

Unterausschuss Neue Medien (22)
Wortprotokoll *
11. Sitzung

Berlin, den 09.05.2011, 13:40 Uhr
Sitzungsort: Paul-Löbe-Haus
Konrad-Adenauer-Str. 1
10557 Berlin
Sitzungssaal: E.300

Vorsitz: Sebastian Blumenthal, MdB

TAGESORDNUNG:

Tagesordnungspunkt 1

Öffentliches Gespräch mit Sachverständigen zu dem Thema "Existenzgründungen in der IT-Branche"

Experten:

Nils-Holger Henning, Bigpoint GmbH, Hamburg

Dr. Carsten Rudolph, Geschäftsführer Münchener Business Plan Wettbewerb

Christian Schwarzkopf, Center für Innovation und Entrepreneurship am Karlsruher Institut für Technologie

Stephan Uhrenbacher, Upspring Holding GmbH, Hamburg

*Redaktionell überarbeitete Bandabschrift

Anwesenheitsliste*

Mitglieder des Ausschusses

Ordentliche Mitglieder des Ausschusses

Stellvertretende Mitglieder des Ausschusses

CDU/CSU

Brandl, Dr. Reinhard
Jarzombek, Thomas
Schipanski, Tankred
Wanderwitz, Marco

SPD

Dörmann, Martin
Klingbeil, Lars
Zypries, Brigitte

Özoğuz, Aydan

FDP

Blumenthal, Sebastian
Schulz, Jimmy

DIE LINKE.

Behrens, Herbert
Sitte, Petra, Dr.

BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN

Rößner, Tabea

Notz, Konstantin von, Dr.

*) Der Urschrift des Protokolls ist die Liste der Unterschriften beigelegt.

Tagesordnungspunkt 1

Öffentliches Gespräch mit Sachverständigen zu dem Thema "Existenzgründungen in der IT-Branche"

Der Vorsitzende: Ich bitte die Kolleginnen und Kollegen, die Plätze einzunehmen, damit wir mit der heutigen öffentlichen Sitzung beginnen können. Gerne eröffne ich hiermit die 11. Sitzung des Unterausschusses Neue Medien mit einem Expertengespräch zum Thema „Existenzgründungen in der IT-Branche“. Zunächst möchte ich die Gelegenheit nutzen, unsere externen Sachverständigen herzlich zu begrüßen. Es sind dies Herr Nils-Holger Henning, Bigpoint GmbH aus Hamburg, Herr Dr. Carsten Rudolph, Geschäftsführer Münchener Business Plan Wettbewerb, Herr Christian Schwarzkopf, Center für Innovation und Entrepreneurship am Karlsruher Institut für Technologie und Herr Stephan Uhrenbacher von der Upspring Holding GmbH, Hamburg. Seien Sie uns alle herzlich willkommen. Da die heutige Sitzung öffentlich stattfindet, begrüße ich auch die Teilnehmer aus den Fachmedien und der Öffentlichkeit, die die Sitzung heute verfolgen. Gestatten Sie mir vorab noch den Hinweis, dass die Sitzung aufgezeichnet wird und es einen zeitversetzten Livestream geben wird. Das, was man jetzt an Audio- und Videomaterial hier aufzeichnet, wird am heutigen Abend auch ausgestrahlt auf der Website des Deutschen Bundestages und ist ab Dienstag in der Mediathek des Deutschen Bundestages abrufbar.

Zum Ablauf der heutigen Sitzung möchte ich Ihnen mitteilen, dass wir unter den Obleuten vereinbart haben, uns 60 Minuten Zeit für das Thema zu nehmen. Wir wollen beginnen mit den Eingangsstatements der Sachverständigen und haben diesbezüglich die Bitte, dass Sie, sehr geehrte Sachverständige, sich mit drei Minuten begnügen, damit wir möglichst viel Freiraum für Rückfragen haben und mit Ihnen ins Gespräch kommen. Unsere Fragen sind Ihnen vorab zugegangen, Sie sind völlig frei, in Ihren Eingangsstatements auf die Fragen im Einzelnen einzugehen oder weiterführende Erläuterungen zu geben. Wir würden dann nach den Eingangsstatements direkt in die Fragerunde eintreten.

Wie kam es zu dem Thema, das wir heute aufgesetzt haben? Wie Sie alle wissen, kam es im Zuge der Finanz- und nachfolgenden Wirtschaftskrise in vielen klassischen Bereichen der Wirtschaft hier am Wirtschaftsstandort Deutschland zu Umsatzeinbrüchen, Nachfrageeinbrüchen und Finanzierungsschwierigkeiten. Erfreulicherweise, das kann man für Ihre Branche sagen, war es die IT-Branche, die, das hat auch das Fraunhofer-Institut nochmal statistisch herausgearbeitet, krisenfest gewesen ist. Sie haben diese Zeit weitgehend unbeschadet überstanden und waren ein Garant dafür, dass Innovationskraft auch unter schwierigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen deutschlandweit stattfinden konnte. Sie haben Arbeitsplätze nicht nur gesichert, sondern welche geschaffen und sind diejenigen, die hier in der deutschen Wirtschaft mit Sicherheit auch eines der höchsten Innovationspotenziale entfalten. All dies sind gute Gründe, auch für uns von Seiten des Parlaments, das Gespräch mit Ihnen zu suchen. Dass sich hierfür der Unterausschuss Neue Medien anbietet, ist, glaube ich, naheliegend und insofern freuen wir uns sehr auf den Austausch mit Ihnen als Vertretern der Praxis.

Der Vorschlag wäre, dass wir mit den Eingangsstatements in alphabetischer Reihenfolge beginnen. Das heißt, Herr Henning, wenn Sie anfangen würden, mit Ihrem Statement und dann fahren wir einfach in der

Reihenfolge fort und kommen danach mit Ihnen direkt ins Gespräch. Herr Henning, Sie haben das Wort.

Nils-Holger Henning (Bigpoint GmbH, Hamburg): Vielen Dank für die Einladung. Ich bin Chief Customer Officer (CCO) und Chief Marketing Officer (CMO) bei der Firma Bigpoint GmbH in Hamburg. Erlauben Sie mir einige Worte zu dem, was wir machen: Mittlerweile arbeiten in meinem Bereich über 100 Mitarbeiter. Das auf Computerspiele im Internet spezialisierte Unternehmen selbst hat insgesamt über 800 Mitarbeiter, von denen circa 700 in Deutschland ihren Arbeitsplatz haben. Wir sind ein Unternehmen mit über 200 Millionen Usern und wachsen täglich in einer Größenordnung von 250.000 Nutzern. Es gibt also nicht nur Facebook und Google sowie Twitter, die über hunderte Millionen User verfügen, sondern auch deutsche Unternehmen, wie Bigpoint.

Es ist interessant anzumerken, dass auch wir mehrere Finanzierungsrunden durchlebt haben mit Aurelia Private Equity als Frühphaseninvestor, dann die Samwer Brüder, die bekannt sind durch viele andere Start-ups in Deutschland. United Internet, ein bekanntes deutsches Internet-Unternehmen stand uns auch als Investor zur Seite. Im Jahr 2008 kam dann der Wendepunkt, als unsere deutschen Investoren ihre Anteile bei einer guten Bewertung an amerikanische und angelsächsische Investoren verkauften. Seitdem werden 70 % des Unternehmens von angelsächsischer bzw. amerikanischer Seite gehalten. Gerade kürzlich hatten wir einen großen Erfolg zu verbuchen, als zwei amerikanische Investoren von anderen Amerikanern im Rahmen einer Transaktion Anteile in Höhe von 350 Mio. US-Dollar erworben haben.

Interessant daran ist und man sieht daran auch einen gewissen Trend für Deutschland und die Grundlage für meine These, dass Unternehmen wie Google, Facebook oder andere große Internetunternehmen, die in den USA beheimatet sind und durch Börsengänge sehr viel Geld verdient und einen hohen Wert geschaffen haben, in Deutschland wohl nicht ohne weiteres möglich gewesen wären. Hier ist nämlich die Kultur des Wagniskapitals, ein Unternehmen aufzubauen, Märkte zu besetzen, User zu gewinnen und erst dann die Anstrengungen zu monetarisieren, wie im Fall von Facebook, weniger ausgeprägt. Stellen Sie sich einfach einmal vor, Facebook hatte vor wenigen Jahren noch eine tägliche Kapitalvernichtungsrage von einer Million US-Dollar, d. h. über das Jahr gerechnet, 360 Mio. US-Dollar. Das hätte weder in Deutschland noch in Europa irjemand finanziert. Mittlerweile macht das Unternehmen Milliardengewinne, steht kurz vor dem Börsengang und wird eine ähnliche Erfolgsgeschichte wie Google haben. Leider weder am Standort Deutschland noch in Europa.

Der Vorsitzende: Vielen Dank, Herr Henning. Wir fahren fort mit Herrn Dr. Rudolph.

