutschlands. Darüber hinaus ist Prof. Haucap ein großer Freund des Handwerks. Ich freue mich sehr, lieber Herr Haucap, dass Sie heute an dieser Diskussion teilnehmen. Sie haben schon verschiedentlich ordnungspolitische Hinweise in Fragen der Digitalisierung gegeben. Herzlich willkommen, Prof. Haucap.

(Beifall)

Schließlich darf ich noch den Mitherausgeber der „Frankfurter Allgemeinen Zeitung“, Holger Steltzner, begrüßen. Herrn Steltzner muss ich in dieser Runde nicht besonders vorstellen. Er macht das schon seit vielen Jahren und ist immer in der Lage, die Fäden zusammenzuhalten. Mal sehen, ob Ihnen das heute wieder gelingt. Ich freue mich sehr, lieber Herr Steltzner, dass Sie auch am heutigen Tag wieder die Aufgabe der Moderation übernehmen.

Ich überlasse Ihnen jetzt das Podium.

(Beifall)

Podiumsdiskussion

**Moderator Holger Steltzner,
Mitherausgeber der „Frankfurter
Allgemeinen Zeitung“:**

Herzlichen Dank, lieber Herr Ehlert, für diese freundliche Begrüßung.

„Innovation und Wettbewerb in digitalen Zeiten“ ist ein weites Feld. Das hat verschiedene Dimensionen. Es weist politische Dimensionen auf. Wer sind die Treiber der Digitalisierung? Natürlich die Internetkonzerne aus den USA und zunehmend auch aus China. Man könnte fragen: Wo bleibt eigentlich Europa?

Es gibt eine sozialpolitische Dimension. Die haben Sie, Herr Ehlert, schon angetippt mit der Erwähnung der Frage nach den Wettbewerbsbedingungen. Weiter gibt es rechtliche Dimensionen. Außerdem geht es um Datenfragen. Wem gehören eigentlich die Daten? Weiter enthält es unternehmerische Dimensionen. Welche Folgen hat das für Geschäftsmodelle und für Branchenentwicklungen? Es gibt technische Dimensionen.

Was bedeutet das eigentlich, dass jetzt die künstliche Intelligenz als Großthema beginnt, die Digitalisierung in den Schatten zu stellen? Was passiert denn da mit den Arbeitsplätzen? Und so weiter. Es gibt demografische Dimensionen und vieles andere mehr.

Um das ein bisschen einzuhegen, wäre es vielleicht sinnvoll, die Debatte hier auf die handfesten Bereiche sozialpolitische Dimensionen, rechtliche Dimensionen und das Unternehmerische zu konzentrieren.

Aber eine politische Frage muss ich doch an die Runde zu Beginn stellen. Am Sonntag findet in Bonn der Sonderparteitag der SPD statt. Es ist völlig offen, wie er ausgeht. Herr Haucap, wie bewerten Sie denn dieses Sondierungspapier mit Blick auf das, was uns hier thematisch umtreibt? Was steckt darin für Digitalisierung, für Innovation und Wettbewerb?

**Prof. Dr. Justus Haucap,
Direktor des Duesseldorf Institute for
Competition Economics (DICE):**

Wenig, wie ich leider sagen muss. Das Papier ist bekanntlich 28 Seiten lang. Ich versuche einmal zu rekonstruieren, auf welcher Seite das Thema „Digitalisierung“ vorkommt. Es befindet sich relativ weit hinten in dem Papier.

Im Wesentlichen sind es zwei Punkte: erstens Breitbandausbau. Das ist hinreichend wenig kontrovers. Es gibt wahrscheinlich niemanden, der sagt: „Nein, bitte das Breitband nicht bei uns ausbauen.“ Breitbandausbau ist populär. Als zweites steht E-Government in dem Papier. E-Government ist in der Tat wichtig. Selbst von der Europäischen Kommission wird uns jedes Jahr vorgehalten, dass Deutschland im E-Government-Bereich eines der Schlusslichter ist. Viele Länder sind auf diesem Gebiet weiter.

Was mir ein bisschen fehlt ist Folgendes: Es stimmt zwar, dass die Breitbandpenetration nicht überall so hoch ist wie in anderen Ländern. Aber auch dort, wo es Breitband gibt, ist der Take-up in Deutschland sehr gering. Bei der Verbreitung des Breitbandangebots sieht es eigentlich gar nicht so schlecht bei uns aus. Schlecht ist vor allem der Take-up. Ungefähr ein Viertel der Leute, bei denen Breitband vor dem Haus verfügbar ist, hat den Anschluss auch bestellt. Drei Viertel hingegen bestellen das Breitband nicht. Sie sagen: „Nein. Danke schön, dass bei mir vor der Haustür Breitband verfügbar ist, aber ich brauche es eigentlich gar nicht.“

Es stellt sich natürlich die Frage, warum das so ist. Das liegt wohl auch daran, dass in vielen Bereichen die Inhalte, die angeboten werden, noch nicht interessant genug sind oder auch Geschäftsmodelle durch ganz unterschiedliche Aspekte verhindert werden. Teils haben wir hohe regulatorische Barrieren, teils fehlt es an Anreizen. Ich denke an den Bereich E-Health, wo es teils fehlende Abrechnungsmöglichkeiten für die Leistungserbringer gibt etc.

Was ich mir gewünscht hätte? Wir haben folgenden Vorschlag im Kronberger Kreis, also im Beirat der Stiftung Marktwirtschaft, gemacht: Warum schaffen wir nicht nach der Bundestagswahl eine Kommission, die einmal versucht, sys-



tematisch, also nicht einzeln für einen kleinen Bereich, sondern für die gesamte Wirtschaft oder auch für den Gesamtbereich Staat und Wirtschaft zu erheben, was eigentlich die Barrieren für die Entwicklung von digitalen Geschäftsmodellen und digitalen Angeboten sind, und festzustellen, woran es fehlt, und die überlegt, wie wir Pakete schnüren können, um das mit zentralisierter Kompetenz voranzubringen?

Im Sondierungspapier werden viele Kommissionen vorgeschlagen: eine Kommission für Demokratie, eine Kommission für Wachstum und eine Kommission für Klimaschutz, nur Digitalisierung wird nach wie vor doch ziemlich stiefmütterlich behandelt. Bezüglich dieses Themas fehlt mir ein bisschen mehr Schwung.

Moderator Holger Steltzner:

Aus dem Nähkästchen geplaudert: Wir hatten uns mit Herrn Schulz am Freitagabend für das Interview für die Sonntagszeitung getroffen. Phänomenal war erst einmal, dass er nach 36 Stunden total fit war. Ich war überrascht. Ich wäre wahrscheinlich während des Interviews weggenickt. Er war aber vielleicht noch euphorisiert von den Erfolgen, die seine Partei heute ja anders sieht.

Ich habe ihn danach gefragt, was digital und mit Blick auf die Bildung – das Kooperationsverbot soll zwar nicht fallen, aber ein bisschen aufge-

weicht werden – geschieht. Er hat gesagt, es gehe vor allem um die digitale Bildung – das ist wieder so ein schwammiger Begriff, Herr Grethe – mit Blick auf die Jugend und die Nachwachsenden. Sind die digital gut gebildet, oder wünscht man sich da viel mehr?

Sebastian Grethe, Mitgründer und Geschäftsführer der Mapudo GmbH:

Das ist eine gute Frage. Ich will einmal aus unserer Erfahrung sprechen. Als Start-up sind für uns die Entwickler, die wir bei uns sitzen haben und die für uns die Codes umsetzen, eine ganz wichtige Ressource. Für uns ist es sehr schwierig, dafür junge Leute für unser Unternehmen zu gewinnen, die tatsächlich in kürzester Zeit an bestimmten Problemen arbeiten können und selbstständig zu Lösungen kommen.

Ich habe intern viele Gespräche darüber geführt, woran das liegt. Tatsächlich ist es so, dass viele Leute, die zu uns auch von den Hochschulen kommen, Theoretiker sind. Wir brauchen aber viel mehr Praktiker. Wir haben ganz konkrete Anwendungsfälle und Probleme, die gelöst werden möchten. Wir brauchen jemanden, der im Tagesgeschäft dafür Ergebnisse abliefern.

Gerade junge Leute nutzen sehr viel Technik, die vorhanden ist, aber bei vielen fehlt ein tieferes technisches Verständnis. Die Personen, die bei uns von den Universitäten kommen, sind halt

sehr theoretisch ausgebildet. Da fehlt wirklich für uns der praktische Mehrwert. Wir brauchen eine Mischung bei den Personen, die intellektuell verstehen, worin das Problem besteht, die gleichzeitig aber auch Praktiker sind, um das Problem ganz konkret lösen zu können.

Moderator Holger Steltzner:

Herr Czaja, nun wird ja schon lange über die IT-Entwickler, die Software-Ingenieure gesprochen. Es wird schon lange darüber geklagt, dass es uns an einer ausreichenden Zahl fehlt.

Mein Jüngster hat angefangen, in Würzburg Wirtschaftsinformatik zu studieren. Er war im ersten Semester mit vielen seiner Kommilitonen extrem gefrustet, dass er in der ersten Klausur in Wirtschaftsinformatik eine Durchfallquote von 86 Prozent hatte. Muss man das so machen, muss man diejenigen, die ein gutes Abi haben, mit Durchfallquoten von 86 Prozent erschrecken? Ich hatte die gleiche Frage gestern bei einer Diskussion mit Heike Schmoll, unserer Bildungsexpertin aus der Politik. Wir hatten die Preisverleihung „Jugend schreibt“ und debattierten mit Lehrern. Die sagten: Man muss die im ersten Semester gleich „rauskegeln“. Ich würde sagen: Will man nicht erst einmal versuchen, sie auszubilden? Muss man mit so hohen Quoten da hineingehen?

Prof. Dr. Frank Czaja, SRH Hochschule für Logistik und Wirtschaft, Hamm:

Vielen Dank für diese Frage. Ich muss ein bisschen aufpassen, was ich dazu sage. Ich komme von einer privaten Universität. Wir sind natürlich etwas anders aufgestellt als eine öffentliche Hochschule.

Von der privaten Universität aus sage ich: Das System in der Wissenskultur ist heute so angelegt, dass ich als Universität eine Kopfprämie dafür bekomme, dass ich einen Studenten werbe. Ich bekomme diese Kopfprämie dafür, dass er bei mir anfängt. Dass er erfolgreich abschließt, ist keine Bedingung. Das heißt, ich bekomme meine finanzielle Prämie. Ich denke, dazu wird es gleich eine Ergänzung geben.

Als private Uni sind wir hier ganz anders aufgestellt. Wir haben ein hohes Interesse daran, unsere Studenten zu einem erfolgreichen Abschluss zu bringen. Insofern besteht da ein wesentlicher Unterschied. Die Studentenzahlen sind logischerweise da etwas anders.

Ich meine, es geht aber schon viel früher los. Wir müssen nämlich die Leute rechtzeitig dafür interessieren, was sie denn studieren. Viele Leute – ich führe relativ viele Beratungsgespräche – wissen nach dem Abitur gar nicht, was sie studieren sollen.

Ich möchte deshalb dieses Gremium nutzen, um für eine Idee zu werben: Wir versuchen gemeinsam mit der Wirtschaftsförderung im Kreis Unna eine Broschüre zu erstellen, in der gerade mittelständische Unternehmen darstellen können, welche Ausbildungsplätze zur Verfügung stehen und welche Studiermöglichkeiten in diesen Unternehmen bestehen, um Jugendliche – das ist kein neues Phänomen – und Auszubildende zu finden und dafür zu begeistern, sich in den Unternehmen zu bewerben und dort anzufangen.

Wir haben das relativ intensiv gemacht. Dazu haben wir über 300 Unternehmen mehrfach angeschrieben. Es war wirklich schwierig, für eine Broschüre, welche für die Unternehmen kostenlos ist, auch nur 30 Unternehmen zu finden, die sich in einer solchen Broschüre, die an potenzielle Interessenten ausgegeben wird, darstellen. Da bedarf es noch eines Umdenkens. Das hat auch mit der Digitalisierung zu tun, wenn wir uns ansehen, welche Medien heute junge Leute nutzen. Die sind in den Tools der Weiterbildung – das ist ein weiteres Thema – „Digitalisierung“ auch abgebildet.

Wenn man sich ansieht, welche Weiterbildungsmaßnahmen oder Tools unter den Top Ten stehen, sieht man auf Platz 1 YouTube und auf Platz 5 Twitter. Wenn ich mich selber frage, wo wir als Hochschule aktuell YouTube oder Twitter für Weiterbildung nutzen, wenn wir etwa über EdTech (Educational Technology) reden, ist festzustellen, es gibt Studien und Prognosen, dass im Jahr 2030 das größte Internetunternehmen eine digitale Weiterbildungsinstitution sein wird. Auf diesem Gebiet gibt es viele Möglichkeiten, die

wir heute alle gemeinsam inhaltlich noch nicht nutzen.

Moderator Holger Steltzner:

Herr Haucap, Sie wollen direkt dazu etwas sagen.

Prof. Dr. Justus Haucap:

Ich will dazu in Kombination zu Ihrer Frage etwas sagen. Die Steuerung an Hochschulen ist sicherlich auch im öffentlichen Bereich sehr unterschiedlich.

Bei uns an der Heinrich-Heine-Universität ist es wie folgt: Ich bin momentan auch Dekan der Fakultät. Nicht für jeden Studienanfänger bekommen wir Geld, sondern nur für bestimmte, nämlich für diejenigen, die vorher noch nicht studiert haben. Für Leute, die aus einem anderen Studiengang zu uns wechseln, bekommen wir nichts. Wir erhalten als Fakultät momentan rund 6.500 Euro für einen Studienanfänger. Wir können bei der Zulassung nicht differenzieren, ob es ein Studienanfänger oder ein Studienfachwechsler ist. Im Erwartungswert bekommen wir daher etwa 4.500 bis 4.800 Euro pro Studienanfänger. Für einen Absolventen bekommen wir 4.000 Euro, also ein bisschen weniger. Aber wir erhalten auch für die Absolventen Geld. Das mag helfen zu erklären, warum wir keine Durchfallquoten von 85 Prozent haben. Aber es ist wohl auch eine Frage der Philosophie. Bei uns an der Fakultät haben wir kein Interesse, die Leute an die Hochschule zu locken, nur damit sie nach einem Jahr frustriert wieder gehen. Wir haben vielmehr schon den Anspruch, Leuten etwas beizubringen und erfolgreich zu sein.

Man kann es nicht ganz abstellen, dass es immer wieder Kollegen gibt, die „tollwütig“ sind und um sich beißen und Leute aus dem Studiengang „rausprüfen“. Man muss als Dekan versuchen, das zu verhindern, dass es dazu kommt. Wir haben bei uns dieses Problem Gott sei Dank nicht. Ich weiß aber von anderen Fakultäten, dass es manchmal gar nicht so einfach ist, solche Kollegen davon abzuhalten, so vorzugehen.

Wenn man wirklich etwas tun wollte, sollte man in die Wirtschaftsinformatik investieren: Das ist meine Erfahrung aus Nürnberg. Dort war ich zwei Jahre, bevor ich nach Düsseldorf kam. In Nürnberg hatten wir an der Fakultät drei Professoren für Wirtschaftsinformatik. Wenn wir die auch in Düsseldorf hätten, dann würden wir – da bin ich mir sicher – auch mehr Start-ups haben. Das ist nämlich das typische Umfeld, aus dem heraus Start-ups entstehen. Wenn also die Stadt Düsseldorf für die Start-up-Kultur etwas tun will, sollte sie dazu beitragen, drei Professuren für Wirtschaftsinformatik an die HHU zu holen. Dann wird nach ein paar Jahren etwas passieren. Als Dekan der Fakultät denke ich, dass man dadurch etwas bewegen könnte.

Moderator Holger Steltzner:

Das war der Werbeblock. – Aber jetzt zum Handwerk und zum Mittelstand, Herr Hennecke. In der veröffentlichten Meinung, aber auch in der politischen Debatte, dominiert das Schlagwort „Industrie 4.0“. Dabei ist Digitalisierung viel mehr. Sie erfasst die ganze Gesellschaft und die komplette Wirtschaft. Kommen in der Debatte das Handwerk und der Mittelstand zu kurz? Ich würde sagen: Ja. Folgefrage: Was muss man dagegen tun?

**Prof. Dr. Hans Jörg Hennecke,
Geschäftsführer HANDWERK.NRW:**

Zuvor noch eine Anmerkung zur Bildungsdebatte: Die Hochschulen bekommen Geld für die jungen Leute, die sie ausbilden. Im Handwerk zahlen die Betriebe den Auszubildenden etwas. Das ist eine ganz andere Anreizkultur, die viel ausmacht.

In der Tat ist es so, dass die politische Debatte sehr stark auf die Industrie fixiert ist, auf die Forschungskultur, die es zum Thema „Digitalisierung“ gibt. Das ist insofern auch nachvollziehbar, weil es da um große Einheiten geht. Da geht es um serielle Prozesse. Das heißt, man kann eine Innovation sehr schnell anwenden in einem großen Feld und mit einfachen Lösungen relativ viel an Innovation und an Wertschöpfung erzeugen.

Handwerk und Mittelstand sind sehr viel kleinteiliger. Das heißt, wenn Sie Digitalisierung in einen Betrieb mit fünf bis zehn Mitarbeitern bringen wollen, wenn Sie die sehr vielfältigen Kundenkontakte und Geschäftsbeziehungen eines solch kleinen Unternehmens begreifen wollen, dann können Sie nicht mit Standardlösungen kommen, sondern dafür müssen Sie Lösungen anbieten, die an diese konkrete Situation angepasst und flexibel sind. Das ist eine Sache, an der viele wissenschaftliche Innovationen scheitern, weil sie einfach nicht diese Umsetzungsgenauigkeit hinbekommen, nicht so sehr die Märkte kennen, auf denen sich das abspielt. Deswegen ist es eine ganz wichtige Aufgabe, dass man das, was an Innovationspolitik und Forschungspolitik betrieben wird, sehr viel stärker an die Realität von kleinen und mittleren Unternehmen heranführt und auch an das, was bei diesen in den Kundenbeziehungen passiert.

Moderator Holger Steltzner:

Aber wie kann man denn das stärker in die Köpfe des Publikums bringen? Das ist ja auch eine Frage der Nachwuchsgewinnung.

In der Vorbereitung des heutigen Nachmittages habe ich gelernt – ich wusste das vorher gar nicht, bis auf das Zahnlabor aus familiären Gründen –, dass es schon hochinnovativ und digital im Handwerk zugeht, nämlich mit dem 3D-Druck im Zahnlabor oder selbst in der Konditorei mit Gussformen für Pralinen, wie Sie es vorgetragen haben, Herr Wollseifer, vom 3D-Scanner im Gesundheitswesen für Prothesen, über den Schuhmacher, der damit seine Leisten anfertigt, oder den Maßschneider, der damit seinen Anzug vorbereitet, zu den 3D-Brillen als Werkzeug, wenn man Werkstücke herstellt, oder, wenn man Gebäude entwerfen möchte, dass man Drohnen der Dachdecker einsetzt, bis zum Roboter, den die Tischler schon nutzen. Das war mir alles gar nicht bekannt.

Ist es nicht vielleicht auch so, wenn Medienleute Nachwuchskräfte und auch die Öffentlichkeit begeistern möchten, zeigen möchten, was das Handwerk alles kann, dass man diese Faszination von Technik und auch die neuen Werkstoffe,

die es gibt, diese neuen Oberflächen, viel stärker herausstellen sollte und könnte?

Prof. Dr. Hans Jörg Hennecke:

Ganz klar. Herr Czaja hat das eben angedeutet mit den Unternehmen im Umfeld seiner Hochschule. Wenn man junge Leute für eine Branche gewinnen möchte, dann muss man denen attraktive Perspektiven bieten können. Das ist sicher eine Frage der Entlohnung, aber viel wichtiger sind, denke ich, die Sinnerfüllung, die man im Berufsleben hat, und die Offenheit der Perspektiven. Das heißt, es ist ganz wichtig für das Handwerk, auch diese Karriereperspektiven und diese Bildungsperspektiven, ausgehend von der Ausbildung, darzustellen und zu verstärken.

Wir reden im Augenblick sehr viel über Integration. Gerne wird gesagt, die Flüchtlinge könnten alle ins Handwerk kommen. Wir könnten dafür die Standards senken, dann würde das schon passen. Wir sind da manchmal in einer Diskussion, bei der wir uns zu sehr mit diesen Themen befassen. Dabei geht etwas unter, dass wir mittlerweile in vielen Gewerken hochinnovative Berufsbilder haben, dass da inzwischen auch sehr viel passiert im Bereich der höheren Berufsbildung, wo man auch jenseits des Meisters bis hin zur Promotion innerhalb der Berufsbildung aufsteigen kann. Dort gibt es auch sehr viele akademische Möglichkeiten in dualen und trialen Studiengängen. Das sind sicher Themen, die das Handwerk im Ganzen nach außen stärker darstellen und intern auch noch stärker entwickeln muss. Darin gibt es noch sehr viel Dynamik. Jedes Gewerk muss für sich selber entscheiden, wie es seine Strategie der Qualifizierung auch im Wettbewerb mit akademischen Angeboten versteht.

Moderator Holger Steltzner:

Zu den Gründerdebatten noch ein kleiner Schlenker: Sie werden wahrscheinlich denken, als Startup-Unternehmer rollt mir jeder Politiker in den Sonntagsreden den roten Teppich aus. Man hat so das Gefühl, wir befinden uns in einem Gründerparadies.

Wir haben vorher kurz miteinander telefoniert. Da klang das nicht ganz so nach paradiesischen Zuständen. Wo hakt es denn? Wie können wir Gründer besser unterstützen?

Sebastian Grethe:

Man muss unterscheiden, aus welchen Situationen heraus Gründungen vollzogen werden. Wir reden ja im weitesten Sinne über Industrie 4.0. Dies bedeutet für mich, dass dort reife Ideen aus dem Tagesgeschäft in neue Konzepte eingebracht werden.

Ich denke, die Innovationen im Handwerk sind welche, die aus dem Tagesgeschäft heraus kommen. Es ist nicht ein Genius, der von der Hochschule kommt, der sagt: „Ich erfinde im Gesundheitswesen neu, wie man Zahnprothesen abbilden kann.“ Das sind vielmehr Ideen, die aus dem Tagesgeschäft heraus entstehen. Für mich besteht darin gerade die Stärke Deutschlands.

Letztlich bedeutet das aber, dass die Personen, die diese Gründungen vornehmen – dazu zähle ich mich auch –, schon einen bestimmten Karriereweg hinter sich haben. Das Risiko, dann aus einem sicheren, gut bezahlten Job herauszugehen und ein Unternehmen zu gründen, ist schon erheblich. Jeder muss das für sich gut überlegen und entscheiden, ob er bereit ist, diesen Schritt zu gehen.

