

I.2011

Land *InForm*

Magazin für Ländliche Räume

**Existenzgründung im
ländlichen Raum**

Mobile Zahnarztpraxis
Bergbaufolgeprojekte
Biokohle im Weinberg

dvs *
Deutsche Vernetzungsstelle
Ländliche Räume

 Bundesministerium für
Ernährung, Landwirtschaft
und Verbraucherschutz



Inhalt

Existenzgründung im ländlichen Raum

Vor allem dort, wo die Wirtschaftskraft schwach ist, setzt die Gesellschaft große Erwartungen in Existenzgründer: Sie sollen wichtige Impulse für die Wirtschaft geben und für Beschäftigungswachstum sorgen. Das trifft insbesondere auf ländliche Räume zu. Doch sind gerade hier die Rahmenbedingungen für eine Selbstständigkeit vergleichsweise ungünstig. Mit unserem Fokusthema zeigen wir, nicht zuletzt anhand der Erfahrungen mutiger Unternehmerinnen und Unternehmer, dass es trotz aller Schwierigkeiten funktionieren kann und worauf Gründungswillige unbedingt achten sollten.



Weitere Themen



Bild: Mihai Simonia / Fotolia

Mobile Zahnarztpraxis

Was passiert eigentlich mit den Patienten, wenn sie nicht mehr „zu uns“ kommen können? Diese Frage stellte sich Zahnärztin Kerstin Finger, die ihre Praxis in der brandenburgischen Uckermark betreibt – einer alternden, dünn besiedelten Region. Die Lösung lag auf der Hand: Seit Ende 2010 behandelt die Zahnärztin ihre Patienten im häuslichen Wohnzimmer. Seite 30



Bild: Jurec / Pixelio

Bergbaufolgeprojekte

Viele ehemalige Bergbauregionen Europas haben mit Arbeitslosigkeit, Abwanderung und Umweltproblemen zu kämpfen. Mit so genannten Bergbaufolgeprojekten wollen sie neue Einkommensquellen erschließen und ihre Wirtschaftskraft stärken. Welche Faktoren für den Erfolg solcher Initiativen entscheidend sind, hat das EU-Projekt ReSource untersucht. Seite 36

Für das Netzwerk

Inside	05	Neue Ansprechpartner
	06	Die DVS im Internet
Veranstaltungen	06	Flächenkonkurrenz
	07	Internationale Grüne Woche 2011 / Zukunftsforum

Im Fokus: Existenzgründung...

Einführung	09	...im ländlichen Raum
	10	Klein und nebenbei – Gründungen im Wandel
Rahmenbedingungen	12	Interview: bundesweite gründerinnenagentur
	13	Junge Wirtschaft frühzeitig fördern!
	14	Warum scheitern junge Unternehmen?
Umsetzung	16	Der Weg zum eigenen Unternehmen
	18	Förderung nutzen
	19	Mikrokreditfonds Deutschland
	20	Rechtsformen, Steuern & Co.
	22	Landwirt werden – aber wie?
	24	Interview: Wildsamen-Insel
	25	Interview: bowe-beregnung GmbH
	26	Interview: Käsküche Isny
	27	Gemeinsam klappt's besser

Aus der Praxis

28	Gläserne Molkerei Münchehofe
30	Zur Zahnarztbehandlung ins Wohnzimmer
32	Mit dem Solarboot Robben besuchen
34	Ferropolis – die Stadt aus Eisen

Perspektiven

Forschung und Bildung	36	Gibt es ein Leben nach dem Bergbau?
	38	Mit Biokohle Boden und Klima schützen
	40	Abwanderung: Trendumkehr in Schweizer Bergdörfern
Politik und Gesellschaft	42	ERCA: Europäische Dörfer in Bewegung
	44	Energienetze kommunalisieren – aber wie?
	46	Frauen auf dem Land – kein Lohn, keine Zukunft?
Partner und Experten	48	Gut geschult: Regionalmanager in Sachsen
	49	Der Spessart ist bunt!
Service	50	... angelesen
	50	... angekündigt
	52	Termine



Bild: Sandro / Fotolia



Bild: Jujou / Pixelio

Biokohle im Weinberg

Als Filter- oder Brennstoff ist Biokohle längst bekannt. Doch kann die im Pyrolyse-Verfahren gewonnene Kohle weitaus mehr – zum Beispiel die Struktur landwirtschaftlicher Böden verbessern und Kohlenstoff langfristig binden. Wie das funktioniert, zeigt unser Beitrag aus dem Schweizer Wallis.

Seite 38



Liebe Leserinnen und Leser,

Kleine und Mittlere Unternehmen haben eine Schlüsselrolle für mehr Wachstum und neue Arbeitsplätze in Europa – sagen EuroStat, das Statistische Amt der Europäischen Union, und die EU.

Warum ist das so? Kleinunternehmen gelten als flexibel, weil meist eine oder wenige Personen die Verantwortung tragen und die Strukturen weniger formalisiert und arbeitsteilig sind. So können sie schnell auf wechselnde Anforderungen reagieren. Kleinunternehmer kennen ihr Angebot und ihre Produkte sehr genau und wissen dank ihrer Kundennähe im regionalen Kontext, welche Bedürfnisse sich entwickeln. Sie tragen einen großen Teil der wirtschaftlichen Entwicklung in ländlichen Räumen. Kleinunternehmen haben einem Jahresumsatz von höchstens 2 Mio. Euro und maximal 9 Mitarbeiter. 19 Prozent aller Beschäftigten arbeiten in solchen Betrieben. Knapp 90 Prozent der Unternehmen in Deutschland gehören dazu und hier finden auch die meisten Gründungen statt. Immer häufiger werden kleine Unternehmen auch in Teilzeit oder im Nebenerwerb im ländlichen Raum gegründet.

Gründen ist also wichtig, aber nicht einfach. Kleine Unternehmen sind der rasanten technischen Entwicklung, internationaler Konkurrenz und dem Fachkräftemangel ausgesetzt. Damit umzugehen, ist für viele eine Herausforderung: Ein Drittel der Gründer gibt innerhalb der ersten fünf Jahre das Unternehmen wieder auf. Unterstützung bei der Anpassung durch Lernen, Entwicklung und Innovation ist da sehr willkommen.

Im Rahmen des ELER greifen mittlerweile neun Landesprogramme mit der Maßnahme „Gründung und Entwicklung von Kleinstunternehmen“ dieses Feld auf. Es gibt aber noch viele weitere Möglichkeiten, finanzielle Unterstützung und Beratung zu bekommen.

Um bestehen zu können, heißt es für alle, ideenreich, schnell und gut informiert zu sein. Mit unserem Fokusthema möchten wir dazu einen Beitrag leisten.

Viel Anregung und Spaß beim Lesen wünscht

Jan Swoboda



Impressum

LandInForm – Magazin für Ländliche Räume

Erscheinungsweise: vierteljährlich

Auflage: 10.500

ISSN: 1866-3176

Herausgeber und Redaktion:

Bundesanstalt für Landwirtschaft

und Ernährung, Bonn

Deutsche Vernetzungsstelle Ländliche Räume,

Dr. Juliane Mante, Dr. Jan Swoboda (Vi.S.d.P.)

Redaktionelle Mitarbeit:

Silvia Richter, mediamondi, Berlin

Telefon: 030-39 84 88 57,

E-Mail: srichter@mediamondi.de

Gestaltung: graphodata AG,

www.graphodata.de

Druck:

MKL Druck GmbH & Co. KG, Ostbevern/

Westfalen

Bezugsadresse und Redaktionsanschrift:

Bundesanstalt für Landwirtschaft und

Ernährung

Deutsche Vernetzungsstelle Ländliche Räume

Deichmanns Aue 29

53179 Bonn

Telefon 0228 / 68 45 34 61

Fax 0228 / 68 45 33 61

E-Mail: dvs@ble.de

www.netzwerk-laendlicher-raum.de

Bezug: kostenfrei, Bestellung und LandInForm

als PDF-Datei unter www.land-inform.de

Anmerkungen der Redaktion:

- Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht die Meinung der Redaktion wieder. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Abbildungen wird keine Haftung übernommen. Die Urheberrechte liegen beim Herausgeber. Eine Genehmigung zur Zweitverwertung auch in Auszügen in Wort, Schrift und Bild erteilt die Redaktion gern gegen Nennung der Quelle und Belegexemplar.
- Als Zugeständnis an die Lesbarkeit der Texte haben wir uns darauf geeinigt, alle Personen- gruppen in männlicher Form anzugeben.

LandInForm wird durch den Bund und die Europäische Union im Rahmen des Europäischen Landwirtschaftsfonds für die Entwicklung des ländlichen Raumes (ELER) gefördert.

Neue Ansprechpartner



Bild: privat

Zum 50-jährigen Jubiläum des Bundeswettbewerbs "Unser Dorf hat Zukunft" gibt es einen personellen Wechsel in dessen Geschäftsführung: Seit Januar 2011 ist **Sören Bronsert** für die Arbeitsbereiche Dorferneuerung und -entwicklung, Verbesserung der Lebensqualität im ländlichen Raum und Diversifizierung der ländlichen Wirtschaft (Schwerpunkt 3, ELER-VO) zuständig. Sören Bronsert ist Diplom-Agrarwissenschaftler und hat seit 2007 in der DVS den Arbeitsbereich Veranstaltungskonzeption und -organisation für die vier ELER-Schwerpunkte betreut.

E-Mail: soeren.bronsert@ble.de
Telefon: 02 28 / 68 45 35 37



Bild: privat

Barbara Schulz-Hönerhoff verstärkt seit Januar 2011 in der Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung das Team des Sachgebiets „Strukturen der Daseinsvorsorge in ländlichen Räumen“. Ihr Aufgabenfeld ist die interkommunale Kooperation zur Sicherung der Daseinsvorsorge. Die Diplom-Geographin arbeitete viele Jahre als Beraterin ländlicher Gemeinden zu partizipativer Entwicklungsplanung und interkommunaler Kooperation in Brandenburg und Chile sowie bei der Landesplanung Berlin-Brandenburg. Zuletzt war sie bei der Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit GmbH tätig.

E-Mail: barbara.schulz-hoenerhoff@ble.de
Telefon: 02 28 / 68 45 32 68

Gemeinsam geht's besser!

Die Broschüre „Gemeinsam geht's besser!“ nimmt Sie mit auf eine Reise zu den vielfältigen Projekten der interkommunalen Zusammenarbeit in ländlichen Räumen. Ob Jugendarbeit (Eider-Treene-Sorge GmbH), Altenbetreuung (AOVE GmbH), Breitbandversorgung (Landnetz e.V.), Kulturbildung (Verbands-Musikschule Längeneau) oder Tagebaurekultivierung (Grüner

Ring Leipzig) – gemeinsam mit ihren Gemeinden schlagen die Projekte neue Wege in der Daseinsvorsorge ein.

Die Broschüre können Sie kostenlos bestellen oder herunterladen unter: www.network-laendlicher-raum.de/service/publikationen
Telefon: 02 28 / 68 45 38 42



Ihre Meinung ist gefragt!

Wir möchten es wissen! Liegt Ihnen beim Lesen unserer Beiträge etwas auf der Zunge, das Sie unbedingt loswerden möchten? Oder haben Sie Vorschläge, wie wir unsere Zeitschrift inhaltlich und strukturell bereichern können? Dann schreiben Sie uns! Wir freuen uns über Ihr Feedback. E-Mail: dvs@ble.de

Ausgewählte Kooperationsgesuche aus der Kooperationsdatenbank des EN RD Contact Point:

<http://enrd.ec.europa.eu/leader> > cooperation offers

Österreich:

Aufwertung von Kartoffelprodukten

Welche kreativen Aktivitäten rund um das Thema "Kartoffel" gibt es bereits? Wie lässt sich die Qualität von Kartoffelprodukten verbessern? Welche Erfahrungen gibt es im touristischen Bereich mit solchen oder ähnlichen regionalen Produkten? All diesen Fragen soll das transnationale Kooperationsprojekt auf den Grund gehen.

Mehr Informationen:

LAG Sauwald
Thomas Müller
Telefon: +43 77 17 200 88
E-Mail: thomas.mueller@sauwald.at



Franreich:

Schlösser und Burgen in Szene setzen

Die französische LAG Pays des Châteaux sucht nach Kooperationspartnern, die ein ähnlich reichhaltiges historisches und kulturelles Erbe besitzen und dieses mit einem kulturellen Festival – mit Musik, (Tanz-) Theater, Lyrik bei Tag und Nacht – während der Tourismussaison unterstreichen. Das Projekt soll die Festivals um die europäische Dimension erweitern.