Dr. Carsten Rudolph (Geschäftsführer Münchener Business Plan Wettbewerb): Seit nunmehr nahezu elf Jahren bin ich in der Start-up- und Venture-Szene in verschiedenen Rollen zugange. Unter anderem auch einmal bei einem großen amerikanischen Unternehmen in der Zusammenarbeit mit Start-ups. Wir haben von Seiten des Münchener Business Plan Wettbewerb mittlerweile ein sehr differenziertes Bild von Gründern. Man stellt sich den Business Plan Wettbewerb und ähnliche Aktivitäten

landläufig immer so vor, dass Gründer auf einer Bühne präsentiert und von dort weg finanziert werden. So einfach hat das vielleicht vor zehn, zwölf Jahren in Deutschland funktioniert und einen sehr unterschiedlichen Erfolg gehabt, wie man an den neuesten Marktaustritten sehen konnte. Wir haben schon sehr stark umgedacht und sind derzeit damit beschäftigt, die Gründer noch intensiver zu begleiten und ihnen zu helfen. Verstehen Sie mich nicht falsch. Es geht uns nicht darum, dass es mehr Gründer gibt, ich glaube nicht, dass es ein quantitatives Problem gibt. Ich glaube aber, und da schließe ich mich Herrn Henning an, dass wir es in Deutschland nicht schaffen, aus guten Unternehmen noch bessere zu machen und wirkliche Stars hervorzubringen, die auch einen allgemeinen Bekanntheitsgrad haben. Bigpoint beispielsweise kennt man zwar in der Szene, aber man kennt es nicht im Allgemeinen, würde ich vermuten. Das hat verschiedene Ursachen. Man kann insofern nicht einer einzigen Stelle die Schuld geben, sondern das sind sehr vielfältige Ursachen. Zum Teil sind es die Gründer selbst. Es gibt viele Leute, die zu uns kommen und sagen, einfach mal ganz konservativ geplant zu haben. Dann frage ich, warum denn das, wenn man Geld locker machen will, sollte man doch optimistisch und nicht allzu konservativ planen.

Natürlich, und das ist der zweite nennenswerte Faktor, spielt das Thema Finanzierung eine große Rolle. Ich bin skeptisch, ob wir für eine Transaktion in der von Herrn Henning beschriebenen Höhe von 350 Mio. US-Dollar in Deutschland einen Wagniskapitalgeber finden würden, der über einen Fonds verfügt, der in der Größenordnung nutzbar wäre. Das heißt, wir gucken sehr schnell, zu schnell vielleicht oftmals, wie ich finde, nach ausländischen Investoren, um einen relativ frühen Exit hinzubekommen, über den wir uns dann sogar noch freuen. Aber, letztendlich ist das volkswirtschaftlich gesehen, zu kurz gesprungen. Ich glaube, wir müssen da auch insgesamt mutiger an das Thema herangehen.

Der Vorsitzende: Vielen Dank, Herr Dr. Rudolph. Es schließt sich Herr Schwarzkopf an, bitte sehr.

Christian Schwarzkopf (Center für Innovation und Entrepreneurship am Karlsruher Institut für Technologie): Vielen Dank. Ich bin Deutsch-Amerikaner und seit 14 Jahren unternehmerisch tätig. Mit 17 Jahren habe ich meine erste IT-Softwarefirma gegründet, diese aber nicht wirklich ganz groß machen können aufgrund der Umstände und der Situation hier in Deutschland. Über verschiedene Situationen und Unternehmen bin ich dann in Karlsruhe gelandet. Dort habe ich vor zweieinhalb Jahren ein Innovations- und Gründungszentrum aufgebaut mit dem Ziel, Menschen im universitären Umfeld zu helfen, Unternehmen zu gründen und die Chancen zu erhöhen, erfolgreich zu sein. In diesen Jahren haben wir in meiner Einrichtung über 200 Konzepte geprüft und einen guten Überblick in Bezug auf Gründungen bekommen, weshalb ich behaupten möchte, Deutschlands Potenzial ist sehr, sehr hoch. Wir haben tolle Gründer, aber es fehlt doch an einigen Stellen, weshalb es gilt, den Leuten zu helfen. Vielen Gründern fehlt einfach die finanzielle Unterstützung, weil der Risikokapitalmarkt einfach viel zu klein ist verglichen mit den USA, wo ungefähr 100mal so viel Wagniskapital investiert wird, wie hier. Ich denke, daran sieht man schon, dass man etwas ändern kann. Die USA hatten das Kapital auch nicht immer zur Verfügung, haben das aber frühzeitig geändert. Es böte sich für Deutschland auch die Chance, das zu verbessern. Gäbe es mehr Geld im Markt, würde er sich wenden und es gäbe so etwas

wie einen Gründermarkt. Die Gründer könnten sich aussuchen, wer sie finanziert und der Wettbewerb unter den Investoren würde dazu führen, dass sie offener sein müssten und vielleicht auch mehr in frühen Phasen der Unternehmensgründungen präsent sein müssten. Ich glaube, das würde das Ganze sehr gut voranbringen. Als Beispiel möchte ich Frankreich erwähnen, wo man gesehen hat, was man alles staatlich anregen kann, wie man Großkonzerne und Pensionskassen in die Pflicht nimmt. Das ist sicherlich ein Ansatz.

Ein zweiter Punkt, der mir ausbaufähig scheint, sind unsere Förderprogramme. Die sind schon ganz gut und wir haben auch einige davon. Aber, ich glaube, wir brauchen noch mehr und sollten noch mutiger sein, diese flexibler zu gestalten. Wenn ich neue Dinge hervorbringen möchte, kann ich das unter allzu beengten Rahmenbedingungen nur schlecht machen. Ein sicherlich interessanter Punkt wäre, anstatt nur Forschungsanträge im Entwicklungsbereich zuzulassen, mal Gründer Forschungsanträge oder Entwicklungsanträge schreiben zu lassen. Diejenigen, die ein Unternehmen gründen wollen und Geld benötigen, um die Forschung voranzutreiben und Prototypen zu entwickeln, sollte man in den Blick nehmen. Das hätte den Vorteil, dass man das Antragswesen nicht nur den Forschern überließe, um seine Forschungsstelle zu finanzieren, sondern eine Chance böte, neue Unternehmen hervorzubringen.

Mein letzter Punkt betrifft kulturelle Aspekte. Diesbezüglich hat sich in letzter Zeit zwar einiges verbessert, aber ich glaube, wir sind immer noch weit davon entfernt, wirklich in einem nennenswerten Umfang unternehmerfreundlich zu sein. Wir sollten darauf achten, dass nicht nur unsere Großkonzerne großartig für Deutschland sind, sondern auch Start-ups. Vorbilder im Unternehmensgründungsbereich wären gut, vielleicht auch in der Zusammenarbeit mit den Medien, indem man zeigt, Unternehmer zu sein, das ist begrüßens- und nachahmenswert, das brauchen wir. Ich denke auch, wir können den Bereich auch anreichern, indem wir die Internationalisierung vorantreiben und gute Leute aus dem Ausland holen, damit diese sich hier entfalten. Es könnte auch andersherum sinnvoll sein, unsere guten Leute ins Ausland zu schicken, ohne die Angst zu hegen, dass diese nicht wiederkommen, sondern eher zu sagen, die reichern sich dort an und bringen sich ein, zumal die Märkte ja allemal international sind. Ich glaube, wenn wir diesen Weg gehen, dann haben wir auch eine Chance, die Kultur voranzutreiben und zu verbessern. Vielen Dank.

Der Vorsitzende: Vielen Dank, Herr Schwarzkopf. Es schließt sich an Herr Uhrenbacher.

Stephan Uhrenbacher (Upspring Holding GmbH, Hamburg): Vielen Dank. Ich habe in Deutschland die Internetplattform Qype gegründet, die unter anderem mit Restaurantbewertungen aufwartet. Qype hat über einen Zeitraum von fünf Jahren cirka 20 Mio. Euro Venture-Capital eingesammelt. Mittlerweile sind dort 150 Mitarbeiter beschäftigt. Das Internetunternehmen ist profitabel und wächst auch sehr ordentlich. Ich bin zwischenzeitlich aus dem Unternehmen ausgeschieden und widme mich gerade einem neuen namens 9Flats.com. Das ist eine Firma, die Privatwohnungen an Kurzreisende vermittelt. Das Unternehmen wurde im November 2010 gegründet und hat innerhalb von zwei Wochen eine Mio. Euro Venture-Capital vom Otto-Konzern erhalten und vor vier Wochen noch einmal mehr als fünf Mio.

Euro von einem amerikanischen Fonds. Von den 20 Mio. Euro Venture-Capital, die bei Qype investiert sind, stammt lediglich ein Viertel aus Deutschland. Das heißt, dass ich den Fokus jetzt hier nicht so sehr dem Fördertopf und dem Venture-Capital widmen möchte, sondern vielmehr anderen Aspekten des Themas.

Ich habe den Eindruck, dass wir in Deutschland zu bescheiden und konservativ denken, indem wir froh sind, wenn wir mit einem Programm ein, zwei Gründer erfolgreich fördern und diese dann im globalen Wettbewerb stehen und sich dort behaupten. Wir brauchen hier mehr "Talent" im englischen Sinne, also Fähigkeiten. Es geht nicht nur um Kapital, sondern um richtig gute Leute, die man am richtigen Ort zusammenbringen muss. In Berlin beispielsweise gibt es eine sehr lebendige Start-up-Szene. Aber viele, die hier anfangen, kommen, wenn sie Wirtschaftskennnisse haben, entweder aus Mannheim oder Koblenz. Wenn es um Technik geht, überwiegend aus Karlsruhe, aus Darmstadt oder vielleicht auch einmal aus München. Ich will damit sagen, dass wir in Deutschland in der Vergangenheit dezentral gut aufgestellt waren und regional unsere Stärken hatten. Ich stamme von der Schwäbischen Alb. Da bin ich ganz froh, dass es exzellente Maschinenbauer gibt. Aber für die Internetindustrie, in der Menschen zusammenkommen müssen wie Techniker, Designer und Wirtschaftsfachleute, ist das, was wir an Bildungslandschaft in Deutschland haben, eigentlich eine Katastrophe. Die Leute begegnen sich erst nach dem Studium und haben dann meistens kein Verständnis mehr füreinander. Ich fände es gut, wenn wir uns darauf konzentrierten, Leute aus verschiedenen Fachgebieten möglichst früh zusammenzubringen und offen zu sein für die Besten der Welt.