Für diese Art der Gründung gibt es in Deutschland keinerlei Programme. Man hat die Möglichkeit, sich entweder arbeitslos zu melden, was aber bei einer Eigenkündigung bedeutet, dass man eine bestimmte Sperrfrist hat, oder man finanziert sich aus eigenen Mitteln, was ich letztlich gemacht habe. Es gibt aber nicht, wie für Hochschulstudenten solche EXIST-Förderprogramme, bei denen für einen bestimmten Zeitraum vom Staat Geld bereitgestellt wird und womit eine bestimmte Gründungsphase überbrückt wird. Ich denke, das ist einmal das, wenn man auf reife Ideen sieht, was in Deutschland besser gemacht werden kann.

Wenn wir in Deutschland über Industrie 4.0 sprechen, dann wird übersehen, welche Ressourcen

dafür eigentlich notwendig sind, um so etwas auch gesellschaftlich umzusetzen. Häufig höre ich dann Vergleiche mit den USA, was die dort alles auf die Beine stellen und wie toll es dort ist in Bezug auf das Unternehmertum und hinsichtlich der größer als in Deutschland ausgeprägten Risikobereitschaft. Das mag alles sein. Aber es wird übersehen, dass in den USA oder in den amerikanischen Unternehmen, die so erfolgreich sind, es gelingt, weltweit die besten Kräfte ins Land zu holen. Das ist für eine Start-up-Kultur sehr wichtig. Als Start-up hat man nicht viele Ressourcen. Jeder Einzelne, der ins Team kommt, muss produktiv sein und gleich einen Beitrag leisten. Wir können nicht jemanden ein Jahr lang einweisen. Das bedeutet aber für uns hier, dass der Zugang zu Programmierern ein enormer Kampf um wenige schlaue Köpfe ist.

Wir haben in Düsseldorf mit Trivago das bekannteste deutsche Start-up. Die räumen den Markt erst einmal leer. Auch Trivago hat Probleme, hier Leute zu bekommen. Alle anderen, die dann klein anfangen, können zusehen, wie sie das auf die Beine stellen.

Letztlich ist die Situation im Alltag so: Personalberater rufen bei mir an. Sie fragen mich, ob ich Entwickler brauche. Gleichzeitig erhalten die Entwickler Anrufe, in denen gefragt wird, ob sie einen neuen Job suchen. So ist das dann ein großer Kreislauf. So sieht die Situation aus, die wir haben.

Das heißt, wenn wir in Deutschland über Industrie 4.0 sprechen – Digitalisierung – dann denke ich immer: Ja, mit welchen Leuten? Wo sollen die herkommen? Das ist eine etwas andere Frage als die, warum die nicht von Universitäten kommen oder ob nicht mehr auf Schulebene gemacht werden muss. Jetzt ist das aber die Situation, in der wir uns befinden. Die Frage ist, wie man damit umgeht.

Das heißt, wenn Sie für Ihre Betriebe schon alle die tollen digitalen Ideen und Ihre Konzepte auf dem Tisch haben, wünsche ich Ihnen viel Spaß bei der Umsetzung. Wo wollen Sie die Leute herkommen? Das wird in Deutschland bei vielen Debatten übersehen.



Moderator Holger Steltzner:

Gibt es nicht auch noch ein Problem beim Kapital?

Sebastian Grethe:

Ja, auch beim Kapital gibt es hier ein Problem. Aber inzwischen hat sich das ein wenig gemildert. Wir sind gut aufgestellt. Das ist nicht der Punkt. Wir brauchen aber neue Leute. Um neue Leute zu bekommen, brauchen wir erst einmal neues Geld. Sie sind letztlich der Engpass bei vielen Vorhaben, die wir gerne umsetzen würden. Kapital ist in Deutschland zwar vorhanden, aber da heranzukommen, das geht alles nur in kleinen Schritten. In anderen Ländern – ich habe gerade die USA angeführt, die in dieser Hinsicht Vorbild sind – ist mehr Kapital vorhanden. Dort wird auch für Ideen mehr Geld in die Hand genommen, auch wenn sie noch mit einem großen Risiko behaftet sind.

In Deutschland gibt es eine große Plattform, die sich mytaxi nennt. Sie ist von Daimler für wohl 70 Millionen gekauft worden. Mytaxi hätte vielleicht das Potenzial gehabt, ein Uber, die große Plattform aus den USA, zu werden. Das ist aber für unsere deutsche Risikomentalität eine riesige Geldverbrennungsmaschine. Geschäftsmodelle wie Amazon, die über zehn Jahre Verluste gemacht haben, in Deutschland durchzuschleppen, ist, glaube ich, undenkbar. Da herrscht eher die Idee vor, in drei Jahren muss ein Profit herauskommen. Die Wagnisbereitschaft ist insoweit in den USA deutlich größer. Deshalb kommen auch diese großen Plattformen aus den USA, weil dafür dort das Geld bereitgestellt wird. Es ist zu fragen, wo kommt das Facebook aus Deutschland her oder woher kommt das nächste Google, das sind Digitalunternehmen. Aber woher sollen die kommen? Weder sind hier IT-seitig die Ressourcen noch ist das Kapital dafür vorhanden.

Moderator Holger Steltzner:

Sind Sie auch so pessimistisch?

Prof. Dr. Justus Haucap:

Mein Optimismus hält sich auch ein bisschen in Grenzen, wenn auch aus anderen Gründen. Kapital mag einerseits ein gewisses Problem sein. Jedoch sehe ich das ein bisschen entspannter, und zwar aus dem Grunde, weil man sich Kapital nicht zwangsläufig aus Deutschland besorgen muss, auch wenn es schwieriger sein mag, ausländische Investoren zu gewinnen. Aber es gibt auch kalifornische Investoren, die durchaus bereit sind, in deutsche Start-ups zu investieren und das auch tatsächlich tun.

Facebook und Google sind angesprochen worden. Wir haben aber natürlich unheimliche regulatorische Beschränkungen, die mit dem Datenschutz und anderen Sachverhalten zu tun haben, die es sehr unattraktiv machen, solche Unternehmen gerade in Deutschland zu gründen. Ich zeige bei meinen Vorträgen manchmal die Karte, wo auf der Welt überall Google Street View vorhanden ist. Eigentlich in allen Staaten der Welt bis auf Deutschland, Österreich, Ukraine, Weißrussland. Wahrscheinlich auch Nordkorea, aber ich verwende immer eine Europakarte.

In der Ukraine und in Weißrussland ist es aus anderen Gründen nicht verfügbar als bei uns. Bei uns ist es nicht verfügbar, weil zu viele Leute ihre Häuser verpixeln wollten. Daraufhin hat Google entschieden, dass Google Street View mit zahlreichen verpixelten Häusern zu uninteressant ist. Aber die Vermessung der Straßen diene natürlich auch dazu, das automatisierte Fahren deutlich zu vereinfachen, indem man alles möglichst gut vermisst. Wenn ich alle anderen Länder gut vermesse, nur Deutschland nicht, dann stelle ich mir als innovativer Unternehmer natürlich schon die Frage, wo fange ich an, die nächsten Produkte, die wiederum auf diesen Dienstleistungen aufbauen, zu entwickeln. Vermutlich fange ich nicht gerade in Deutschland damit an, sondern eher woanders.

Wir hatten studiVZ oder meinVZ. Es gab sicherlich verschiedene Gründe, warum das letztlich nichts geworden ist. Wenn Sie mit den damaligen Leuten sprechen, erfahren Sie, dass der Datenschutz tatsächlich ein gravierendes Problem war. Das hat eine erfolgreiche Weiterentwicklung, wie zum Beispiel die Zusammenführung von meinVZ, studiVZ und schülerVZ sehr erfolgreich in

Deutschland verhindert, weil das von jedem der Nutzer eine schriftliche Einwilligung für die Zusammenführung der drei Plattformen erfordert hätte, wahrscheinlich noch mit einem Postident-Verfahren.

Da gibt es bei uns Barrieren. Dann muss man sich nicht wundern, dass andere vielleicht sagen: „Na gut, ich muss ja nicht in Deutschland beginnen.“

Moderator Holger Steltzner:

Aber es gibt doch auf der anderen Seite auch schöne Erfolgsgeschichten. FlixBus ist so eine, der jetzt Europa aufrollt, und auf französischer Seite BlaBlaCar, das meine Kinder furchtbar gerne nutzen, der auch hier in Deutschland sehr erfolgreich ist. Es gibt auch diese Beispiele von Tüftlern und Technikern, von einfach genialen Ideen, sogar von Hochschulen. Ich denke an das Beispiel von Prof. Günther Schuh, der sagte, weil die gesamte Autoindustrie meinte, es würde keine Nachfrage nach Elektrotransportern geben, dann baue ich doch selbst einen. Die Deutsche Post war das einzige Unternehmen, das daran auch glaubte. Mittlerweile verkauft die Deutsche Post auch Elektrotransporter, die Prof. Schuh mit seinen Studenten entwickelt hat. Das ist eine wunderbare Erfolgsgeschichte. Ist das ein Musterbeispiel, Herr Czaja, für Innovation? Kommt Innovation, weil ein solcher Professor oder ein Tüftler eine geniale Idee hat, oder kann man Innovation auch anreizen, für Innovation sorgen, Innovation sozusagen in die Pipeline bringen?

Prof. Dr. Frank Czaja:

Das wäre zu hoffen. Ob das innovativ ist, weiß ich gar nicht. Der eigentliche Erfolgsfaktor ist ja, dass ein Bedarf geweckt wurde. Die großen Marktplayer haben ein Elektroauto hingestellt, das eine geringe Reichweite hat, relativ schwer war, eine Klimaanlage und tausend technische Gimmicks wie elektrische Fensterheber und dergleichen mehr hat. Das war aber nicht typischerweise die Anforderung des Handwerks, sondern man hat gesagt, ich will es einfach haben, ich möchte eine Paketversorgung von A nach B. Ich brauche keine elektrischen Fensterheber und

keine Klimaanlage. Und das Fahrzeug wurde gebaut. Die Deutsche Post hat das dann relativ schnell erkannt, hat das Modell übernommen und es ausgerollt. Der nächste Innovationsschritt steht daher unmittelbar bevor. Das ist der nächste Gedanke. Wenn ich als Logistiker darauf schaue, ist E-Mobilität eines der treibenden Themen, die auch von der Bundesregierung momentan ein bisschen gehypt werden. Das ist aber eigentlich viel zu kurz gesprungen.

Der nächste Innovationshub ist eigentlich in der Planung. Elektromobilität kommt gerade in ländlichen Gebieten, wenn ich mir beispielsweise eine Postverteilung im Umkreis von Hamm ansehe – das ist viel zu ländlich, viel zu räumlich –, mit einer Reichweite von 100 km nicht aus. Das, was in dem E-Scooter in dem Modell L entwickelt wird – das ist auch schon patentiert und wird jetzt auch ausgerollt –, ist ein sogenannter Range Extender, der hinzukommt. Das wird ein Wasserstoffantrieb sein.

Jeder von uns wird heute sagen: Mensch, Wasserstoffantrieb? Wir haben heute in Deutschland gerade einmal 20 Tankstellen. Das funktioniert doch überhaupt nicht.

Aber da gibt es auch wieder innovative Unternehmen, H₂-Mobility beispielsweise, die sich auf die Fahne geschrieben haben, bis zum Jahr 2030 1.000 Tankstellen zu installieren und da komplett neue Geschäftsmodelle – das passt in ein Politikum der Deutschen Post, emissionsneutral bis zum Jahr 2050 zu sein – zu entwickeln. Da gibt es auch erste Erfolge. Wenn man beispielsweise nach Köln sieht oder nach Heidelberg, wo städtische Busflotten geschaffen werden. Wasserstoff hat eben die Qualität mit Reichweiten bis zu 600 km. Wir haben heute in Deutschland 2,9 Millionen Lkws zugelassen. Wenn ich Sie jetzt frage, wie viele dieser Lkws emissionsfreundlich unterwegs sind, wird der eine oder andere das vielleicht wissen. Es sind genau 30.000 Lkws. Der Rest ist mit Diesel ausgestattet. Das ist also ein Riesensmarkt. Aus dem konkreten Marktbedarf heraus entsteht also eher eine solche Innovation. Da sind die nächsten Entwicklungsschritte vorhanden, die auch schwierig sind, etwa von 20 auf 1.000 Tankstellen und auf ein flächendeckendes Netz mit Wasserstofftankstellen zu kommen. Darüber hat zwar heute noch keiner nachgedacht, aber ich bin mir sicher, dass das kommen wird.

Moderator Holger Steltzner:

Dann haben wir drei Netze, ein traditionelles Tankstellennetz, ein Netz mit Ladestationen für die Elektroautos ...

Prof. Dr. Frank Czaja:

Das haben wir auch noch nicht.

Moderator Holger Steltzner:

... und, wenn das dritte Netz auch noch kommt, hätten wir dann auch ein Wasserstoffnetz. Das klingt fast wie die Energiewende. Wie wollen wir das finanzieren?

Prof. Dr. Frank Czaja:

Ja, das kostet erst einmal etwas. Aber Wasserstoff ist mehr oder minder ein Abfallprodukt, das aus der Gaserzeugung kommt. Insbesondere Stadtwerke, also Regionalversorger, und die Politik sind gefordert. Dafür gibt es heute Töpfe. Es gibt 80 Prozent Förderung der Differenz zu dem heutigen Verkehrsträger – eben Diesel. Wenn ich das umrechne, lassen sich daraus Geschäftsmodelle generieren. Das kann man dann noch verbinden. Die asiatischen Hersteller sind uns da voraus. Es gibt asiatische Modelle, die eben auch Wasserstoffantriebe für Pkws anbieten. Das ist ein zusätzlicher Markt. Ich fahre heute ein Dieselfahrer. Momentan würde ich mir das zweimal überlegen, ob ich noch einmal einen Diesel nehme, weil ich mir nicht so sicher bin, ob ich demnächst damit noch nach Stuttgart problemlos hineinkomme. Insofern ist das eine innovative Technologie – politisch gewollt oder nicht – für die zu klären ist, wie man diese inhaltlich umsetzen kann.

Moderator Holger Steltzner:

Ich bin ebenfalls Dieselfahrer und würde genauso wie Sie aufgrund der vorhandenen Debatte

überlegen. Andererseits habe ich mir einmal die Mühe gemacht und die Daten angesehen. An der schmutzigsten Kreuzung Deutschlands – am Neckartor in Stuttgart – hatten wir im vergangenen Jahr an drei Stunden Grenzwertüberschreitungen NO_2 im Stundenmittel.

Ich finde die Debatte angesichts von drei Stunden doch bemerkenswert, die wir in diesem Land führen. Wenn man sich die Stickoxide anschaut, sind sie beim Verkehr generell seit 1990 um 70 Prozent gesunken. Der Wert ist jetzt ähnlich wie in der Energiewirtschaft. Die Feinstaubemission des Verkehrs ist mittlerweile niedriger als die der Landwirtschaft. Haben wir da nicht vielleicht auch ein gewisses Talent, unsere Entwicklungen – das war ja der vermeintlich saubere Dieselmotor, weil er nämlich 20 Prozent weniger Kraftstoff verbraucht und damit 20 Prozent weniger Kohlendioxid ausstößt – kaputt zu reden?

Prof. Dr. Hans Jörg Hennecke:

Was Sie gerade ausgeführt haben, das beschreibt im Grunde auch ein Problem von Innovationspolitik in Deutschland. Schauen wir uns an, wie in den letzten Jahren und Jahrzehnten im Bereich der Mobilität Anreize vonseiten der Politik gesetzt wurden. Da gab es mal die Entscheidung, Diesel sei die beste Antriebsform. Im Augenblick steht er etwas in der Kritik. Das heißt, die Anreize werden umgepolt. Man denkt jetzt an Fahrverbote. Das heißt, es gibt keine Verlässlichkeit für Kunden bei Investitionsentscheidungen. Die Politik versucht gerade im Bereich der Mobilität viel zu stark zu entscheiden, was die beste Lösung ist.

In Deutschland besteht eines der Probleme darin, dass die Politik viel zu sehr zentral Entscheidungen über Technik setzen will und über bestimmte Förderprogramme auszurollen versucht. Wenn dann neue Erkenntnisse in die Politik einsickern, wird der Hebel umgeworfen und alle galoppieren dann in die andere Richtung. Das bedeutet, dass daraus keine kreative, spontane Innovationskultur entsteht, sondern es ist eine gelenkte Innovation, bei der wesentlich weniger Ideen zum Tragen kommen als durch offene Prozesse. Es ist dagegen eine Chance der Digitalisierung, dass sie diese Innovationsprozesse bodenständiger

und spontaner macht, weil man mit relativ wenig Kapital auch interessante Geschäftsmodelle aufsetzen kann.

Eine andere Überlegung spielt bei der Frage eine Rolle, wie Innovation funktioniert, wo Hemmnisse vorhanden sind. Das betrifft das, was Herr Grethe eben angesprochen hat, nämlich das Problem, dass wir zu wenige Verknüpfungen von theoretischem Wissen und Umsetzungskenntnis haben. Wir haben viele Informatiker irgendwo sitzen und Verkehrsforscher, die sich irgendwas überlegen. Aber sie bringen nicht immer marktfähige Lösungen zustande. Wir haben mittlerweile einen Punkt erreicht, wo man mit ganz einfachen Modellen die Märkte nicht mehr aufrollen kann. Also Google und Facebook gibt es schon. Aber die nächste Generation von digitalen Innovationen, von Plattformen und von Dienstleistungen wird sehr viel präziser Kundenbedürfnisse, sehr viel genauer die Umsetzungsebene erreichen müssen.

Deswegen gibt es inzwischen Beispiele wie Thermondo, die uns in der Vergangenheit im Handwerk durchaus Probleme bereitet haben, die jetzt aber Schwierigkeiten bekommen, weil sich herausstellt, dass man durch eine relativ simple Geschäftsidee nicht die Differenzierung und die Kundennähe, die Marktnähe und die Qualität liefern kann, die man durch eine dezentrale Innovationskultur durch Mittelstand erzeugen kann. Das ist ein Punkt, an dem es in Deutschland etwas krankt.

Moderator Holger Steltzner:

Ich will kurz zu den Daten etwas beitragen, vielleicht auch, um die Diskussion wieder mehr in Richtung Handwerk zu steuern. Ich greife dazu auch auf Ihren Vortrag, Herr Wollseifer, noch einmal zurück, demzufolge – das haben Sie aus einer Sonderumfrage vom ZDH, mit zahlreichen Handwerkskammern im Jahr 2016 durchgeführt – mehr als jeder fünfte Handwerksbetrieb in den vergangenen zwölf Monaten in die Digitalisierung investiert hat, vor allen Dingen in die Betriebsorganisation und auch in die Erschließung neuer Kundenkreise.

41,3 Prozent der Betriebsinhaber sehen positive oder neutrale Auswirkungen der Digitalisierung auf ihren Geschäftsbetrieb. In den nächsten zwölf Monaten planen 17 Prozent Digitalisierungsmaßnahmen. Nur jeder Zwanzigste sieht das als Risiko.

Eine weitere Umfrage wurde von der Bitkom in Kooperation mit dem ZDH zum Jahreswechsel 2016/17 durchgeführt. Danach nutzt jeder Zehnte Trackingsysteme. Das folgt Kundenwünschen: Lagerbestände, Werkstoff ermitteln etc., Lieferwege am Computer nachverfolgen. 3D-Technologien setzen 9 Prozent ein. Mehr als die Hälfte – 58 Prozent – hat Teile seiner Büro- und Verwaltungsarbeit digitalisiert. Das klingt doch schon nach etwas. Oder ist das doch nicht viel und noch lange nicht genug?

Prof. Dr. Hans Jörg Hennecke:

Beides. Wir sehen, dass die Betriebe im Augenblick sehr viel tun. Dabei geht es zum Teil auch um den Ablauf von Geschäftsprozessen. Auch bei der Frage, wie man mit Verwaltungen kommuniziert, ist viel Bewegung. Wenn das Land Nordrhein-Westfalen all das an E-Government-Projekten in den nächsten viereinhalb Jahren umsetzt, was angekündigt worden ist, werden sich die Betriebe auf Erleichterungen und neue Anforderungen einstellen müssen. Wir haben auch auf Bundesebene einige Dinge, wie etwa im Bereich der Kassensysteme, die neue Anforderungen bedeuten und wodurch von den Betrieben auch Investitionen verlangt werden. Aber das sind alles noch keine Geschäftsmodelle, sondern zunächst einmal Entwicklungen, die sich aus dem Betriebsablauf und den regulatorischen Rahmenbedingungen ergeben.

Das zweite Handlungsfeld ist die Frage, wie die Kompetenzen der Betriebe in bestimmten Marktfeldern steigen. Nehmen wir als Beispiel Building Information Modeling. Das Land Nordrhein-Westfalen hat angekündigt, bis 2020 werde der Bau- und Liegenschaftsbetrieb des Landes alle Ausschreibungen über dieses Informationssystem abwickeln. Das bedeutet natürlich, dass ein Betrieb, der ein Angebot abgeben und ausführen können will, in der Lage sein muss, sich in diese Kommunikationslogik hineinzubegeben.

Das ist für ein Bauunternehmen natürlich eine große Herausforderung. Da wird man sehr viele Kompetenzen aufbauen müssen. Die Frage lautet, wo diese Leute herkommen. Man wird die nicht alle von den Universitäten einsammeln können, sondern das wird darauf hinauslaufen müssen – nicht nur im Handwerk, sondern auch anderswo –, dass man aus den Unternehmen heraus Qualifikations- und Weiterbildungsangebote macht, mit denen man in der Lage ist, sich mit einem Unternehmen auch in solche Geschäftsmodelle hineinzubegeben. Man kann nicht erwarten, dass Fachkräfte vom Himmel fallen, die dann auf einmal Marktkenntnis haben, sondern die beste Schule ist der Markt. Das heißt, man muss die Qualifizierung auch am Markt entwickeln. Deswegen ist es ganz wichtig, dass sich da auch mittelfristig die akademischen und beruflichen Perspektiven in der Qualifizierung noch stärker verknüpfen und dass man dazu intelligente Kombinationsangebote schafft, die eben Theorie und Praxis zusammenbringen und damit eben auch die Kompetenz und die Kommunikationsfähigkeit der Betriebe weiterentwickeln.

Moderator Holger Steltzner:

Aber ist nicht die typische Handwerksbetriebsgröße eine, die zehn Männer oder Frauen umfasst? Wie kann so jemand, der praktisch als Meister oder Inhaber beim Kunden arbeitet, vor Ort ist, das auch noch leisten?