Mehr Informationen:

LAG Pays des Châteaux
Xavier Laurière
Telefon: +33 254 46 09 42
E-Mail: leadergaldeschateaux@gmail.com



Großbritannien:

Den Wald neu entdecken

Mit Kindern den Wald spielerisch erkunden und nutzen, um sie so wieder an die Natur und Umwelt heranzuführen, ist Thema dieses Kooperationsgesuchs. Eltern können dieses Ziel unterstützen, indem sie zum Beispiel Früchte und Pilze aus Wäldern in ihrer Küche einsetzen. Die eigene Umgebung kann so wieder als (Nah)-Erholungsraum entdeckt werden.

Mehr Informationen:

LAG Northumbeland Uplands
Tom Burston
Telefon: +44 14 34 61 15 27
E-Mail: nuleader@nnpa.org.uk

In der Rubrik »Breitband« sind seit kurzem Interviews mit Breitband-Experten aus Praxis und Forschung nachzulesen: www.netzwerk-laendlicher-raum.de/breitband Audio- und Video-Beiträge auf der Website sind jetzt auf einer Seite zusammengestellt und damit leichter zu finden; der neueste Beitrag ist der Mitschnitt der Diskussion

zur interkommunalen Zusammenarbeit auf der Internationalen Grünen Woche 2011 (siehe Seite 7): www.netzwerk-laendlicher-raum.de/audio Mittlerweile sind alle eingegangenen Profile der Leader-Regionen unter »Regionen« veröffentlicht; zurzeit werden auch deren Projekte eingestellt. Umfassende Suchfunk-

tionen kommen in Kürze hinzu: www.netzwerk-laendlicher-raum.de/regionen Ihre Meinung zu unserem Webauftritt interessiert uns! Rufen Sie uns an oder mailen Sie uns:

Telefon: 02 28 / 68 45 – 37 22
E-Mail: dvs@ble.de

Rückblick

Tagung Flächenkonkurrenz und Flächenverbrauch

Von Bettina Rocha

Im Dezember 2010 fand in Mannheim die DVS-Tagung „Flächenkonkurrenz und Flächenverbrauch“ statt. Hier ging es um den klassischen Nutzungskonflikt zwischen verschiedenen Sektoren, zum anderen um die innerlandwirtschaftliche Konkurrenz zwischen Nahrungsmittelerzeugung und Bioenergie.

Der erste Vortragsblock der Tagung befasste sich mit dem Thema „Flächenkonkurrenz“ aus landwirtschaftlicher Sicht. Vor dem Hintergrund der neuen Agrarklausel in § 15 des Bundesnaturschutzgesetzes (BNatSchG) wurden hier insbesondere die Flächenverluste durch Kompensationsmaßnahmen im Rahmen der Eingriffsregelung diskutiert. § 15 schreibt die Rücksichtnahme auf agrarstrukturelle Belange und hochwertige Böden sowie eine Prüfung alternativer Maßnahmen wie zum Beispiel Entsiegelung oder Pflegemaßnahmen vor. Aus landwirtschaftlicher Sicht sind die Erwartungen an diesen Paragraphen nicht allzu hoch, da ein hoher Anteil von Ausgleichsmaßnahmen den europäischen Gebiets- und Artenschutzgesetzen geschuldet ist und nicht der nationalen Eingriffsregelung. Einig waren sich die Teilnehmer, dass die Landwirtschaft frühzeitig in Planungsprozesse einbezogen werden soll, um so den Interessenausgleich zu suchen und, wenn möglich, die Kompensation durch produktionsintegrierte Maßnahmen zu realisieren.

Im zweiten Vortragsblock ging es um innerlandwirtschaftliche Nutzungskonkurrenzen zwischen Nahrungsmittel- und Bioenergieproduktion. Dieses Konkurrenzverhältnis wurde vor dem Hintergrund des Erneuerbare-Energien-Gesetzes, der Akzeptanz der Bevölkerung gegenüber einer veränderten Landnutzung und Konflikten mit anderen Zielen wie der Wasserrahmenrichtlinie oder der Biodiversitätsstrategie diskutiert.



Bild: Anobis / Fotolia

Der dritte Vortragsblock präsentierte und analysierte Lösungsansätze und -instrumente wie Strategien zur Innenentwicklung, Flächenausweisungszertifikate und planungsrechtliche Möglichkeiten sowie Modellprojekte, die diese Instrumente nutzen.

Während des zweiten Tages hatten die Teilnehmer Gelegenheit, die behandelten Themen in Diskussionsforen an Praxisbeispielen zu vertiefen. Dabei wurde erörtert, wie Kommunen Flächenverluste reduzieren können, ob und wie die Konkurrenz zwischen Teller, Tank und Trog gelöst werden kann und welche Rolle die Regionalplanung dabei spielen könnte. Außerdem gingen die Teilnehmer der Frage nach, ob der Trend künftig zu einer multifunktionalen Flächennutzung oder eher

zu einer Segregation in der Nutzung geht.

Neben den Präsentationen der Referenten stehen alle Vorträge sowie die abschließende Podiumsdiskussion unter www.netzwerk-laendlicher-raum.de/service/veranstaltungen/dvs-archiv/2010 als Audiodatei zur Verfügung.

Mehr Informationen:

Bettina Rocha
Deutsche Vernetzungsstelle
Ländliche Räume
Telefon: 02 28 / 68 45 38 82
E-Mail: bettina.rocha@ble.de
www.netzwerk-laendlicher-raum.de

IGW 2011: Gemeinsam geht's besser!

Von Stefan Kämper und Sören Bronsert

Im Januar 2011 fand in Berlin die 76. Internationale Grüne Woche statt. Die Deutsche Vernetzungsstelle Ländliche Räume und das Bundeslandwirtschaftsministerium waren mit Projekten der gemeindeübergreifenden Zusammenarbeit in der Halle „LebensTraum Dorf“ und mit einem Beitrag auf dem Zukunftsforum Ländliche Entwicklung dabei.

Mit vielen Aktionen und einem Quiz boten die Ausstellungspartner am Messestand der DVS auf der Internationalen Grünen Woche einen Einblick in ihre Projekte: den eigenverantwortlichen Breitbandausbau in Thüringen (Landnetz e.V.), die vernetzte, gemeindeübergreifende Jugendarbeit in Schleswig-Holstein (Regionen Eider-Treene-Sorge und Südliches Nordfriesland), die Absicherung der Lebensqualität älterer Menschen in der Oberpfalz (Arbeitsgemeinschaft Obere Vils – Ehrenbach), die „Fahrende Musikschule“ aus Baden-Württemberg (Verbands-Musikschule Langenau) und eine erfolgreiche Bergbaufolgelandschaft im Leipziger Umland (Grüner Ring Leipzig). Auch auf der Land-Schau-Bühne präsentierten sich die Projekte. Bereichert wurde das DVS-Programm zudem durch die kulturellen Einlagen des Haynaer Strandvereins, der Stapelholmer Tanz- und Trachtengruppe, des Salonorchesters der Musikschule Langenau und der Kulturinsel Einsiedel. Die Projekte werden in einer Broschüre (siehe S. 5) und einem Kurzfilm vorgestellt: www.netzwerk-laendlicher-raum.de/igw

Interkommunale Zusammenarbeit – im Dialog Zukunft gestalten

Rund 150 Besucher kamen zur Veranstaltung am 26. Januar, zu der die DVS gemeinsam mit dem Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung und dem Deutschen Städte- und Gemeindebund eingeladen hatte. Demografischer Wandel und die Lage der kommunalen Haushalte bildeten den Hintergrund der Diskussion. Kerstin Hoppe, Bürgermeisterin der Gemeinde Schwielowsee in Brandenburg, plädierte dafür, vor allem die freiwillige Zusammenarbeit zu stärken. Als regionales Beispiel nannte sie die Kooperation WIR, bei der Gemeinden an den Havelseen erfolgreich touristische Angebote vermarkten. Für den Erfolg einer Kooperation ist aber auch Verbindlichkeit wichtig, so



Michael Völker vom Zweckverband interkommunale Zusammenarbeit Hinterland aus Hessen.

Friedrich Mönkemeyer berichtete von seinen Erfahrungen als Bürgermeister der Samtgemeinde Eschershausen in Niedersachsen zum Spannungsfeld Ortsgemeinde und größere Einheit Samtgemeinde. Bei jeder interkommunalen Zusammenarbeit sei darauf zu achten, dass sich diese nicht zu weit von den Bürgern entferne, da diese sonst die Identifikation mit ihrem Ort verlieren könnten.

Für Jörg Bülow vom schleswig-holsteinischen Gemeindetag ist die zentrale Frage bei Kooperationen: „Gewinnt das Gemeinwesen Handlungsfähigkeit zurück oder hinzu?“ In vielen Handlungsfeldern – wie der Breitbandversorgung – seien größere Einheiten nötig, um die kommunale Eigenständigkeit zu bewahren. Auch Prof. Dr. Peter Dehne, Hochschule Neubrandenburg, betonte diesen Aspekt. Ein großes Potenzial für die interkommunale Zusammenarbeit biete das kooperative Gewerbeflächenmanagement, wie das Beispiel der Kommunen des Zweckverbandes Hinterland in Hessen und Nordrhein-Westfalen verdeutliche. Um trotz unterschiedlicher Hebesätze der Gemeinden eine Verteilung der Gewerbe-

steuern zu erreichen, testet man dort zurzeit einen Ausgleichsmechanismus.

„...das kann man nur vor Ort entscheiden!“

Je nach Ausgangslage, Kooperationszweck und Partner muss jeweils die richtige Kooperationsform gefunden werden. Wenn es gelingt, die Spannung zwischen Freiwilligkeit und Kooperationspflicht, Bürgernähe und Effizienz auszuhalten und auszugleichen, kann interkommunale Zusammenarbeit viel dazu beitragen, Herausforderungen in ländlichen Räumen erfolgreich zu bewältigen, so das Fazit der Veranstaltung.

Der Audio-Mitschnitt der Diskussion und mehr Informationen zur Veranstaltung finden Sie unter: www.netzwerk-laendlicher-raum.de/ikz

Mehr Informationen:

Stefan Kämper, Sören Bronsert
Deutsche Vernetzungsstelle Ländliche Räume
Telefon: 02 28 / 68 45 37 22; 35 37
E-Mail: dvs@ble.de
www.netzwerk-laendlicher-raum.de

Existenzgründung...



Bild: Erdbeermarmelade / Photocase



Bild: Doreen Salcher / Fotolia



Bild: Andre Jetter / Pixelio



Bild: Shutterstock



Bild: real-enrico / Photocase



Bild: Stefan Rajewski / Fotolia

Bild: flucas / Fotolia

in ländlichen Räumen

Von Juliane Mante und Richarda Siegert-Clemens

Gerade in ländlichen Räumen sind die Rahmenbedingungen für eine Existenzgründung vergleichsweise ungünstig. Mit unserem Fokusthema zeigen wir, wie der Einstieg in die Selbstständigkeit trotzdem gelingt und worauf Gründungswillige achten sollten.

Vor allem dort, wo die Wirtschaftskraft schwach ist, setzen Gesellschaft und Politik große Erwartungen in Existenzgründer: Sie sollen wichtige Impulse für die Wirtschaft geben und für Beschäftigungswachstum sorgen. Dabei wird vor allem in ländlichen Räumen vergleichsweise wenig gegründet (siehe Beitrag S. 10–11), und das aus gutem Grund: Häufig fehlen hier die notwendige Infrastruktur, die Nachfrage, Fachkräfte oder geeignete Kooperationspartner im vor- und nachgelagerten Bereich. Belastbare Zahlen, die das Gründungsgeschehen in ländlichen Räumen erklären können, gibt es bisher nicht. Sicher ist aber, dass sich das Gründungsverhalten insgesamt wandelt: Immer mehr Frauen machen sich selbstständig, wobei der Trend insgesamt in Richtung Kleinstgründung und Nebenerwerb geht. Neben der möglichen Vereinbarkeit von Familie und Beruf könnten Frauen damit auch auf die in ländlichen Räumen besonders eklatante Lohnungleichheit zwischen den Geschlechtern reagieren (siehe Beitrag S. 46–47), denn unser Interview auf Seite 12 zeigt: Selbstständige Frauen verdienen durchschnittlich mehr als angestellte Frauen. Wie wichtig es ist, Frauen in ländlichen Räumen zufrieden-

stellende berufliche Perspektiven zu eröffnen, zeigt die anhaltende Abwanderung vor allem junger, gut ausgebildeter Frauen aus peripheren ländlichen Regionen. Existenzgründer können die speziellen Herausforderungen ländlicher Räume durchaus zu Chancen machen. So entwickelt sich hier zum Beispiel die Hauswirtschaft zu einem Zukunftsmarkt, da Familienstrukturen und Lebensstile sich ändern: Der Trend geht zu Ein- und Zwei-Personen-Haushalten, der Anteil älterer Menschen, erwerbstätiger Frauen, Alleinerziehender aber auch gut situierter Doppelverdiener steigt rasant. Damit einher geht der Verlust hauswirtschaftlicher Grundkenntnisse. Dies lässt die Nachfrage nach hauswirtschaftlichen Dienstleistungen nach oben schnellen. Dabei reicht das Angebotsspektrum der hauswirtschaftlichen Unternehmen vom Haushaltsservice bis zum Einsatz in Problemfamilien.