In den USA habe ich kürzlich einen jungen Unternehmer pakistanischer Herkunft kennengelernt, der mit seinem Start-up in den USA bereits erfolgreich war und nun überlegte, nach Singapur zu gehen, weil er dort eine exzellente Infrastruktur vorfinden würde und von staatlicher Seite ein Förderprogramm würde nutzen können, das amerikanische Start-ups gezielt nach Singapur locken soll. Ich bin mir nicht sicher, ob man das unbedingt staatlich fördern muss, aber ich hielte es schon für hilfreich, wenn auch wir hier in Deutschland eine attraktive Standortpolitik hätten, um Leute gezielt anzuziehen. Wir reden hier von Spitzenleuten, die hunderte oder tausende Jobs schaffen für durchschnittlich und gut qualifizierte Menschen. In Deutschland war es aus verschiedenen historischen Gründen leider immer irgendwie schwer, kompetente Leute aus dem Ausland zu bekommen. Ich wurde beispielsweise vor fünf Jahren auf eine hervorragende Fachkraft aus Sri Lanka aufmerksam gemacht. Es war aber nahezu unmöglich, für diese ein Visum zu bekommen, um überhaupt für einen Tag einzureisen.

Abg. Thomas Jarzombek (CDU/CSU): Ich würde gerne die Runde fragen, warum es in Deutschland im Vergleich zu den USA so wenig Wagniskapital gibt. Möglicherweise hat das auch etwas mit den Vergabebedingungen zu tun, wo es ja gilt, immer bereit zu sein, ein Risiko einzugehen. Mich würde interessieren, welche Vorschläge Sie hätten, wie man das ändern könnte bzw. was Sie an den USA als beispielhaft ansehen. Es wurde ja von Ihnen angemerkt, das sei nicht immer so gewesen. Es geht also um den Handlungsrahmen für uns, die Situation zu verbessern.

Zweitens würde ich gerne Herrn Schwarzkopf bitten, etwas zur Gründungsmentalität an den Hochschulen zu sagen. Wie sieht es damit aus? Ich glaube, bei Ihnen in Karlsruhe ist das positiv, aber wenn ich mich so zurückerinnere an meine Zeit an der Universität, dann hat es da niemals jemanden an irgendwelchen Lehrstühlen gegeben, der sich Gedanken über Geschäftsideen gemacht hätte, geschweige denn daran zu arbeiten oder einen darin zu unterstützen. Im Gegenteil, ich habe eher Mitarbeiter getroffen, die bis zu zehn Jahre für ihre Dissertation brauchten, weil sie so unentbehrlich für den Professor waren, indem sie Seminare hielten und sich auch anderweitig nützlich machen mussten, so dass da überhaupt keine Mentalität vorhanden war, die guten Leute gehen zu lassen, sondern eine Bunkermentalität vorhanden war. Es interessiert mich, ob auch die anderen Sachverständigen dazu Erkenntnisse haben, wie sich das an Hochschulen darstellt und wo Möglichkeiten gesehen werden, für mehr Gründungsdynamik zu sorgen.

Der Vorsitzende: Wir absolvieren erst einmal eine Fragerunde, sammeln die Fragen und gehen dann zur Beantwortung über. Dazu wäre es gut zu wissen, an wen konkret Ihre Fragen gerichtet sind. Das waren jetzt zwei Fragen an alle vier, habe ich das richtig verstanden? Ansonsten bitte ich, das noch einmal zu konkretisieren.

Abg. Thomas Jarzombek (CDU/CSU): Ich würde gerne die erste Frage explizit an Herrn Henning richten und die zweite Frage an Herrn Schwarzkopf. Aber, wenn die beiden anderen Herren sich dazu auch äußern möchten, würde ich das sehr begrüßen.

Der Vorsitzende: Dann fahren wir fort mit der SPD-Fraktion. Lars Klingbeil, bitte.

Abg. Lars Klingbeil (SPD): Ja, herzlichen Dank auch für die interessanten einleitenden Worte. Ich glaube, das ist ganz wichtig, dass wir uns hier mit dem Thema auseinandersetzen. Ich habe eine Frage an Herrn Schwarzkopf sowie an Herrn Uhrenbacher. Beide haben das Stichwort Talente und den Bereich Wissen angesprochen. Es wurde von Ihnen, Herr Schwarzkopf, angeregt, gute Leute herzuholen. Herr Uhrenbacher hat seine Erfahrungen diesbezüglich ausführlich beschrieben. Vor diesem Hintergrund stelle ich die Frage, was wir machen können, welche Wege zu beschreiten sind, damit die Leute nicht daran gehindert werden, hierher zu kommen und man andererseits hiesige Talente mit anderen zusammenbringt. Über welche Erfahrungen auch aus anderen Ländern verfügen Sie und können darüber berichten, wo Rahmenbedingungen politisch so gesetzt wurden, dass man früh aufeinandertrifft, aber auch eine Bereitschaft erkennbar ist, verstärkt nach Deutschland zu kommen?

Der Vorsitzende: Für die FDP-Fraktion hatte sich der Kollege Jimmy Schulz gemeldet. Bitte sehr.

Abg. Jimmy Schulz (FDP): Erst einmal herzlich willkommen und vielen Dank, dass Sie hierhergekommen sind und sich die Zeit nehmen. Ich habe eine Frage an Herrn Dr. Rudolph, die die mangelnde Risikobereitschaft beim Kapital in Deutschland betrifft. Sie hatten das dahingehend ergänzt, dass auch bei den jungen Unternehmern manchmal etwas fehle, dass zu konservativ gedacht werde. Ich fand das

einen höchst interessanten Ansatz und möchte darauf noch etwas näher eingehen und fragen, woran das liegen kann. Ich habe da Vermutungen, die sich auf eigene Erfahrungen stützen, weil ich selbst schon einige IT-Firmen gegründet habe. Ist die Zurückhaltung vielleicht damit verbunden, dass in unserer Gesellschaft und in unserem Bildungssystem wenig Wert darauf gelegt wird, den Schritt des Sichselbstständigmachens zu fordern und gleichzeitig zu fördern? Ich vermute, dass das möglicherweise auch gesellschaftlich nicht den Stellenwert hat, wie in anderen Gesellschaften, wo auch das Scheitern einen gewissen kulturellen Hintergrund hat. In Deutschland, so mein Eindruck, hat jemand, der einmal pleite gegangen ist, sozusagen den Rest seines Lebens keine Chance, einen Fuß auf den Boden zu bekommen, jedenfalls nicht bei einer Bank. In anderen Ländern, insbesondere in den USA, scheint mir das anders zu sein, so wie ich es da erlebt habe. Dort wird derjenige, der gescheitert ist und wieder aufsteht, als der Erfahrene, als jemand angesehen, der Respekt verdient hat. Und, sind es vielleicht auch bürokratische Hemmnisse, die da im Wege stehen, komplizierte und teure rechtliche Unternehmenskonstellationen und Formen? Das wäre meine Frage an Herrn Dr. Rudolph.

Dann habe ich noch eine Frage an Herrn Uhrenbacher, dessen Beitrag ich besonders interessant fand. Es geht darum, dass es in Deutschland wohl diesen Melting Pot nicht gibt, wo unterschiedliche Menschen zusammenkommen und gemeinsam etwas gestalten. Ich sehe das ähnlich und habe eine ganze Reihe von Firmenneugründungen in der Internet-Boomphase miterlebt. Vielleicht haben Sie eine Idee, wie man das ändern kann.

Der Vorsitzende: Für die Fraktion DIE LINKE., Frau Dr. Sitte, bitte.

Abg. Dr. Petra Sitte (DIE LINKE.): Meine erste Frage richtet sich an Herrn Uhrenbacher. Es geht darum, wie man mit Banken und Investoren und dem Druck umgeht, der sich sozusagen nach der Phase der Unternehmensgründung auftut. Sie haben vorhin erwähnt, fünf Jahre Kapital eingesammelt zu haben. Da kann man durchaus zu der Vermutung kommen, dass die Geschäftsidee nicht mehr sonderlich aktuell ist. Wenn Sie vielleicht noch einmal diese ersten Monate oder das erste Jahr Ihres Unternehmens schildern und dabei für uns offenbar machen könnten, wo die Politik unter Umständen ansetzen sollte, wäre ich Ihnen dankbar. Bisweilen habe ich, wenn ich mich mit jungen Unternehmerinnen und Unternehmern unterhalte, den Eindruck, dass die Förderprogramme, die von Seiten des Bundes, des Landes und der Kommune angeboten werden, den Jungunternehmern nicht wirklich aus ihren Kapitalproblemen heraushelfen. Darüber hinaus ist das Problem im Raum, Leute, die das Unternehmen begleiten, zu binden und zu halten, weil es sich in der Regel ja um eine relativ junge Erwerbsbiografie und Lebensphase handelt, in der sich die Unternehmer unter Umständen auf Jahrzehnte hin verschulden.