Prof. Dr. Hans Jörg Hennecke:

Das ist eine ganz spannende Frage. Wir haben im Augenblick sehr viel guten Willen seitens der Politik, sich mit dem Thema Digitalisierung zu beschäftigen und zu überlegen, wie man in bestimmten Bereichen wie der Baupolitik das Thema implantieren kann. Man kann sich vieles an Projektstrukturen vorstellen, in denen auch Qualifikationen angeboten werden, Beratungsstrukturen geschaffen, weiterentwickelt oder stabilisiert werden. Entscheidend ist aber schon, dass die Angebote für den Mittelstand und für das Handwerk so angelegt sein müssen, dass sie auch in der Realität eines Zehn-Mann-Betriebs funktionieren. Das heißt, man wird sich sehr vie-

le Gedanken darüber machen müssen, wie man das mit dem betrieblichen Ablauf kombinieren kann.

Großunternehmen tun sich leichter damit. Die DZ BANK tut sich leicht damit, eine gewisse Zahl von Mitarbeitern für Qualifikationszwecke freizustellen und das in die Personalplanung einzubeziehen und damit eben auch eine strategische Personalpolitik zu fahren, bei der solche Ausbildungszeiten auch während der Berufskarriere eingeplant sind. Einem Handwerksbetrieb mit zehn Leuten, in dem vielleicht einer einmal krank ist, bereitet es schon Schwierigkeiten, jemanden abzuziehen, der dann jeden zweiten Nachmittag eine Weiterbildungsmaßnahme wahrnehmen muss. Das heißt, diese Angebote müssen so angelegt sein, dass sie auch mit der Betriebsrealität zusammenpassen. Da kann sicher auch das Thema „Digitales Lernen“ eine gewisse Rolle spielen, auch wenn man das nicht völlig überhöhen sollte. Man kann auch mit Kreide gut unterrichten und viel beibringen. Ich bin da eher traditionell veranlagt. Aber dass auch Web-Learning und solche Möglichkeiten helfen können, diese Kombination herzustellen, das ist ganz klar.

Moderator Holger Steltzner:

Gibt es dazu Beiträge, Fragen oder Anregungen aus Ihrem Kreis? Ich könnte mir auch eine andere Frage vorstellen, die viele Inhaber von Betrieben umtreibt und lautet: Wie halte ich und wie hält denn meine Mannschaft Schritt mit der unglaublich schnellen technischen Entwicklung, die sich, wie es scheint, sogar immer noch weiter beschleunigt? Gibt es von Ihrer Seite vielleicht Hinweise für uns oder Fragen?

Hans Peter Wollseifer (Präsident des Zentralverbands des Deutschen Handwerks, Präsident der Handwerkskammer zu Köln):

Ich will darauf hinweisen, dass es im Handwerk fünf Kompetenzzentren Digitales Handwerk gibt. Dort betreiben wir keine Grundlagenforschung, sondern vielmehr Anwendungsfor-

schung. Das geschieht für verschiedenste Gewer-

ke. Wir versuchen, die Anwendung in kleinen und mittleren Betrieben und die Vorteile der Digitalisierung darzustellen. Wir bringen das auch seit zwei Jahren in die Breite und gehen an unsere Betriebe heran, um denen die Möglichkeiten und Chancen der Digitalisierung in ihrem Gewerk zu zeigen. Wir machen das über Transferpartner, teilweise Handwerkskammern, teilweise große Verbände, die dann wiederum mit entsprechenden Unternehmensberatern, die speziell für die Digitalisierung eingesetzt werden, an die Betriebe herangehen. So vermitteln wir die digitalen Möglichkeiten in der Breite an die kleinen Handwerksbetriebe vor Ort, wenn sie denn digitalisierungswillig sind.

Moderator Holger Steltzner:

Wie viele nehmen das an?

Hans Peter Wollseifer:

Ich war vorgestern in Bayreuth beim Kompetenzzentrum Digitales Handwerk Süd. Die haben in anderthalb Jahren viereinhalbtausend Leute geschult.

Moderator Holger Steltzner:

Das ist doch viel. – Bitte, Herr Leitermann.

Ulrich Leitermann (Vorsitzender der Vorstände, SIGNAL IDUNA Gruppe):

Ich bin nicht Vertreter eines Handwerksbetriebes; unser Unternehmen SIGNAL IDUNA Gruppe ist ein bisschen größer. Da stellen sich ganz andere Probleme. Zum einen die Probleme, die Herr Grethe eben genannt hat. Man muss erst einmal an die jungen Leute herankommen. Da kann man einiges kompensieren mit Geld, aber eben nicht alles. Diese Leute wollen in eine Umgebung, die ihnen Spaß macht. Wenn Sie ein Unternehmen haben mit 110 Jahren Geschichte, dann sind dort in der IT nicht unbedingt die Mitarbeiter, die die

Digitalisierung mit der Muttermilch aufgesogen haben. Nein, Sie haben da die Situation, junge Leute heranziehen zu müssen, die aber nicht die Lust haben, mit Kollegen zusammenzuarbeiten, die ihre Väter sein könnten. Also dort gibt es ein völlig anderes personalpolitisches Thema.

Aber das viel größere Problem besteht in folgendem Sachverhalt: Wir reden hier viel über technische Umsetzungen. In größeren Betrieben haben Sie ein ganz anderes Problem. Das wird Herr Kirsch bestätigen können. Sie müssen erst einmal die Mitarbeiter dahin bringen, dass sie verstehen, dass die Digitalisierung eine Veränderung von ihnen erfordert. Das heißt, die Transformation ist auf einer ganz anderen Ebene noch viel elementarer, die nichts mit Geld und mit Erkenntnisgewinnen auf der technischen Seite zu tun hat, sondern mit einem Erkenntnisgewinn in den Köpfen der Mitarbeiter, ihnen zu sagen, euer Arbeitsplatz wird sich verändern. Ihr müsst euch auf ein anderes Kundenverhalten einstellen.

Das ist die eigentlich gravierende Veränderung durch die Digitalisierung. Das eine ist immer der Bereich „Automatisierung“. Dazu sagen viele: Das kennen wir ja. Das machen wir seit Jahren.

Aber das ist leider nicht allein Digitalisierung. Das kann man zwar so nennen, aber man kann dazu auch sagen, das haben wir immer schon gemacht. Die gravierende Veränderung betrifft den Wandel im Kundenverhalten, worauf sich die Unternehmen einstellen müssen, ob das Handwerksbetriebe sind, ob es Versicherungsunternehmen oder Banken sind. Das ist der eine Aspekt. Dazu brauchen sie Mitarbeiter, die verstehen, dass sich das Kundenverhalten verändert, und reflektieren, dass dieses veränderte Kundenverhalten eine massive Veränderung ihrer eigenen Einstellung, nämlich Kundenzentrierung, erfordert und dass das Unternehmen diesen Veränderungsschritt gehen muss.

Dann sind wir bei der Weiterbildung fachlicher Art, aber auch inhaltlicher Art. Dieses Transformationsbewusstsein im Unternehmen ist eine der größten Herausforderungen, die wir haben, neben den anderen Themen, die Herr Grethe genannt hat.

Lothar Hellmann (Präsident des Zentralverbands der Deutschen Elektro- und Informationstechnischen Handwerke):

Wir haben vorhin über Industrie 4.0 gesprochen. Ich darf einmal ein paar Beispiele aus dem Handwerk nennen. Ich nehme die Anregung von Herrn Leitermann auf und beginne mit der IT-Branche. Wir haben heute Kunden, deren kompletten Netzwerke – Server Hubs und intelligente Switche – in unseren Betrieben auf einem Bildschirm sind. Ich kann Ihnen sagen, wenn wir zum Beispiel Ihr Netzwerk betreuen, Herr Steltzner, dass morgen Ihre Festplatte voll ist und sie heute bei 95 Prozent Auslastung liegt. Wir nennen das Predictive Maintenance. So ist Thyssen im Bereich seiner Aufzüge auch tätig. Das heißt, vorausschauende Reparatur. Die Maschine bestellt selber. Der Aufzug sagt praktisch dem Hersteller, morgen ist dein Seil defekt, bringe lieber heute ein neues an.

Das gleiche machen wir im Bereich „Smart Metering“. Das heißt also „Smart Home“. Wir steuern intelligente Gebäude. Das ist alles Digitalisierung. Wenn die Photovoltaikanlage auf dem Dach Energie liefert, wird der „Tesla“ geladen oder aber die Energie wird in einem Photovoltaikspeicher zwischengespeichert. All das ist heute intelligente Digitaltechnik. Wir steuern letztendlich Netze und Kundenanlagen.

Wir sind noch an einem weiteren Thema. Irgendwann sagt der Kunde: Er braucht ein Energiemanagement. Dieses Energiemanagement in Betrieben wird auch gefördert. Da gibt es die DIN 50001. Man bekommt Mittel vom Staat. Unsere Betriebe gehen hin und setzen an Maschinen Messgeräte ein. Erst gehen wir hin und visualisieren nur die einzelnen Verbräuche. Mittlerweile sind wir dabei, bei uns einen Server aufzustellen und nehmen dann auch energietechnische Eingriffe vor, die Maschinen so zu steuern, die Energie abzurufen, wenn sie preiswert ist. Das Ganze ist für uns Digitalisierung und auch „Industrie 4.0“.

„Industrie 4.0“ muss bei der Industrie implementiert werden. Das machen viele unserer Handwerksbetriebe, die über Speicher, programmierbare Steuerung und über IT-Schnittstellen daran arbeiten.

Noch ein Beispiel: Hersteller gehen hin und arbeiten in jede Leuchte, ob sie das bezahlt bekommen oder nicht, eine IP-Schnittstelle ein, weil sie darüber zukünftig Beleuchtung und anderes im Rahmen von Smart Meter regeln können. Wir sprechen auch über intelligente Netze. Smart Grid, Smart City – das sind alles Aufgaben, die wir teilweise auch betreuen. Das ist einfach ein riesiges Feld.

Noch ein Beispiel: Wir kämpfen mit der Industrie. Sie haben vorhin das Thema „Thermondo“ angesprochen. Wenn ein Herr Viessmann heute Kessel baut, dann sind diese Kessel so gestaltet, dass bei ihm alle Daten auflaufen. Er weiß genau, was mit seinem Kessel los ist. Das ist aber der falsche Weg. Wir müssen sehen, dass diese Daten – und nicht nur die erste Ebene, sondern auch die zweite Ebene –, bei uns im Handwerk auflaufen und wir dann die Wartung und die entsprechenden Regelungsarbeiten durchführen können. Das darf nämlich nicht nur bei der Industrie auflaufen. Wir brauchen offene Schnittstellen.

Moderater Holger Steltzner:

Das ist genau das Problem der Datenzugänge. Das betrifft die Frage: Wem gehören die Daten?

Ich nehme den Verkehrsbereich, weil es da ein bisschen leichter darzustellen ist. Bei Ihnen ist es vielleicht RWE oder E.ON. Beim Verkehrsbereich sagt mir Herr Kaeser von Siemens genauso wie Herr Reuter von KUKA, die Daten brauchen eigentlich wir, die wir die Anlagen für die Autohersteller bauen. BMW wiederum wendet ein: Aber wir liefern das Auto. Bosch äußert: Wir liefern nicht nur die Batterie, sondern die komplette Steuerung. Google seinerseits erklärt: Moment mal, also ohne Navigation ist das alles nichts. Die Daten sind bei uns gut aufgehoben.

Wo kommt denn da die Werkstatt des Kfz-Handwerkers? Im Zweifel kommt sie zu kurz. Wem gehören die Daten? Und der Fahrer – in dem Fall wäre das ich – ist im Übrigen gar nicht gefragt worden, was er mit seinen Daten machen möchte. Dafür hat aber Herr Bäte von Allianz meinen Fahrstil bewertet und verlangt einen höheren Tarif. Wem gehören die Daten, und wie können

wir sicherstellen, dass wir die dann auch für das Handwerk und den Mittelstand nutzbar machen?

Prof. Dr. Hans Jörg Hennecke:

Darauf gibt es an sich nur eine Antwort. Die Daten gehören dem Kunden. Eine andere Entscheidung würde bedeuten, dass man die Offenheit der Märkte gefährdet. Wir werden Wettbewerb und Innovation nur haben, wenn der Kunde in der Lage ist, mit eigenen Entscheidungen sein Verhalten auch zu verändern. Wir kennen das aus anderen Märkten auch. Versicherungsmärkte sind ebenfalls ein Beispiel dafür, wo man etwas dazu sagen könnte. Wenn man dem Kunden das Recht nimmt, seine eigenen Daten in der Hand zu haben und darüber Entscheidungen zu treffen, dann ist die Gefahr groß, dass es am Markt zu Konzentrationen und zu Wettbewerbsgefährdungen kommt. Deswegen kann es nur die Antwort geben: Die Daten müssen beim Kunden sein. Er muss die Verfügbarkeit haben.

Moderater Holger Steltzner:

Aber davon sind wir doch meilenweit entfernt. Wie datensouverän sind wir denn eigentlich, wenn wir bei Google oder wo auch immer unsere Daten lassen? Wir wissen noch nicht einmal, über welche Daten sie verfügen.

Prof. Dr. Frank Czaja:

Es gibt viele einfache Beispiele. Das Beispiel mit Viessmann war doch gerade ein wunderbares. Wir können das auf eine ganz einfache Verbraucherebene herunterbrechen. Sehen wir uns Amazon an, den geplanten Supermarkt Amazon Go in Seattle, den sie aufgemacht haben und der beworben wird unter der Überschrift „Einkaufen ohne Kasse“. Über Bewegungsdaten wird erfasst, was ich aus den Regalen entnehme, und über mein Amazonkonto abgerechnet. Der gekaufte Warenkorb wird bei Amazon gespeichert. Dann ist da auch die Datenhoheit. Das ist bei Viessmann genau das gleiche. Wer arbeitet mit diesen Daten? Dann sind wir doch genau in der

Welt: Plattformen, große Konzerne arbeiten heute damit. Ob das immer legal ist, das ist eine andere Frage. Und wem gehören diese Daten?

Ein weiteres Beispiel: Waschmittelbestellung. Amazon hat Push Buttons herausgebracht, die es ermöglichen, Waschmittel ohne Aufwand per Knopfdruck zu bestellen. Daraus entstehen vielfältigste Formen, die uns dazu zwingen, sich wirklich sehr stark zu strukturieren. Das geht auch noch viel weiter hinunter. Ich habe lange Jahre im Produktionsverbindungshandel gearbeitet. Dabei geht es um so einfache Sachen wie logistische Stammdaten: Was sind Stammdaten, Verpackungsdaten, Umverpackungsdaten, Bilder? Wer pflegt die eigentlich? Der Hersteller, der Großhändler, der Händler oder der Handwerksbetrieb. Und wer hat Zugriff auf diese Daten? Heute ist es so: Derjenige, der diese Daten pflegt, der die Datenhoheit hat, verfügt über die Macht.

Wenn Sie sich die Wertentwicklung der Großen ansehen, ob Google, Facebook oder Alibaba, gegenüber den produzierenden Unternehmen, ist zu erkennen, Plattformen bestimmen die Welt. Wir sind in einer globalisierten Welt. Darauf müssen wir – das ist eine politische Forderung – eine Antwort finden.

**Prof. Dr. Ulrich von Alemann
(Heinrich-Heine-Universität, Düsseldorf):**

Ich war Vizepräsident der Heinrich-Heine-Universität, aber ich bin immer gerne zum Handwerk gekommen.

Ich möchte noch einmal zur Ausbildung zurückkommen: Herr Grethe, Sie haben beklagt, dass man in den USA mit der Förderung von Start-up-Unternehmen so viel weiter sei. Das mag sein. Justus Haucap hat dazu schon etwas gesagt. Aber in einem Punkt sind wir in Deutschland weiter, nämlich bei der Breite und der Qualität unserer Ausbildung.

Ich muss hier nicht über die duale Ausbildung eine Lobrede halten. Das wäre ja Eulen nach Athen tragen. Aber die Amerikaner haben so etwas nicht zu bieten. Die staatlichen Schulen sind dort in einem beklagenswerten Zustand. Da

trauert man nicht über schlecht gewartete Toiletten wie in Deutschland, sondern da geht es wirklich um die Qualität.

Bei den Hochschulen haben wir in Amerika eine Handvoll absoluter Spitzenreiter. Nie werden wir in Deutschland Harvard erreichen. Aber 90 Prozent der dortigen normalen staatlichen Hochschulen ist jede deutsche Fachhochschule überlegen. Unser internationaler wirtschaftlicher Erfolg wäre gar nicht erklärbar, wenn wir nicht eine gute Ausbildung hätten. Der wäre anders überhaupt nicht denkbar.

Als Sie, Herr Steltzner, anfangs die Partner auf dem Podium nach der Ausbildung fragten, sagte Herr Czaja: Wir an der privaten Hochschule machen das so und so. Justus Haucap antwortete: Wir an unserer Fakultät machen das so.

Ich denke, auf diesem Gebiet ist noch eine Menge möglich. Da waren nämlich die Segmente, die im Augenblick noch viel zu stark voneinander isoliert sind. Handwerksausbildung – duale Ausbildung –, Fachhochschulausbildung, private und staatliche Hochschulen. Wir müssen dazu kommen, für viel mehr Austausch auch bei den sogenannten Abbrechern zu sorgen, die nämlich dann etwas Vernünftiges weiter machen sollen. Wir versuchen das – auch mithilfe von Herrn Ehlert. Wir haben in Düsseldorf einen Verein gegründet „Wissensregion Düsseldorf“. Wir wollen die verschiedenen Arten der Hochschulen zusammenbringen, wir bringen die beiden Kammern – die Handwerkskammer und die IHK – zusammen, die Stadt und andere. Wir wollen für Ausbildungsteams, die die verschiedenen Segmente übergreifen, sorgen und diese fördern, sodass dieses Schablonendenken aufhört.

**Dipl.-Ing. Fritz Baumdick
(Ehrengeschäftsführer, Aktionsgemeinschaft
Düsseldorfer Heimat- und Bürgervereine):**

Ich habe eine kurze Frage an Herrn Prof. Haucap. Herr Prof. Haucap, Sie gehören zu den zehn führenden Wirtschaftswissenschaftlern Deutschlands. Vor zwei Jahren haben wir uns die Köpfe heiß geredet zu TTIP. Ist dieses Abkommen tot oder lebt es wieder auf, und wie geht es weiter?



Die Teilnehmer des Dreikönigsforums: Hans-Joachim Hering, Prof. Justus Haucap, Prof. Dr. Frank Czaja, Sebastian Grethe, Moderator Holger Steltzner, Prof. Dr. Hans Jörg Hennecke und Andreas Ehlert (von links)

Moderator Holger Steltzner:

Damit sprechen Sie jetzt zwar ein anderes Thema an, aber auch dazu kann Herr Haucap aus dem Stegreif etwas sagen.

Prof. Dr. Justus Haucap:

Ich war sehr angetan davon, dass, wenn man sagt, Globalisierung sei einer der Megatrends, die uns nicht verlassen würden, aus meiner Sicht ein sehr klares Bekenntnis zum Freihandel weit vorne im 28seitigen Sondierungspapier steht. Das ist heute nicht unbedingt mehr eine Selbstverständlichkeit. Aber in dem Papier wird sehr deutlich gemacht, dass die Bundesrepublik weiter an multilateralen Freihandelsabkommen arbeiten will.

Nun ist es ja so, TTIP können wir nicht alleine abschließen, weil es eine amerikanische Gegenseite gibt, die das auch abschließen wollen müsste. Sie ist aber nicht mehr so berechenbar wie in der Vergangenheit, um das einmal so vorsichtig aus-

zudrücken. Ob also TTIP tot ist oder nicht, weiß ich nicht.

Moderator Holger Steltzner:

Es ist erst einmal tot. Wenn man eine Gegenseite hat, die nicht verhandeln möchte, dann kann man auch kein Ergebnis erzielen. Aber es wird mal wieder eine Wahl in Amerika geben und dann ist man weiter.

Prof. Dr. Justus Haucap:

Genau. Ich nehme erst einmal sehr positiv zur Kenntnis, dass für die nächste Bundesregierung, wenn sie denn kommt und das Sondierungspapier Grundlage eines Koalitionsvertrages wird, im Koalitionsvertrag ein sehr klares Bekenntnis zum Freihandel enthalten sein wird.

**Adalbert Wolf (Landesinnungsmeister,
Fleischerverband Nordrhein-Westfalen):**

Ich denke, wir haben ein grundlegendes Problem. Eigentlich haben wir alle erkannt, worum es geht. Wir haben zudem wohl auch erkannt, was wir tun müssen. Aber wir haben nicht erkannt, dass wir uns in einer Dreiteilung befinden. Das heißt – das klang eben einmal ganz kurz durch –, wir haben eine Dreiteilung insofern, dass 80 Prozent der Betriebe als kleine handwerkliche Betriebe arbeiten, die gar nicht wissen, was man überhaupt an Digitalisierung nutzen kann. Dann gibt es diese große Mittelschicht – vielleicht ab 500 Mitarbeiter aufwärts, Betriebe, die auch noch zum Mittelstand zählen und auch noch zum Handwerk gehören –, der es leicht fällt, irgendwelche Leute abzustellen oder einzukaufen, die dann genau wissen oder ausloten, was für den Betrieb sinnvoll ist.

Das dritte sind die Industriebetriebe, die natürlich schon einen mächtigen Vorsprung haben. Ich frage jetzt einmal ganz lapidar: Wie kann denn der kleine Handwerksbetrieb aus diesen 80 Prozent, die wir am Markt haben, diesen Vorsprung aufholen? Erstens weiß er gar nicht, was er überhaupt tun muss, was für ihn nützlich ist. Zweitens ist zu fragen, wie ich der ganzen Problematik begegnen kann, damit ich auch morgen noch eine Chance am Markt habe. Darin besteht das ganz große Problem.

Ich gehe einmal zurück auf unser Fleischerhandwerk, weil mir das am leichtesten fällt und ich aus dieser Branche komme und auch noch selber einen eigenen Betrieb habe, der relativ klein ist, der aber noch gut gängig ist. Ich habe das einmal vor zehn bis fünfzehn Jahren versucht. Ich habe mir jemanden geholt, der Informatik studiert hatte, der bei einem großen Konzern war und den ich auch gut kannte, ein Freund von mir. Der hat mir am Ende des Tages ein Programm geschrieben. Das war für damalige Zeiten ganz toll. Heute ist dieses Programm insofern noch sehr wertvoll, weil es genau diese beiden Komponenten vereinbart hat.

Es ging um Folgendes: Ich war der Praktiker, hatte von Informatik überhaupt keine Ahnung. Ich habe mir damals die Zeit genommen – damals lebte mein Vater noch – und habe zwei Wochen neben dem gestanden, während er die ganze Zeit

programmiert hat. Aber dieses Programm läuft heute noch. Das ist eine Sache, die mir die Arbeit erleichtert hat und die mir marktwirtschaftlich gesehen wirklich eine Überlebenschance gegeben hat. Das ist heute nicht mehr der Fall. Wir kranken im Fleischerhandwerk daran – wahrscheinlich geht es den Bäckern und vielen anderen kleinen Handwerksbetrieben genauso –, dass wir gar nicht wissen, woher wir die Zeit nehmen sollen.