Um die jungen Menschen auf dem Land zu halten, kann man nicht früh genug anfangen, ihnen berufliche Perspektiven aufzuzeigen und ihre unternehmerischen Fähigkeiten zu fördern (siehe S. 13). Wie wichtig unternehmerisches Können und eine intensive Vorbereitung für die Selbstständigkeit

sind, zeigen auch die Forschungsergebnisse unserer Autoren auf den Seiten 14–15: Etwa ein Drittel der jungen Unternehmen scheidet in den ersten fünf Jahren nach der Gründung wieder aus dem Markt aus. Das hat erwartungsgemäß überwiegend finanzielle, oft aber auch persönliche Gründe: Bin ich den Belastungen der Selbstständigkeit gewachsen? Spielt meine Familie mit? Mit diesen und anderen Fragen sollte sich jeder Gründungswillige vorab intensiv beschäftigen. Die Beiträge auf den Seiten 16–24 geben einen ersten Überblick darüber, was Existenzgründer alles beachten müssen: Von den ersten Schritten der Gründung über Fördermöglichkeiten bis zur der Wahl der Unternehmensrechtsform und wichtigen Steuerfragen. Trotz bester Planung sind jedoch nicht alle Schwierigkeiten, die bei einer Gründung auftreten können, vorhersehbar. Das machen unsere drei Interviewpartner auf den Seiten 24–26 deutlich, die über die Höhen und Tiefen ihres Weges in die Selbstständigkeit berichten. Sie alle betonen, wie wichtig ein gutes soziales Netzwerk und Kooperationspartner für den Erfolg eines jungen Unternehmens sind. Wie solche Kooperationen aussehen können, zeigt unser abschließender Beitrag auf Seite 27.



Klein und nebenbei: Gründungen im Wandel

Von Eva May-Strobl

Existenzgründer sind die Hoffnungsträger der Gesellschaft. Flexibel und innovativ sollen sie sein und zudem wichtige Impulse für Beschäftigungswachstum und eine permanente Modernisierung der Wirtschaft geben. Wie aber sieht es mit dem Gründungsgeschehen in Deutschland tatsächlich aus?

Das Institut für Mittelstandsforschung Bonn (IfM) wertet jährlich die Zahl der Existenzgründungen in Deutschland aus. Dabei zieht es vor allem zwei statistische Schlüsselgrößen heran: die Zahl der *Gewerbeanmeldungen* und die Zahl der *selbstständig Erwerbstätigen*. Die Daten stammen aus der Gewerbeanzeigenstatistik sowie aus dem so genannten Mikrozensus des Statistischen Bundesamtes. Sie geben insbesondere bei langfristiger Betrachtung Anhaltspunkte für die Entwicklung des Gründungsgeschehens.

Weniger gewerbliche Gründungen, ...

Wie die Statistik für den Zeitraum 1991 bis 2009 zeigt, schwankt die Zahl der jährlichen gewerblichen Existenzgründungen in Deutschland stark. Der langfristige Trend ist jedoch rückläufig: Wurden in den 1990er Jahren noch etwa 500.000 gewerbliche Unternehmen pro Jahr gegründet, waren es 2009 lediglich 412.600. Besonders auffällig ist, dass das Gründungsgeschehen der Konjunkturentwicklung entgegenläuft. Dies gilt insbesondere für Regionen mit einem höheren Wohlstandsniveau. So war die konjunkturelle Aufschwungphase um die Jahrtausendwende, die sich durch den so genannten Internetboom auszeichnete, bis 2002 von sinkenden Gründungsaktivitäten begleitet. Während des Abschwungs in den Jahren 2003 und 2004 nahmen die Gründungsaktivitäten sprunghaft zu. Die folgenden Aufschwungjahre bis 2008 waren wiederum von einem scharfen Rückgang der Existenzgründungen geprägt, der schließlich mit dem Konjunkturereinbruch im Jahre 2009 zum Stillstand kam. Die Wirtschaftsbereiche mit den höchsten Existenzgründungszahlen im Jahr 2009 sind Handel, Baugewerbe und sonstige wirtschaftliche Dienstleistungen. Aufgrund des starken Wettbewerbs ist im Bereich Handel der Saldo aus Gründungen und Schließungen allerdings negativ, es scheiden also mehr Unternehmen aus dem Markt aus, als neue gegründet werden.

...aber mehr Selbstständige

Bei der Selbstständigen-Statistik, die Personen und nicht Unternehmen betrachtet, ist der beschriebene rückläufige Trend jedoch kaum erkennbar, im Gegenteil: Die Zahl der selbstständigen Personen ist seit 1991 in allen Konjunkturphasen beständig gestiegen. 2009 wurden mit 4,2 Millionen 39 Prozent mehr Selbstständige gezählt als 1991. Wie lässt sich das erklären? Zum einen war der Gründungssaldo, also die Differenz zwischen den gewerblichen Gründungen und Schließungen mit Ausnahme von 2008 stets positiv. Damit steigt die Zahl der selbstständigen Personen. Zum anderen gibt es neben gewerblich selbstständigen auch die freiberuflich selbstständigen Personen. Die Selbstständigen-Statistik enthält zwar beide Personengruppen, unterscheidet jedoch nicht explizit zwischen ihnen.

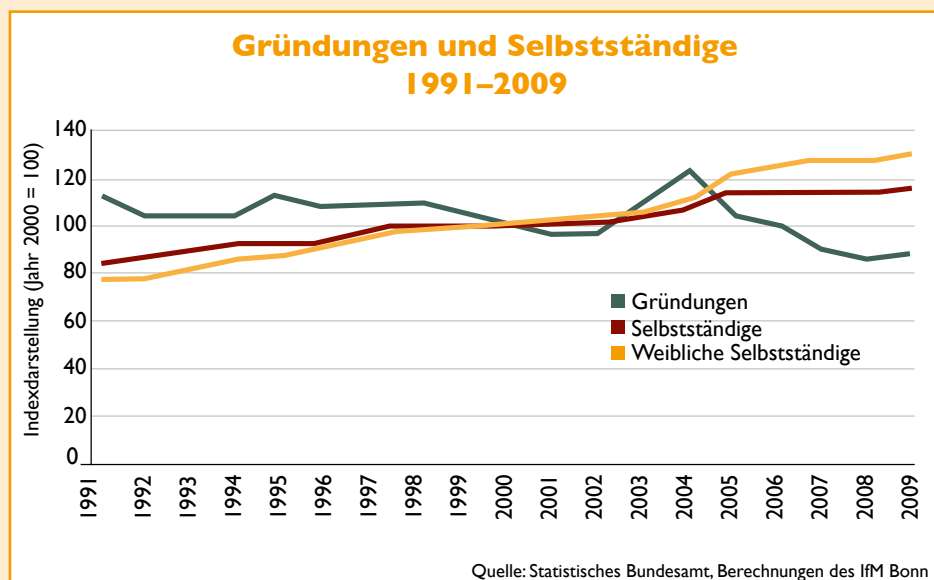
Frauen legen zu

Die Erwerbsbeteiligung und damit auch die Existenzgründungen von Frauen zu fördern, ist ein wichtiges Anliegen von EU, Bund und Ländern. Der Anteil der Frauen an den Gründungen von gewerblichen

Einzelunternehmen liegt derzeit bei knapp einem Drittel und hat sich in der Vergangenheit nur wenig nach oben entwickelt. Allerdings ist ein anderer Trend zu beobachten: Frauen gründen seit dem erstmaligen statistischen Nachweis im Jahr 2002 überdurchschnittlich und zunehmend im Nebenerwerb und nutzen die damit verbundene Chance, Beruf und Familie miteinander zu verbinden. Deutlicher als an den Gründungszahlen ist die geschlechtsspezifische Entwicklung an der Selbstständigenstatistik abzulesen: Waren 1991 nur ein Viertel der Selbstständigen Frauen, so stieg deren Anteil bis 2009 auf über 30 Prozent.

Nebenerwerb und kleine Unternehmen im Kommen

Der Trend zum Nebenerwerb ist generell erkennbar, ebenso das Interesse an kleinbetrieblichen Gründungen: 2009 wurden gut 30 Prozent der Unternehmen als Nebenerwerb eingerichtet, und ein Drittel aller Gewerbebetriebe wurde als Kleingewerbe angemeldet. Gründe für die Zunahme nebenerwerblicher Selbstständigkeit dürften neben familiären Erwägungen auch in der technologischen Entwicklung zu finden sein,



zum Beispiel in der Möglichkeit des Internethandels oder der Produktion alternativer Energien. Letzteres zeigt sich zum Beispiel durch die Zunahme von Gründungen im Bereich der Energieversorgung. Der Trend zu immer kleineren Einheiten drückt sich in der Statistik auch in der stetigen Zunahme der Solo-Selbstständigkeit aus – ihr Anteil ist in den zurückliegenden 19 Jahren von 45,5 auf 55,9 Prozent gestiegen.

Ländlicher Raum und ostdeutsche Länder hinken hinterher

Regional sind die Gründungsaktivitäten sehr ungleich verteilt. Auf Kreisebene misst das Institut für Mittelstandsforschung Bonn diese Unterschiede mit dem so genannten NUI-Indikator; dieser setzt die Gewerbeanmeldungen zu der erwerbsfähigen Bevölkerung des Vorjahres ins Verhältnis. Demnach ist die gewerbliche Gründungsneigung des Spitzenreiters, der kreisfreien Stadt Offenbach am Main, fast fünf Mal so hoch wie die des Letztplatzierten, des Landkreises Stendal in Sachsen-Anhalt. Im Osten Deutschlands ist das Gründungsgeschehen vergleichsweise schwach. Aber auch in den gründungsstarken Bundesländern wie Hessen und Bayern gibt es Gebiete mit geringer Gründungsaktivität.

Auffällig ist, dass es in ländlichen Regionen prinzipiell eine geringere Gründungsneigung gibt als in Agglomerationsräumen wie München, Frankfurt/Main oder Hamburg. Das liegt sicher daran, dass Agglomerationen günstigere Standortbedingungen für Unternehmensgründungen bieten, zum Beispiel einen großen regionalen Absatzmarkt, eine ausreichende Infrastrukturausstattung, einen regional verfügbaren Arbeitsmarkt oder die Ballung spezialisierter Zulieferer.

Wohlstand erhöht Gründungsneigung

Die regionalen Unterschiede in der gewerblichen Gründungsneigung lassen sich auch mit dem Wohlstandsniveau und der Höhe der Arbeitslosigkeit erklären. Ein vergleichsweise höherer regionaler Wohlstand begünstigt neue unternehmerische Initiativen, während Arbeitslosigkeit als Hemmfaktor wirkt. Dies hat nachvollziehbare Gründe: Ein hohes Pro-Kopf-Einkommen in der Region bedeutet zum einen eine hohe Kaufkraft und damit Absatzmöglichkeiten für die oft auf einen regionalen Absatzmarkt fokussierten Gründer. Zum anderen bedeutet ein hohes Wohlstandsniveau, dass potenzielle Gründer bessere Möglichkeiten zur Eigenkapitalbildung haben – ein bedeutsamer Einflussfaktor für Gründungen.