Die zweite Frage richtet sich an Herrn Dr. Rudolph und zwar bezogen auf die Gesamtproblematik der Beschäftigungssituation. Wer sich auf das Wagnis einer Unternehmensgründung in der Branche einlässt, geht ein hohes Risiko ein und ist in einem gerüttelten Maße auch Selbstausbeuter. Aber irgendwann beginnt die Phase, in der man neue Arbeitskräfte hinzuziehen muss. Wir fragen uns, welche Rolle Frauen im Gründungsgeschäft einnehmen. Ihre Einschätzung interessiert, abgesehen einmal davon, dass man

natürlich überhaupt nichts garantieren kann in so einer Gründungsphase.

Meine dritte Frage richtet sich an Herrn Schwarzkopf. Sie betrifft Unterscheidungsmerkmale der Situation, die in Deutschland in Bezug auf Gründungsbiografien von Unternehmen in der IT-Branche herrscht, zu anderen europäischen Ländern. Sieht man einmal von der Grundaussage ab, Venture-Capital ist in Deutschland eine Katastrophe, wird es sicher noch andere Unterscheidungsmerkmale geben, die Sie für wichtig halten und die wir berücksichtigen sollten.

Der Vorsitzende: Für die Fraktion BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN Frau Rößner, bitte.

Abg. Tabea Rößner (BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN): Vielen Dank. Ich habe zwei Fragen. Die erste an Herrn Schwarzkopf. Sie hatten die Förderprogramme angesprochen und gesagt, man solle diese flexibler gestalten. Verstehe ich Sie richtig, dass die zurzeit nicht zielgenau genug sind, vielleicht zu groß und zu starr? Profitieren beispielsweise Existenzgründer von Großprojekten wie Theseus? Welche Strukturen halten Sie für die staatliche Förderung für zielführend?

Meine zweite Frage geht an Herrn Uhrenbacher. Sie sprachen von der Vernetzung und dem Problem, dass die Leute nicht zusammenkommen. Es gibt ja Modelle, Swissnex ist so eines. Mich interessiert, ob Sie es für möglich halten, dass solche Netzwerke bzw. Modelle Existenzgründungen vorantreiben und den Verlust von guten Köpfen ins Ausland stoppen könnten.

Der Vorsitzende: Wir hätten damit die erste Fragerunde abgeschlossen. Ich würde vorschlagen, dass wir auch in derselben Reihenfolge in die Beantwortung gehen, dass Sie dann die Fragen aufgreifen, die an Sie direkt gerichtet wurden. Und, Sie haben natürlich die Freiheit, auch zu anderen Punkten Stellung zu nehmen, wenn Sie diese kommentieren möchten. Wir kommen damit als Ersten zu Herrn Henning.

Nils-Holger Henning (Bigpoint GmbH, Hamburg): Gut, es ging ja in erster Linie um den Punkt der staatlichen Förderprogramme im Vergleich zu Programmen bzw. im Vergleich zu Initiativen aus der Privatwirtschaft, wenn es zur Finanzierung von Unternehmen kommt. Ich glaube ganz ehrlich, über die Jahre, die ich mich im Gründerumfeld jetzt bewege, habe ich festgestellt, dass es an staatlichen Programmen überhaupt nicht mangelt. Es gibt mittlerweile auf regionaler Ebene, auf bundesweiter Ebene, auf kommunaler Ebene zahlreiche Programme, um Unternehmensgründungen zu fördern, anzutreiben und entsprechende Beratung zu bekommen. Das ist gar nicht das Problem. Ich glaube, die Schwierigkeit liegt eher darin, dass die Materie sehr, sehr komplex ist. Und, wenn wir uns heutzutage einmal gerade den IT- und den Internetbereich ansehen, dann geht es um Zeit. Diese ist eigentlich elementar. Wenn ich mir Bigpoint zum Beispiel als Unternehmen ansehe, so haben wir nicht einen einzigen Euro an staatlicher Hilfe in Anspruch genommen oder staatliche Unterstützungsgelder beansprucht. Vielen anderen Unternehmen, erfolgreichen Unternehmen, geht es ähnlich. Es war zu komplex, die Anträge auszufüllen und sich mit der Bürokratie auseinanderzusetzen. Das heißt, bevor ich überhaupt mit einem Produkt in den Markt treten kann, verstreichen erst einmal wichtige Monate. Ich finde, im

Vergleich zum Ausland ist die hiesige Einstellung gegenüber Venture-Capital aus der Privatwirtschaft verbesserungswürdig. Nicht in dem Sinne, diesen Bereich zu regulieren, sondern man muss das Kapital einfach nur zu den Gründern und sich dort bewegen lassen. Und wenn man am Ende aller Tage nicht eine staatliche Institution hat, die die Entscheidung letztendlich trifft, zu investieren, an den Business-Plan zu glauben oder Ähnliches, dann gibt es eben private Wagniskapitalgeber, die die Entscheidung aus überwiegend wirtschaftlichen Gründen treffen. Entweder investiert man in das Team oder in die Idee oder beides, auf jeden Fall geht das aber sehr, sehr zügig über die Bühne. Und das ist das, was wir gerade in den USA sehen und in Frankreich beobachten können, dass nämlich Entscheidungen innerhalb von wenigen Wochen getroffen werden und das benötigte Kapital zur Verfügung steht. Das Beispiel www.9flats.com, das Sie gerade erwähnt haben, bestätigt das. Es war innerhalb weniger Wochen, dass gesagt wurde, das Unternehmen wird mit einer bzw. mit fünf Mio. Euro unterstützt. Wenn man einen solchen Weg in Deutschland gehen möchte, um überhaupt einmal an diese Summen zu kommen, wir sprechen hier in der Regel von 100.000 Euro, die es in Deutschland gibt, dann braucht man Monate, wenn nicht sogar Jahre. Also, darin liegt eigentlich das große Problem. Ich denke, dass sich letztendlich ein freier Markt selbst regulieren wird und kein Geld in irgendwelche abstrusen Ideen gesteckt wird, die kein Zukunftspotential haben, denn hinter den Wagniskapitalgebern sitzen auch wiederum Investoren, die auch eine Rendite im Blick haben. Wagniskapitalgeber sind insofern eigentlich nur da, dieses anfängliche Risiko zu überbrücken.

Eine letzte Sache wollte ich noch sagen, zu einem ganz anderen Punkt. Ich fand die Diskussion interessant, welche Gründermentalität wir haben. Das wird auch in dem Fragenkatalog aufgegriffen, den wir vorher bekommen haben. Da ist die Rede davon, cirka zwei Drittel aller IT-Start-up-Projekte scheitern. Sehen Sie, dahinter verbirgt sich ein Statement, das genau die Problematik aufzeigt, denn man kann es auch anders sehen, nämlich nicht zwei Drittel scheitern, sondern ein Drittel ist erfolgreich. Und, wenn ich mir vorstelle, dass ein Drittel erfolgreich ist, dann sind das knapp 33 %. Wenn dieses Drittel wiederum hunderte von Arbeitsplätzen schafft, dann ist das eigentlich genau das, was wir erreichen wollen, dass sich aus den wenigen erfolgreichen Projekten derartige wirtschaftliche Effekte ergeben, dass das in die zwei Drittel anfänglich investierte Kapital problemlos abgeschrieben werden kann. So in etwa denkt jeder Wagniskapitalgeber.

Der Vorsitzende: Als Nächster Herr Dr. Rudolph, bitte.

Dr. Carsten Rudolph (Geschäftsführer Münchener Business Plan Wettbewerb): Ja, ich kann mich dem eigentlich nur anschließen und das geht auch ein bisschen in die Richtung der an mich gerichteten Frage, warum wir so konservativ denken. Ich glaube, wir denken immer zu sehr an das unmittelbare Durchkommen und wollen auf jeden Fall mit dem, was wir vorhaben – sei es als Gründer oder als Wagniskapitalgeber – auf jeden Fall erfolgreich sein, selbst wenn Erfolg lediglich bedeutet, dass man vielleicht zwei Arbeitsplätze geschaffen hat und sich von dem Unternehmen ernähren kann. Der Unterschied zu vielen Gründern, die wir auch im Silicon Valley haben, liegt darin, dass bei vielen von denen, das ist lediglich nicht so bekannt, der dritte oder vierte Gründungsversuch den Erfolg erst bringt. Denen

haftet überhaupt kein Makel an, nachdem sie zwei- oder dreimal gescheitert sind, da redet überhaupt niemand darüber. Wir dagegen haben oftmals den unbedingten Willen, immer sofort beim ersten Mal gleich erfolgreich zu sein. Das betrifft sowohl die Gründer- als auch die Förderprogramme, die alle in dieser Richtung konzipiert sind. Wenn ich von einem profitiert habe und es scheitert, dann muss ich erst einmal die aufgenommene Summe zurückzahlen. Es ist insofern zwar schön, dass es diese Fördermittel gibt, aber es zielt schon sehr stark darauf ab, dass dieser erste Schuss gleich so sitzen muss, dass er gerade noch erfolgreich war und man nur nicht damit scheitern darf. Ich glaube, das ist schon ein gewisses Hemmnis, wo wir uns ein bisschen auch im Wege stehen. Es mag ja wichtig sein, dass der Staat sozusagen auch wieder profitiert, wenn das Projekt einmal erfolgreich ist, aber wenn es nur so vor sich hin dümpelt, dann muss man auch ein Ende setzen können und sagen, jetzt ist zwar Schluss damit, aber probieren Sie halt mal das nächste. Aber, niemand hat einen Nachteil daraus. Ich glaube man müsste das juristisch im Detail noch prüfen und entsprechend formulieren, aber das ist ein Aspekt, wo wir zu sehr nachhängen und das in zu enge Bahnen zu lenken versuchen.