Deshalb die Frage an Sie: Wie begegnen wir dieser Problematik? Wie kriegen wir Leute, die wirklich unsere kleinen Betriebe und am Ende des Tages auch noch bezahlbar über Wasser halten oder ihnen noch eine Chance für morgen geben? Das hätte ich gern einmal erfahren.

(Beifall)

Moderator Holger Steltzner:

Das ist wirklich eine entscheidende Frage. Herr Hennecke, haben Sie darauf eine Antwort?

Prof. Dr. Hans Jörg Hennecke:

Wir haben das Thema eben schon einmal kurz angetippt. Das Problem besteht darin, dass viel an Energie und Kreativität, die in die Digitalisierung hineingesteckt wird, auf große Einheiten abzielt. Wir müssen Wege finden, dass an den Hochschulen und gerade auch an den Fachhochschulen, die ein besonderes Potenzial haben, noch mehr in den Blick genommen wird – im Sinne dessen, was Herr von Alemann gerade angesprochen hat –, wie man unternehmerische Realität im Mittelstand auch zum Gegenstand von Forschungsvorhaben macht und damit eben auch anwendbare Lösungen bietet. Das ist die hohe Kunst, bei der auch das Handwerk der Forschung einiges darüber sagen kann, welche Innovationen überhaupt am Markt funktionieren können. Diesen Dialog müssen wir verstärken und vertiefen. Das geht am Ende nur über branchenspezifische Lösungen. Das heißt, wir müssen es schaffen, dass insbesondere unsere Fachverbände – deswegen sind sie auch so wichtig – in der Lage sind, auch mit Hochschulen und Universitäten in einer Wei-

se zu kooperieren, dass daraus Funken schlagen, die dann auch als Anwendungsfälle und Hilfsmittel für die Betriebe in der Praxis funktionieren.

Da gibt es ein paar Ansätze. Wir haben in Nordrhein-Westfalen einige Hochschulen, mit denen wir gut zusammenarbeiten, bei denen man auch merkt, da ist ein Fachhochschulprofessor, der aus der Praxis kommt, der hat vielleicht einmal eine Handwerkslehre oder eine andere Ausbildung absolviert und der hat auch Forschungsthemen auf dem Schirm, die in der Realität eines Unternehmens umsetzbar sind. Von denen brauchen wir mehr. Deswegen müssen wir versuchen – wir dürfen nicht zwischen den verschiedenen Bildungssäulen Mauern errichten –, das mehr zusammenzubringen, und zwar sowohl im Bereich der Weiterbildung und der Fortbildung als auch in der Frage der Forschungspraxis. Da müssen wir noch mehr aus der unternehmerischen Praxis heraus die Forschungsfragen formulieren, für die wir dann auch außerhalb nach Lösungen suchen. Das ist eine Anstrengung, die wir insgesamt leisten müssen. Das ist dann auch eine Frage, die die Wissenschaftspolitik betrifft, wie Förderimpulse gesetzt werden und Forschungspolitik betrieben wird. Wir müssen die Akteure zusammenbringen.

Ein wichtiger Punkt dabei ist Folgendes: Wir haben in dem Bereich sehr viel Projektkultur. Es gibt immer wieder einmal für zwei oder drei Jahre Fördertöpfe, die irgendein Ministerium, der Bund oder ein Land bereitstellen. Aber es krankt an der Entwicklung verlässlicher Strukturen, bei denen man auch die Zeit und die Ausdauer hat, an die Betriebe heranzukommen. Viele Projekte laufen zwei Jahre. Dazu gibt es dann Kick-off-Veranstaltungen, Meilensteinberichte, und es werden Internetseiten konzipiert. Nach zwei Jahren ist es dann wieder vorbei, und die Forscher hüpfen zum nächsten Thema. So schläft das Ganze wieder ein. Wir brauchen da mehr Stabilität. Das bedeutet im Grunde auch, dass man sich über die Fragen der Finanzierung von Gewerbeförderung genauso wie über Fragen der Finanzierung der Hochschulen und der Forschungslandschaft Gedanken machen muss, wie wir wieder mehr Stabilität hineinbekommen, damit langfristige Beziehungen entstehen, bei denen auch die Umsetzungsqualität steigt.

Moderater Holger Steltzner:

Das ist alles sehr langfristig, aber der Betriebsinhaber braucht natürlich auch heute eine Lösung. Deswegen einmal eine Frage an den Unternehmer, der halt 13 Mitarbeiter hat und nicht die Größe und trotzdem mutiger Angreifer ist. Wie sehen Sie das?

Sebastian Grethe:

Ich habe jetzt nicht das Patentrezept, kann aber die Situation sehr gut verstehen. Ein Zehn-Mann-Betrieb hat nicht die Möglichkeit, die Art und Weise, wie eine Branche funktioniert, maßgeblich zu verändern. Aber, ich denke, man hat die Möglichkeit, die verschiedenen Tools erst einmal zu nutzen. Das ist ein Weg der kleinen Schritte.

Ich vergleiche das immer mit einer Vorbereitung auf ein Marathonprogramm. Jeder kann sich dazu Literatur besorgen, kann das alles erst einmal ein halbes Jahr studieren. Er kann sich aber auch morgen Laufschuhe kaufen und erst einmal anfangen zu laufen, um zu prüfen, wie sich das anfühlt, und darauf aufbauend immer weiter machen. Ich denke, das ist auch für die vielen Handwerksbetriebe der Weg nach vorne.

Ich darf aus meiner eigenen Erfahrung erzählen: Mit Abstand unser größtes Kundensegment, das wir mit unserer Stahlvertriebsplattform haben, ist das Handwerk. Das sind Stahlbauer, Metallhandwerk. Die Kunden, mit denen wir gesprochen haben, die unsere Plattform nutzen, sagen: Wir selbst erhalten Kundenaufträge. Für uns ist es wichtig, dass wir das Material schnell bekommen.

Wir sehen, dass bei uns auf der Plattform zwei Drittel aller Bestellungen außerhalb der regulären Arbeitszeit des lagerhaltenden Stahlhandels erfolgen. Das sind Personen, die in Nebentätigkeit dort Aufträge platzieren. Morgens, bevor sie die Werkstatt verlassen, abends, wenn sie wieder zurück sind, am Sonntag, wenn sie die Planungen für die Woche machen. Damit sind wir eine kleine Verbesserung in der Beschaffung.

Meine Empfehlung wäre: Kaufen Sie Stahl lieber bei uns. Aber darum geht es gar nicht. Ich

glaube, es gibt viele digitale Ansätze, die in der Summe einen großen Effekt haben und Zeit im Handwerk sparen können. Sprich: Für alle Tätigkeiten, die nicht wirklich wertschaffend sind, die irgendwie mitgemacht werden müssen, die unterstützend sind, würde ich den Aufwand so gering wie möglich halten, indem ich diese Lösung nutze.

Für das Handwerk ist meine Empfehlung: Fokussiert euch auf den Kunden. Dahin zu kommen und diese Tools im Betrieb zu nutzen, das ist Chefsache. Es ist nicht morgen gemacht. Das dauert vielleicht ein Jahr.

Aber fangen wir einmal an: Hat jeder Handwerksbetrieb eine gute Webseite im Internet, die bei Google gefunden wird? Ich kann aus eigener Erfahrung einer Wohnungsrenovierung sagen: Ich habe nur Tischler eingeladen und gesagt, macht mir bitte mal ein Angebot, die eine Seite hatten, wo ich nachsehen konnte, der hat Referenzen, das sah alles gut aus. Da fragt der mich: Wie bist du auf mich gekommen? – Ich habe geantwortet: „Ich habe Sie im Internet gefunden.“ Er erwidert: „Das hat mein Sohn gemacht.“ Das ist der Punkt. Ich habe gesagt, ohne Referenzen lade ich niemanden ein, weil ich ihn nicht kenne. Wenn Angebote per Post verschickt werden, dauert das zu lange. Gehen sie per E-Mail raus, ist das schnell. Das ist Standard. Dass gleiche gilt für Rechnungen und auch für die ganze Kommunikation. Wenn man durch ist, ruft mich jemand an und fragt: „Sind Sie zufrieden? Wenn Sie zufrieden sind, bewerten Sie mich bei Google. Ich schicke Ihnen einen Link zu.“ So wird er bei Google gefunden und ist noch im Wettbewerb.

Was Thermondo macht und andere Plattformen machen, das können Sie nicht beeinflussen. Deshalb: Beschäftigen Sie sich nicht mit dem Wettbewerb, beschäftigen Sie sich mit Ihren Kunden. Ich glaube, es gibt viele einfache Möglichkeiten, um in diese Richtung zu gehen.

Ich habe zur Vorbereitung nachgeschaut: Es gibt eine Vielzahl von Applikationen für das Handwerk. Es steht mir gar nicht zu, zu bewerten, ob sie jetzt gut oder schlecht sind und welche die besten sind. Aber es gibt einiges, was man finden kann. Ich denke, der Weg nach vorne ist der Blick darauf – Chefsache –: Was könnte nützlich sein, und habe ich jemand, der das testet? Oder testen

Sie selbst. Wenn Sie merken, das kann etwas sein, dann nehmen Sie einen pfiffigen Mitarbeiter, der das einmal kurz für das Unternehmen aufsetzt. Ich denke, für Software, die vor zehn Jahren von Ihnen selbst programmiert worden ist, wird es Standardlösungen geben.

Für mich ist das der Weg nach vorne. Ich bekomme auch mit, dass wir gesellschaftlich über Digitalisierung reden. Das sieht aus, als wären Sie in 20.000 Meter Flughöhe. Das ist dann alles sehr weit weg. Für Sie und für uns gilt aber: Wir setzen Digitalisierung auf ein Meter Flughöhe um. Da sieht die Welt halt ganz anders aus, weil es um ganz konkrete Anwendungsfälle geht. Ich kann nur von uns sagen: Das ist ein Weg der vielen kleinen Schritte. Das fängt damit an, dass man erst einmal nutzt, was da ist. Das ist meine Empfehlung. Tiefer einsteigen kann ich nicht, weil ich Ihr Geschäft nicht kenne.

Es fängt mit der Einstellung an, wie es auch Herr Leitermann sagte. Das in einen Betrieb hineinzutragen, das ist Chefsache. Das ist ein langer Weg.

Moderator Holger Steltzner:

Herr Czaja, Sie wollen auch noch etwas dazu sagen.

Prof. Dr. Frank Czaja:

Ich muss noch etwas zur Forschungslandschaft sagen. Ich war drei Jahre lang AiF-Gutachter (Arbeitsgemeinschaft industrieller Forschungsvereinigungen) und habe zehn Jahre in der Bundesvereinigung Logistik Förderanträge von Hochschulen als Unternehmer bewertet. In der Förderlandschaft gibt es zwei Punkte, die einfach verbesserungswürdig sind. Da ist auch das Handwerk inhaltlich gefordert.

Zum einen haben wir heute das folgende Problem: Es gibt ein Punkteverfahren, weil es zu wenig Fördermittel für Forschungsprojekte gibt. Das heißt, nach diesem Punkteverfahren werden diese Fördermittel vergeben. In der Regel dauert es zwei bis drei Jahre, bis ein Förderantrag zur Bewilligung kommt.

Wenn ich heute ein innovatives Thema habe, Forscher bin und in einem solchen Thema arbeite, muss ich zwei Jahre warten, bis das Projekt in der heutigen innovativen Zeit bewilligt wird. Mit der Projektbearbeitungszeit sind dann vier bis fünf Jahre weg. Dann ist das Thema inhaltlich durch. Das dauert viel zu lange. Das zweite Problem, das wir inhaltlich haben, besteht darin, dass gerade Unternehmer aus den Fördertöpfen – Hochschulen erhalten 100 Prozent, öffentliche zumindest – in der Regel nur bis zu maximal 50 Prozent gefördert werden. Darüber müsste man einmal nachdenken und insbesondere für kleine Unternehmen eine andere Regelung treffen, damit dann auch der Wunsch an der Mitwirkung, Beteiligung oder Auslobung von solchen Forschungsthemen inhaltlich besetzt wird.

Forschung ist sicherlich ein guter Ansatz. Ich würde aber noch einen Schritt weiter gehen. Ich denke, Forschung ist zu langfristig, ist noch nicht so konkret, wie wir gerade gehört haben. Es gibt aber viele gute Beispiele. Wir müssen meiner Meinung nach viel stärker auf Leuchtturmprojekte setzen. Dazu haben wir vorhin einen guten Beitrag gehört. Das Handwerk ist unterwegs, Innovation mit Leuchtturmprojekten aufzuzeigen. Jeder Handwerker ist eigentlich ganz einfach gestrickt und fragt: „Was kostet das, was bringt das?“ Wenn ich dem aufzeige, dass er durch ein Leuchtturmprojekt Geld sparen kann, wird er Mittel und Wege finden, dieses dann relativ schnell umzusetzen, dafür zu schulen und hoffentlich auch passende Mitarbeiter zu finden.

**Hans-Joachim Hering
(Vizepräsident, HANDWERK.NRW):**

Vielleicht darf ich aus eigener Erfahrung kurz etwas erzählen: Herr Grethe, ich gebe Ihnen vollkommen recht. Es gibt vieles, auf das man aufsetzen kann. Aber wenn Sie der Meinung sind, dass Sie etwas haben wollen, was es so exakt, wie Sie es sich vorstellen, noch nicht gibt, dann müssen Sie etwas aus dem Urschlamm entwickeln. Das ist einfach so.

Es ist auch so, wenn Sie etwas aus dem Urschlamm entwickeln, dann brauchen Sie, wie Sie es schon gesagt haben, das passende Personal und Geld. Wenn Sie nicht die geschätzt knapp

100 Millionen Euro zur Verfügung haben, die man inzwischen in Thermondo hineingesteckt hat, dann müssen Sie Kooperationen eingehen. Sie müssen entweder horizontale oder vertikale Kooperationen eingehen. Das haben wir gemacht. Sie müssen Unternehmer finden, die von dem, was Sie da machen wollen, genauso überzeugt sind. Wenn Sie viel Geld brauchen, reichen horizontale Kooperationen überwiegend nicht, weil viele Kleine meistens die Millionen auch nicht zusammenbekommen, die Sie für so etwas brauchen. Aber die vertikalen Kooperationen aus einem Markt heraus sind manchmal ganz vernünftig, weil es dann bei den Vorlieferanten und den entsprechenden Zulieferern usw. welche gibt, die an diesem Thema möglicherweise auch sehr interessiert sind.

Das haben wir gemacht. Nachdem Thermondo und Kesselheld usw. genannt worden sind, will ich sagen, dass es auch THERMOBOX gibt, was dasselbe macht, nur wesentlich handwerkerfreundlicher, wesentlich intelligenter und vor allen Dingen so, dass der Handwerker als Unternehmer nicht vom Verbraucher abgeschnitten wird. Das Vertragsverhältnis zwischen Handwerker und Verbraucher bleibt vielmehr bestehen. Darin besteht der große Unterschied zu allen anderen Systemen. Das war jetzt der Werbeblock.

Nichtsdestotrotz ist es so, Sie brauchen vielleicht nicht 100 Millionen Euro, aber Sie brauchen mehr als ein paar Hunderttausend Euro. Wir hatten in der Spitze 15 Programmierer an dem Thema. Auch dabei lernt man unheimlich dazu. Wenn jemand aus dem Bereich Sanitär, Heizung und Klima mit einem Programmierer spricht, ist das in der Anfangszeit sowas von lustig, wie ich Ihnen das gar nicht beschreiben kann. Weil die sich zu Anfang gar nicht verstehen. Wenn der eine redet, weiß der andere gar nicht, was er inhaltlich sagt. Es dauert eine Zeitlang, bis sie so voneinander gelernt haben, dass dann tatsächlich das, was am Ende herauskommt, auch das ist, was beide am Anfang wollten.

Kooperationen sind an der Stelle ein Weg für kleine Betriebe – das war ja die Frage, die Sie gestellt haben –, um gegebenenfalls in diese digitale Welt einsteigen zu können.

Moderator Holger Steltzner:

Das ist eine hervorragende Überleitung, zu der letzten Frage, die ich angesichts der fortgeschrittenen Zeit stellen möchte. Ich finde es großartig, dass wir heute hier eine so intensive Diskussion haben. Meine Frage zielt auf diese weitgehende Plattformisierung der kompletten Wirtschaft. Es ist phänomenal, was wir da erleben. Wir haben diese globalen Plattformen schon erwähnt. Wir haben im deutschen Rahmen auch welche wie MyHammer. Man hat es mit Plattformen zu tun, die sich zwischen den Handwerker oder Mittelständler und seinen Kunden schieben. Der Betrieb ist erst einmal darauf angewiesen, damit er gefunden wird, dort sichtbar zu sein. Dafür muss er seine Marge teilen und wird irgendwann vielleicht ganz hinausgedrängt. Das ist die große Gefahr, die es in dem Zusammenhang gibt. Im Handwerk gibt es sogar Organisationen, regional eigene Plattformen, die sich noch nicht so durchgesetzt haben, weil natürlich entscheidend ist – das entspricht dem, was Sie gesagt haben, Herr Grethe –, was der Kunde will. Er will möglichst großen Komfort, eine möglichst zuverlässige Suche und günstigste Preise mit Skaleneffekten. Typisch wie im Netz: The winner takes it all. Da sind wir wieder bei den großen Gorillaplattformen.

Wie geht das Handwerk, der Mittelstand, am klügsten, am geschicktesten mit dieser Herausforderung um? Wie wird auch – das vielleicht als eine Zusatzüberlegung – politisch deutlicher gemacht, womit man es hier zu tun hat? Das sind zum Teil auch Unternehmen – Uber ist vom EuGH als Taxifahrer eingestuft worden –, die hin bis zur Rechnungsabwicklung alles für den Fahrer übernehmen. Nur hat man es da nicht mit einem Soloselbstständigen, sondern mit einem Scheinselbstständigen zu tun. Bei MyHammer gibt es Mischformen. Das ist alles noch nicht ganz klar. Im Politischen muss man, wenn man einen fairen Wettbewerb haben möchte, natürlich auch die Frage stellen, warum die andere Seite keine Mindestlöhne und Tariflöhne zahlt, warum werden keine arbeitsrechtlichen Vorschriften eingehalten – Sicherheit etc. – und was es da alles an Regulierungen gibt oder/und – das ist natürlich wieder ein riesiges Fass – bremsen wir, würden wir da regulieren, Herr Haucap, auch wieder Innovation und Fortschritt? Das als allumfassende Abschlussfrage ans Podium.

Prof. Dr. Hans Jörg Hennecke:

Herr Hering hat gerade schon einen Ausweg aufgewiesen. Wir werden Plattformen nicht verhindern, nicht verbieten können. Wir sollten das auch nicht tun.

An die Politik muss man aber die Erwartung formulieren, dass die Plattformen nach denselben Regeln wie andere Unternehmer handeln müssen. Das heißt, wenn ein Handwerksbetrieb seine Zulassungspflicht erfüllen muss durch Qualifikationsnachweise, dann muss es für Tätigkeiten, die über Plattformen vermittelt werden, genauso gelten. Es können nicht zweierlei Spielregeln gelten. Fairer Wettbewerb bedeutet vielmehr: Gleiche Regeln für alle. Das muss eingefordert werden. Das ist Ordnungspolitik. Da muss man notfalls auch bei den neuen Anbietern genau hinsehen, ob die sich im Gewerberecht oder im Arbeitsrecht an die Regeln halten, die auch für andere Unternehmen gelten. Das ist ganz klar. An einigen Stellen muss man vielleicht noch einmal genauer hinsehen. Das sollte aber keine Verbotsstrategie werden, sondern, ich denke, wir werden erleben, dass sich die Märkte differenzieren. Es wird sicher Kunden geben, die mit Standardangeboten in bestimmten Märkten zufrieden sind und die solche „Sachen von der Stange“ – in dem Falle von der digitalen Stange – haben wollen. Aber es wird andererseits auch Kunden geben in einem Qualitätsmarkt, die sehr differenzierte, auf sie zugeschnittene Lösungen verlangen.

Die Stärke des Handwerks besteht darin, auch mit solchen eigenen Plattformangeboten aufzutreten und mit eigener digitaler Darstellung als einzelnes Unternehmen in der Lage zu sein, zugängliche Angebote anzubieten, die auch einen Mehrwert im Sinne von Qualitätsarbeit aufweisen. Darin liegt die Chance. Jedes Standardangebot hat nämlich irgendwo Lücken, muss sich mit einfachen Lösungen zufrieden geben. Die können für viele Kunden okay sein, aber die Stärke des Handwerks und des Mittelstands generell als Anbieter vor Ort mit großer Kundennähe, mit umfassender lokaler Kenntnis liegt darin, dass er die Bedürfnisse vor Ort am besten kennt oder dass er seinen Kundenkreis am besten kennt. Deswegen ist der Weg ganz klar Kundenorientierung, daraus eine Stärke zu machen. Man muss wissen, wen man als Kunden haben will. Bei Fleischereien gibt es mittlerweile auch eini-

ge, die digital unterwegs sind, wo man sich seine Wurst digital designen lassen kann. Man muss eben überlegen, welche Kunden man haben will und wie man an sie herankommt. Deshalb muss man die Kommunikationsstrategie definieren. Da werden sich auch Unternehmen behaupten – auch jenseits der Plattformdiskussion, die wir gerade führen –, weil das eine Frage der unternehmerischen Kreativität ist.

Herr Grethe hat eben zu Recht angemahnt, solche strategischen Entscheidungen seien Chefsache. Das heißt, der Unternehmer selber muss als Person in einem kleinen Unternehmen über diese Fragen nachdenken und Entscheidungen treffen, wohin das Unternehmen gehen soll. Das bedeutet, wir müssen uns auch, was die Rahmenbedingungen der Politik angeht, sehr viel mehr Gedanken darüber machen, wie wir dem Unternehmer das Unternehmensein möglich machen. Das betrifft alles, was wir an Bürokratiebelastung und an Dokumentationspflichten haben, etwa zu Personalfragen oder Steuerfragen. Es gibt unendlich viele Aufgaben, die den Unternehmer als Entscheider im Betrieb davon abhalten, sich um die strategischen Angelegenheiten zu kümmern. Dafür dem Unternehmer den Rücken freizuhalten, damit wieder mehr Konzentration auf das Unternehmerische erfolgen kann, ist eine ganz wichtige Anforderung, die man an die Politik formulieren muss.

(Beifall)

Prof. Dr. Justus Haucap:

Letztendlich muss man sagen, die Plattformen sind von Markt zu Markt oder von Branche zu Branche sehr unterschiedlich, deswegen auch die Anforderungen, die man an diese stellen muss. Gemein haben sie sicherlich, dass die Plattformen nicht so erfolgreich sind, weil keiner sie möchte, sondern weil sie vom Kunden her denken und für Kunden unheimlich attraktiv sind. Es ist eben für den Kunden sehr attraktiv, sein Hotel über eine Plattform zu buchen, weil er sehr schnell seine Hotels vergleichen kann. Es ist auch sehr attraktiv für mich, nach Produkten bei Amazon zu suchen, weil sich da unheimlich viele Händler bewegen und ich sehr viel vergleichen kann. Das gilt auch für andere Plattformen. Das heißt also,

weil sie so attraktiv für den Kunden sind, werden sie natürlich auch bleiben.