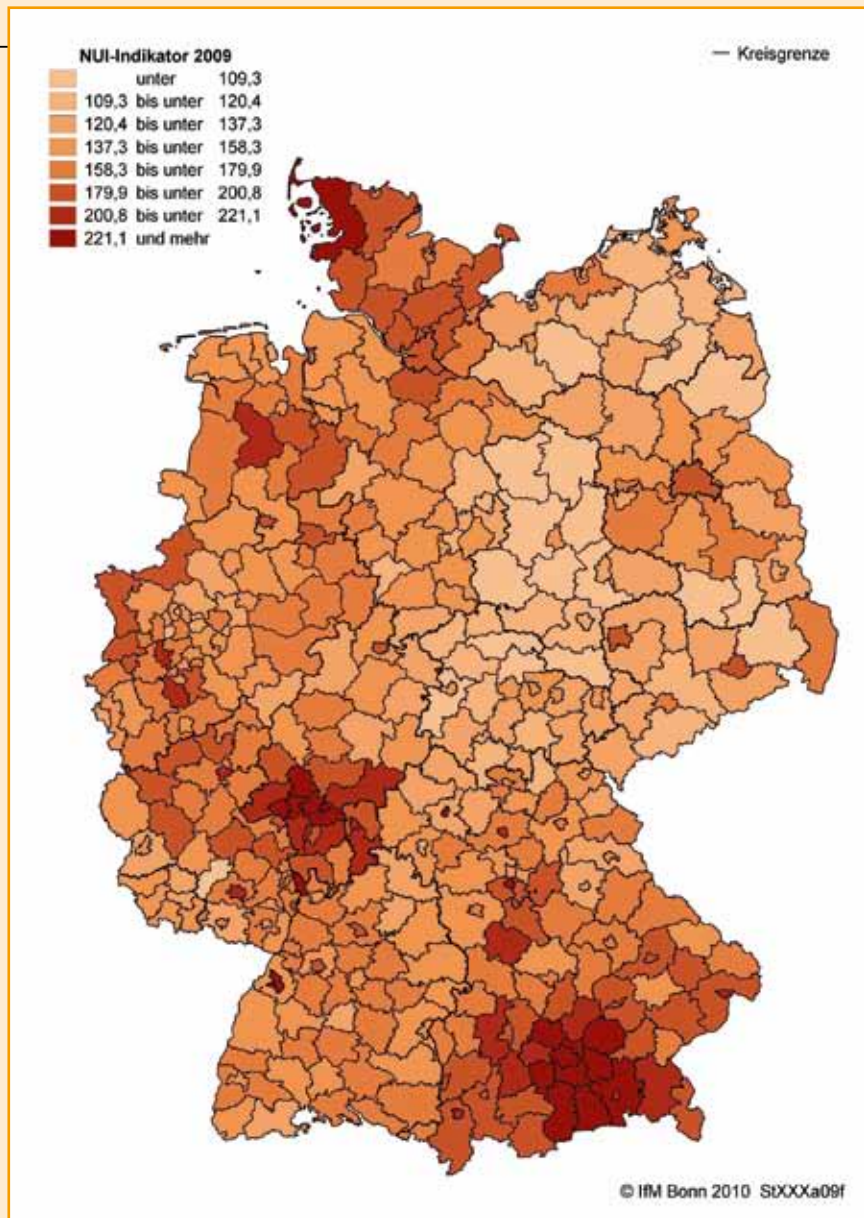


Abb.: Der sogenannte NUI-Indikator des Instituts für Mittelstandsforschung Bonn setzt auf Kreisebene die Gewerbeanmeldungen zu der erwerbsfähigen Bevölkerung des Vorjahres ins Verhältnis. Damit können regionale Unterschiede in den Gründungsaktivitäten veranschaulicht werden.

Auch wenn es derzeit noch keine aussagekräftige Statistik zu freiberuflichen Gründern gibt, kann man davon ausgehen, dass diese sich nach demselben Muster wie die gewerblichen Gründungen entwickeln. Häufig fungieren Freiberufler als Dienstleister für gewerbliche Unternehmen, so dass sie direkt von der räumlichen und mengenmäßigen Verteilung gewerblicher Unternehmen abhängig sind.

Ist die deutsche Wirtschaft in Gefahr?

Der rückläufige Trend der gewerblichen Existenzgründungen ist per se nicht beunruhigend. Eine Richtgröße, wie viele Gründungen notwendig sind, um die wirtschaftspolitischen Ziele – wie Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit, Beschäftigungssicherung und Wohlstand – zu erreichen, existiert nicht. Auch ist hier Qualität wichtiger als Quantität: Entscheidend ist, welche Wachstumschancen mit den einzelnen

Gründungen verbunden sind und wie überlebensfähig sie sind.

Der Wandel hin zu Kleinstgründungen und Gründungen im Nebenerwerb macht deutlich, dass Gründer zunehmend in Nischenmärkten von eher lokaler Bedeutung und in Märkten mit niedrigen Eintrittsschwellen agieren. Zugleich wird ein gesellschaftlicher Wandel der Einstellung zum Unternehmertum ersichtlicher. Mehr Erwerbstätige als früher probieren Erwerbsalternativen aus, und dabei gründen sie kleine Unternehmen oder Unternehmen im Nebenerwerb, um ihr Risiko zu verringern.

Mehr Informationen:

Eva May-Strobl
 Institut für Mittelstandsforschung
 Bonn
 Telefon: 02 28 / 729 97 -23
 E-Mail: may@ifm-bonn.org
 www.ifm-bonn.org

„Frauen gründen anders – Männer auch!“

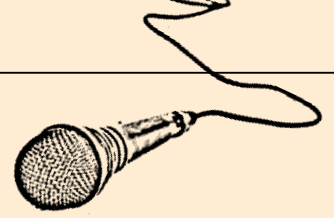


Bild: bga

Iris Kronenbitter ist Leiterin der bundesweiten gründerinnenagentur (bga)



bundesweite gründerinnenagentur (bga)

Die bga wurde 2004 gegründet und ist in allen 16 Bundesländern mit Regionalverantwortlichen vertreten.

Das Portal www.gruenderinnenagentur.de bietet branchenübergreifend Kontakte, fundierte Informationen und Beratungsangebote zu allen Phasen der Existenzgründung und Nachfolge. Die bga wird aus

Bundesmitteln (BMBF, BMWi, BMFSFJ) und dem Europäischen Sozialfonds gefördert. Sie wurde 2009 von der EU-Kommission als europäisches Erfolgsmodell ausgezeichnet. Eine **Telefon-Hotline** bietet persönliche Erstberatung für Gründerinnen und Unternehmerinnen: Telefon 018 05 / 22 90 22 und 018 05 / 61 50 02 (0,14 Euro/Minute).

Frau Kronenbitter, gründen Frauen anders als Männer?

Auf jeden Fall. Frauen wollen sich stärker als Männer selbst verwirklichen und einen maßgeschneiderten Arbeitsplatz schaffen, der ihren Fähigkeiten, Interessen und Bedürfnissen entspricht. Und sie haben einen höheren

Qualitätsanspruch. Ein häufiges Gründungsmotiv von Frauen ist: „Ich weiß, wie es besser geht.“ Insgesamt sind ihre intrinsischen Motive stärker, Männer schauen da eher aufs Gehalt. Selbstständige Frauen verdienen zwar

durchschnittlich mehr als angestellte, aber weniger als selbstständige Männer. Das heißt aber nicht, dass sie weniger erfolgreich sind: So bleiben von Frauen gegründete Unternehmen länger am Markt bestehen.

Warum ist es wichtig, Existenzgründungen von Frauen zu fördern?

Die Geschlechterrollen verändern sich: Frauen sind heute viel besser ausgebildet als früher, und Männer sind nicht mehr die klassischen Ernährer. Das bedeutet, dass Frauen ein stärkeres Selbstverständnis für den eigenen Lebensweg entwickeln müssen. Das

Selbstwertgefühl ist ja auch mit einem eigenen Einkommen gekoppelt. Frauen sollten sich zugestehen: „Ich darf meinen eigenen Weg gehen“, unabhängig von den Vorstellungen der Familie. Ostdeutsche Frauen sind hier viel selbstbewusster und ihre Erwerbs-

tätigkeit wird von ihrem Partner und innerhalb der Familie als selbstverständlich angesehen. Außerdem sind angestellte Frauen häufig unter ihrer Qualifikation beschäftigt und könnten als Selbstständige ihre Potenziale sehr viel besser entfalten.

Was macht Gründungen von Frauen in ländlichen Räumen besonders?

Die Infrastruktur ist im ländlichen Raum meist schlechter, zum Beispiel bei der Kinderbetreuung. Daraus folgt oft eine stärkere Doppelbelastung der Frauen. Aber

genau diese Mängel können auch eine Chance sein. Neulich war ich zum Beispiel in Pretschen, einem kleinen Dorf in Brandenburg. Dort hat eine Unternehmerin die

Not zur Tugend gemacht und eine Kita eröffnet, die nun auch die Kinder der umliegenden Dörfer betreut.

Wo muss man denn ansetzen, um die berufliche Selbstständigkeit von Frauen zu fördern?

Wie gesagt, gesellschaftlich brauchen wir ein anderes Selbstverständnis zur Frauenerwerbstätigkeit, vor allem in Westdeutschland. Auch in die infrastrukturellen Voraussetzungen muss investiert werden. Eine frühe Kinderbetreuung sehen viele ja immer noch kritisch, ihre positiven Effekte

– zum Beispiel die Stärkung der Sozialkompetenz der Kinder – werden oft unterschätzt. Natürlich müssen Know-how und Beratung bereitgestellt und Austausch und Vernetzung gefördert werden. Deshalb wurde ja die bundesweite gründerinnenagentur mit ihren Landes- und regionalen Anlauf-

stellen geschaffen, die in dieser Form einzigartig in Europa ist. Ganz wichtig ist auch eine zielgruppengerechte Beratung. Viele Frauen besprechen zum Beispiel bestimmte Probleme lieber mit weiblichen als mit männlichen Beratern.

Welchen Rat würden Sie gründungswilligen Frauen in ländlichen Regionen spontan geben?

Zuallererst: ihre Idee weiterverfolgen, sich nicht entmutigen lassen. An sich glauben. Mut für Träume haben und es dann angehen. Man muss das Rad nicht neu erfinden, auch ohne eigene Gründungsidee ist eine

Existenzgründung möglich, zum Beispiel über Unternehmensnachfolgen. Schauen Sie sich vor Ort genau um – wo gibt es Netzwerke oder Beratung, an die ich mich wenden kann? Ein Blick auf unsere Web-

site lohnt sich, hier gibt es zum Beispiel den Gründerinnenguide, der systematisch durch die wichtigsten Schritte der Gründungsphase führt.

Das Gespräch führte Juliane Mante

Junge Wirtschaft frühzeitig fördern!

Von Doreen Haym

Ob eine Firmengründung auf Dauer erfolgreich ist, hängt auch stark von der Persönlichkeit des Gründers ab. Deshalb kann man nicht früh genug anfangen, unternehmerische Kompetenzen zu stärken.

Im internationalen Vergleich ist Deutschland kein Gründerland. Auch der Fach- und Führungskrätemangel ist längst im Land angekommen. Will sich die Bundesrepublik jedoch weiter in der oberen Wirtschaftsklasse bewegen, muss sie sich stärker um den unternehmerischen Nachwuchs kümmern.

Mit Schülerfirmen Kompetenzen stärken

Viele Schulen fördern bereits das unternehmerische Potenzial ihrer Schüler. Beispielsweise gibt es seit den 1980er Jahren Schülerfirmen in Deutschland, mittlerweile bundesweit über 1.600. Sei es der schuleigene Kiosk, die eigene Schülerzeitung oder gar ein produzierendes Unternehmen: Diese von Schülern in Eigenregie geleiteten Unternehmen bieten Dienstleistungen an oder verkaufen selbst hergestellte Produkte. Meist findet dies in freiwilligen Arbeitsgemeinschaften außerhalb des Unterrichtes statt, nur wenige Aktivitäten sind im obligatorischen Unterrichtsplan verankert. Durch Schülerfirmen erwerben die Jugendlichen fachliche, personale und soziale Kompetenz, die in der Schule, im Alltag und im späteren Beruf von Nutzen sein wird. Das freiwillige Engagement stärkt nicht nur die Lernmotivation, sondern weicht auch die in Deutschland viel beklagte Undurchläss-

igkeit sozialer Schichten auf: Schulen, an denen Schülerfirmen verankert sind, zeichnen sich durch eine hohe soziale Integrationskraft aus. Tatsächlich gründen viele der unternehmerisch aktiven Schüler auch nach Beendigung der Schule erfolgreich ihr eigenes Unternehmen.

Unterstützt werden diese Aktivitäten durch zahlreiche Wettbewerbe, etwa den Deutschen Gründerpreis für Schüler (www.dgp-schueler.de) oder den Bundes-Schülerfirmen-Contest (www.bundes-schuelerfirmen-contest.de), aber auch Bundes- und Landesinitiativen wie „Jugend gründet“ (www.jugend-gruendet.de) oder „Gründerkids“ (www.gruenderkids.de).

Lehrer coachen

Eine Schülerfirma zu initiieren, ist auch für Lehrer nicht leicht. Woher sollen die Lehrkräfte auch wissen, wie ein Businessplan – eine Unternehmensstrategie – aufgestellt wird und welche Rechtsform für das Unternehmen die Richtige ist? Nicht zuletzt erfordert ein solches Projekt neben dem Unterricht viel Zeit und Engagement. Es kann aber einen Mehrwert für alle Seiten schaffen und vor allem Spaß machen. Gezielte Fortbildungen für unternehmerisch interessierte Lehrkräfte werden häufig schon angeboten. Ansprechpartner hierzu sind die Kammern oder auch die zuständi-

gen Kultusministerien des jeweiligen Bundeslandes.