Was das Thema Wagniskapital angeht, so glaube ich, dass man erst einmal akzeptieren muss, dass wir ungefähr 30 Jahre Rückstand gegenüber den USA haben, wo das viel früher angefangen hat. Bei uns hat sich die Szene Ende der 1990er Jahre gerade einmal drei, vier Jahre entwickelt, dann gab es den dicken Dämpfer 2001. Das hat natürlich viele Investoren in Venture-Capital-Fonds verunsichert und sagen lassen, das kann ja nichts taugen. Ich glaube, den Bereich müsste man einfach wiederbeleben, das gilt wahrscheinlich auch für staatliche Investments in solche Fonds. Das Engagement der Kreditanstalt für Wiederaufbau in solche Fonds, insofern indirekt des Staates, der davon auch mittelbar profitiert hat, gibt es nicht mehr. Meiner Ansicht nach sollte man bestrebt sein, in dem Bereich wieder präsenter zu sein und stärkere VC-Fonds auch in Deutschland zu unterhalten. Ansonsten hat zwar der Unternehmer etwas davon, wenn Amerikaner 10 Mio. Euro investieren, aber letztendlich, wenn es dann zum erfolgreichen Exit kommt, dann bleibt das Geld eben nicht hier, das Unternehmen höchstwahrscheinlich schon. An der Stelle sollte einfach im größeren Rahmen gedacht werden.

Der Vorsitzende: Als nächstes Herr Schwarzkopf, bitte.

Christian Schwarzkopf (Center für Innovation und Entrepreneurship am Karlsruher Institut für Technologie): Zunächst einmal zur Gründerkultur an den Universitäten. Das, was ich bislang so kennengelernt habe, ist positiv. Man merkt, wenn man Präsenz zeigt und Aktivitäten entwickelt, einem auch eine positive Gründerkultur entgegentritt. Das mag noch zu wenig sein und wir brauchen eine größere Masse, das wurde vorhin ja auch schon angesprochen, aber man muss auch sehen, dass Unternehmensgründungen nur ganz wenigen, nämlich maximal drei Prozent eines Studienjahrgangs, liegen. Dementsprechend brauche ich natürlich schon eine gewisse Größe und Auswahl. Im Hinblick auf die Gründerkultur ist sicherlich noch der Punkt beachtlich, dass in den Fakultäten leider auch die Tendenz vorhanden ist, dass man nicht besonders viel miteinander macht. Der erste Schritt, den wir machen müssen, ist, die Leute interfakultativ zusammenzubringen. Meistens geht das über ein, zwei Jahre, in denen man so eine Art Leuchtturm aufbaut, was schon einmal ganz gut ist.

Ansonsten muss man sagen, das zielt auch ein bisschen in die andere Frage Richtung Unternehmerbiografien, dass alle bestrebt sind, möglichst zügig ihren Abschluss zu machen, Erfahrungen zu sammeln, sicher zu werden und insofern nicht besonders offen dafür sind, etwas auszuprobieren. Wenn man sich einmal die neueren erfolgreichen Gründungen ansieht, auch aus Amerika, dann haben die Gründer nicht unbedingt einen Abschluss gemacht. Ein solcher ist also nicht einmal unbedingt Voraussetzung für den Erfolg. Gleichwohl würde ich zu einem Abschluss raten, es zeigt aber, dass die Bereitschaft und der Wille, etwas zu machen, auch maßgeblich sind.

Ein weiterer Punkt ist die Geschwindigkeit. An den Hochschulen fällt auf, wie lange die Leute brauchen. Oftmals befinden sie sich in einem Promotionsprogramm oder sind in der Diplomphase und nehmen sich für alles viel Zeit. Universitärer Abschluss und staatliche Fördermaßnahmen sind in der Regel auch miteinander verbunden, weshalb das eigentlich alles viel zu lange dauert. Das heißt, wir müssen eigentlich gucken, dass wir da mehr „Speed“ reinbringen, und den Leuten vielleicht auch mal die Chance geben, einfach etwas auszuprobieren und ein eventuelles Scheitern in Kauf zu nehmen. Und dann ist es tatsächlich so, wenn man da viel Erfahrung sammelt, und sich nicht gerade finanziell das Genick bricht, es kein Problem sein sollte, ganz im Gegenteil, man sollte eigentlich darauf aufbauen können.

Dann wurde angesprochen, gute Leute nach Deutschland zu holen. Sicherlich ist das eine Option, indem man aufzeigt, einen attraktiven Markt zu haben. Das trifft auf den deutschen Markt an und für sich schon zu, er ist interessant, wenn ihn z.B. mit Israel oder Singapur vergleicht, die eine sehr, sehr starke Gründungsszene haben. Die sind aber viel, viel kleiner. Das heißt, unser Heimatmarkt ist schon ziemlich gut und könnte internationalisiert werden. Das wäre ein positives Signal. Nicht zu unterschätzen ist aber eine gewisse Sprachbarriere bzw. Verunsicherung, bei den Fachkräften aus dem Ausland, sich in Deutschland zurechtzufinden. Man sollte mit dieser Ungewissheit umgehen und aufzeigen, dass es irgendwie, wie auch immer, weitergeht. Insofern sollte man den Leuten auch zeigen, dass sie hier Optionen haben. Vielleicht indem man so etwas wie Swissnex im Ausland hat, aber auch im Inland für Ausländer attraktive Inkubatoren aufbaut, Möglichkeiten, sich hier zu entwickeln, Sprachbarrieren zu überwinden und auch Chancen für die Familienangehörigen zu bieten. Wenn man nämlich gute Teams haben möchte, sind die Funktionsträger nicht unbedingt immer per se alleine, sondern haben einen familiären Hintergrund. Insofern dreht sich nicht immer alles nur um die Gründer, sondern zieht weitere Kreise.

Dieses Ausprobieren ist natürlich so eine Sache. Ich glaube schon, dass ein Konzept wichtig ist. Und erst wenn das richtig gut läuft, macht man es komplett. Aber einmal etwas auszuprobieren und zu schauen, ob es funktioniert, das wird derzeit ungern gemacht. Und zwar nicht nur bei den Gründern, sondern auch bei vielen institutionellen Verantwortlichen. Also, ein bisschen Risikobereitschaft gehört eben schon dazu. Man muss das vielleicht nicht per se mögen, aber man muss schon auch sehen, dass dies nicht nur ein Punkt ist, der rein finanziell zu betrachten ist.

Als letztes wurden die flexiblen Förderprogramme und Theseus angesprochen. Meiner Ansicht nach sind Großprojekte sicherlich nicht unbedingt immer die beste Chance, Gründungen zu fördern. Das liegt einfach auch wieder an der Geschwindigkeit, mit der gerade Großprojekte und große Konzerne da herangehen. Man hat da nicht den Entwicklungsspielraum, als kleiner Unternehmer einfach anzufangen. Als kleiner Unternehmer hat man am Anfang einfach nicht die erforderliche Größe und ist zu wenig wert diesbezüglich. Deswegen sehe ich das als wenig förderlich an. Flexibler würde für mich heißen, wie ich auch in meinem Eingangsstatement gesagt habe, den Leuten, die eine Idee haben, Chancen einzuräumen, damit sie diese umsetzen können und nicht immer andersherum Seiten der Politik den Leuten vorzuschreiben, was ein interessantes Thema ist und nur dafür Investitionen vorzusehen, dann aber feststellen zu müssen, dass man dafür gar nicht die Leute findet, die das machen möchten. Ich fände es begrüßenswert, wenn wir es schaffen würden, Leuten die Option zu geben, z.B. bei der Deutschen Forschungsgesellschaft Anträge auch für Unternehmensgründungen stellen zu dürfen.

Der Vorsitzende: Und abschließend Herr Uhrenbacher, bitte.

Stephan Uhrenbacher (Upsring Holding GmbH, Hamburg): Ich fange einmal an mit der Frage, wie das mit der Finanzierung gelaufen ist und ob das schlimm war mit den fünf Jahren. Im Gegenteil, ich empfand das geradezu als sensationell. Es handelte sich bei mir aber nicht um Bankenfinanzierungen, sonst wäre mir das Risiko zu groß gewesen. Das war immer fremdes Eigenkapital, das bedeutet, dass ich nicht selbst als Unternehmer haften musste, sondern ich mir immer Beteiligte in das Unternehmen holte, die Anteile an den Unternehmen erwarben. Wagniskapital, Venture-Capital, ist zugegebenermaßen eine relativ teure Finanzierungsform. Die Kapitalgeber erhalten am Ende relativ viel dafür, denn im Falle des Erfolgs gehört ihnen ein großer Teil des Unternehmens. Aber nur auf diese Art und Weise ist man als Gründer überhaupt in der Lage, ausreichend Kapital einzusammeln. Und ich bin sehr froh, dass ich niemals mit einer Bank reden musste und auch keine staatlichen Förderprogramme in Anspruch nehmen musste. Diejenigen in meinem Umfeld, die das probiert haben, sind bereits nach wenigen Jahren kläglich gescheitert.