Es ist sicherlich richtig, dass man gewisse Anforderungen an die Plattformen stellen muss und sie mit gewissen Pflichten belegen kann. In manchen Bereichen scheint es mir aber auch so zu sein, dass es eine Abwehrstrategie ist, um die Plattformen auszubremsen, und dass die Anforderungen überbordend sind, die an die Plattformen gestellt werden. Da werden nicht immer die tatsächlichen Realitäten miteinander verglichen.

Wenn HRS – das ist ein deutsches mittelständisches Unternehmen – kontrollieren müsste, ob die Putzfrauen in jedem Hotel legal beschäftigt sind, wäre das sicherlich eine Überforderung einer solchen Plattform. Damit würden wir letztendlich die Geschäftsmodelle kaputt machen.

Bei den Taxiunternehmen ist die Realität – Uber ist in Deutschland weitgehend verboten – natürlich so – es gibt dazu eine Studie des Berliner Senates –, dass 77 Prozent der Berliner Taxiunternehmen hochgradig mit illegalen Methoden arbeiten, mit Schwarzarbeit, Steuerhinterziehung, das ganze Programm. Das sagt der Berliner Senat. Das ist die Realität, das ist das, was momentan vor Uber beschützt wird.

Wenn man im Ausland einen Uber-Fahrer fragt, warum er das macht, antwortet er: „Ich verdiene mehr Geld, als ich als Taxifahrer verdienen würde. Vorher war ich von einer Taxizentrale abhängig, jetzt habe ich plötzlich Auswahl.“

Das ist also durchaus differenziert zu betrachten. Es ist nicht immer so, dass sie Wettbewerb verhindern, sondern ihn manchmal geradezu erst ermöglichen, und zwar auch für die Taxifahrer, weil die jetzt sagen können: Ich bin nicht mehr nur von der Funkzentrale abhängig. Ich kann auch über mytaxi oder durch Uber oder welche Plattform auch immer parallel wirken.

Es ist wichtig, hier die Märkte offenzuhalten. Nach der 9. GWB-Novelle ist das im Kartellrecht jetzt enthalten. Die Ökonomen nennen das Multihoming. Wichtig ist, dass man die Märkte offenhält und sagt: „Wir müssen verhindern, dass man sich nur noch auf einer Plattform bewegen kann und dass Exklusivitätsvereinbarungen überhandnehmen.“

Letztendlich muss einem das Recht zustehen, sich auf möglichst vielen Plattformen bewegen zu können, weil das die Märkte offenhält. Da versuchen natürlich Plattformen – Google und andere haben das in der Vergangenheit auch versucht –, Sogwirkungen zu erzielen, dass man tatsächlich, wenn man sich auf deren Plattform bewegt, sich nicht auf anderen bewegen kann. Das ist kartellrechtlich ein wichtiges Thema. Aber das Kartellrecht ist im Prinzip dafür sicherlich gerüstet.

Für viele bietet das natürlich eine Chance. Ich weiß das zufällig von den Hotels ein bisschen besser. Warum sind die so erfolgreich? Natürlich auch deshalb, weil sich die Hotels Werbemaßnahmen durch diese Plattformen sparen können. Was ich vorher in die Kundenakquise investieren musste – die Kunden mussten ja irgendwie auf mich aufmerksam werden –, ist jetzt ungleich einfacher. Möglicherweise brauche ich nicht einmal mehr die Homepage, von der Sie gesprochen haben. Ich brauche nur den Eintrag auf der Plattform und bekomme so schon die Kunden.

Moderator Holger Steltzner:

Mein befreundeter Hotelier ist schon froh, dass er eigene Stammkunden hat und sich die 15 Prozent erspart.

Prof. Dr. Justus Haucap:

Das ist immer so. Man wird keinem empfehlen, nur einen Distributionskanal zu wählen, weil man sich dadurch in Abhängigkeiten begibt. Es ist wichtig, sich das tatsächlich offen zu halten.

Prof. Dr. Frank Czaja:

Plattformen sind ein wichtiges Thema. Darauf gibt es nur eine einzige Antwort. Das ist ein globaler Wettbewerb. Gerade auch aus Handwerks-sicht haben Sie nur dann eine Chance, wenn Sie den Kundennutzen massiv in den Vordergrund stellen und sich daran orientieren.

Ein einfaches Beispiel: Zalando bietet eine Dienstleistung an, Lieferung innerhalb von drei Stunden. Ich als normaler Nutzer frage mich, ob ich das eigentlich brauche. Wenn man das aber

wirtschaftlich bewertet, gibt es bei den Onlinehändlern eine sogenannte Klickrate. Es ist nachgewiesen, dass, wenn eine solche Sendungsstruktur innerhalb von drei Stunden angeboten wird, die Wiederrückkehr, also die erneute Buchung über diese Plattform, am Beispiel Zalando um 41 Prozent gestiegen ist. Das heißt, da ist irgendwo Kundennutzen erkannt worden.

Meine Überzeugung ist, dass Sie als Handwerker viel näher am Kunden dran sind, den Kundenwunsch viel besser kennen. Das müssen Sie – so wie es Herr Grethe vorhin gesagt hat – zum Vorteil machen. Da sind Sie als kleiner lokaler Anbieter, der nah am Kunden und an dessen Wunsch dran ist, eigentlich auch im Vorteil gegenüber der globalen Plattform. Diese Karte müssen Sie spielen.

Sebastian Grethe:

Wir selbst sind auch eine Plattform. Wir sind eine Plattform für den lagerhaltenden Stahlhandel. Wir haben über 30 Anbieter unter Vertrag. Alle Kritik, die gegen Plattformen vorgetragen werden kann, könnte man – zumindest in der Theorie – auch auf uns beziehen. Wir sind zu klein, um den Markt zu dominieren oder irgendjemand hinauszudrängen. Wir verkaufen auch nicht auf eigene Rechnung.

Die Sache ist doch, unsere Plattform wird genutzt, weil sie für den Kunden einen bestimmten Vorteil hat. Die Art und Weise, wie ein Kunde mit einem Unternehmen in Kontakt tritt, das muss der Kunde selbst aussuchen können. Ob er Sie anruft, ob er Ihnen eine E-Mail schreibt oder über das Internet auf Sie zukommt, das entscheidet der Kunde.

Ich würde diese Plattformen nicht verteufeln, sondern sie zum eigenen Vorteil nutzen, ohne dabei die eigene Identität zu verlieren oder ohne dabei zu vergessen, eine eigene Identität aufzubauen.

Ich denke, für viele Handwerksbetriebe ist doch der große Vorteil, dass sie etwas schaffen. Es ist etwas Sichtbares vorhanden. Das sind doch Referenzen. Werden diese Referenzen wirklich nach draußen kommuniziert. Fangen wir mit der Webseite an: Hat also jeder Tischler, um ihn

wieder zu nehmen, eine Seite und sieht man die schönen Schränke, die er gebaut hat, ist das der erste Kontakt, den er mit dem Kunden hat. Es ist ganz egal, ob er Sie anruft, beauftragt und dann nie wieder zu Ihnen kommt, oder ob er auf einer Plattform Sie auswählt und es war das erste und letzte Projekt. Dann müssen Sie sich fragen: „Was habe ich verkehrt gemacht?“

Der Tischler, den wir seinerzeit ausgesucht haben, weil er sich so gut präsentiert hat, der hat von vorne bis hinten eine vorbildliche Arbeit gemacht. Er hat nicht nur einen Schlafzimmerschrank gebaut, sondern er hat das Gästezimmer ausgestattet, die Garderobe angefertigt, das Badezimmer. Er macht alles, und er wird auch weiterhin alles machen. Er hat es nämlich verstanden, guten Service abzuliefern.

Wenn über Plattformen gesagt wird, sie machten die Preise kaputt: Wer über den Preis in den Wettbewerb tritt, der ist natürlich in einer schlechten Situation. Aber gerade das Handwerk hat doch über die Kundenbeziehung, über den Service, über das, was dort steht, gute Chancen, sich zu differenzieren. Den Wettbewerb haben Sie doch nicht mit Plattformen, den haben Sie doch in erster Linie untereinander. Also die Tischler untereinander treten in Wettbewerb genauso wie die Maler und die anderen Berufe doch auch.

Die Frage ist, wie können Sie diese digitale Welt zu Ihrem eigenen Vorteil nutzen, ohne sich von einer Plattform abhängig zu machen. Ich denke, der Weg ist da, in die Breite zu gehen und letztlich mit den Worten gesagt, die ich vorhin schon benutzt habe, also in kleinen Schritten anzufangen.

Wir selbst hören häufig von einigen Betrieben: Na ja, die Auftragsbücher sind voll. Dem Handwerk geht es gut. Prozessverbesserung und Digitalisierung stehen jetzt gar nicht im Fokus. Ich glaube, das ist ein bisschen kurzfristig gedacht, weil die vollen Auftragsbücher im Handwerk zum großen Teil auf den Bauboom in Deutschland zurückzuführen sind. Aber dieser Bauboom ist ein Ergebnis der Null-Zins-Politik der Zentralbank.

Das bedeutet aber gleichzeitig auch, dass sehr viel Geld bei Investoren herumliegt und darauf wartet, investiert zu werden. Ein boomendes

Handwerk ist für Investoren eine schöne Sache, dort hineinzugehen. Das heißt, man wird dort in Zukunft mehr Konkurrenz aus der digitalen Ecke bekommen. Wenn die Zeiten dann nicht mehr so gut sind, wer wird sich dann durchgesetzt haben?

Mein Schlussplädoyer lautet: Die guten Zeiten sollten Sie jetzt nicht davon abhalten, morgen direkt in kleinen Schritten anzufangen, digitale Ansätze zu testen und konkret umzusetzen.

(Beifall)

Moderator Holger Steltzner:

Herr Grethe, ich nehme dankend Ihren Schlussappell auf – im übertragenen Sinne –, die Laufschuhe morgen anzuziehen und loszulegen, also mit kleinen Schritten in die digitale Zukunft zu laufen. Sie haben auch für das Handwerk eine wunderbare Botschaft mit Ihrem persönlichen Tischler mitgebracht, nämlich Sie sind hochzufrieden, er hat exakt Ihre Kundenbedürfnisse getroffen.

Sebastian Grethe:

Übertroffen!

Moderator Holger Steltzner:

Sogar übertroffen. Wenn das nicht ein Modellhandwerker ist, dann weiß ich auch nicht.

Insofern höre ich bei allen Digitalisierungsängsten hier eine Menge Chancen heraus. Es würde uns – da darf ich für Sie, denke ich, wahrscheinlich mitsprechen – sehr freuen, wenn wir diese Chancen heute vielleicht betonen konnten, weil das auch ein Aufbruch für das Handwerk und den Mittelstand ist. Sie können die Kunden glücklich machen. Dann bleiben sie auch bei Ihnen.

Herzlichen Dank auch für die lebhaftige Diskussion. – Ich bitte jetzt Herrn Hering um das Schlusswort.

(Beifall)

Schlusswort

Hans-Joachim Hering, Vizepräsident HANDWERK.NRW

Meine sehr verehrten Damen und Herren! Obwohl es schon spät ist, darf ich Sie noch einmal ganz herzlich begrüßen.

Ich denke, ich darf zunächst einmal den Dank an die Podiumsrunde aussprechen und ganz besonders an Herrn Steltzner, der – damit beantwortete ich die Frage von Andreas Ehlert – die Fäden wiederum professionell zusammengehalten hat. Es war eine sehr spannende Diskussion.

Ich möchte Sie aber aus der hohen Flugebene, die wir auf dem Podium erlebt haben, zurückholen in die mühsame Ebene der täglichen Umsetzung. Ich habe meine Worte titulierte „Mit Leid geprüft auf dem Weg zur Digitalisierung“.

Ja, ich weiß, es muss sein. Wir haben in meiner Firma immer mit den digitalen Möglichkeiten Schritt gehalten, die uns der Markt zur Verfügung gestellt hat. Schon vor dreißig Jahren haben wir Angebotsbearbeitung mühsam auf Apple-Computern durchgeführt – die Älteren erinnern sich noch –, deren Tastatur noch mit einem DIN-A4-Blatt großen Schwarz-weiß-Bildschirm fest verbunden war.

Auch heute bin ich festen Willens, mich von der digitalen Entwicklung nicht abhängen zu lassen, wobei ich durchaus wählerisch bin, was mir nutzt und was ich als sinnvoll erachte. So bin ich seit anderthalb Jahren – ich erwähnte es eben schon kurz – nicht nur Mitgesellschafter eines Start-up-Unternehmens, das eine Internetplattform für den Verkauf und das Contracting von Heizungsanlagen im Bestand entwickelt und an den Markt gebracht hat, sondern fahre und fliege auch seit Monaten durch die Republik, um Kollegen der Heizungsbranche davon zu überzeugen, dass sie ohne ein solches Werkzeug schon in Kürze ins Hintertreffen geraten werden.

Erzählen Sie das einmal einem Handwerker, der zurzeit so schon über beide Ohren mit Arbeit und Aufträgen gesegnet ist, und einem Handwerker, der findet, dass man mit so einem neu-modischen Kram auch noch in ein paar Jahren

anfangen kann, wenn es allgemein einmal nicht mehr so gut läuft.

Ich lasse mich da aber nicht beirren, auch und gerade nicht in Bezug auf meinen eigenen Betrieb, und das in dem Bewusstsein, dass digitale Entwicklungsprozesse nicht mehr in Jahren gerechnet werden und somit die lineare Denkweise einer exponentiellen weichen muss.

Das Geschäftsjahr bei mir in der Firma war außergewöhnlich gut und, obwohl ich mir der staatstragenden Bedeutung meiner Steuern bewusst bin, ich dachte mir, dass man einen Bundesfinanzminister, insbesondere wenn er nur kommissarisch im Amt ist, auch nicht zu sehr verwöhnen sollte. Also investieren und das in digitale Zukunft.

Mein EDV-Berater liegt mir sowieso schon seit über einem Jahr in den Ohren, dass ich unbedingt etwas mit meiner Hardware machen muss – alles fast sechs Jahre alt und somit „steinalt“. Ersatzteile und Erweiterungsmöglichkeiten stehen nicht mehr zur Verfügung. Für das Betriebssystem gibt es keine Updates und die Sicherheitslage ist daher mehr als bedenklich.

Versonnen denke ich an die Lebenszyklen der Produkte, die ich verkaufe. Meine Kunden regen sich schon darüber auf, wenn die von mir errichtete Kesselanlage nach 25 Jahren ihren Geist aufgibt, und der Ruf nach Gewährleistung oder zumindest Kulanz ist durchaus keine Seltenheit.

Wenn man dann einmal anfängt, darüber nachzudenken, was denn im Zuge dieser Investition noch so alles notwendig und hilfreich sein könnte, gerät man schnell auf ein endloses Meer von Träumen und Wünschen: mehr Rechnerleistung, höhere Arbeitsgeschwindigkeit und – ach ja – da gibt es neuerdings die GoBD, die Grundsätze zur ordnungsgemäßen Führung und Aufbewahrung von Büchern. Meine Damen und Herren, da reicht kein Billy-Regal von Ikea mehr, sondern da hilft nur ein entsprechendes zusätzliches Archivierungsprogramm.

Meine Geschäftsbanken haben mir schon vor einiger Zeit mitgeteilt, dass mein Online-Banking-Programm, mit dem ich arbeite, veraltet sei und in Kürze nicht mehr unterstützt werde. Sollte ich weiter Wert legen auf den Onlinezugriff auf

meine Geschäftskonten, müsse ich unbedingt kurzfristig ein neues Programm installieren. Das trifft sich doch prima mit dem übrigen EDV-Vorhaben.

Unsere Telefonanlage ist auch schon etwas älter und hat noch keine Verbindung zu unserer Adressdatei in der EDV, was natürlich geändert werden muss. Und so schicke Headsets, mit denen man die Hände zum Schreiben frei hat, wären ebenfalls ganz nützlich.

Der gute Rat des Spezialisten lautet jetzt: Lassen Sie sich gleich die Datenzuleitung ins Grundstück verstärken, denn mit dem, was Sie jetzt haben, werden Sie in Kürze nicht mehr zurechtkommen. – Also gut, auch das noch. Wir denken in Zukunft, wir denken digital.

Finanziell ist der Jahresgewinn nun drastisch reduziert, aber mein Seelenzustand ist durchaus noch erträglich. Die Nase, die ich dem kommissarischen Finanzminister gedreht habe, tröstet mich ungemein.

Der neue Rat des Spezialisten lautet: Lassen Sie im November installieren, dann können Sie im Dezember alt und neu parallel ausprobieren und mit dem 01.01. auf das neue System umschalten.

Nun, wir sind im Büro organisatorisch zwar im Moment zu 150 Prozent ausgelastet, aber so eine kleine Umstellung werden wir wohl doch noch hinbekommen.

Zunächst sollte ich klären, wie schnell ich aus dem Telefonvertrag herauskommen kann. Mit Mühe finde ich in sorgsam aufbewahrten papierhaften Unterlagen eine Hotline.

„Sehr geehrter Anrufer, legen Sie nicht auf. Sie werden umgehend mit einem Mitarbeiter verbunden. Wenn Sie Fragen zu Ihrer Rechnung haben sollten, wählen Sie bitte die Eins. Bei technischen Problemen wählen Sie bitte die Zwei. Sollten Sie Fragen zu Ihrem Vertrag haben, wählen Sie bitte die Drei.“

Das ist es doch. Ich wähle die Drei. Die gelangweilte Elektrostimme ertönt von Neuem. „Sollten Sie rechtliche Fragen zu Ihrem Vertrag haben, wählen Sie die Eins.“ Und so weiter, und so weiter.

Ich lege entnervt auf und suche in den Unterlagen verzweifelt eine Telefonnummer mit einer zugeordneten Person aus Fleisch und Blut. Doch trotz aller Bemühungen habe ich keinen Erfolg. Endlich entdecke ich eine E-Mail-Adresse, an der ich meinen kompletten Frust über meine dreiviertelstündigen Telefonbemühungen mit der Elektronikstimme abarbeite. Zum Schluss drohe ich damit, den Telefonvertrag fristlos zu kündigen, wenn sich nicht innerhalb einer Stunde ein menschliches Wesen telefonisch bei mir meldet.

Nun, eigentlich hatte ich genau das vor. Aber das braucht die Telefongesellschaft ja jetzt noch nicht zu wissen.

Und welch ein Wunder, man erhört meine völlig unkontrollierten Tiraden und nimmt letztlich dankbar meine Kündigung an.

Die Installation aller Systeme dauert glatte zwei Wochen, wobei man sich größte Mühe gibt, durch Einsatz von zwei Servern das alte und das neue System parallel vorzuhalten. Und da zwei digitale Oberspezies permanent in unserem Büro herumturnen, ist jede Schwierigkeit im Nu beseitigt.

Die eintägige Schulung für das GoBG-Programm geht unter im Stakkato der Anrufe unserer Kunden, die einfach nicht verstehen wollen, dass es auf dieser Welt auch noch etwas anderes gibt als Wasserrohrbrüche und kalte Heizungen, nämlich Grundsätze zur ordnungsgemäßen Führung und Aufbewahrung von Büchern.

Und dann kommt der Tag, an dem alles anders wird. Zwei elektronische Magier, zwei Meister des digitalen Datenaustausches verlassen unser Büro und lassen uns mutterseelenallein, wohl mit dem tröstlichen Hinweis: Es ist jetzt alles paletti. Und wenn nicht: Hier ist unsere Hotline.

Es kommt, wie es kommen muss: Arbeitsplatz A kann nicht auf Drucker 3 zugreifen, Arbeitsplatz C könnte problemlos mit Drucker 3 korrespondieren, aber von Zeit zu Zeit friert die Bewegungsfähigkeit des Cursors ein und dann hilft nur noch: Ausschalten und neu Hochfahren. Drucker 1 reagiert brav bei jedem Druckbefehl, ändert aber permanent den Seitenvorschub, so dass die Briefanrede „Sehr geehrte Damen und

Herren“ auf dem unteren Seitendrittel des Briefbogens landet.

Der Scanner entwickelt ein eigenwilliges Eigenleben, er liest in Schwarz-Weiß ein, wenn er bunt einlesen soll, und umgekehrt. Aber was soll's, wir haben ja die Hotline.

„Lieber Anrufer, legen Sie nicht auf. Der nächste freie Mitarbeiter steht zu Ihrer Verfügung. Sie sind momentan Anrufer Nr. 6.“

Eine kurze Aufwallung kommt in mir hoch. Doch dann denke ich an die Floskel: Aller Anfang ist schwer. Warum sollte es in der digitalen Welt anders sein als in der analogen? Und irgendwie ist das tröstlich.

Ich lausche der lieblichen Beruhigungsmusik und hänge meinen Gedanken nach. Und dann höre ich: „Sie sind momentan Anrufer Nr. 5.“ Und nun bin ich glücklich, schon so weit gekommen zu sein, dass ich den Hörer nicht mehr auf die Gabel legen werde, bis ich den Menschen erreicht habe, der meine EDV-Probleme lösen wird.

Irgendwann bin ich dran. Und trotz 35minütiger Wartezeit so glücklich und dankbar, dass ich den Herrscher über Gigabit und Desktop geradezu küssen würde, wenn ich denn könnte.

„Lassen Sie mich mal auf Ihren Bildschirm drauf“, ist der väterlich-fürsorgliche Hinweis meines Retters. Und in atemberaubender Geschwindigkeit jagt er durch die Dateien und Ordner, sodass ich letztlich wieder nicht verstanden habe, was er eigentlich gemacht hat. Und siehe da: Alles, was nicht funktioniert hat, läuft tadellos. Ich bin begeistert, danke ihm überschwänglich und verabschiede mich leichten Herzens. Nun endlich können wir intensiv arbeiten – ja, so lange, bis das nächste Problem auftaucht, und dann die ganze Prozedur von vorne losgeht.



Ich weiß, es muss sein. Wer sich der digitalen Entwicklung verschließt, ist in wenigen Jahren abgehängt und kann seine Firma abmelden. Und sicherlich hat sich meine momentane Verzweiflung in ein bis zwei Monaten auch gelegt, und ich denke wieder frei, zukunftsgerichteter und einfach digitaler darüber nach. Aber im Moment frisst mich der Gedanke einfach auf: Mit Block und Bleistift hätte ich in den letzten vier Wochen mindestens eine Woche Arbeitszeit und mindestens zwei Packungen Kautabletten gegen Sodbrennen gespart.