Nachwuchs schaffen und unterstützen

Selbst junge Unternehmer unterstützen Existenzgründungen an der Schule. So verstehen sich beispielsweise die Wirtschaftsjunioren Deutschland (www.wjd.de) als Mittler wirtschaftlichen Wissens. Durch zahlreiche Wettbewerbe, beispielsweise „Wirtschaftswissen im Wettbewerb“, geben sie den jungen Selbstständigen von morgen das Rüstzeug zum erfolgreichen Führen des eigenen Unternehmens mit auf den Weg. Viele weitere junge Unternehmer engagieren sich in diesem Bereich, etwa die Junioren des Handwerks (www.handwerksjunioren.de) oder auch der Rotary-Club (www.rotary-jugenddienst.de).

Schülerfirmen fördern durch die frühzeitige Übernahme von Verantwortung und die Suche nach unkonventionellen Lösungsmöglichkeiten bei ersten Turbulenzen nicht nur die Persönlichkeit der Schüler. Wenn es gelingt, Schülerfirmen mit der regionalen Wirtschaft zu vernetzen, stärkt dies nicht nur das Heimatgefühl der jungen Menschen, sondern sichert den Unternehmen vor Ort auch den Fach- und Führungskräftenachwuchs.

Bild: AVAVA / Fotolia



Mehr Informationen:

Doreen Haym
Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung
Telefon: 02 28 / 68 45 39 42
E-Mail: doreen.haym@ble.de

Warum scheitern junge Unternehmen?

Von Daniel Höwer und Jürgen Egel

In den ersten Jahren ihres Bestehens sind Unternehmen besonders stark von Schließung bedroht. Ein Forschungsprojekt hat die Hauptursachen für dieses Scheitern untersucht. Dabei hat sich gezeigt, dass meist finanzielle Gründe den Ausschlag geben. Doch auch persönliche Faktoren spielen eine große Rolle.

Wie konkurrenzfähig und innovativ eine Volkswirtschaft ist und wie leicht neues Wissen in die Wirtschaft gelangt, hängt auch vom Gründungsgeschehen ab. Hohe Gründungszahlen allein führen allerdings nicht zu den gewünschten Effekten, denn diese können nur eintreten, wenn sich ein hinreichend großer Anteil der jungen Unternehmen auch nachhaltig am Markt etablieren kann. Gerade junge Unternehmen gelten allerdings im Vergleich zu etablierten älteren Unternehmen als besonders gefährdet. In Deutschland werden jährlich etwa 200.000 Unternehmen gegründet. Gleichzeitig werden aber auch rund 60.000 bis 70.000 Unternehmen, die nicht älter als fünf Jahre sind, jährlich geschlossen. Somit scheidet etwa ein Drittel der neu gegründeten Unternehmen binnen der ersten fünf Jahre aus dem Markt aus. In anderen entwickelten Ländern sieht es ähnlich aus.

Finanzierungsprobleme an erster Stelle

Bildet man eine „Rangfolge“ der Ursachen für die Marktaustritte, stehen an erster Stelle Finanzierungsprobleme (siehe Abbildung). Die Unmöglichkeit, genügend Rücklagen aufzubauen, um vorübergehende Rückschläge bewältigen zu können, führt oft zu einer schnell zunehmenden Verschuldung, die dann in der Ablehnung weiterer Kredite mündet. Solchen Liquiditätsgpässen sehen sich die Unternehmen häufig gerade zu Beginn ihrer Marktaktivitäten ausgesetzt.

Eine zu geringe Anfangsfinanzierung ist ein häufiger Grund dafür, dass Unternehmen wieder schließen. Ursache ist nicht selten die Kreditvergabestrategie der Banken. Diese binden die Höhe der von ihnen gewährten Darlehen an das Volumen bereits vorhandener Sicherheiten und nicht an die Chancen, die sich durch die neue Geschäftstätigkeit real eröffnen. So wird der nötige Umfang der Finanzierung nicht gewährt – ein großes Handicap bereits zu Gründungsbeginn.

Auch nicht beglichene Rechnungen durch Kunden, Auftragsrückgänge oder nicht vorhergesehene Kostensteigerungen sind häufige Schließungsursachen. Richtige Insolvenzen hingegen sind vergleichsweise selten und betreffen gerade mal rund 15 Prozent der jungen Unternehmen. Dabei handelt es sich vor allem um größere Unternehmen; durch deren Schließung gehen jährlich etwa 40.000 bis 50.000 Arbeitsplätze verloren. Bei Jungunternehmen, die

ohne Insolvenz aus dem Markt treten, gehen jährlich 50.000 bis 60.000 Arbeitsplätze verloren.

Persönliche Gründe wiegen schwer

Bemerkenswert ist, dass trotz der großen Bedeutung finanzieller Ursachen auch 30 Prozent der Jungunternehmen ohne wirtschaftlichen Zwang vom Markt gehen. Für diese Jungunternehmer sind enttäuschte Einkommenserwartungen, als zu belastend empfundener Stress, negative familiäre Auswirkungen durch die unternehmerische Tätigkeit, gesundheitliche Probleme oder die von vielen als zu riskant eingeschätzte Unternehmenstätigkeit verantwortlich für die Entscheidung, das Unternehmen aufzugeben. Immerhin waren im Durchschnitt der Jahre (2000-2008) etwa 26.000 Arbeitsplätze jährlich von solchen Schließungen betroffen.

Ein nennenswerter Anteil der jungen Unternehmen hat vor der Schließung zumindest temporär bewiesen, dass ihnen eine marktaugliche Geschäftsidee zugrunde liegt. So hatten 70 Prozent dieser Unternehmen im Laufe ihrer Marktaktivitäten die Gewinnschwelle überschritten. Es ist zu vermuten, dass die erzielten Gewinne zwar unter Umständen ausgereicht hätten, die Unternehmen prinzipiell am Leben zu erhalten, aber nicht, um die Unternehmer adäquat für ihre Belastungen im Vergleich zu alternativen abhängigen Beschäftigungen zu kompensieren.

Auch Persönlichkeitsmerkmale der Exis-



Bild: Laurent Hamels / Fotolia





tenzgründer spielen eine Rolle. Der Mangel an „unternehmerischen Kompetenzen“, etwa die Fähigkeit, strategische Entscheidungen bezüglich einer realistischen Wachstums- oder Investitionsstrategie zu treffen, ist als Grund für eine Unternehmensaufgabe nicht zu unterschätzen.

Rettungsmaßnahmen

Vor der eigentlichen Schließung eines Unternehmens gibt es oft Anzeichen, die auf eine Gefährdung hinweisen und Entscheidungsträger zum Handeln bewegen. Unternehmen, die über einen Insolvenzantrag aus dem Markt ausscheiden, versuchen in der Regel durchschnittlich drei Monate vor der Insolvenz, Maßnahmen zu ihrer Abwehr zu treffen. Bei Unternehmen, die ohne Insolvenz aus dem Markt austreten, beträgt diese Vorlaufzeit etwa sechs Monate. Dabei ergriffen die Unternehmer verschiedene Maßnahmen zur Firmenrettung: Rund die Hälfte der Befragten versuchte, neue Märkte zu erschließen. Etwa 45 Prozent der Un-

ternehmen, die mit Insolvenzverfahren aus dem Markt ausgetreten sind, griffen zum Personalabbau, um die monatliche Zahlungsbelastung zu verringern. Etwa ein Drittel der insolventen Unternehmen nahm eine Sanierungsberatung in Anspruch; von den nicht durch Insolvenz geschlossenen Unternehmen nutzten lediglich 15 Prozent eine solche Beratung. Dass die ergriffenen Maßnahmen den Marktaustritt letztlich nicht verhindern konnten, haben die betroffenen Unternehmer vornehmlich auf das Fehlen finanzieller Mittel zurückgeführt.

Plädoyer für eine zweite Chance

Die Wirtschaftspolitik sollte nicht dem Versuch unterliegen, jedwede Unternehmensschließung zu vermeiden. Diese Schließungen sind ökonomisch sinnvoll, da sie Ressourcen effizient verteilen und einer zunehmenden Vernichtung des Haftungs- und Privatvermögens der Unternehmer vorbeugen. Allerdings sollten Sanierungsmechanismen in-

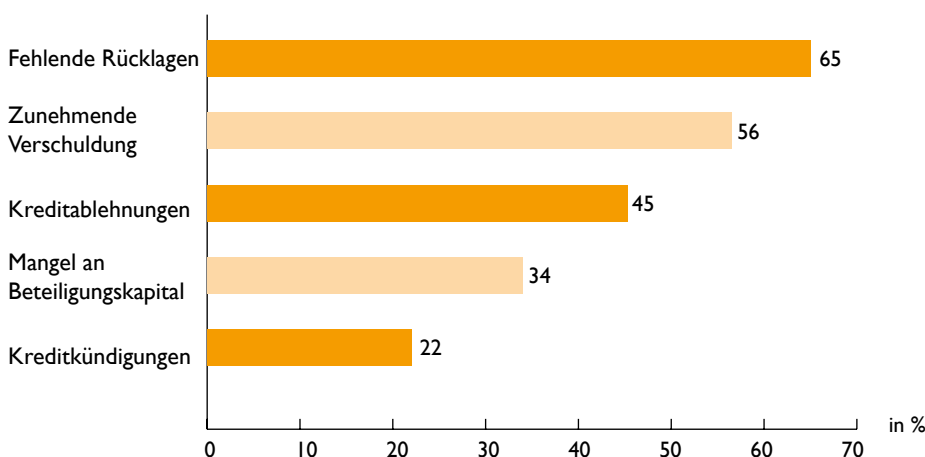
stalliert werden, mit deren Hilfe prinzipiell überlebensfähige und erfolversprechende junge Unternehmen eine zweite Chance erhalten. Die Zielsetzung der neuen Insolvenzordnung, solche Unternehmen mit einem Insolvenzplan zu erhalten, ist richtig. In der Rechtsrealität ist ein solches Verfahren jedoch die Ausnahme. Insolvenzverwalter haben bisher nur unzureichende Anreize, überlebensfähige Unternehmen zu identifizieren und zu sanieren.

Die Untersuchung

Das Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW), das Zentrum für Insolvenz und Sanierung (ZIS), die Universität Mannheim und der Verband der Vereine Creditreform haben 2009-2010 im Auftrag des BMWi untersucht, aus welche Gründen junge Unternehmen aus dem Markt austreten. Ziel war es, Ursachen zu identifizieren, die potenziell einem wirtschaftspolitischen Einfluss unterliegen. Hierfür haben die Wissenschaftler telefonisch über 3.000 Geschäftsführer von wieder geschlossenen Jungunternehmen befragt. Zusätzlich haben sie die Gründe und Ursachen mit Insolvenzverwaltern und Sanierungsberatern diskutiert und die quantitative Bedeutung der Marktaustritte junger Unternehmen abgeschätzt.

Die Studie „Ursachen für das Scheitern junger Unternehmen“, auf der dieser Beitrag basiert, finden Sie als PDF im Internet unter www.zew.de/publikation5894 zum kostenlosen Download.

Finanzielle Probleme als Grund für die Schließung junger Unternehmen



Quelle: ZEW-Marktaustrittsbefragung 2009

Mehr Informationen:

Daniel Höwer
 Zentrum für Europäische
 Wirtschaftsforschung (ZEW)
 Telefon: 06 21 / 12 35 187
 E-Mail: hoewer@zew.de
www.zew.de; www.zew.eu

Der Weg zum eigenen Unternehmen

Von Mark Euler

Die Idee, sich selbstständig zu machen, ist schon so manch einem im Lauf des Berufslebens einmal gekommen. Doch wie soll man eine Gründung angehen? Hierfür gibt es keinen „Standard-Weg“. Je nach individuellem Hintergrund, Geschäftsidee, Finanzierungsmöglichkeit oder Kooperationswunsch führen viele Wege zum Erfolg. Einige grundlegende Schritte sollte aber jeder Existenzgründer beachten.



Bild: Ambrits / Fotolia

Entwicklungen wie die zunehmende Bedeutung des Faktors Wissen, die Globalisierung oder der demografische Wandel führen dazu, dass die Arbeitswelt seit geraumer Zeit in einem tief greifenden Umbruch ist. Instabile Arbeitsplätze und Arbeitsbereiche bewirken, dass immer mehr Menschen im Laufe ihres Berufslebens unterschiedliche Tätigkeiten ausüben. Die eigene Beschäftigungsfähigkeit zu sichern, bekommt einen zentralen Stellenwert in der Lebensplanung. Vor diesem Hintergrund wird das selbstständige Planen und Gestalten der eigenen Karriere zu einer Schlüsselkompetenz – und Existenzgründung zu einer normalen, potenziellen Option.