Dann wurde danach gefragt, wie man Venture-Capital grundsätzlich fördern kann. Also, ich bin ein großer Fan von Venture-Capital. Ich sage hier nur: Wenn wir es in Deutschland nicht auf die Reihe bekommen, dann gibt es international gesehen ausreichend davon und dann muss man eben diese Möglichkeiten nutzen. Kapital ist fungibel im Gegensatz zu Arbeitskräften. Deshalb ist mir persönlich das Thema Arbeitskräfte wichtiger als das Thema Kapital. Wenn man das in Deutschland hinbekommen würde, und da gibt es verschiedene Möglichkeiten, dann ist das natürlich primär eine Sache der Regularien. In den USA ist Venture-Capital eben eine beliebte Anlageform für Großinvestoren. Was, soweit ich weiß, in Deutschland nicht wirklich geht. In Frankreich wird Venture-Capital sogar staatlich gefördert. Ansonsten gibt es nach meinen Kenntnissen in einigen Ländern staatliche Venture-Capital-Fonds, die sich zu gleichen Teilen an Unternehmen beteiligen wie private Fonds und die thematisch nicht festgelegt sind.

Sie baten mich noch, etwas zu Swissnex, dem Austauschprogramm der Schweizer für die USA zu sagen.

Grundsätzlich klingt das alles ganz nett, so ein Netzwerk. Ich sehe das etwas anders. Ich sehe zwei interessante Phasen im Leben, in die USA zu gehen. Erstens würde ich es gut finden, wenn wir stärker fördern könnten, dass Schüler und Studenten in den Austausch gehen könnten in die USA oder auch Kanada. Mir hat das damals sehr viel gebracht.

Das Zweite ist, dass viele, die ihre Unternehmen in Deutschland groß gemacht und dann beispielsweise in die Staaten verkauft haben, dann auch dort hingegangen sind. Ich glaube daher nicht, dass wir ein Problem dahingehend haben, dass wir zu wenig Netzwerk in den USA haben. Ich glaube, dass wir uns eher darauf konzentrieren sollten, wie es hier besser laufen kann, wie wir es hinbekommen können, dass internationale Leute auch hier arbeiten wollen.

Als letztes möchte ich noch das Thema aufgreifen, was kann man tun, um Menschen zusammenzubringen. Ich halte viel davon, Hochschulen möglichst so zentral zu strukturieren, dass die verschiedenen Disziplinen an einem Standort zusammenkommen. Wenn es sich um einen auch ansonsten attraktiven Standort handelt, wie beispielsweise Berlin, ermöglicht man es den Leuten, länger in der Stadt bleiben zu können und sich schon früh zusammenzufinden, um auch Unternehmen zu gründen und nicht erst später nach dem Studium.

Der Vorsitzende: Vielen Dank Herr Uhrenbacher. Wenn ich die Fragen der Kolleginnen und Kollegen richtig in Erinnerung habe, Frau Dr. Sitte, war die Frage nach dem Anteil der weiblichen Existenzgründer noch nicht beantwortet. Ging diese an Herrn Uhrenbacher oder an Herrn Dr. Rudolph?

Abg. Dr. Petra Sitte (DIE LINKE.): An Herrn Dr. Rudolph. Wobei ich weiß, dass man das jetzt nicht statistisch ohne Weiteres belegen kann, aber wie auch immer, Ihre Einschätzung dazu wäre mir wichtig.

Dr. Carsten Rudolph (Geschäftsführer Münchener Business Plan Wettbewerb): Also, wir sehen es leider ganz genauso wie von Ihnen vermutet, dass die Frauen da eher in der Unterzahl sind. Eine Ursache ist natürlich, dass viele Gründungen einen sehr starken technologischen Aspekt haben. Wenn ich mir angucke, wie viele Frauen Ingenieurwissenschaften und etwas Vergleichbares studieren, dann finden wir die Quoten natürlich auch bei den Gründungen wieder. Warum sollten die gerade in Bezug auf Gründungen überproportional vertreten sein? Also, das ist immer etwas Strukturelles, das aber, glaube ich, auch weltweit bei den technologieorientierten Gründungen durchaus typisch ist und kein rein deutsches Problem darstellt. Das Problem als solches ist aber da.

Einen Punkt hatten Sie noch angesprochen und ihn mit Selbstausbeutung charakterisiert. Das ist jetzt ein Begriff, den würde ich so nicht unbedingt verwenden, aber das ist natürlich schon grundsätzlich ein Thema. Wenn wir uns ansehen, wie Förderprogramme greifen und wie attraktiv im Moment für viele Absolventen die großen Firmen sind, die mit geradezu Aggressivität in die Märkte gehen und in Bezug auf Gehälter und Ähnliches massiv präsent sind. Demgegenüber sehen wir viele Gründer, die dann schon sagen, ein Jahr mache ich es noch mit, aber wenn es bis dahin nicht gelaufen ist, dann muss ich

mich schon fragen, wie lange ich noch mit 1.200 Euro Monatsgehalt weitermache. Das muss man durchhalten können und auch durchhalten mögen, denn es kommt natürlich auch ein bisschen auf die familiäre Situation an. Selbstaussbeutung ist, glaube ich, der falsche Begriff, ausschlaggebend sind an dieser Stelle einfach die anderen Opportunitäten und die natürlich auch einen gewissen Reiz ausüben für solche Gründer. Das ist also durchaus auch ein Thema, weil wir in einem Arbeitsmarkt sind, der an dieser Stelle ganz schön überhitzt ist.

Der Vorsitzende: Zur zeitlichen Orientierung. Wir haben ja etwas verspätet begonnen. Ich würde gerne vorschlagen, dass wir die Zeit von einer Stunde netto nutzen. Das heißt, wir hätten jetzt noch eine knappe Viertelstunde. Wenn Kolleginnen oder Kollegen früher aufbrechen müssen, dann ist das so. Ich würde die Zeit gerne nutzen, um noch eine zweite Runde zu eröffnen. Deshalb frage ich, ob es von Seiten der Fraktionen weitere Fragen gibt, damit ich diese gleich direkt aufrufen kann. Herr Behrens, bitte.

Abg. Herbert Behrens (DIE LINKE.): Also, ich möchte noch einmal nach den Inhalten, nach den eigentlichen Ideen der Gründer schauen. Vielleicht entscheiden Sie, wer von Ihnen am ehesten in der Lage ist, dazu substantiell zu antworten, weil das, was Sie dargelegt haben, war ja, da, wo sich ein Markt auftut, da, wo sich Venture-Capital findet, dort findet etwas statt. Das sagt noch nichts über die Idee. Wenn Sie mir dazu ein paar Hinweise geben könnten, wo wir so etwas wie ein Cluster haben, wo sich im Moment Start-ups finden, und wo eher weniger, dann wäre ich Ihnen sehr dankbar.

Der Vorsitzende: Geht die Frage an alle vier, das wird dann vielleicht etwas zu viel. Gut, dann überlassen wir das der Eigeninitiative der Experten gleich in der Beantwortung. Ich hatte jetzt als nächste Wortmeldung die von Thomas Jarzombek, dann Lars Klingbeil und noch Jimmy Schulz.

Abg. Thomas Jarzombek (CDU/CSU): Die Frage mit den Hochschulen würde ich gerne erneut in die Runde geben. Mich interessieren Ihre konkreten Erfahrungen, welche Leute Sie aus dem Umfeld kennen, die Firmen gründen oder an Lehrstühle gehen und was in der Regel so gefördert wird.

Dann möchte ich Herrn Dr. Rudolph noch einmal ansprechen auf das Thema Bürokratie bei Gründungen. Gerne können auch die anderen Sachverständigen dazu antworten, wenn sie sich davon betroffen fühlen. Beispielweise betrifft das Abmahngefahren. Bis zu 300 Pflichtangaben sind bei Internetunternehmen erforderlich. Es ist für einen Gründer, der tausend Dinge um die Ohren hat schon ein Standortfaktor, wenn er sich vor Augen führt, was da so alles gefordert wird. Sehen Sie das als ein Problemfeld, und wenn ja, in welchen Bereichen und was kann man dagegen tun?

Der Vorsitzende: Als Nächster Lars Klingbeil, bitte.

Abg. Lars Klingbeil (SPD): Ich würde gerne einen Punkt noch einmal ansprechen, der auch in den Fragen auftaucht, die wir Ihnen vorab zugesandt haben. Ich weiß nicht, wer darauf antworten kann. Es geht um die Frage der Wettbewerbsbedingungen für deutsche Unternehmensgründungen in Bezug auf

rechtliche Rahmenbedingungen und die Rechtsdurchsetzung. Beispielsweise MeinVZ oder Facebook und die Frage, wie Unternehmen im Bereich Social Media agieren dürfen. Berichten Sie bitte aus Ihren Erfahrungen, ob es in diesem Bereich durch die deutsche Rechtsetzung Wettbewerbsvor- oder nachteile gibt.

Der Vorsitzende: Als Nächster Jimmy Schulz für die FDP und dann abschließend Tabea Rößner für BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN.

Abg. Jimmy Schulz (FDP): Ja, zwei ganz kurze Fragen. Ich habe Ihren Ausführungen, Herr Uhrenbacher, entnommen, dass Sie eher für eine Konzentration der Kompetenzen sind, anstatt, wie es oft in Fördermaßnahmen ist, für eine möglichst breite Streuung auch auf dem Land. Über den Standort Berlin kann man sicherlich noch einmal diskutieren. Aber, habe ich Sie da richtig interpretiert, dass dies eher Richtung Konzentration gehen soll. Ich nehme an, dass die anderen Sachverständigen das ähnlich sehen.

In der Vergangenheit hatte ich immer den Eindruck, dass es ein großes Hindernis ist und auch in gewisser Weise mit Bürokratie zu tun hat, wenn man sich die verfügbaren Rechtsformen einer Unternehmensgründung ansieht. Ist eine GmbH als ideale Rechtsform für ein zu gründendes Unternehmen anzusehen? Bevor man Kapital hat, ist diese Frage für viele sicher nicht ohne Weiteres lösbar auch im Hinblick auf die Meldeverfahren mit Notar und so weiter. Oder ist das kein Hemmnis, so, wie Sie das betrachten?