Meine sehr verehrten Damen und Herren, nehmen Sie das alles nicht so ernst, was ich Ihnen jetzt erzählt habe. Ihnen allen ein gesegnetes, erfolgreiches und vor allen Dingen von strotzender Gesundheit geprägtes Jahr 2018!

(Beifall)

Dreikönigsessen

Begrüßung und Einführung

**Andreas Ehlert,
Präsident HANDWERK.NRW**

Vielen Dank, Ihnen, lieber Herr Burgmer, und den Sternsängern der Heiligen Familie. Das war Ehrenamt von der allersympathischsten Seite. Das macht Ihr nämlich einfach so, weil es euch Spaß macht. Ihr macht das ehrenamtlich, zieht bei Wind und Wetter durch die Straßen und klingelt an den Türen für eine gute Sache. Herzlichen Dank und bis nächstes Jahr, wie Sie so nett gesagt haben, Herr Burgmer. Wir freuen uns. Ein großes Dankeschön. Wir wünschen euch einen guten Heimweg.

(Beifall)

Jetzt wünsche ich Ihnen allen ein gutes, ein gesegnetes, ein gesundes und erfolgreiches Jahr 2018! Ich heiße Sie alle sehr herzlich beim Handwerk willkommen.

Als Allererste hätte ich heute Abend „Friederike“ begrüßt. Sie hat sich zwar schon aus dem Staub gemacht, wie ich gehört habe. Sie hat aber eine Spur der Verwüstung auch in unser Tagesprogramm gerissen. Sie aber sind heute Abend da. Wir wollen zusammen einige Stunden verbringen. Darauf freue ich mich sehr.

Ich sage zuallererst ein herzliches Dankeschön an unseren Gastgeber, den Vorstandsvorsitzenden der DZ BANK, Herrn Wolfgang Kirsch, der sich schon am heutigen Nachmittag mit uns die Podiumsdiskussion angehört hat und auch heute Abend dabei ist, für Ihre Zeit, die Sie für das nordrhein-westfälische Handwerk übrig haben.

Ich habe es heute Nachmittag schon gesagt: Das Genossenschaftswesen, insbesondere die Genossenschaftsbanken, und das Handwerk haben sehr viele Gemeinsamkeiten und eine lange gemeinsame Geschichte. In diesem Jahr feiern wir 200 Jahre Raiffeisen. Wir tragen den Genossenschaftsgedanken wieder nach vorne. Dazu sind Tage wie heute besonders geeignet.

Lieber Herr Kirsch, wir führen diese Veranstaltung schon seit vielen Jahren in Ihrem Hause durch. Ich würde mich sehr freuen, wenn Sie

den Dank des nordrhein-westfälischen Handwerks auch an die vielen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weitergeben würden, die mit großer Souveränität und Freundlichkeit im Hintergrund dafür arbeiten, dass wir uns alle bei Ihnen immer so wohlfühlen. Vielen Dank, lieber Herr Kirsch.

(Beifall)

Weil wir im Handwerk eine so große Gemeinsamkeit mit dem Genossenschaftswesen haben, ist von uns natürlich sehr aufmerksam verfolgt worden, was im vergangenen Jahr mit den Häusern der WGZ BANK und der DZ BANK passiert ist. Sie haben im vergangenen Jahr die entscheidenden Beschlüsse gefasst, eine große Genossenschaftszentralbank für die Volks- und Raiffeisenbanken am Markt zu etablieren. Sie haben die richtigen Entscheidungen getroffen und diesen Prozess zu einem erfolgreichen Ende geführt. Ich darf Ihnen im Namen des gesamten nordrhein-westfälischen Handwerks für den weiteren Prozess viel Glück und Erfolg wünschen. Wir brauchen gerade im Handwerk starke Volks- und Raiffeisenbanken. Bei all den Angriffen und Diskussionen, die immer wieder um diese Art von Banken erfolgen, darf ich Ihnen versichern: Das Handwerk haben Sie, soweit Sie in Berlin oder auch in Brüssel dafür streiten müssen, an Ihrer Seite.

(Beifall)

Ich freue mich über den Besuch von Ihnen allen. Ich möchte nur ganz wenige Personen vorab namentlich begrüßen. Ich freue mich ganz besonders darüber, dass Manfred Rekowski unter uns ist, der Präses der Evangelischen Kirche im Rheinland. Wir haben im vergangenen Jahr einiges gemeinsam gemacht zu Themen, die uns zusammen bewegen. Für das neue Jahr haben wir uns vorgenommen, den Dialog zwischen Kirche und Handwerk weiter zu vertiefen. Danke, dass Sie den Abend Zeit für uns haben und für ihren Besuch. Sie haben Dr. Weckelmann mitgebracht. Herzlich willkommen.

Ich sehe, dass auch die katholische Kirche stark vertreten ist. Ich weiß nicht, ob der Stadtdekan aus Düsseldorf, Monsignore Ulrich Hennes, schon da ist. Aber ich sehe Dr. Hamers. An einem Abend, an dem uns die Sternsinger beglückt ha-

ben, freue ich mich natürlich sehr darüber, dass die Kirchen so stark bei uns vertreten sind.

Mein besonderer Dank gilt auch den Podiumsteilnehmern des heutigen Nachmittags: Sebastian Grethe, mein Unternehmerkollege, Professor Justus Haucap von der Heinrich-Heine-Universität, Professor Frank Czaja von der SRH Hochschule in Hamm. Dr. Barthel ist leider in Hannover hängengeblieben und dann nicht weitergekommen. Für ihn eingesprungen ist Professor Hennecke, der das für das Handwerk ausgezeichnet gemacht hat. Die Vier waren wirklich große Klasse.

(Beifall)

Holger Steltzner, der Herausgeber der „Frankfurter Allgemeinen Zeitung“, hatte in gewohnt souveräner Manier die Zügel fest in der Hand und hat sich wieder einmal als Dompteur in der Manege bewährt. Die Diskussion war höchst ergebnisreich und hat uns bereichert, weil sie Themen wie die Digitalisierung im Handwerk behandelte, die uns am Herzen liegen. Auch aus dem Auditorium haben sich viele daran beteiligt. Es sind zahlreiche Fragen gestellt worden, die uns gemeinsam bewegen. Es sind nicht nur Themen, die die Medienlandschaft interessieren, die Versicherungswirtschaft, die Banken oder sicherlich auch die Polizei, da ich gerade den Polizeipräsidenten Norbert Wessler sehe, wenn es um die innere Sicherheit geht, was darf man digital, was man analog vielleicht darf, und andere Themen, oder auch die NRW-Bundesbankpräsidentin, Frau Margarete Müller. Diese Themen bewegen und interessieren uns in der ganzen Breite.

Die Spitzen des nordrhein-westfälischen Handwerks sind naturgemäß alle heute hier vertreten. Hans Peter Wollseifer konnte leider nicht bleiben. Sie alle wissen, dass in Berlin im Moment eine ganze Menge zu tun ist.

Das bietet mir die wunderbare Gelegenheit, eine Persönlichkeit zu begrüßen, die diesem Haus über viele Jahre aufs Engste verbunden war. Er war lange Aufsichtsratsvorsitzender der WGZ BANK. Ich begrüße herzlich den Ehrenpräsidenten des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks und Präsidenten der Handwerkskammer Aachen, Dieter Philipp. Schön, dass Sie da sind.

(Beifall)

Ein ganz besonderer Gruß geht selbstverständlich an große Freunde des Handwerks, die die DNA des Handwerks in sich tragen und die dem Handwerk als Gesprächspartner sehr wichtig sind, an den Vorsitzenden der Aufsichtsräte der SIGNAL IDUNA Gruppe, Reinhold Schulte, und den Vorsitzenden der Vorstände der SIGNAL IDUNA Gruppe, Ulrich Leitermann. Es ist große Klasse, mit wieviel Engagement Sie sich im Handwerk einbringen, und wie wir auch von Ihrem Rat – das ist ein Geben und Nehmen – profitieren können. Dass uns die Themen der Versicherungswirtschaft, wenn es darum geht, für das Alter oder für den Fall von Krankheit privat vorzusorgen, ungemein am Herzen liegen, wissen Sie. Dafür streiten wir gemeinsam.

(Beifall)

Für die Landeshauptstadt Düsseldorf begrüße ich ganz herzlich „meinen“ Bürgermeister Fritz Conzen. Wunderbar, dass er da ist. Ich hatte geglaubt, der Landrat aus Neuss oder, besser gesagt, aus Grevenbroich, Hans-Jürgen Petruschke, wäre auch da. Ich weiß nicht, ob es ihn irgendwo über die Brücke verschlagen hat. Wenn es in Düsseldorf mal nicht so läuft, Herr Conzen, dann kann ich immer noch in den Rhein-Kreis. Aber Herr Petruschke ist noch nicht da. Es ist wunderbar, dass Sie, Herr Conzen, die kommunale Flagge hochhalten. Schön, dass Sie dabei sein.

Aus dem Landtag begrüße ich den handwerkspolitischen Sprecher der CDU-Landtagsfraktion, Matthias Goeken.

(Beifall)

Ich sehe Ralph Bombis, unseren großen Freund des Handwerks, den wirtschaftspolitischen Sprecher der FDP-Landtagsfraktion.

(Beifall)

Ralph Bombis hat auch noch einige Veteranen aus der Enquetekommission für Mittelstand und Handwerk mitgebracht. Gesehen habe ich auch Rainer Spiecker und Dr. Jahns. Ich finde, wir haben in dieser Enquetekommission eine ganze Menge für die Zukunft von Mittelstand und Handwerk erreicht, gerade mit Blick auf die Herausforderungen der Digitalisierung und des

Fachkräftemangels. Die Regierungsfraktionen und die Landesregierung haben sich die Umsetzung der Ergebnisse der Enquetekommission in den Koalitionsvertrag geschrieben. Und sie sind auf einem guten Weg, die Arbeit, die wir gemacht haben, auch tatsächlich umzusetzen.

Ich nehme in den Fraktionen des Landtages wahr, dass die Sympathie für Mittelstand und Handwerk gestiegen ist – das ist auch das Verdienst der Mitarbeiter in der Enquetekommission – und einen höheren Stellenwert bekommen hat. Das tut Nordrhein-Westfalen gut, und das soll beim Regierungshandeln in den kommenden Jahren auch so bleiben.

Wenn ich von Regierungshandeln spreche, dann bin ich schon ganz nah dran an unserem heutigen Festredner. Es ist eine große Ehre für uns, dass der stellvertretende Ministerpräsident des Landes Nordrhein-Westfalen, der Minister für Kinder, Familie, Flüchtlinge und Integration, unser Gast ist. Er selber nennt es sehr viel bescheidener „Chancen-Ministerium“. Begrüßen Sie mit mir den Minister für Chancen, Dr. Joachim Stamp!

(Beifall)

Lieber Herr Stamp, wir im Handwerk haben die FDP nie aufgegeben. Wir haben das auch in vielen Veranstaltungen immer wieder öffentlich deutlich gemacht. Und nun ist die FDP wieder da. Sie ist in Berlin im Deutschen Bundestag vertreten, aber vor allem ist sie in Nordrhein-Westfalen in Regierungsverantwortung. Mit Blick auf Berlin darf ich aber doch sagen: Schön wäre es gewesen, die FDP hätte auch in Berlin Verantwortung übernommen.

Dazu nur ganz knapp: Das auf Bundesebene vorliegende Sondierungspapier werde ich jetzt nicht im Detail durcharbeiten. Darin sind auch für das Handwerk durchaus ein paar gute Einzelpunkte enthalten. Ich denke da an den angedachten Berufsbildungspakt oder an die Stärkung des Meister-BAFöGs. Das sind für das Handwerk sehr wichtige Punkte.

An manchen Stellen hätten wir uns allerdings etwas mehr gewünscht: Nach einem Jahr, in dem wir in Deutschland Steuereinnahmen in einer nie gekannten Größenordnung hatten, hätte man ein bisschen offensiver über eine nennens-

werte Steuerentlastung für den Mittelstand oder auch für unsere Arbeitnehmer sprechen können, über mehr Augenmaß bei den Sozialabgaben, vielleicht an einen Durchbruch bei der festgefahrenen Energiepolitik, über einen größeren Reformwillen in Fragen der sozialen Sicherung. Am Ende ist es in dem europapolitischen Teil sicherlich merkwürdig, wenn sehr viel über „Solidarität“ gesprochen wird, aber kein Wort über „Subsidiarität“.

Da gibt es so einiges, woran wir vom Handwerk zu knabbern haben. Heute Nachmittag haben wir über das Thema „Von Teilzeit in Vollzeit“ gesprochen. Ich will das jetzt gar nicht weiter ausführen. Es sind durchaus Punkte in dem Papier enthalten, die gerade die größeren Unternehmen im Handwerk massiv berühren.

Lieber Herr Stamp, so viel Kritik muss dann schon sein: Da hat uns die FDP ganz schön was eingebrockt, auch wenn wir andererseits nicht wissen, was eine Jamaika-Koalition mit sich gebracht hätte. Wir hätten uns aber gefreut, wenn die FDP Verantwortung übernommen hätte.

(Beifall)

Wir sind jedenfalls froh, dass in Nordrhein-Westfalen Parteien zusammen regieren, die auch zusammen regieren möchten. Das ist schon mal eine gute Voraussetzung. Aus Sicht des Handwerks können wir in Nordrhein-Westfalen sagen: Die Philosophie stimmt. Was im Koalitionsvertrag niedergeschrieben worden ist, das ist stimmig. Das geht in die richtige Richtung. Es ist in den ersten 200 Tagen auch schon viel umgesetzt worden. Jetzt muss der Koalitionsvertrag in seinem Sinne sicherlich weitergedacht werden. Ich denke, die neue Landesregierung ist gut beraten, den Koalitionsvertrag wirklich insgesamt umzusetzen. Da passiert eine ganze Menge, aber das können Sie, lieber Herr Stamp, gleich viel besser beschreiben als ich jetzt an dieser Stelle.

Die für uns im Handwerk wichtigen Ressorts liegen im Übrigen alle in FDP-Hand. Frau Yvonne Gebauer leitet das Schulministerium, Sie das Integrationsministerium und Professor Andreas Pinkwart ist Wirtschaftsminister. Wir sind mit Frau Gebauer und auch mit Andreas Pinkwart sehr gut im Gespräch. Ich würde mich sehr freuen – dessen bin ich mir auch sicher –, wenn wir



Die Sternensinger der katholischen Kirchengemeinde „Heilige Familie“, Düsseldorf Stockum, zusammen mit Hans-Joachim Hering, Wolfgang Kirsch, Dr. Joachim Stamp, Andreas Ehlert und Diakon Johannes Burgmer

mit Ihnen auch in Zukunft einen starken und wohlwollenden Unterstützer bei den Themen haben, die uns bewegen. Da geht es um das Thema der Integration. Wir hatten ja – da waren Sie noch nicht gewählt – lange mit Ralph Bombis und Ihnen in meinem Büro gesessen und über Fragen der Integration gesprochen. Mich hat das damals beeindruckt, dass Sie gesagt haben: „Das ist kein Thema, das wir populistisch angehen, sondern das ist ein Thema, das wir sachlich angehen.“ Sie haben Wort gehalten. Und das ist bis heute so. Dafür vielen Dank.

(Beifall)

Ich will ein paar Punkte nennen, die uns im Handwerk bei der Integrationsdiskussion unter den Nägeln brennen.

Erstens. Wir im Handwerk nehmen das Thema „Integration“ sehr offensiv an. Ich denke, wir haben auch Wort gehalten. In Nordrhein-Westfalen sind wir dabei, 2.000 Flüchtlinge durch Ausbil-

dung in die Arbeitsmärkte zu integrieren. Das machen wir mit sehr viel Leidenschaft und auch gerne, zumal wir selber am Ende auf Fachkräfte angewiesen sind.

Zweitens. Das ist im Grunde ein Ruf an die Politik: Wir brauchen einen entsprechenden Rahmen, der uns die Integration in die Arbeitsmärkte durch Ausbildung auch ermöglicht. Wir brauchen Rechtssicherheit beim Aufenthaltsstatus – am besten vor Beginn der Ausbildung. Wir brauchen Unterstützung bei ausbildungsbegleitenden Maßnahmen. Wir brauchen Unterstützung, wenn es dann in den Schulen und überbetrieblichen Ausbildungsstätten manchmal mit der Sprache hapert, wenn unterstützend eingegriffen werden muss, damit Zuwanderer und Flüchtlinge ausbildungsreif werden, um an die Arbeitsmärkte herangeführt werden zu können. Das ist eine gewaltige bildungs- und sozialpolitische Verantwortung, die wir alle miteinander tragen. Auch aus diesem Grund brauchen wir –

sowohl im Land, aber auch im Bund – eine starke und handlungsfähige Regierung.

Drittens. Es ist eine Illusion, zu glauben, dass am Ende schon alle irgendwie im Handwerk unterkommen werden. Das wird nicht funktionieren. Es ist keine gute Idee – das hört man ab und zu an verschiedenen Stellen heraus –, dass wir anfangen sollten, über Standards zu diskutieren, über eine Senkung von Qualifikationsanforderungen. Um dann am Schluss irgendwelche Zertifikate zu verleihen und irgendwelche Qualifikationen zu bescheinigen, die in den Arbeitsmärkten letztlich nicht gefragt sind. Wir müssen für die Bedarfe des Arbeitsmarktes ausbilden.

Dafür sind wir sehr offen. Dazu stehe ich. Das plakatieren wir auf großen Leinwänden. Ich habe selber oftmals öffentlich gesagt: Für uns spielt es überhaupt keine Rolle, woher jemand kommt, sondern nur, wo er hin will. Wir brauchen nur diesen gemeinsamen Pakt, indem wir sagen: Das packen wir an. Das schaffen wir am Ende auch gemeinsam. Sie haben das nordrhein-westfälische Handwerk bei dieser Aufgabe weiter an Ihrer Seite. Wir dürfen nur keine Abschlüsse ohne Arbeitsmarktfähigkeit verteilen, weil wir ansonsten Abschlüsse in Transfersysteme schaffen, die wir uns schlichtweg nicht leisten können.

Viertens. Wer Asyl braucht, der muss es bekommen. Das ist eine gemeinsame Verantwortung der EU-Mitgliedsstaaten. Dabei müssen alle an einem Strang ziehen. Aber daneben brauchen wir ein System der geregelten Zuwanderung

von Personen, die wir in unseren Arbeitsmärkten brauchen, die bereit sind, sich durch Ausbildung oder Arbeit hier in unsere Wertegemeinschaft zu integrieren. Das ist im Übrigen der Punkt, wo mir das Sondierungspapier zwischen Union und SPD am besten gefällt. Da gehen wir schon in die richtige Richtung.

Also zusammenfassend: Integration wird auf Dauer nur gelingen, wenn wir über Qualifizierung den Weg in die Arbeitsmärkte ebnen. Wir können uns keine Qualifikation in Transfersysteme leisten. Integration wird am Ende nur gelingen, wenn wir die Werteordnung der sozialen Marktwirtschaft erfolgreich vermitteln, wenn auch für diejenigen, die zu uns flüchten oder zuwandern, das Wohlstandsversprechen von Ludwig Erhard Gültigkeit erlangt: „Wohlstand für alle“ – und zwar nicht als Ergebnis von Fürsorge oder Umverteilung, sondern als Ergebnis von Leistungsbereitschaft und Eigenverantwortung. Wenn wir das gemeinsam schaffen, dann haben wir Großes geschafft.

Damit heiße ich Sie noch einmal sehr herzlich willkommen beim nordrhein-westfälischen Handwerk. Ich freue mich auf den gemeinsamen Abend mit Ihnen. Jetzt darf ich zunächst Wolfgang Kirsch, den Vorsitzenden der DZ-BANK, bitten, einige Worte an uns zu richten.

Danke schön, dass Sie mir zugehört haben.

(Beifall)

Grußwort

**Wolfgang Kirsch,
Vorstandsvorsitzender der DZ BANK AG
Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank**

Sehr geehrter Herr Minister Dr. Stamp! Sehr geehrter Herr Bürgermeister Conzen! Sehr geehrter Herr Präsident Ehlert! Verehrte Vertreterinnen und Vertreter der Verbände aus Politik und Gesellschaft! Meine sehr geehrten Damen und Herren! Ich darf Sie sehr herzlich zum traditionellen Dreikönigstreffen von HANDWERK.NRW hier in der DZ BANK begrüßen und Ihnen bei der Gelegenheit – auch wenn es nicht mehr ganz frisch ist – ein frohes neues Jahr wünschen.

Ich freue mich sehr, heute hier zu sein. Es ist das erste Mal, dass ich von den Sternsängern den Segen bekommen habe – nicht nur als Person, sondern auch als Haus und als Bank. Wenn ich an die Rahmenbedingungen und an den Zustand unserer Industrie denke, dann kann ich nur sagen, wir können ihn gebrauchen.

Wir beginnen das Jahr 2018 zumindest in einer Hinsicht so, wie wir das Jahr 2017 beendet haben: ohne neue Regierung. Das politische Berlin hätte sich, wie so oft, ein Beispiel an den pragmatischen Nordrhein-Westfalen nehmen können. Gewählt wurde hier am 14. Mai. Gerade einmal 45 Tage später stand die Regierung. Es kann so einfach sein.

Zweifelsohne gibt es genug Themen in unserem Land, die es beherzt anzupacken gilt. Wie gestalten wir etwa die Digitalisierung – wir haben heute darüber gesprochen – und stellen sicher, dass die großen Umwälzungen in letztlich allen Bereichen der Wirtschaft und der Gesellschaft genutzt statt teils immer noch ungläubig bestaunt werden? Wie schaffen wir es, dass Deutschland in der Fläche stark bleibt? Das ist eine Aufgabe, die fast alle Politikfelder berührt und die gerade für das Handwerk als Garant der Beschäftigung und Ausbildung vor Ort von zentraler Bedeutung ist.

Das Pflichtenheft der Politik ist prall gefüllt, und deswegen ist es jetzt umso wichtiger, sich nicht länger als nötig mit Sondierungsritualen aufzuhalten. Es gilt schlicht, Aufträge abzuarbeiten. Es braucht gerade jetzt eine Besinnung auf das po-

litische Handwerk, um Zukunft zu sichern und wieder für neues Vertrauen zu sorgen. Darum geht es mir an dieser Stelle. Es liegt mir fern, in den Chor derer einzustimmen, die unser Land so gerne am Abgrund wähen. Deutschland ist ja nun – allen langwierigen Verhandlungen zum Trotz – nicht gerade im Chaos versunken. Vielmehr zeigt sich jenseits von Sondierungsgesprächen die große Stabilität unseres Landes und unserer Gesellschaft.

Wir sind auf dem besten Weg in die Vollbeschäftigung. Die Auftragsbücher gerade im Handwerk sind gefüllt. Auch die genossenschaftliche Finanzgruppe konnte im vergangenen Jahr ein solides Ergebnis erwirtschaften. Stabilitätskrisen sehen für gewöhnlich anders aus.