Die Interessenphase

Wenn Sie mit dem Gedanken an eine Existenzgründung spielen, sollten Sie zu Beginn genau prüfen, ob Sie sich wirklich selbstständig machen möchten und welche Ressourcen Ihnen hierfür zur Verfügung stehen. Sie sollten zum Beispiel prüfen,

- welchen Finanzbedarf Sie im Monat haben,
- ob das familiäre und soziale Umfeld die Selbstständigkeit mitträgt,
- ob Sie der gesundheitlichen Belastung standhalten können,
- ob Sie von Ihrem Naturell her wirklich Freude an unternehmerischem, risikobehaftetem Arbeiten haben,
- welche Finanzmittel Ihnen zur Verfügung stehen,
- welche Kontakte und Netzwerke Sie zur Unterstützung aktivieren können,
- ob Sie über die notwendigen Qualifikationen und das Know-how verfügen und
- ob Sie allein oder im Team gründen wollen.

Haben Sie noch keine Geschäftsidee, sollten Sie unter Berücksichtigung Ihres eigenen Hintergrundes überlegen, welches Produkt bzw. welche Dienstleistung eine wirtschaftlich tragfähige Gründung erlauben. Kreativitätstechniken, intensiver, zielgerichteter Austausch mit anderen und ein wenig Gespür für die „Dinge, die es unbedingt geben sollte, aber noch nicht gibt“, helfen hierbei. Das so genannte Alleinstellungsmerkmal, also das, was nur Ihre Idee und sonst niemand anderes bietet, ist hier von großer Bedeutung.

Die Entwicklungsphase

Als nächstes gilt es, die Vorüberlegungen zu konkretisieren. Wenn Sie Ihre Geschäftsidee gefunden haben, müssen Sie konkret definieren,

- welches Produkt bzw. welche Dienstleistungen Sie anbieten möchten,
- welche Nachfrage besteht bzw. auf welches generelle „Problem“ Ihr Angebot reagiert,
- was der konkrete zusätzliche Kundennutzen ist (Alleinstellungsmerkmal),
- wie groß der Markt als Ganzes ist und wel-

- chen Zielmarkt Sie darin bedienen wollen,
- was für Wettbewerber existieren,
- wie Sie den Markteintritt gestalten möchten,
- wie das Unternehmen genau aufgebaut und organisiert wird,
- wie das Erlösmodell aussieht und wie die Finanzierung funktionieren soll.

Der Geschäftsplan

Ein Geschäftsplan, auch Businessplan genannt, ist unabdingbare Voraussetzung für Verhandlungen mit potenziellen Geldgebern wie Banken. Unabhängig davon ist er auch ein wichtiges Hilfsmittel, um die Geschäftsidee für sich selbst gedanklich zu strukturieren. Je genauer eine Unternehmensplanung im Vorfeld durchdacht wird, desto höher sind auch die Erfolgchancen bei der Umsetzung. Die Abbildung verdeutlicht, dass bei einem Großteil der Existenzgründer hier noch deutlicher Nachholbedarf besteht.

Auch wenn es keine Standard-Gliederung gibt, enthält der Geschäftsplan im Allgemeinen folgende Punkte:

- Zusammenfassung der Planungen (Executive Summary; maximal zweiseitig),
- Geschäftsidee,
- Unternehmensziele und -vision,
- Marketing: Markt- und Wettbewerberanalyse, Angebots-, Preis-, Vertriebs-, Werbe- und Markteintrittsstrategie,
- Organisation und Unternehmerteam,
- Rechtsform und Standort,
- Realisierung bzw. Stand der Produktentwicklung,
- Chancen und Risiken,
- Finanzplan: Eigenkapital, Fremdmittel, Liquiditätsvorschau, Ertragsvorschau, monatlicher Gewinn-/Verlustplan sowie Investitionsplan für drei Jahre.

Mit dem Geschäftsplan dokumentieren Sie, dass Sie sich detailliert damit auseinandergesetzt haben, wie Sie Ihre Gründung umsetzen, wie Sie möglichen Schwierigkeiten begegnen und warum ein Erfolg Ihres Unternehmens plausibel ist. Deshalb müssen alle Aussagen mit Zahlen, Quellen und Referenzen untermauert sein.

Defizite bei der Unternehmensgründung so viel Prozent der Gründer in der IHK Gründungsberatung...



Quelle: DIHK-Gründerreport 2009 BMWI
GründerZeiten Nr.17/ Februar 2010, S.3



Bild: Nerlich Images / Fotolia

Der Geschäftsplan sollte Ihnen zudem in den Folgejahren ständiger Begleiter sein, da Sie durch regelmäßiges Fortschreiben nicht nur Ihre eigenen Planungen besser strukturieren, sondern auch zwischen ehemals Geplantem und aktuellem Stand vergleichen können.

Prüfen Sie in dieser Phase außerdem schon, ob Sie bestimmte Förderprogramme in Anspruch nehmen können. Häufig gibt es nämlich nur Fördermittel, wenn die konkrete Gründung oder Investition nicht vor Beantragung der Förderung getätigt wurde.

Umsetzungsphase

Schließlich beginnen Sie, Ihre Planungen zu realisieren. Hierzu zählen unter anderem

- die formale Gründung durch Gewerbeanmeldung bzw. bei freien Berufen die Anmeldung beim Finanzamt,
- das Besorgen eventuell zusätzlich notwendiger Genehmigungen, zum Beispiel bei Gründungen in der Gastronomie,
- Vertragsabschlüsse für Versicherungen, Raummieten, Gesellschaftervertrag etc.,
- der Beginn von Werbemaßnahmen,
- erste Kundengespräche, wobei Referenzkunden von besonderer Bedeutung für weitere Verhandlungen sind,
- erste Leistungserbringungen.

Wachstumsphase

Als am Markt aktives Unternehmen gilt es dann natürlich, den Geschäftsbetrieb so zu gestalten, dass ein ökonomisch nachhaltiger Erfolg garantiert wird. Hierzu zählen Aufgaben innerhalb des Unternehmens wie Buchführung, Controlling, Marketing, Vertrieb usw., aber auch solche im Umgang mit der Unternehmensumwelt wie Werbung, Kundenservice oder das strategische Management von Kontakten zu Lieferanten, Banken, Institutionen etc. Bleiben Sie dabei immer aufmerksam und flexibel. Merken Sie, dass die ursprünglichen Planungen nicht eins zu eins umsetzbar sind, weil die gewählte Rechtsform nicht passt, weil sich plötzlich eine neue Marktnische auftut oder weil das Gründerteam nicht harmonisiert, ändern Sie Ihre Planungen entsprechend.

Gründung ist kein Hexenwerk

Als Fazit sei gesagt: Eine Unternehmensgründung ist wirklich kein Hexenwerk, das nur ganz besonderen Unternehmerpersönlichkeiten gelingt. Fast jeder kann „unternehmerischer“ werden. Die wichtigsten Ursachen des Erfolgs beziehungsweise Scheiterns von Gründungen sind größtenteils bekannt (siehe Beitrag S. 14-15). Versuchen Sie, die Fehler anderer Existenzgründer zu vermeiden. Hierbei hilft auch eine intensive Beratung, möglichst

schon in der Interessenphase – etwa durch die Kammern (Industrie- und Handelskammer, Handwerkskammer), Gründungsberater, Steuerberater, Mentoren (Business-Angels; Seniorunternehmer) und die Wirtschaftsförderung. Vor allem das bewusste Nutzen und Entwickeln persönlicher Kontakte beziehungsweise Netzwerke gilt mittlerweile als wohl wichtigste Einflussgröße für den Erfolg von Unternehmen.

Zum Weiterlesen

Ein detaillierter Gründerleitfaden findet sich im Internet unter www.gruenderleitfaden.de.

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie hat unter www.existenzgruender.de außerdem ein umfangreiches Existenzgründerportal erstellt. Hier sind alle Informationen zu finden, die für den Beginn einer Selbstständigkeit wichtig sind.

Unter www.foerderdatenbank.de findet sich die Förderdatenbank des Bundes, in der man passende Förderprogramme oder Finanzhilfen der EU, des Bundes und der Länder nach verschiedenen Kriterien suchen kann.

Mehr Informationen:

Dr. Mark Euler
Leuphana-Universität Lüneburg
Telefon: 041 31 / 677 15 78
E-Mail: euler@leuphana.de

Förderung nutzen!

Von Juliane Mante und Jan Swoboda

Die Höhe des Startkapitals entscheidet häufig über Erfolg oder Misserfolg einer Existenzgründung. Kaum eine Gründung kommt dabei ohne Fremdkapital aus. Es lohnt sich daher, die Förderprogramme des Bundes zu kennen.

In Sachen Förderung gibt es zwei grundsätzliche Regeln, die jede Gründerin und jeder Gründer kennen sollte: Zum einen müssen alle Förderanträge über die Hausbank, also das Kreditinstitut der eigenen Wahl, gestellt werden. Diese prüft die wirtschaftliche Tragfähigkeit des Vorhabens und leitet den Förderantrag bei positiver Bewertung an die Förderbank weiter. Zum anderen werden in der Regel nur Vorhaben gefördert, die noch nicht begonnen haben. Mit der Umsetzung sollte man also so lange warten, bis man den Förderbescheid in der Tasche hat. Einige wichtige Förderprogramme des Bundes werden im Folgenden vorgestellt.

KfW-StartGeld

Das StartGeld der KfW Mittelstandbank (www.kfw.de) erhalten Existenzgründer, Freiberufler oder kleine Unternehmen, die weniger als drei Jahre am Markt sind und nicht zu den Branchen Landwirtschaft, Fischerei oder Aquakultur gehören. Das Darlehen für Investitionen (Grundstücke, Gebäude, Maschinen etc.) und Betriebsmittel kann bis zu 100 Prozent des Gesamtfremdfinanzierungsbedarfs, aber maximal 50.000 Euro betragen. Das StartGeld kann auch eine Gründung im Nebenerwerb finanzieren, die mittelfristig auf Vollerwerb ausgerichtet ist.

ERP-Kapital für Gründung

Das ERP-Kapital für Gründung der KfW ist für dieselbe Zielgruppe gedacht und wird als Nachrangdarlehen vergeben. Bei einem Nachrangdarlehen tritt der Geber hinter die Forderungen der übrigen Fremdkapitalgeber zurück. Damit erhält das Darlehen eine eigenkapitalähnliche Funktion und verbessert so die Kreditwürdigkeit des Unternehmens. 10 (neue Bundesländer) bis 15 Prozent (alte Bundesländer) der Gesamtinvestitionssumme muss der Antragsteller selbst finanzieren. Diese Eigenmittel können mit dem Darlehen auf 45 bis 50 Prozent des Kapitalbedarfs angehoben werden; der Höchstbetrag liegt bei 500.000 Euro.

KfW-Unternehmerkredit

Den zinsvergünstigten KfW-Unternehmerkredit erhalten Existenzgründer sowie klein- und mittelständische Unternehmen mit maximal 500 Millionen Euro Jahresumsatz für Investitionen, Betriebsmittel oder zum Ausgleich vorübergehender Liquiditätsengpässe. Auch die Übernahme oder Beteiligung an einem Unternehmen kann so mitfinanziert werden. Der Kredit wird für bis zu 100 Prozent der förderfähigen Kosten gewährt, jedoch bis maximal 10 Millionen Euro pro Vorhaben. Auch ge-

werbliche land- und forstwirtschaftliche Unternehmen können den Kredit erhalten.

Was tun bei zu wenig Eigenkapital?

Um bei knappem Eigenkapital die Kreditwürdigkeit zu erhöhen, können Existenzgründer eine Bürgschaft über die privatwirtschaftlich organisierten und öffentlich geförderten *Bürgschaftsbanken* beantragen (Verband Deutscher Bürgschaftsbanken e.V.: www.vdb-info.de). Diese bürgen für bis zu 80 Prozent des beantragten Kreditvolumens. Auch der *Mikrokreditfonds Deutschland* (siehe S. 19) wurde speziell für Existenzgründer mit wenig Eigenkapital eingerichtet. Eine andere Möglichkeit ist die Akquise von *Beteiligungskapital* über private Geldgeber oder Beteiligungsgesellschaften. Deutschlandweit gibt es über 200 private und öffentliche Beteiligungsgesellschaften. Auf der Website des Bundesverbands Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften kann man nach der passenden Gesellschaft suchen (www.bvkap.de > *Kapitalsuche*).

Gründung aus der Arbeitslosigkeit

Die Bundesagentur für Arbeit kann für hauptberufliche Gründungen aus der Arbeitslosigkeit heraus einen steuerfreien

ELER und Existenzgründung

Auch der ELER-Fonds bietet – überwiegend indirekte – Möglichkeiten zur Förderung von Existenzgründungen, von denen einige hier beispielhaft genannt werden. Zum einen bieten alle Bundesländer in ihren ländlichen Entwicklungsprogrammen (EPLRs) die Maßnahme 121 zur Modernisierung landwirtschaftlicher Betriebe an (siehe Agrarinvestitionsförderprogramm im Kasten auf S. 23). Auch die Maßnahme 311 – Diversifizierung hin zu nichtlandwirtschaftlichen Tätigkeiten – gibt es in allen Bundesländern, hier ist teilweise auch die Umnutzung land- und forstwirtschaftlicher Bausubstanz förderfähig. Beihilfen zur Gründung und Entwicklung von Kleinunternehmen (Maßnahme 312) bieten

Baden-Württemberg, Brandenburg, Hamburg, Hessen, Mecklenburg-Vorpommern, Rheinland-Pfalz, Saarland, Sachsen-Anhalt und Schleswig-Holstein an. Rheinland-Pfalz fördert zudem unter der Maßnahme 331 (Berufsbildungs- und Informationsmaßnahmen) die Gründungsberatung für die unter Schwerpunkt 3 fallenden Wirtschaftsakteure.