Der Vorsitzende: Frau Rößner, bitte.

Abg. Tabea Rößner (BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN): Also, so, wie ich das verstanden habe, gibt es viele tolle Ideen. Viele, die gründen wollen und viele, die es auch tun, aber an der Finanzierung dann möglicherweise scheitern. Sicherlich ist es auch eine Mentalitätsfrage bzw. eine kulturelle Frage, dass wir hier mehr von einem Investorenmarkt oder einer Investorenkultur sprechen und nicht von einer Gründungskultur. Wie kann man so etwas denn ändern? Das ist ja eine sehr grundsätzliche Frage.

Der Vorsitzende: Grundsätzlich, die an alle vier geht. Okay, dann machen wir das einfach auf Zuruf und treten gleich in die Beantwortung beginnend mit Herrn Henning ein.

Nils-Holger Henning (Bigpoint GmbH, Hamburg): Dann gehe ich kurz auf das Stichwort Cluster ein, das ich eigentlich ganz interessant fand. Wo könnte man theoretisch Cluster bilden? Wir befinden uns derzeit in einer sehr interessanten Phase im Hinblick auf das Internet und dessen Benutzung. Es verlagert sich einiges vom Computer hin zum mobilen Endgerät. Das Interessante dabei ist, wir hatten in Deutschland bisher eigentlich eine sehr ausgeprägte Kompetenz in Bezug auf mobile Geräte und Anwendungen. Gute Treiber hinter der Technologie waren Siemens und andere Unternehmen. Aber, was wir mehr und mehr sehen ist, dass es sich ähnlich wie bei der MP3-Thematik in die USA verlagert.

Wir haben mittlerweile zwei dominante US-amerikanische Unternehmen im mobilen Endgerätebereich. Das ist einerseits Apple mit dem iPhone und andererseits Google mit dem Betriebssystem Android. Beide haben das Thema komplett in die USA verfrachtet. Das heißt, wir als Deutsche können im Endeffekt, wenn es um mobile Anwendungen geht, eigentlich nur noch auf diese Plattformen aufsetzen, über die der Umsatz generiert wird. Also, insofern würde ich einen Cluster definitiv um den Bereich mobile Technologien, mobile Geräte, mobile Anwendungen gründen wollen.

Dann kam die Frage nach den Hochschulen auf. Ich glaube, Gründungen im Bereich der Hochschulen sind elementar, da können wir auch vom Ausland etwas lernen. Ich selbst bin den konventionellen Weg einer Hochschulausbildung gegangen. Das hat schon alles sehr lange gedauert und wenn ich mir den typischen Gründerweg in Deutschland angucke, dann ist das schon mit ganz anderen Risiken verbunden. Ich glaube, die persönliche und familiäre Situation der Gründer ist schon wichtig, damit diese ganze Dynamik nicht fehlt. Also, insofern muss auch einfach mehr aus den Hochschulen heraus passieren. Solange man jung ist, hat man einfach noch Ideen und ist risikofreudig.

Was den Standort Deutschland und das Rechtssystem angeht, haben wir als Bigpoint sehr gute Erfahrungen gemacht. Es gibt in Deutschland Medienstaatsverträge zwischen den Ländern, Datenschutzregularien, Jugendschutz und Jugendmedienschutz mit einer differenzierten Betrachtung der Volljährigkeit im Vergleich zum Ausland. Wenn wir als Internetunternehmen in Deutschland präsent sein wollen, müssen wir uns an all diese Regularien halten. Das heißt, man kann circa 10 bis 20.000 Euro erst mal an Anwaltskosten investieren, um solide Allgemeine Geschäftsbedingungen zu haben, um entsprechende Registrierungsprozesse aufzubauen, die den deutschen Regularien entsprechen. Es gibt schon einige Hürden, die gegen den Standort Deutschland sprechen. Wenn wir uns den Wettbewerb angucken, sehen wir auch ganz klar als Unternehmen im Computerspielebereich, dass es Anbieter gibt, die signalisieren, dass es ihnen egal ist, ob sie den Server im Ausland betreiben und ihre Spiele von dort aus anbieten. Am Ende aller Tage ist es nun interessant, dass wir in Deutschland dann im Fall eines Falles eine Abmahnung von der Landesmedienanstalt bekommen würden, der Anbieter aus dem Ausland aber nicht. Also haben wir definitiv als deutsches Unternehmen am Standort Deutschland einen Wettbewerbsnachteil gegenüber jemandem, der im Ausland sitzt. Das darf eigentlich nicht sein.

Letztlich noch zwei Punkte, die ich erwähnen wollte. Und zwar, was einen Hub an Unternehmen und einen Austausch betrifft. In Hamburg haben wir ein gutes Beispiel mit dem ehemaligen Verlagsgebäude der Mediengruppe Milchstraße. Als diese verkauft wurde, stand eine Verkleinerung an und tausende an Quadratmetern Nutzfläche standen in dem repräsentativen Gebäude am Mittelweg zunächst leer. Was hat man dort gemacht? Man hat sich darum bemüht, aus der Privatwirtschaft Finanzmittel zu mobilisieren und das Gebäude komplett zerstückelt. Heute hat man in der Liegenschaft mehr als 100 kleine Unternehmen, die sich dort angesiedelt haben. Alle möglichen Ausprägungen der IT- und der Internetbranche haben dort Büros gemietet und betreiben einen vorbildlichen Austausch inklusive einer gemeinsamen Weihnachtsfeier.

Der letzte Punkt, den ich auf der Liste habe, betrifft mögliche Rechtsformen. Ich glaube, ganz ehrlich und das sage ich als Gründer, der schon einiges gemacht hat in seinem beruflichen Werdegang, wenn es am Geld der GmbH scheitert, dann sollte man auch nicht über eine Gründung nachdenken. Dann hat man sich viel zu wenig Gedanken gemacht, was als Zweites, Drittes passieren könnte. Dann würde ich im ersten Schritt als Gründer sagen, ich gründe eine GbR oder eine OHG, finde mich zusammen und mache mich erst mal auf die Suche nach Personen, die an mich glauben und die auch in meine Idee investieren und dann erst komme ich mit einer GmbH. Also, ich glaube nicht, dass dieses „Limited“ der Schlüssel aller Lösungen ist, dass ich eine Mindeststammkapitaleinlage von einem Euro habe. Das wird das Gründungsklima wahrscheinlich nicht verändern. Man wird eigentlich nur mehr und mehr Briefkastenfirmen haben, die theoretisch wertlos sind.

Der Vorsitzende: Wir fahren fort mit Herrn Dr. Rudolph.

Dr. Carsten Rudolph (Geschäftsführer Münchener Business Plan Wettbewerb): Auf ein paar Themen gehe ich nicht mehr ein, weil sie, glaube ich, genügend beantwortet sind. Es war die Frage nach der Verteilung der Ideen und deren Herkunft offen. Wir prüfen im Münchener Business Plan Wettbewerb etwa 250 Konzepte pro Jahr, davon rund die Hälfte in der IT-Branche, ansonsten eine sehr bunte Mischung. Wir sehen allerdings mittlerweile auch eine sehr starke Mischung der Ansprüche der Gründer. Das heißt, wir haben den sehr jungen Uni-Gründer, dem man sehr viel erläutern muss, wir haben es aber auch zunehmend mit senioreren Gründern zu tun. Wichtig ist, dass man da einfach sieht, um welchen Unterstützungsbedarf es geht. Um Ihnen ein praktisches Beispiel zu bieten, nehme ich einen ehemaligen Abteilungsleiter eines großen deutschen Industrieunternehmens, der mit 42 gründet. Er hat in der Regel keine Ahnung von Venture-Capital und wie man da herangeht. Will der sich noch in einem 9-monatigen Programm einem Business Plan Wettbewerb unterziehen? Nein. Da muss man sich wirklich ganz genau angucken, wie man den Leuten helfen kann und was die am schnellsten auf den Weg bringt, damit sie ihre Gründung voranbringen können.

Da muss man sich wirklich ansehen, welche Ideen es im Kern sind. Und wir sehen Konzepte, die für drei Mio. Euro aus dem Stand gut sind, aber Kontakte brauchen. Andere brauchen Schulungsprogramme, die wir auch in der Vergangenheit sehr intensiv betrieben haben. Da muss man also differenziert herangehen.

Die Frage nach dem Thema Bürokratie und der GmbH-Gründung, auch da muss man unterscheiden. Bei großen ambitionierten Gründungen stehen schnell 20 bzw. 30.000 Euro Anwaltskosten an, wenn ich die anstehenden Fragen professionell und zügig lösen will. Das muss ich auch tun und darf mich nicht also damit beschäftigen. Wenn ich die 20 bzw. 30.000 Euro nicht habe, und z.B. einen Landesmediavertrag selbst von A bis Z durcharbeiten muss, wird es problematisch. Ähnlich verhält es sich mit der Thematik GmbH oder Limited oder UG, die sich da vermeintlich stellt. Nach meiner Erfahrung stellt sich diese nicht wirklich, wenn ich ausreichend Finanzmittel dafür einplane. Insofern haben wir für die großen ambitionierten Gründungen eine sehr stabile Umgebung in Deutschland. Ich glaube, das können wir

auch schätzen, aber sie kostet halt eine ganze Menge Geld.