Daran wird für mich eines deutlich: Das Fundament unseres Standortes und des gesellschaftlichen Zusammenhalts ist absolut intakt. Wir können uns nach wie vor auf eine gelebte Sozialpartnerschaft verlassen. Wir können zählen auf eine akademische, aber vor allem auf exzellente berufliche Ausbildung, deren Bedeutung für die Gesellschaft als Ganzes Bundespräsident Steinmeier jüngst bei der Meisterfeier der Handwerkskammer in Frankfurt hervorhob, die Chancen schafft und auch ganz entscheidend durch das Handwerk in unserem Land mitgetragen wird. Und wir können bauen auf unsere durch Dezentralität und Vernetzung geprägte Wirtschaft gerade dank der vielen innovativen mittelständischen Unternehmen, die sich in der Welt zuhause, aber ihrer Heimat verbunden fühlen.

Auch das Handwerk hat gerade vor dem Hintergrund der robusten wirtschaftlichen Entwicklung nach wie vor goldenen Boden, steht mit dem Blick auf politische Unterstützung und Rahmenbedingungen aber ein um das andere Mal – wir haben es gerade gehört – teils auch auf tönernen Füßen.

So erweisen sich das Handwerk und seine Verbände auch immer wieder als konstruktive Mahner, mit deren Standpunkten ich mich als Genossenschaftler durchaus identifizieren kann. Denn auch ein noch so stabiles Fundament bedarf ab und an einer konsequenten Modernisierung.

Ich spreche aus Erfahrung. Die Wurzeln unseres Geschäftsmodells liegen schließlich im 19. Jahr-



hundert. Wir kommen aus den Strukturen der Handwerkerschaft und der Landwirtschaft. Wir sind und bleiben selbst Unternehmer vor Ort.

Sosehr sich das Bankgewerbe im Laufe der Jahre verändert hat, so klar halten wir als genossenschaftliche Finanzgruppe an den zentralen Werten und Prinzipien fest, die uns seit jeher prägen: Dezentralität, Konsensorientierung, Solidarität und die starke Partnerschaft mit der Realwirtschaft.

Natürlich sind wir gefragt, unsere Organisation weiterzuentwickeln, so wie wir es mit der erfolgreichen Zusammenführung von WGZ BANK und DZ BANK getan haben. Doch ebenso wichtig ist es, unsere Werte in die Zukunft zu übersetzen. Dabei hilft es natürlich ungemein, zumindest eine grobe Vorstellung davon zu haben, was uns in naher Zukunft blüht. Manch einer konsultiert dafür Wahrsager oder Futurologen. Ich halte es etwas pragmatischer und habe unseren Chefvolkswirt gefragt, was uns in diesem Jahr erwarten wird. Ich will Ihnen seine Thesen natürlich nicht vorenthalten.

Erste These: Das robuste globale Wachstum federt hohe politische Risiken ab. Wir erwarten aktuell für 2018 ein globales Wachstum von 3,8 Prozent, vor allem getrieben von weiterhin starkem Wachstum in Asien. Aber auch in Europa setzt sich die jüngste positive Entwicklung fort. Und wir dürfen auf 2 Prozent Wachstum hoffen. Dies sollte auch mit dazu beitragen können, die Ermüdungserscheinungen des europäischen Projektes, die uns im letzten Jahr stark beschäftigt haben, abzufedern. Es wird hierfür jedoch auch darauf ankommen zu verhindern, dass sich nach der Spaltung der EU zwischen Nord- und Südstaaten im Nachgang der Staatsschuldenkrise nun eine neue Konfliktlinie zwischen östlichen und westlichen Mitgliedern verhärtet.

Gezogen wird – und damit zur zweiten These – die positive wirtschaftliche Entwicklung Europas erneut von Deutschland. Die deutsche Wirtschaft läuft auf Hochtouren, überhitzt aber nicht. Umso wichtiger wäre es daher natürlich, gerade jetzt sich zügig den Themen zu widmen, die für die zukünftige Wettbewerbsfähigkeit unseres Lan-

des und den gesellschaftlichen Zusammenhalt unerlässlich sind.

Wir diskutieren dabei aus meiner Sicht zu viel über kosmetische Korrekturen, obwohl es in vielen Fällen fundamentalerer Eingriffe bedürfte. Es geht ja nicht allein um Pflegesätze, sondern um die Pflege insgesamt, nicht um Prozentpunkte bei der Rente, sondern wie man das Rentensystem wirklich nachhaltig aufstellen kann, nicht bloß um iPads im Unterricht, sondern um die digitale Bildung in unserem Land, ja um die digitale Infrastruktur überhaupt, besonders im ländlichen Raum. Statt die geschätzten rund 20 Milliarden Euro Steuermehreinnahmen des Bundes in der Legislaturperiode bis 2021 für Prestigeobjekte und Symbolpolitik zu verplanen, wäre jeder investierte Euro an dieser Stelle die bessere Wahl.

Grundlegende Reformen sind nicht nur bei uns, sondern im gesamten Euroraum notwendig. Aber – und damit zu These 3 – auch wenn der Euroraum nach Zusammenhalt sucht, so krankt er doch an der unterschiedlichen Reformbereitschaft. Das wird sich übrigens auch nicht allein durch höhere deutsche Beiträge zum EU-Budget oder die Ausrufung der Vereinigten Staaten von Europa heilen lassen. Man kann sich an dieser Stelle auch einmal fragen, wie laut der Ruf nach Europa wäre, würde sich Deutschland in der Haushalts- und Finanzpolitik an südeuropäischen Ländern ein Beispiel nehmen. Zusammenhalt entsteht, wenn man sich aufeinander verlassen kann und man zu seinem Wort steht.

Man braucht für die Lösung struktureller Probleme zwar auch die nötigen finanziellen Mittel, aber vor allem braucht es einen Plan, um diese Probleme in den Griff zu bekommen, und die Bereitschaft, diesen Plan auch konsequent zu verfolgen.

Ein Aspekt, der auch bei der vierten These nicht zu unterschätzen ist. Es wird keine einvernehmliche Trennung. Der Brexit dürfte kommen, wird jedoch sehr hart. Auf dem Wirtschaftsgipfel der „Welt“ in Berlin vergangene Woche hat EU-Kommissar Oettinger die drei Themen genannt, die es zunächst für die Einigung auf eine Übergangsphase braucht.

Erstens. Klarheit über die Grenzbeziehung zu Nordirland.

Zweitens. Einigung über die Ausgleichszahlungen.

Drittens. Klärung der arbeitsrechtlichen Verhältnisse von EU-Bürgern, die in Großbritannien arbeiten, und umgekehrt.

Brüssel scheint zuversichtlich, dass man hierzu bis März Einigkeit erzielen kann.

Man könnte meinen, als Vertreter des Frankfurter Finanzplatzes sollte ich mich über den Brexit freuen, ist doch zu erwarten, dass Frankfurt an Bedeutung gewinnen wird. Aus meiner Sicht gibt es aber im Falle eines harten Brexits letztlich nur Verlierer. Die britische Bevölkerung wird einen hohen Preis für ihre vermeintliche neue Freiheit bezahlen. Die Regierung May wird ganz anderen Problemen gegenüberstehen. Denn die trüben wirtschaftlichen Aussichten werden für den gesellschaftlichen Zusammenhalt alles andere als förderlich sein.

Während die europäische Finanzbranche auf dem Festland langfristig profitieren könnte, stehen uns erst einmal ernstzunehmende Anpassungskosten ins Haus. Das beginnt bei den zahlreichen und teilweise redundanten aufsichtsrechtlichen Anfragen zu unserer Brexit-Preparedness. Aber denken Sie einfach mal an die Umsiedlung des Euro-Clearing, das momentan über London läuft.

Auch ein weiteres Risiko darf man nicht unterschätzen, einen möglichen Unterbietungswettbewerb bei der Finanzmarktregulierung. Man wünscht sich geradezu ein zweites Referendum über den Exit aus dem Brexit.

Und das gilt letztlich auch mit Blick auf den Standort Deutschland insgesamt. England belegt schließlich Platz drei bei den deutschen Exportpartnern.

Ein Ausstieg wäre nicht nur beim Brexit, sondern auch mit dem Blick auf die Notenbanken angezeigt. Doch – so These 5 –: Eine echte Straffung der Geldpolitik bleibt aus. Der Notenbankkurs einer graduellen Anpassung wird uns auf absehbare Zeit weiter begleiten. Dies mag im Sinne einer langsamen Entwöhnung sinnvoll sein, belastet das Geschäftsmodell der Banken jedoch weiterhin, was übrigens in Verbindung mit den

neuen Anforderungen von Basel IV noch zu einem weiteren Verlust an Wettbewerbsfähigkeit gegenüber US-Banken führt, die im Gegensatz zu uns weit weniger zinsabhängiges Geschäft betreiben. Dass unser Beitrag zur Finanzierung der Realwirtschaft dann vielleicht doch einen höheren gesamtgesellschaftlichen Nutzen darstellt, scheint bei diesen Erwägungen dann wohl leider weniger eine Rolle zu spielen.

Aber lassen Sie mich zu einer erfreulicheren Botschaft kommen, denn These 6 lautet: Die Aktienmärkte bleiben im Aufwind, der DAX steigt auf 14.000 Punkte. Getragen wird dieser Trend von den weltweit guten wirtschaftlichen Aussichten, der starken Exportorientierung der deutschen Unternehmen sowie solider Bilanzen und der Aussicht auf Dividenden und Aktienrückkäufe.

Gleichzeitig warnt die siebte und letzte These aber vor zu viel Euphorie. Denn die Gefahrenzeichen für das Ende des Aktienmarktaufschwungs mehrten sich. Zahlreiche Indikatoren zeigen bereits Überhitzungen an. Eine Korrektur wird letztlich vor allem durch die Niedrigzinsen verhindert. Das heißt also, im Verlaufe des Jahres durchaus den wachen Blick auf das eigene Portfolio zu haben und gegebenenfalls umzuschichten. Von Bitcoins als Anlage würde ich dabei jedoch eher absehen, es sei denn, Sie haben in Anlagefragen Nerven wie Drahtseile und eine mehr als hohe Toleranz für Volatilität.

Meine Damen und Herren, ich hoffe, dass ich mit diesem Ausblick einige erste Anhaltspunkte geben konnte, was uns in diesem Jahr erwarten wird. Wichtig erscheint mir jedoch an dieser Stel-

le vor allem eine weitere persönliche These: 2018 kann ein Jahr der Chancen und des Aufbruchs sein, wenn wir Initiative beweisen, wenn wir mutig sind. Es ist gerade mit Blick auf die politische Lage in letzter Zeit viel von Verantwortung gesprochen und noch mehr geschrieben worden. Ich denke, es ist hohe Zeit, dass man die Verantwortung nicht nur bei anderen anmahnt, sondern sie vor allem selbst wahrnimmt. Da renne ich bei Ihnen, die ja nun im wahrsten Sinne des Wortes Macher sind, offene Türen ein. Sie alle übernehmen Verantwortung. Sie tragen die Ausbildung mit. Sie sorgen für nachhaltige Arbeitsplätze in der Region.

Das Handwerk in Nordrhein-Westfalen steht für 1,1 Millionen Beschäftigte und über 116 Milliarden Euro Umsatz im Jahr. Wir sind stolz darauf, Ihnen als genossenschaftliche Finanzgruppe dabei nach Kräften zur Seite zu stehen. Die Dinge anzupacken, das verbindet Handwerk und die Genossenschaften. Gemeinsam können und werden wir unseren Beitrag dazu leisten, dass Deutschland in Bewegung bleibt. Das gilt gerade in diesem Jahr, in dem wir den 200. Geburtstag von Friedrich Wilhelm Raiffeisen, Vordenker und Begründer der genossenschaftlichen Idee, feiern können.

Ich wünsche Ihnen allen ein gesundes und ereignisreiches Jahr 2018. Sorgen wir – jeder an seiner Stelle – dafür, dass es im Zeichen neuer Initiative und unternehmerischen Mutes steht. – Herzlichen Dank.

Sehr geehrter Herr Minister Dr. Stamp, Sie haben nun das Wort.

Festansprache

Land der Chancen – Neue Wege in der Migrations- und Integrationspolitik

**Dr. Joachim Stamp MdL,
Minister für Kinder, Familie, Flüchtlinge und
Integration und stellvertretender Minister-
präsident des Landes Nordrhein-Westfalen**

Sehr geehrter Herr Ehlert! Sehr geehrter Herr Kirsch! Verehrte Ehrengäste! Sehr geehrte Vertreterinnen und Vertreter des Konsularischen Korps! Sehr geehrte Damen und Herren Abgeordnete! Meine sehr verehrten Damen und Herren! Ich werde jetzt ein bisschen von meinem Manuskript abweichen, weil Herr Ehlert Aussagen in den Raum gestellt hat, die einer Antwort bedürfen. Der Regierungssprecher sieht mit Sicherheit darüber hinweg, wenn ich an der Stelle dann nicht in erster Linie als Vertreter der Landesregierung spreche, sondern auch als neuer Landesvorsitzender der Freien Demokraten in Nordrhein-Westfalen.

Sie haben geäußert, enttäuscht zu sein, dass wir nicht die Regierungsverantwortung in Berlin übernommen haben. Wir haben uns diese Entscheidung nicht leicht gemacht und es ist keine leichtfertige Entscheidung gewesen – im Übrigen auch nicht die Entscheidung eines Einzelnen. Wir haben dort vielmehr viereinhalb Wochen völlig chaotische Verhandlungen erlebt. Wir haben erlebt, dass man sich nicht am Anfang, wie es eigentlich bei einer guten Sondierung üblich ist, zusammensetzt und auslotet: Gibt es ein gemeinsames Vertrauen, gibt es vor allem für eine neue Konstellation auch eine gemeinsame Idee? Man ist vielmehr eingestiegen in völlig asymmetrische Arbeitsgruppen.

Ich habe für uns Einwanderung und Flucht verhandelt. In der ersten Woche hatte ich es in einer Vierergruppe zu tun mit Herrn Altmaier, Frau Göring-Eckardt und dem bayerischen Innenminister Herrmann. Wir haben einige Punkte konsentiert – dachte ich jedenfalls. Dann vergin-

gen vier Tage, und wir haben uns in einer Achtergruppe getroffen unter der Moderation von Herrn Bouffier und Herrn de Maizière. Dafür war Herr Altmaier nicht mehr dabei und auch Frau Göring-Eckardt nicht mehr. Stattdessen war dann Claudia Roth in der Runde. In diesem Treffen fingen wir wieder bei null an. So ging das die ganze Zeit.

Es waren Vereinbarungen in langen, vielstündigen Sitzungen mit viel Kompromissbereitschaft auch bei den Fachpolitikern, die dort verhandelt haben, erarbeitet worden. Die sind dann am nächsten Tag, vornehmlich von den Delegationen von CSU und Grünen wieder kassiert worden. Dann war alles, was man erarbeitet hatte, wieder infrage gestellt. So ging das die ganze Zeit – mal in dieser Runde und mal in einer anderen Runde.

Schließlich gab es auch noch die große Runde mit 60 Leuten. Mit 60 Leuten führt man keine Sondierungsgespräche, sondern das ist eine Befriedigung, wie man einmal ganz offen sagen muss, von Eitelkeiten, damit jeder sagen kann, ich bin an dieser Sondierung beteiligt gewesen.

Auf diese Weise kann man aber keine zielgeführten Sondierungen führen. Wir hatten den Eindruck, dass es ein bisschen auch die Strategie der Kanzlerin gewesen ist, zu sagen: Lasst die doch mal in diesen asymmetrischen Gruppen, lasst das Ganze vor sich hin wabern. Am Ende kommen zwei Nachtsitzungen, und ich binde das Ganze zum Status quo wieder zusammen.

Das ist – ich sage das ganz ohne Ironie – aus Sicht der Kanzlerin auch legitim. Sie hat nach der Bundestagswahl erklärt, sie wisse nicht, was sie wirklich hätte anders machen sollen. Sie ist von ihrer Arbeit überzeugt, also will sie den Status quo auch verteidigen. Aber, ich finde, es ist dann umgekehrt auch legitim, wenn wir als Freie Demokraten gesagt haben, wir wollen eine Veränderung in der Bildungspolitik, wir wollen einen echten Aufbruch in der Digitalisierung, wir wollen eine Entlastung der arbeitenden Mitte und des Mittelstands und wir wollen vor allem auch eine vernünftige Energiepolitik, die uns nicht den Standort Nordrhein-Westfalen zerlegt.

Wenn wir den Eindruck haben, wir können unsere Punkte nicht durchsetzen und wir können nicht gestalten, dann, finde ich, ist es auch le-

gitim, zu sagen, wir machen diesen Status quo nicht mit.

(Beifall)

Wir in Nordrhein-Westfalen haben es anders gemacht. Das hatte damit zu tun, dass wir gemeinsam mit Armin Laschet die Idee entwickelt haben, zu sagen, wir sind eine Nordrhein-Westfalen-Koalition, die auch mit einem gewissen Pragmatismus sich verabschiedet von einem ideologischen Überbau von Rot-Grün, der dieses Land gelähmt hat. Wir haben gesagt, wir wollen uns orientieren an den tatsächlichen Interessen der Bürgerinnen und Bürger in diesem Land. Wir wollen eine Politik machen, die auch nicht eine fortgesetzte Werkbank der großen Koalition in Nordrhein-Westfalen ist. Ich habe Armin Laschet schon gesagt, wenn es eine neue GroKo gibt, werde ich ihn jeden Tag daran erinnern. Ich habe in diesem Punkt aber keine Sorge, weil wir hier sehr gut und vertrauensvoll zusammenarbeiten.

Wir haben nicht drei Monate sondiert, nicht drei Wochen, auch nicht mal drei Tage, sondern drei Stunden, weil wir überlegt haben, ob wir bereit sind, in den großen Themen – dazu gehört auch das, was Sie bewegt – wie die Entbürokratisierung, die Entlastung des Wirtschaftsstandorts Nordrhein-Westfalen und bei der Infrastruktur zusammenzukommen. Wir sind von Anfang an der Überzeugung gewesen, dass uns das gelingen wird. Das hat dann auch die Gespräche geprägt.

Ganz anders als das jetzt in Berlin der Fall gewesen ist, wo spätestens alle zehn Minuten irgendeiner etwas getwittert oder irgendeiner an dpa etwas durchgestochen hat oder zu irgendeinem der anderen Medien, ist das in den Koalitionsverhandlungen in Nordrhein-Westfalen nicht ein einziges Mal passiert. Wir haben alles, was wir erarbeitet haben, gemeinsam gegenüber den Medien vertreten. Das ist die Grundlage für eine vertrauensvolle Zusammenarbeit und nicht irgendwelche Nacht-und-Nebel-Aktionen, nachdem man vorher Chaos verursacht hatte.

Jetzt sind wir auf einem guten Weg. Ich werbe auch dafür, uns ein bisschen Zeit zu geben, denn wir haben in vielen Politikfeldern feststellen müssen, dass es sehr viele Aufräumarbeiten gibt. Aber wir haben es uns – das darf ich für uns als

Freie Demokraten sagen, bevor ich dann als Minister spreche, lieber Herr Regierungssprecher – eben nicht einfach gemacht und uns nicht vor der Verantwortung gedrückt, sondern wir haben schwierige Ministerien übernommen.

Bei Yvonne Gebauer haben viele gesagt: „Bist du wahnsinnig, das Schulministerium zu übernehmen?“ Aber wir haben vor der Wahl gesagt, wir wollen die beste Bildung für Nordrhein-Westfalen. Wir haben die grüne Schulministerin bei jeder Veranstaltung kritisiert. Dann muss man nach einer Wahl eben auch den Mumm haben, ein solches Ministerium zu übernehmen. Ich bin froh, dass Yvonne Gebauer diese Aufgabe übernommen hat. Ich habe den Eindruck, sie bewältigt sie ganz ausgezeichnet.

Wir haben natürlich auch gesagt, es reicht nicht aus, dass man, wie das in der Regierung Kraft gewesen ist, einen überzeugten sozialen Marktwirtschaftler im Kabinett hat, der sich auf Verbandstagungen zur Sozialen Marktwirtschaft und zur Entbürokratisierung bekennt, aber im Kabinett nicht einen Fuß auf den Boden bekommt, sondern gegenüber – so war es ja – Herrn Rempel immer den Kürzeren gezogen hat. Deswegen freue ich mich, dass es uns gelungen ist, mit Professor Andreas Pinkwart einen wirklich renommierten Fachmann für die praktische Politik zurückzugewinnen, der ja nicht irgendeine Position im Berufsleben aufgegeben hat, sondern das Rektorenamt an der Handelshochschule in Leipzig – international ausgerichtet, eine spannende Universität mit großem Wachstum. Ich freue mich, dass er bereit gewesen ist, in einer solchen Situation sein Land voranbringen zu wollen. Insofern haben wir uns das nicht einfach gemacht, sondern verantwortungsvolle Ressorts übernommen.

Das gilt auch bei meinem Haus. Bei mir wurde anfangs auch gesagt: der Kinderminister als stellvertretender Ministerpräsident. Aber es ist eben nicht nur der Bereich „Kinder“ in diesem Ministerium, sondern es umfasst auch den sehr komplexen Bereich „Familie“ und die Themen „Integration“ und „Flüchtlinge“. Das heißt in der Konsequenz, dass wir das Ausländerrecht aus dem Innenministerium in dieses Haus geholt haben, weil wir die Politik aus einem Guss machen wollen.

Damit verbunden ist auch das schwierige Thema der Abschiebung und die schwierige Aufgabe der Beurteilung der ausländischen Gefährder. Das ist etwas, was mich Tag und Nacht umtreibt, mir viele schlaflose Nächte bereitet. Aber auch an der Stelle haben wir gesagt: Man kann nicht den Innenminister Jäger für seine Behauptung kritisieren, er wäre an die Grenze des Rechtsstaates gegangen, was er eben nie getan hat, sondern dann muss man selber auch den Mumm haben, ein solches Amt zu übernehmen.

Jetzt sind wir hier gemeinsam mit den Christdemokraten in einer wirklich guten und harmonischen Koalition unterwegs. Wir treffen uns heute bei Ihnen beim traditionellen Dreikönigsessen in einer guten Stimmung. Ein Allzeithoch jagt das nächste. Das Geschäftsklima ist stabil auf Rekordniveau. Es ist das längste Konjunkturohoch des Handwerks, das sich auch im achten Jahr fortsetzt.

Diese Erfolge des Handwerks sind für uns als Landesregierung eine große Freude, weil uns bewusst ist, dass wirtschaftliche Stärke unverzichtbare Grundlage für gesellschaftlichen, sozialen und ökologischen Fortschritt ist. Und wenn Herr Ehlert davon gesprochen hat, dass ich gerne von Chancen und vom Chancen-Ministerium spreche, dann weiß ich eben auch, dass all das, was wir an zusätzlichen Chancen kreieren können, erst einmal erwirtschaftet werden muss. Deswegen brauchen wir eine wachstumsorientierte Wirtschaftspolitik in Nordrhein-Westfalen. Denn Wachstum ist die materielle Grundlage für die zusätzlichen Chancen, die wir jedem Bürger und jeder Bürgerin in einer offenen Gesellschaft in Nordrhein-Westfalen geben können.