Bei den kleinen Gründungen, über die wir hier aber nicht näher reden wollen, also dem nebenberuflichen Existenzgründer oder der Notgründung aus der Arbeitslosigkeit heraus, wird man schon ganz anders vorgehen müssen. Aber das ist heute nicht unser Thema.

In Bezug auf Cluster halte ich es auch nicht für sehr sinnvoll, in jedem Landkreis ein kleines Gründerzentrum zu haben. Wenn sich die Unternehmen thematisch zusammenfinden, vielleicht sogar städteweise und man entsprechend vorgeht, dann ist das schon zu begrüßen. Die Webszene hat sich weitgehend nach Berlin verzogen oder ist dort zu finden. Wir haben in München eher die technologischen Gründungen, die ich hier in Berlin kaum finde. Ich glaube, das wird sich herausbilden und das hat sich in den USA auch gebildet. Übrigens, wir reden immer von den USA, aber eigentlich ist es das Silicon Valley, das wir meinen, ansonsten ist das nämlich dort auch nicht so toll. Da hat sich das sehr stark geclustert, und ich glaube, das müssen wir hier auch tun.

Zur Mentalitätsfrage würde ich gerne sagen, dass wir mehr Vorbilder brauchen. Wie eingangs schon erwähnt, kennt meiner Ansicht nach kein Mensch Bigpoint mit Ausnahme einiger weniger in diesem Fachmarkt, aber eine Firma mit derartigen Umsätzen und den Leuten, die sollte man eigentlich kennen, und dafür tun wir noch zu wenig, wie ich finde.

Der Vorsitzende: Vielen Dank, Herr Dr. Rudolph. Die Bitte an Herrn Schwarzkopf und Herrn Uhrenbacher noch die Punkte aufzugreifen, die noch offen geblieben sind. Dann kommen wir zeitlich gut hin. Ansonsten machen Sie das ganz exzellent. Wir haben schon einiges an Expertengesprächen durchgeführt. Das darf ich als Kompliment an der Stelle ruhig einfügen. Herr Schwarzkopf, bitte.

Christian Schwarzkopf (Center für Innovation und Entrepreneurship am Karlsruher Institut für Technologie): Ergänzend möchte ich zum Thema Cluster sagen, dass auch wir über 50 % im IT-Softwarebereich haben, das also sehr gut hier reinpasst. Das ist für mich eigentlich auch die Anregung, nicht immer zu sagen, dass der Standort Deutschland etwas in Bezug auf Hightech benötigt, sondern auch IT-Softwarebereiche als sehr attraktiv angesehen werden. Es macht auch wenig Sinn, immer den perfekten Wissenschaftler im Blick zu haben und darauf zu hoffen, dass der dann auch der große Gründer ist, denn das ist eher unwahrscheinlich. Insofern kommen wir wieder zum Anfangspunkt zurück, nämlich eher zu schauen, wie man in Clustern die verschiedenen Leute zusammenbringen kann. Darauf müsste man meines Erachtens auch schon ein wenig die Förderprogramme ausrichten, dass man nicht immer nur darauf achtet, tolle Wissenschaftler parat zu haben. Hat man bei einer Gründung diese an Bord, wird das Projekt in der Regel zwar eher gefördert als ohne, aber wenn ansonsten tolle Unternehmertalente zusammenkommen, sollte das auch möglich sein. Die haben zwar die Technologiekompetenz nicht selbst, aber sie wären ja später in der Lage, sie vielleicht einzukaufen. Darüber sollte man sich von staatlicher Seite noch einmal Gedanken machen.

Zusammenfassend möchte ich im Hinblick auf Bürokratie und Rechtsfragen sagen, dass ich nicht glaube, dass diese Themen in Bezug auf die Gründung hinderlich sind. Ich spreche da aus eigener Erfahrung und auch bei meinen Kollegen war das nie anders. Aber, hinterher beim Wachstum ist es sicherlich dann immer noch eine Frage, wie viel Bürokratie müde ich den Leuten zu und über die Jahre wird es auch mehr und schwieriger. Insofern ist das schon ein kritischer Punkt.

Noch einmal zu den Thema Investorenmarkt und Venture-Capital. Ich denke, das muss man von zwei Seiten aus betrachten. Das eine ist tatsächlich, wir brauchen viel mehr Geld in dem System und das muss auch nicht der Staat alleine ausgeben, sondern er kann inspirieren, dass die Leute mehr geben. Das andere ist sicherlich die kulturelle Frage, ob man bereit ist, in neue Dinge zu investieren, die vielleicht weder eine sofortige Rendite bringen noch für die Leute sonderlich viel Erfahrung mitbringen. Das ist eben Risiko pur. Ich war selber so in Amerika zugange. Es gab viele Investoren, die bereit waren, in junge Leute zu investieren und die Erfahrung dazu zu holen. Hier ist es eher so, dass erwartet wird, die Erfahrung schon im Team zu haben. Das ist, glaube ich, nicht unbedingt der richtige Ansatz. Aber da können Sie jetzt auch nicht, glaube ich, unmittelbar etwas dagegen unternehmen, sondern das ist eine Sache, die mit der Zeit, über die Vorbilder und die Unternehmer und Investoren kommen muss.

Der Vorsitzende: Und abschließend Herr Uhrenbacher, bitte.

Stephan Uhrenbacher (Upspring Holding GmbH, Hamburg): Ich habe die GmbH eigentlich immer eher als etwas Beruhigendes empfunden und hatte mit dieser Rechtsform relativ wenig Stress. Aber später, wenn die Firmen größer werden und wenn evtl. fremdes Eigenkapital eingeht und man in der GmbH versucht, Anteile zu verkaufen oder eine Kapitalerhöhung zu machen, dann haben wir in der Tat in Deutschland einen relativ hohen juristischen Aufwand und komplexe Vertragswerke zu entwerfen. Oftmals geht es dabei ja schon darum, vorsorglich eine amerikanische AG zu simulieren, weil die Verträge mit der Venture-Capital-Branche das erforderlich machen. Das heißt, wenn ich mir etwas wünschen könnte, wäre es, dass wir da international kompatibler werden im Rechtssystem für die größeren Firmen.

Was das Thema Unternehmenskultur und Investorenkultur angeht, bin ich kürzlich in einer ähnlichen Veranstaltung wie heute um einen Vortrag gebeten worden. Ich stellte mein Geschäftsmodell und meine Tätigkeit vor, die verkürzt gesprochen darin besteht, dass ich alle drei bis vier Jahre eine Firma brauche und dafür Kapital und know-how zusammenbringe. So arbeite ich seit mittlerweile 12 Jahren. Ich bin dann auf völliges Unverständnis gestoßen. Warum ich denn nicht, wie ein Herr Siemens oder ein Herr Würth bankenfinanziert ein auf die Ewigkeit angelegtes Unternehmen aufziehe.

Für mein Vorgehen gibt es in den USA eine Art Weisheit: Die beste Möglichkeit ein großes Vermögen zu machen ist, alles in eine Firma zu stecken. Die beste Möglichkeit, alles zu verlieren ist, das Vermögen dauerhaft in der Firma zu belassen. Venture-Capital ist eigentlich nichts weiter, als die Garantie, dass ein Unternehmen irgendwann einmal verkauft wird. Das ist eben ein völlig anderes Modell. Ich kann über Venture-Capital kein eigenes Unternehmen für die Ewigkeit aufbauen. Das geht nicht, weil fremde

Eigentümer dabei sind. Das ist der Preis, aber auch der Vorteil, denn ich habe persönlich kein Risiko und kann eben ohne komplette eigene Verschuldung ein Unternehmen aufbauen.

Ich habe den Eindruck, dass dieses Modell bislang in Deutschland noch nicht wirklich allgemein bekannt ist und transparent genug erscheint. Das Defizit, diese Finanzierungsform, die für Risikogründungen bestens geeignet ist, in Deutschland mit ihren Vor- und Nachteilen bekannt zu machen, das glaube ich, kann durch mehr Information erreicht werden, da braucht man gar keine Politik.

Der Vorsitzende: Vielen Dank Herr Uhrenbacher. Ich möchte die Gelegenheit nutzen und mich auch im Namen der Kolleginnen und Kollegen bei Ihnen bedanken. Herr Uhrenbacher, Sie hatten gerade angemerkt, dass Sie kürzlich bei einem Vortrag auf Unverständnis gestoßen sind. Ich hoffe, wir konnten Ihnen hier im Unterausschuss Neue Medien das Signal geben, dass Sie hier auf Parlamentarier treffen, die sich mit den Themen eingehend beschäftigen. Ein Teil von uns kommt sogar aus der Branche. Insofern war das sicher ein eingängiges Thema. Sie haben das sehr konkret und prägnant benannt, nicht nur Problemanalyse betrieben, sondern auch konkrete Lösungsansätze gegeben. Das wird sicher Einfluss auf unsere Arbeit nehmen. Bleiben Sie ruhig weiter mit uns in Kontakt. Das geht ja in beide Richtungen. Das soll ja nicht nur ein Frontalvortrag hier gewesen sein. Insofern freue ich mich auch auf die weitere Zusammenarbeit in welcher Form auch immer. Danke für ihr Kommen. Ich wünsche Ihnen allen eine gute Heimreise, danke den Fraktionen für die Beteiligung und die rege Aussprache. Die Sitzung ist hiermit geschlossen. Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

Schluss der Sitzung: 14:40 Uhr

Sebastian Blumenthal, MdB
Vorsitzender