Wir können Ihnen zu diesen hervorragenden Zahlen gratulieren. Es ist schön, dass wir das heute bei diesem Dreikönigsessen gemeinsam feiern können. Trotzdem müssen wir natürlich



auch berücksichtigen, dass wir uns auf diesen Lorbeeren nicht ausruhen dürfen. Wir können nicht die Hände in den Schoß legen. Es profitieren auch längst nicht alle Branchen und Betriebe von der hohen wirtschaftlichen Dynamik. Das sehen wir auch im Handwerk.

Nach wie vor hemmen Bürokratie und Überregulierung die wirtschaftliche Dynamik in unserem Land, und wir müssen Wachstum breiter und nachhaltiger generieren. Wir müssen den Reformstau in unserem Land auflösen, und wir müssen jetzt die Herausforderungen, vor denen Wirtschaft und Gesellschaft stehen, angehen, damit wir auch in Zukunft wirtschaftlich wachsen und unseren Wohlstand mehren und das Leben in unserem Land verbessern können.

Einige der internationalen Herausforderungen sind eben schon angesprochen worden. Herr Kirsch hat darauf hingewiesen, was der Brexit bedeutet, nicht nur für die Engländer, sondern auch für uns. Dann gibt es die schwierige Situation mit den Vereinigten Staaten von Amerika. Man staunt jeden Tag – jetzt Fake News Award.

Das sind natürlich alles Themen, die uns beschäftigen und die sich auch auf unseren Wirtschaftsstandort niederschlagen. Das gilt ganz besonders für die Globalisierung und vor allem für die Digitalisierung, insbesondere auch für den Aufbruch ins Zeitalter des Internets der Dinge. Das ist ein Thema, mit dem sich das Handwerk und Sie sich intensiv beschäftigen. Das hat auch im Verlaufe des Tages hier eine Rolle gespielt.

Es gibt viel zu tun, zumal Nordrhein-Westfalen alle diese Herausforderungen ganz besonders betreffen. Denn wir haben auch durch die Jahre der Bürokratisierung, der Einschränkung wirtschaftlicher Freiheit und Ideenlosigkeit Zeit und Substanz verloren. Deswegen sind wir als NRW-Regierungskoalition angetreten, diesen Stillstand zu beenden und die dringend nötigen Reformen anzugehen.

Ich habe gesagt, wie froh ich bin, dass Professor Pinkwart an unserer Seite ist und mit seiner Dynamik und seiner Erfahrung das Wirtschaftsministerium führt. Er hat gleich losgelegt mit dem ersten Entfesselungsgesetz. Jetzt kommt das zweite Entfesselungsgesetz. Ich kann Ihnen sagen, dass das dritte Entfesselungsgesetz bereits im Ministerium vorbereitet wird. Dabei wird es neben dem Bürokratieabbau auch darum gehen, Anmeldeverfahren wesentlich zu vereinfachen, Abläufe schneller zu machen. Jetzt haben wir aber auch die Weichen gestellt, dass ein bestimmter ideologischer Irrsinn wieder zurückgefahren worden ist, wie beispielsweise das Tariftrue- und Vergabegesetz und die Hygieneampel. Wir werden vieles mehr angehen. Wir werden das Gründen einfacher machen. Vor allem werden wir zusehen, die kleinen und mittleren Unternehmen und eben ganz besonders das Handwerk von Bürokratie zu befreien. Das ist für uns ein ganz wesentliches Ziel.

Wir wollen wieder die Wachstumslokomotive in Deutschland werden. Das ist unser Anspruch. Diese Aufgabe wollen wir anpacken, und zwar gemeinsam mit all denjenigen im Land, die etwas bewegen und sich etwas aufbauen wollen.

Wenn wir von einem neuen Aufbruch in Nordrhein-Westfalen sprechen, dann gehören das Handwerk und der Mittelstand in den Mittelpunkt. Denn sie sind die tragenden Säulen von Qualifizierung, Wohlstand und Wachstum in

Nordrhein-Westfalen. Handwerk und Mittelstand können sich deshalb auch darauf verlassen, dass wir ihnen weiterhin die Hürden aus dem Weg räumen, wo immer das möglich ist.

So kann es nicht sein – das will ich ganz deutlich sagen –, dass Handwerk und Mittelstand jetzt ausbaden sollen, was über Jahre beim Dieselfahrverbote in Nordrhein-Westfalen geben wird. Das ist zwar, wie Sie wissen, keine politische, sondern eine juristische Entscheidung, aber wir müssen und werden alles dafür tun, damit es nicht so weit kommt.

Es wäre völlig absurd, wenn ausgerechnet Handwerker und Lieferanten aus den Städten verbannt würden. Diese Probleme, die uns auf ganz anderer Ebene eingebrockt worden sind, dürfen nicht auf den Schultern der Handwerksbetriebe ausgetragen werden.

(Beifall)

Es sind das Handwerk und der Mittelstand, die in NRW das Rückgrat unseres Wirtschaftsstandorts bilden. Sie verdienen natürlich die besten Rahmenbedingungen.

Wir haben damals die Enquetekommission zur Zukunft von Mittelstand und Handwerk initiiert. Ich habe mich sehr gefreut, dass Ralph Bombis als Vorsitzender die Arbeit mit großem Engagement vorangebracht hat. Diese Kommission wurde auch ganz massiv aus Ihren Reihen prominent unterstützt. So waren Sie, verehrter Herr Präsident Ehlert, neben Herrn Vizepräsident Kendziora und dem Hauptgeschäftsführer des WHKT, Herrn Nolten, Sachverständige der Enquetekommission und haben so zum Gelingen beigetragen. Ich möchte an dieser Stelle noch einmal ganz herzlich Dankeschön sagen. Ich denke, das war eine ganz tolle Zusammenarbeit.

(Beifall)

Für uns ist wichtig: Wir haben ein fraktionsübergreifendes Ergebnis mit einem Abschlussbericht, der breit getragen wird. Wir haben damit einen wesentlichen Baustein für die Handwerkspolitik der kommenden Jahre in Nordrhein-Westfalen geliefert. Gerade weil diese Enquetekommission

eine Vorreiterrolle wahrgenommen hat, geben wir damit auch Impulse für die Handwerkspolitik in ganz Deutschland. Darauf können wir wirklich stolz sein.

Wir sind als Landesregierung dabei, die Umsetzung der zahlreichen Handlungsempfehlungen voranzutreiben, und zwar im engen Schulterschluss mit Handwerk und Mittelstand, die wir mit ihrer Expertise in die Fortentwicklung unseres Wirtschaftsstandortes einbinden wollen.

Dabei wird es auch um das Thema „Fachkräfte“ gehen. Sie haben es eben schon angesprochen, Herr Ehlert. Wir wissen nämlich, dass Fachkräftemangel das Wachstum bremsen kann und bremsen wird, wenn wir hier nicht klug gegensteuern. Dass das Handwerk im Wettbewerb um die begehrten Fachkräfte gut aufgestellt ist, ist für die Betriebe ein zentraler strategischer Erfolgsfaktor für ihre Zukunft. Das Handwerk ist ein attraktiver Arbeitgeber. Ich sage das nicht aus Lobhudelei, sondern aus voller Überzeugung. Die duale Ausbildung und die darauf aufbauende Qualifizierung ist und bleibt ein Königsweg zu wirtschaftlichem und gesellschaftlichem Aufstieg – Stichwort: Chancen –, und der Meisterbrief ist und bleibt dafür ein wesentlicher Garant. Deswegen will ich ganz deutlich sagen: Der Meisterbrief ist uns ebenso viel wert wie der Masterabschluss im Studium.

(Beifall)

Nach diesem Prinzip wird diese Landesregierung ihre Politik auch ausrichten.

Wir brauchen eine starke Unterstützung des hervorragenden Qualifizierungssystems im Handwerk. Deshalb brauchen wir auch die Gleichsetzung von handwerklicher und akademischer Bildung. Dazu gehört auch insgesamt beste Bildung, damit diejenigen, die bei Ihnen ihre Ausbildung anfangen, auch tatsächlich ausbildungsreif sind. Das ist nämlich etwas, was die Handwerker, mit denen ich im Austausch bin und mit denen ich im Alltag immer wieder zu tun habe, stets berichten, dass es immer schwerer wird, Auszubildende zu bekommen, die tatsächlich ausbildungsreife haben, die die Grundlagen der Mathematik noch verstehen und die auch wirklich der deutschen Sprache mächtig sind. Deswegen ist es ganz wichtig, dass wir in der Schule auf

ein anderes Niveau kommen und nicht dem Irrglauben verfallen, wir bräuchten das Abitur für alle. Ich denke, es ist ganz wichtig, dass wir auch unsere Realschulen stärken und dass wir dort, wo sie gut arbeiten, auch die gut funktionierenden Hauptschulen nicht im Stich lassen. Das ist eine wichtige Herausforderung, damit auch das Handwerk weiter gute Leute bekommt.

(Beifall)

Das allein wird das grundsätzliche Problem des Fachkräftemangels in unserem Land aber auch nicht lösen können, jedenfalls nicht in allen Branchen. Wir brauchen gute Ideen, wir brauchen aber auch – das ist wichtig – eine qualifizierte Einwanderung. Das hat Herr Ehlert eben schon angesprochen.

Wir befinden uns in der schwierigen Situation, dass Deutschland – können Sie sich erinnern, wann die ersten Gastarbeiter, wie man damals annahm, in den 50er Jahren kamen? – sich bis heute nicht eingestanden hat, ein Einwanderungsland zu sein. Wir haben nicht reagiert. Das ist eine der ganz zentralen Herausforderungen. Dazu wären wir bei einem Jamaika-Bündnis tatsächlich zu einem Ergebnis gekommen. Das habe ich selber verhandelt. Da waren wir übrigens sogar weiter als das, was jetzt im Sondierungspapier der GroKo steht. Es ist übrigens ganz lustig, wenn man teilweise eigene Formulierungen wörtlich in einem GroKo-Papier wiederfindet. Egal, ob es eine GroKo gibt, ein Jamaika-Bündnis oder was auch immer, entscheidend ist, dass wir von der nächsten Bundesregierung eine Initiative brauchen – wir werden das aus Nordrhein-Westfalen auch über den Bundesrat mit anschieben – für ein Einwanderungsgesetz für Deutschland, und zwar am besten ein Einwanderungs- und Aufenthaltsgesetzbuch, das klar unterscheidet zwischen individuell politisch Verfolgten, Kriegsflüchtlingen und den Einwanderern, die wir uns dann aber bitte wie jedes andere Einwanderungsland auf der Welt auch selbst aussuchen dürfen. Das ist die Systematik, die wir brauchen.

(Beifall)

Wir haben dazu vernünftige Vorschläge auch aus Nordrhein-Westfalen, die wir über den Bundesrat einbringen werden. Wir schlagen gerade für die Hochqualifizierten ein Punktesystem vor,



nach dem wir uns die Leute nach Alter, Ausbildung und Branche selbst aussuchen und ihnen die Chance geben, sich für einen bestimmten Zeitraum am Arbeitsmarkt zu bewerben. Wir wollen aber darüber hinaus die Blue Card, mit der sie heute von außerhalb Deutschlands mit einem abgeschlossenen Arbeitsvertrag in Deutschland nach Deutschland einreisen können. Allerdings sind die dafür vorgesehenen Gehaltsgrößen in der Regel oberhalb von 40.000 Euro. Sie wissen, dass das dann für viele Bereiche nicht infrage kommt. Wir wollen, dass diese Blue Card auf das Einstiegsgehalt in einem ganz normalen qualifizierten Beruf abgesenkt wird. Dann können für die jeweiligen Branchen auch die entsprechen-

den Leute kommen. Man kann sich da entsprechend verständigen.

Darüber hinaus würden wir vorschlagen, dass man Jobbörsen ganz gezielt in den Hauptquellländern veranstaltet. Das setzt im Übrigen auch voraus – ich sage das ganz bewusst als bekennender und praktizierender Protestant, dass wir uns mit den Vertretern der Kirchen manchmal in einer Auseinandersetzung befinden –, die Frage der Abschiebung und Rückführung zu lösen. Wenn wir ein tatsächlich funktionierendes Rückführungsmanagement haben und wissen, dass wir diejenigen, die sich nicht an die Spielregeln halten, auch tatsächlich wieder loswerden, dann können wir umgekehrt bei der legalen Einwanderung viel großzügiger sein. Diese Chance sollten wir nutzen.

Ich bin unterwegs gewesen auf der Balkanroute, in Nordafrika, auf Lampedusa und auf Sizilien, ich habe mir die Situation überall angesehen. Ich habe mit jungen

Leuten gesprochen. Darunter sind ganz viele, die hungrig auf einen Job sind, die einfach etwas aus ihrem Leben machen wollen. Es gibt aber auch andere, die in Sozialsysteme einwandern wollen. Darüber brauchen wir nicht zu diskutieren. Überwiegend sind das aber Leute, die zwar nicht verfolgt sind, die aber einen Job suchen. Wir haben hier ganz viele Betriebe, die händeringend genau diejenigen suchen, die so brennen und sich für einen solchen Job begeistern würden. Die müssen wir zusammenbringen. Deswegen bestünde die Möglichkeit, in diesen Ländern Jobbörsen durchzuführen, damit Kammern und Verbände dort vor Ort die geeigneten Kräfte für unsere Betriebe zu Hause auswählen können. Dann ersaufen die nicht mehr im Mittelmeer, sondern sie kommen

legal in unser Land und bereichern unsere Gesellschaft.

(Beifall)

Ich möchte noch, wenn ich langsam zum Ende komme, darauf hinweisen, dass wir auch pragmatisch mit denjenigen umgehen müssen, die auch schon vor 2015/2016 zu uns gekommen sind, aber natürlich auch gerade mit den vielen, die jetzt zu uns gekommen sind. Das sind natürlich ganz massive Herausforderungen. Ich schlage für die Altfälle vor, die Geduldeten, pragmatisch zu sagen: Wer hier einen Job hat und seine Familie selber ernährt und dessen Kinder hier die Schule besuchen, sollten wir nicht allen Ernstes nach acht oder zehn Jahren noch abschieben, sondern denen sollten wir endlich einen vernünftigen Bleibestatus geben, damit die Integration noch besser vorankommt.

(Beifall)

Ich möchte mich darauf konzentrieren, diejenigen rauszuschmeißen, die unsere Integration kaputt machen, die die Akzeptanz hier zerstören, weil sie kriminell sind, weil sie Gefährder sind. Von denen haben wir übrigens auch genug. Aber die Ausländerbehörden müssen sich endlich darauf konzentrieren können, diese Leute loszuwerden.

Jetzt müssen wir natürlich auch zusehen, wie wir mit der großen Zahl derer, die in den Jahren 2015 und 2016 gekommen sind, hinsichtlich der Integration umgehen. Wir dürfen das nicht einfach laufen lassen.

An dieser Stelle – Peter Kurz hat es in der „Westdeutschen Zeitung“ schon prophezeit – will ich mich ganz herzlich beim Handwerk bedanken. Das Handwerk hat auf diesem Feld Großartiges geleistet. Ich denke, Sie sind die Branche, die wirklich vorbildlich gewesen ist und es mit ganz vielen innovativen Projekten geschafft hat, sehr viele Flüchtlinge in den Arbeitsmarkt zu integrieren. Natürlich ist die Arbeit der Integrationsfaktor schlechthin. Es geht nicht nur ums Geld, es geht um das Rhythmisieren eines Tages, es geht darum, Kolleginnen und Kollegen kennenzulernen, mit ihnen ins Gespräch zu kommen.

Das Handwerk hat sehr viel Positives auf den Weg gebracht. Sie haben in Ihren Akademien ausgebildet, Sie haben sprachlich gefördert, Sie haben fachlich gefördert. Und trotzdem haben Sie natürlich auch den Anspruch, dass wir Sie als Politik damit nicht alleine lassen, sondern dass wir Sie auch entsprechend unterstützen und vor allem dafür sorgen, dass alles, was in unserer Macht steht, getan wird, damit – der Schlüssel zu allem – die deutsche Sprache so schnell wie möglich erlernt wird. Deswegen werden wir hier Impulse für das Erlernen der deutschen Sprache schon bei den ganz Kleinen setzen. Wir werden im Kindergarten – keine Sorge, wir führen nicht dieses Delfin 4 von damals wieder ein – dafür sorgen, dass bei allen Vierjährigen verlässlich geprüft wird, ob sie die deutsche Sprache können und, wenn nicht, dass sie so gefördert werden, dass sie, wenn sie ins erste Schuljahr kommen, von Anfang an dem Unterricht folgen können. Das gilt für die Flüchtlingskinder, aber auch für viele andere Kinder. Das ist jedenfalls, denke ich, ein ganz wesentlicher Schlüssel.

Wir werden auch dafür sorgen, dass es für diejenigen, die nicht mehr schulpflichtig sind, weil sie 19 Jahre alt sind, trotzdem ein verpflichtendes Angebot gibt, sich weiterzubilden, damit wir sie ausbildungsreif bekommen. Wir können nicht zulassen, dass wir hier zig 19-, 20- und 21-Jährige haben, die sich nicht mehr weiterqualifizieren, sondern lieber der zweite Mann am Kiosk werden, weil sie damit schnell ein paar Euro verdienen, aber von denen wir wissen, dass sie perspektivisch natürlich ein neues Prekariat in Deutschland werden. Das können wir nicht zulassen; das ist gesellschaftlicher Sprengstoff. Im Übrigen ist es auch unverantwortlich denen gegenüber. Denn die müssen wir an die Hand nehmen, damit sie später mal selbstbestimmte Mitbürgerinnen und Mitbürger in unserer Gesellschaft werden.

(Beifall)

Sie haben hier Phantastisches geleistet, und Sie tun das weiterhin. Zudem haben Sie gesagt, für Sie sei nicht entscheidend, woher jemand kommt, sondern wohin er mit uns wolle. Genau das ist auch unsere Einstellung. Das ist die Einstellung, die wir immer weiter transportieren müssen, die wir gemeinsam gesellschaftlich vertreten müssen, gerade weil es so viele Ängste in

der Gesellschaft gibt. Ich denke, wenn wir das gemeinsam angehen, haben wir eine gute Chance, uns mit diesem Grundgedanken durchzusetzen. Sie haben uns bei dieser Arbeit ganz sicher an Ihrer Seite.

Wir haben viel vor. Wir wollen die Bildung verbessern, wir wollen die innere Sicherheit verbessern, wir wollen die frühkindliche Bildung verbessern und – das ist für Sie als Grundlage ganz wichtig – wir wollen Nordrhein-Westfalen entbürokratisieren und hier einen lebendigen Standort schaffen.

Wir haben also sehr viel vor. Wir wollen das mit dem Handwerk in Nordrhein-Westfalen gemein-

sam auf den Weg bringen. Deswegen freue ich mich, dass wir heute Abend die Gelegenheit zum Austausch haben. Die Kinder haben uns schon vielstimmig eingesungen. Ich denke, mit dieser Offenheit wollen wir gemeinsam ans Werk gehen für Nordrhein-Westfalen, für dieses wunderbare Land.

Vielen Dank, dass Sie mit Ihren Betrieben so viel für uns tun, dass Sie das Rückgrat unserer Gesellschaft sind. Wir wissen das zu schätzen. Auf ein gutes 2018! – Vielen Dank.

(Beifall – Präsident Andreas Ehlert überreicht
Minister Dr. Joachim Stamp ein Geschenk)



Bisherige Veröffentlichungen „Dialog Handwerk“

- 1.2017 Nordrhein-Westfalen vor der Wahl: Situation und Perspektiven – Zusammen stark – Integration und gesellschaftlichen Zusammenhalt fördern. Dokumentation des Dreikönigstreffens am 12. Januar 2017
- 2.2016 Verleihung des Europäischen Handwerkspreises 2016 an Prof. Dr. Dr. Udo Di Fabio
- 1.2016 Revolutioniert die Digitalisierung das Handwerk? – Aufstieg durch Bildung und Arbeit – das Handwerk als Ort der Integration. Dokumentation des Dreikönigstreffens am 14. Januar 2016
- 1.2015 Was passiert, wenn der Zins verschwindet? – Folgen für Mittelstand, Kreditwirtschaft und Altersvorsorge – Vertrauen als Treiber der Finanzpolitik – Perspektiven für Innovation und Mittelstand. Dokumentation des Dreikönigsforums am 15. Januar 2015
- 2.2014 Verleihung des Europäischen Handwerkspreises 2014 an S. Em. Karl Kardinal Lehmann
- 1.2014 Wie kann die Energiewende noch gelingen? Haben wir die Europäische Union überfordert? Perspektiven der europäischen Idee. Dokumentation des Dreikönigsforums am 16. Januar 2014
- 1.2013 Wer regiert uns wirklich: Markt oder Politik? – Der Bürger und sein Staat aus theologischer Sicht. Dokumentation des Dreikönigsforums am 17. Januar 2013
- 2.2012 Verleihung des Europäischen Handwerkspreises 2012 an Bundespräsident a.D. Prof. Dr. Roman Herzog
- 1.2012 Europa neu denken – Hat eine freiheitliche Wirtschaftsordnung Zukunft? Dokumentation des Dreikönigsforums am 12. Januar 2012
- 2.2011 Heinz-Dieter Smeets, Staatsschuldenkrise in Europa: Ist die Finanzierung der Schuldnerländer alternativlos? Oktober 2011
- 1.2011 Mehr als Wirtschaft – Handwerk als Lebensform und Wertekosmos?! Die Erneuerung der Sozialen Marktwirtschaft. Dokumentation des Dreikönigsforums am 13. Januar 2011
- 3.2010 Verleihung des Europäischen Handwerkspreises 2010 an den Vorsitzenden des Rates der Evangelischen Kirche, Präses Nikolaus Schneider
- 2.2010 Hanns-Eberhard Schleyer, Quintessenz: Zwei Jahrzehnte Interessenvertretung für das deutsche Handwerk im Geflecht von Politik, Wirtschaft und Gesellschaft
- 1.2010 Handwerk und Mittelstand als Chance. Dokumentation des Dreikönigsforums am 14. Januar 2010
- 1.2009 Prinzip Verantwortung – Was hält unsere Gesellschaft zusammen? Dokumentation des Dreikönigsforums am 8. Januar 2009
- 1.2008 Wandel im Parteiensystem – Was bedeutet dies für die wirtschaftliche Situation von Handwerk und Mittelstand? Dokumentation des Dreikönigsforums am 10. Januar 2008

Handwerk.NRW
Georg-Schulhoff-Platz 1
40221 Düsseldorf
Telefon 0211 396848
Telefax 0211 9304966
www.handwerk.nrw
info@handwerk.nrw