Die einzelbetriebliche Gründungsförderung über Leader ist eher begrenzt, auch wenn einige Lokale Aktionsgruppen (LAGn) – etwa die LAG Vogelsberg in Hessen – Existenzgründungen direkt begleiten. Ansatzpunkte gibt es aber im kommunikativen Bereich und bei der Zusammenführung unterschiedlicher unternehmerischer Akteure

und Interessen. Gute Beispiele hierfür sind die Burgwaldmesse in der hessischen Leader-Region Burgwald-Ederbergland (www.region-burgwald-ederbergland.de) oder die Vernetzung von Unternehmern durch die LAG Mecklenburgische Seenplatte-Müritz (www.wfm-mueritz.de). Die brandenburgischen LAGn Barnim und Uckermark e.V. haben gemeinsam die Partner entlang der Wertschöpfungskette vernetzt, um die Vermarktung regionaler Produkte zu fördern (www.leader-barnim.de). Das Projekt „Netzwerk Wirtschaft-Schule“ der bayerischen LAGn Bad Kissingen und Rhön-Grabfeld bringt Schüler mit Unternehmen zusammen und fördert damit auch ihre unternehmerische Kompetenz (www.netzwerk-ws-kg.de).

Gründungszuschuss gewähren. Dafür muss man aber mindestens einen Tag arbeitslos gewesen sein oder noch mindestens 90 Tage Anspruch auf Arbeitslosengeld I haben. Auch Bezieher von Arbeitslosengeld II können für maximal 24 Monate einen Zuschuss bekommen – das so genannte *Einstiegsgeld*. Nähere Informationen gibt es bei der Arbeitsagentur vor Ort (www.arbeitsagentur.de).

Beratungskosten förderfähig

Auch Beratungskosten werden staatlich bezuschusst. Das Gründercoaching

Deutschland (www.gruendercoaching-deutschland.de) etwa fördert über die KfW Bank aus Mitteln des Bundes und des Europäischen Sozialfonds die Beratung junger Unternehmen, deren Gründung oder Übernahme nicht länger als fünf Jahre zurückliegt. Arbeitslose Gründer bekommen besonders günstige Konditionen. Ansprechpartner sind die Regionalpartner der KfW – dazu gehören die Kammern, Gründungsinitiativen und Wirtschaftsförderungsgesellschaften. Unter www.gcd-regionalpartnersuche.de kann man nach dem richtigen Regionalpartner suchen.

Umfangreiche Förderdatenbank

Unter www.foerderdatenbank.de gibt die Bundesregierung einen Überblick über die Förderprogramme des Bundes, der Länder und der Europäischen Union. Das passende Programm kann man durch Eingabe von Suchkriterien herausfiltern.

Mehr Informationen:

Förderberatung des BMWi
Telefon: 030 / 186 15 80 00
E-Mail: foerderberatung@bmwi.bund.de
www.foerderdatenbank.de

Mikrokreditfonds Deutschland: Starthilfe für die Kleinen

Von Dietrich Englert

Mit dem Mikrokreditfonds Deutschland unterstützt die Bundesregierung seit Januar 2010 den Aufbau eines flächendeckenden Mikrokreditangebots. In den Fonds sind Mittel des Europäischen Sozialfonds und des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales eingeflossen.

Mikrokredite werden an Kleinunternehmer und Existenzgründer vergeben, die von Banken keine Kredite erhalten, weil sie zu wenig Eigenkapital besitzen. Mit ihnen können sie zum Beispiel größere Aufträge oder wichtige Wachstumsschritte vorfinanzieren. Etwa 40 Prozent der Mikrokredite werden zurzeit an Unternehmer mit Migrationshintergrund vergeben. Frauen sind eine weitere bedeutende Zielgruppe. Insbesondere Unternehmen im Dienstleistungssektor nehmen Mikrokredite in Anspruch, gefolgt von Gastronomie und Einzelhandel sowie Handwerksbetrieben.

Die GLS-Bank vergibt die Kredite in Kooperation mit den so genannten Mikrofinanzinstituten (MFI), welche die Kreditempfehlungen geben und die Kreditnehmer betreuen. Einige MFI haben ihren Schwerpunkt im ländlichen Raum. Interessenten können sich direkt an ein MFI ihrer Wahl wenden. Eine Liste sowie weitere Informationen, auch zu den Konditionen, finden sich im Netz unter www.mikrokreditfonds.de.

Im Rahmen des Fonds werden Kredite bis 20.000 Euro vergeben, die Obergrenze des Erstkredits beträgt 10.000 Euro. Die Laufzeiten sind kurz: Im Durchschnitt liegen sie bei 20 Monaten, maximal sind 36 Monate zulässig. Im April 2011 steigt der Zinssatz von zurzeit 7,5 Prozent nominal auf 8,9 Prozent effektiv. Angesicht kleiner Kreditsummen und kurzer Laufzeiten ist der Zinsaufwand jedoch recht gering. Weitere

Bild: Shutterstock



Gebühren werden nur im Fall einer Krisenintervention erhoben.

Die MFI verzichten in der Regel auf bankübliche Sicherheiten; in vielen Fällen verlangen sie Kleinstbürgschaften aus dem persönlichen Umfeld der Kreditnehmenden. Einige MFI bieten so genannte Kennenlernkredite ohne Sicherheitenstellung an. Im ersten Jahr des Fonds hat die GLS-Bank über 2.000 Mikrokredite ausgereicht.

Mehr Informationen:

Dr. Dietrich Englert
Bundesministerium für Arbeit und Soziales
E-Mail: dietrich.englert@bmas.bund.de

GLS-Bank
Telefon: 02 34 / 57 97 457
www.mikrokreditfonds.gls.de

Rechtsformen, Steuern & Co. – worauf ist zu achten?

Von Erhard Fitzner

Wenn es an die Umsetzung ihrer Geschäftsidee geht, müssen Existenzgründer eine Vielzahl von Fragen klären: Bin ich Freiberufler oder gewerblich tätig, welche Steuern muss ich zahlen, welche Rechtsform passt zu meinem Vorhaben? Dieser Beitrag bietet eine erste Orientierung.

Das deutsche Einkommensteuergesetz unterscheidet nach verschiedenen Einkunftsarten. Für die unternehmerische Tätigkeit kommen davon drei in Betracht:

- Einkünfte aus Gewerbebetrieb
- Einkünfte aus freiberuflicher Tätigkeit
- Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft

Vom Grundsatz her sind Einkünfte aus unternehmerischer Tätigkeit gewerblich. Sie unterliegen damit der *Einkommensteuer*, der *Gewerbesteuer* und der *Umsatzsteuer*. Ausnahmen hiervon sind die Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft (siehe Beitrag S. 22–23). Zudem gibt es eine Reihe von Berufen, die laut Einkommensteuergesetz (§18 EStG Abs. 1) zu den freiberuflichen gehören. Der größte Vorteil der freiberuflichen Tätigkeit ist das Privileg, keine Gewerbesteuer zahlen zu müssen. Die zentrale Frage für den Gründer ist daher, ob seine Tätigkeit als freiberuflich oder als gewerblich einzuordnen ist.

Die wichtigsten Steuern

Die *Einkommensteuer* ist eine Personensteuer, die auf das in einem Kalenderjahr erzielte zu versteuernde Einkommen von natürlichen Personen erhoben wird. Dazu gehört auch der Gewinn aus gewerblicher oder freiberuflicher Tätigkeit. Die Einkommensteuer der juristischen Personen (GmbH, eG, AG) nennt sich *Körperschaftsteuer*. Gewerbebetriebe müssen *Gewerbesteuer* entrichten, die von den Gemeinden erhoben wird. Grundlage für die Besteuerung ist der Gewerbeertrag.

Die *Umsatzsteuer* (Mehrwertsteuer) wird auf Erlöse für Lieferungen und Leistungen erhoben, die Unternehmen für Dritte erbringen und in Rechnung stellen. Der Regelsatz beträgt derzeit 19 Prozent. Für eine Reihe von Erzeugnissen und Dienstleistungen (z.B. Lebensmittel, Bücher, Zeitschriften, bestimmte künstlerische Tätigkeiten) gilt der ermäßigte Satz von 7 Prozent. Kleinunternehmer, die in einem Kalenderjahr

nicht mehr als 17.500 € einnehmen, müssen keine Umsatzsteuer bezahlen.

Welche Rechtsform passt?

Das deutsche Gesellschaftsrecht bietet eine Fülle von Rechtsformen für Unternehmen an. Die Entscheidung, in welcher Rechtsform das Unternehmen zu führen ist, hat persönliche, finanzielle, steuerliche und rechtliche Folgen. Allgemein gilt: Die optimale Rechtsform gibt es nicht. Jede Form hat Vor- und Nachteile (siehe Tabelle 1).

Die wichtigsten Rechtsformen für Neugründungen sind Einzelunternehmen, GmbH und GbR (siehe Tabelle 2).

Einzelunternehmen

Bei Einzelunternehmen gibt es nur einen Betriebsinhaber. Ein Einzelunternehmen entsteht automatisch, wenn Sie ein Geschäft eröffnen, üblicherweise durch die Anmeldung des Gewerbes bei der Gemeinde oder der freiberuflichen Tätigkeit beim Finanzamt. Dies ist die einfachste und billigste Form, ein Unternehmen zu gründen. Niemand schreibt dem Gründer vor, wie viel Startkapital er mitbringen soll. Niemand redet in Pläne und Geschäfte hinein. Allerdings haftet der Gründer auch mit seinem gesamten Privatvermögen.

Als Einzelunternehmer kann man klein anfangen, als so genannter Kleingewerbetreibender. Mit der Zeit kann man zum „Vollkaufmann“ heranwachsen. Erst dann muss das Unternehmen in das Handelsregister eingetragen werden.

Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR)

Die GbR ist der Zusammenschluss von zwei oder mehr Personen. Jede Geschäftspartnerschaft kann die Form einer GbR annehmen: Kleingewerbetreibende, Praxisgemeinschaften freier Berufe und Arbeitsgemeinschaften. Besondere Formalitäten oder ein Mindestkapital sind nicht erforderlich, sogar eine mündliche Vereinbarung reicht, auch wenn ein schriftlicher Vertrag

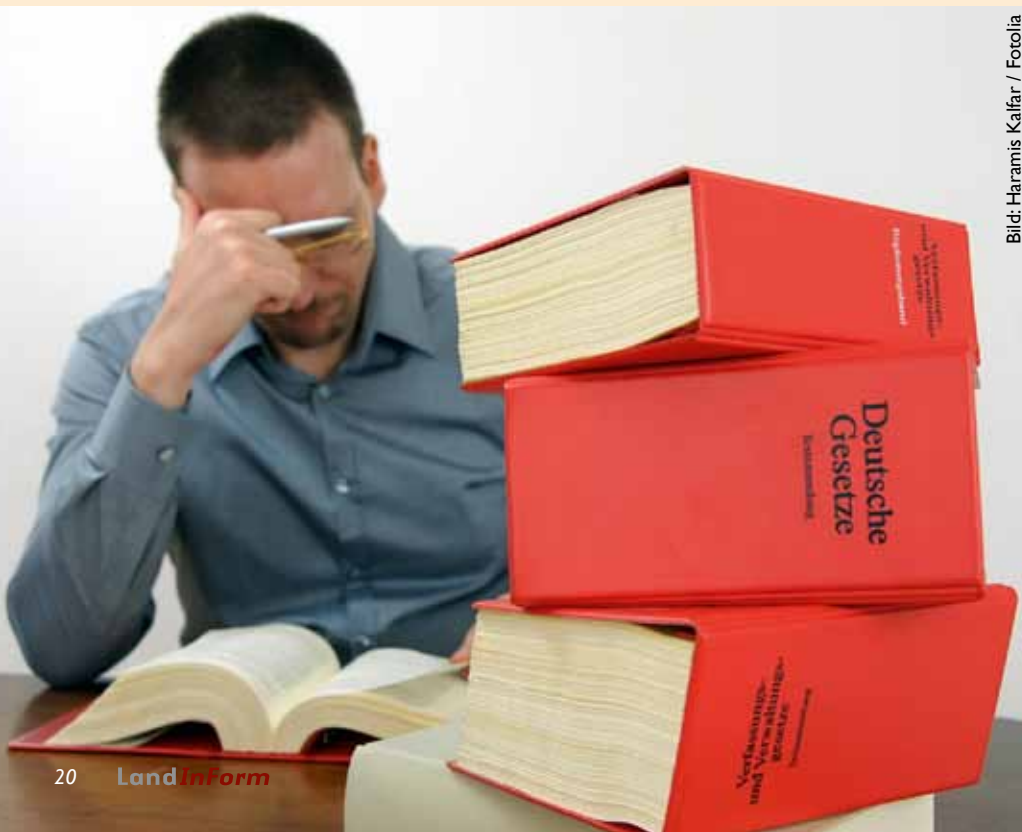


Bild: Haramis Kalfar / Fotolia

Tabelle 1: Kriterien zur Beurteilung von Rechtsformen

Rechtsform	Mindestkapital	Haftungsbeschränkung	Entscheidungsspielraum	Kreditwürdigkeit	Formalitäten	Handelsregister
Einzelunternehmer	nein	nein	hoch	hoch	gering	kann
GbR	nein	nein	hoch	hoch	gering	nein
OHG	nein	nein	hoch	hoch	mittel	muss
GmbH	25.000 €	ja	z.T. eingeschränkt	eingeschränkt	hoch	muss
Ein-Mann-GmbH	25.000 €	ja	hoch	eingeschränkt	hoch	muss
Unternehmergesellschaft	1 €	ja	z.T. eingeschränkt	eingeschränkt	hoch	muss

zu empfehlen ist. Neben dem Firmenvermögen haftet jeder einzelne Gesellschafter aber auch gesamtschuldnerisch mit seinem Privatvermögen.

Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)

Gründung und Betriebsführung einer GmbH erfordern mehr Aufwand als die eines Einzelunternehmens oder einer GbR. Es kann einen oder mehrere Gesellschafter geben, von denen einer oder mehrere Geschäftsführer werden können. Auch angestellte Geschäftsführer sind möglich. Die Haftung der Gesellschaft entspricht der Höhe der durch die Gesellschafter insgesamt geleisteten Kapitaleinlagen. Die Mindesteinlage beträgt 25.000 Euro, von denen sofort bei Gründung 12.500 Euro auf die Konten der GmbH eingezahlt oder als Sachwerte (beispielsweise Firmenwagen, Maschinen, Büroeinrichtungen) eingebracht werden müssen. Die GmbH wird beim Registergericht eingetragen. Hierzu sind ein Gesellschaftsvertrag und die Protokollierung durch einen Notar zwingend.

Wenn die Einlage geleistet und die Gesellschaft beim Registergericht eingetragen ist, haftet kein Gesellschafter mehr mit seinem Privatvermögen. Allerdings achten Kreditgeber in der Regel darauf, dass bei der Aufnahme von Krediten private Sicherheiten angeboten werden. Bei solchen Krediten haften die Gesellschafter dann meist mit ihrem Privatvermögen.

Sonderform: „Ein-Mann-GmbH“

Ein Einzelunternehmer kann seinen Betrieb durch eine notariell beurkundete Erklärung in eine GmbH – die so genannte „Ein-Mann-GmbH“ – umwandeln bzw. neu gründen. Bei dieser Rechtsform sind die Vorteile eines Einzelunternehmers mit denen der GmbH vereint. Man ist „Chef“ im eigenen Haus, führt als angestellter Geschäftsführer des eigenen Unternehmens die Geschäfte, haftet jedoch nur in Höhe des Gesellschaftsvermögens – mindestens 25.000 Euro – und nicht mit dem Privatvermögen.

Sonderform Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt)

Die Unternehmergesellschaft (UG) wird nach den gleichen Regelungen wie eine „klassische“ GmbH gegründet und geführt. Es gibt jedoch zwei wesentliche Abweichungen. Zum einen kann der Gesellschaftsvertrag standardisiert sein. Damit wird die Protokollierung beim Notar deutlich günstiger als bei einer GmbH. Zum zweiten kann eine UG mit einem Mindestkapital von einem Euro gegründet werden. Im Gegenzug zu dieser niedrigen Kapitaleinlage müssen aber zukünftige Gewinne zu mindestens 25 Prozent im Unternehmen verbleiben. Eine spätere Umwandlung in eine „normale“ GmbH ist jederzeit möglich, sobald ein Eigenkapital von 25.000 Euro vorhanden ist.

Ohne Anmeldung läuft nichts

Um mit der gewerblichen oder freiberuflichen Tätigkeit überhaupt anfangen zu dürfen, braucht man zunächst die erforderlichen behördlichen Anmeldungen beziehungsweise Genehmigungen. Freiberufliche Tätigkeiten müssen lediglich dem Finanzamt angezeigt werden. Für gewerbliche Tätigkeiten muss das Gewerbe bei der örtlich zuständigen Behörde (i.d.R. Gemeinde) und die selbstständige Tätigkeit beim Finanzamt gemeldet werden. Gewerbetreibende, die ein Handwerk betreiben, müssen dies bei der örtlichen Handwerkskammer anmelden. Bei Gründung einer GmbH muss diese beim Handelsregister angemeldet werden. Dies übernimmt der Notar, bei dem die GmbH gegründet wird.

Sollte der Existenzgründer auch Mitarbeiter beschäftigen, so sind zusätzlich Anmeldungen bei der Arbeitsagentur, den Krankenkassen und der Berufsgenossenschaft notwendig.

Nähere Auskünfte zu Anmeldungen und Genehmigungen gibt es im Internet bei den Starter-Centren oder bundesweit im „BMWI-Behörden- und Formularwegweiser“ (www.bmwi-wegweiser.de).

Beratung suchen!

Das deutsche Steuer- und Gesellschaftsrecht ist so komplex, dass schon einige Vorbildung nötig ist, um sich im Dschungel der Paragraphen und Verordnungen zurechtzufinden. Der Beitrag kann daher nur eine erste Orientierung bieten. Sollten Sie sich bei einer Existenzgründung für eine andere Rechtsform als die des Einzelunternehmens entscheiden, sollten Sie unbedingt den Rat eines kompetenten Beraters suchen. Dasselbe gilt, vielleicht in noch stärkerem Maße, bei der Auseinandersetzung mit den Steuern.

Tabelle 2: Anzahl Neugründungen nach Rechtsform, Januar bis Oktober 2009

Einzelunternehmen	579.368
GmbH	79.553
GbR	35.918
GmbH & Co. KG	15.673
AG	3.082
OHG	1.988
KG	1.658
Sonstige	10.164

Quelle: BMWI Softwarepaket 10, Rechtsform-Assistent 1.1

Mehr Informationen:

Erhard Fitzner
 GFS - Beratung
 Unternehmensberatung
 Telefon: 0 69 / 45 54 87
 E-Mail: fitzner@gfs-beratung.de
www.gfs-beratung.de



Landwirt werden – aber wie?

Von Magdalena Kliver und Katja Zippel

Eines Tages kommt in jedem landwirtschaftlichen Betrieb die Frage auf den Tisch: Wie soll es weitergehen, wenn die Zeit reif für eine Übergabe ist? Gibt es einen Nachfolger in der Familie, oder kommt ein Quereinsteiger in Betracht? Was bei einer landwirtschaftlichen Existenzgründung zu beachten ist, zeigt das Beispiel von Thomas Huschle aus Baden-Württemberg.

Seit drei Jahren bewirtschaftet Thomas Huschle in Südbaden gemeinsam mit seinen Eltern den Betrieb, den sein Großvater aufgebaut hatte. Nach langen Überlegungen und Gesprächen innerhalb der Familie, mit Freunden, Kollegen und Beratern war ihr Weg zur Übergabe vom Vater auf den Sohn gefunden. Neben der persönlichen Entscheidung von Thomas, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen, waren vor allem die Wahl der Rechtsform des Betriebes, der zeitliche Rahmen und die finanzielle Situation zu klären.

Welche Rechtsform soll es sein?

Die Frage, ob der Betrieb als Kapitalgesellschaft – also zum Beispiel Aktiengesellschaft (AG) oder Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) – geführt werden soll oder als Personengesellschaft mit unbeschränkter Haftung, zum Beispiel als Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) oder Kommanditgesellschaft (KG), kann nicht pauschal beantwortet werden. Die optimale Rechtsform hängt vom Betriebskonzept ab. Für rein land- oder forstwirtschaftliche Betriebe ist eine Personengesellschaft aus steuerlicher Sicht häufig vorteilhaft. Möglich ist auch, einen Betriebsteil als Personenunternehmen und den anderen als Kapitalgesellschaft zu führen.

Thomas Huschle und sein Vater haben nach intensiven Vorüberlegungen und Gesprächen mit ihrem Steuerberater eine GbR gegründet. In einer GbR kann jeder Mitgesellschafter selbstständig Entsch-

eidungen treffen und steht rechtlich für die Entscheidungen des anderen ein. Thomas und sein Vater haben eine Mindestlaufzeit für die GbR festlegt und außerdem vertraglich geregelt, dass ab einer bestimmten Investitionssumme beide Gesellschafter zustimmen müssen.

Goldene Regeln der Finanzierung

Da Betriebsübergaben oft mit größeren Investitionen verbunden sind, ist ein genauer Blick auf die Finanzen wichtig. Die meisten Jungunternehmen planen die wirtschaftliche Ausrichtung des Betriebes langfristig, schließlich soll dieser eines Tages auch weitergegeben werden. Für eine optimale Struktur bei Kapitalausstattung, Verschuldung und Liquidität sollten bestimmte Regeln beachtet werden. So besagt die „Goldene Finanzierungsregel“, dass die Tilgungsdauer des aufgenommenen Kapitals der Lebensdauer der Kapitalanlage entsprechen soll. Nach der „Goldenen Bilanzregel“ werden Anlagevermögen (zum Beispiel eine Melkanlage) sowie das dauernd gebundene Umlaufvermögen (zum Beispiel der Tierbestand) durch Eigenkapital und langfristiges Fremdkapital (zum Beispiel langfristige Kredite) finanziert, das restliche Umlaufvermögen durch kurzfristiges Fremdkapital. Für rentable Großinvestitionen ist eine belastbare Gewinn- und Finanzvorausschau unabdingbar. Zwar ist eine Finanzierung mit Eigenkapital am rentabelsten, mit einem genauen Vergleich von Bankkonditionen und -leistungen und

rechtzeitigen Verhandlungen lohnen sich aber auch alternative Finanzierungsformen wie Bankdarlehen oder Mietkauf. Bei Verhandlungen mit seiner Hausbank hat Thomas Huschle die Erfahrung gemacht, dass sein junges Alter (29), die gute Ausbildung und seine im Gespräch bewiesenen Unternehmerqualitäten die Bonität des Betriebes positiv beeinflussten und somit geringere Zinsforderungen nach sich zogen.

Aufgepasst im Steuerdschungel

Die wichtigsten Steuern für landwirtschaftliche Hofnachfolger und Existenzgründer sind die Einkommen- bzw. Körperschaftsteuer, die Umsatzsteuer sowie Erbschaft- und Schenkungsteuer. Für landwirtschaftliche Betriebe gibt es im Vergleich zu Gewerbebetrieben einige Steuererleichterungen. Um nicht als Gewerbebetrieb zu gelten, müssen bestimmte Obergrenzen eingehalten werden, etwa bei Vieheinheiten, bei der Direktvermarktung, dem Zu- und Weiterverkauf fremder Erzeugnisse, landwirtschaftlichen Dienstleistungen, Maschineneinsatz außerhalb des Betriebes, „Urlaub auf dem Bauernhof“ sowie der Stromerzeugung aus nachwachsenden Rohstoffen.

Land- und forstwirtschaftliche Betriebe werden häufig von der Erbschaft- und Schenkungsteuer befreit, weil landwirtschaftliches Vermögen relativ günstig bewertet wird, Freibeträge berücksichtigt werden und es weitreichende Verscho-

nungsregeln gibt. Man muss jedoch bestimmte Behaltens- und Fortführungsfristen einhalten.

Auch die Rechtsform des Betriebes beeinflusst, welche Steuern zu zahlen sind. Personenunternehmen wie die GbR unterliegen etwa der Einkommensteuer mit ansteigenden Steuertarifen. Kapitalgesellschaften dagegen zahlen Körperschaftsteuer anhand eines festen Steuersatzes (15 Prozent). Nicht vergessen werden dürfen die Lohnsteuer bei der Beschäftigung von Fremdarbeitskräften, die Grunderwerbsteuer für Grundstückskäufe, die Grundsteuer für den Grundbesitz sowie die Kraftfahrzeugsteuer für Fahrzeuge des land- und forstwirtschaftlichen Betriebes.

Eine Beratung durch spezialisierte Steuerberater wird dringend empfohlen – zu erkennen sind sie an der Zusatzbezeichnung „Landwirtschaftliche Buchstelle“.

**Erfolgsrezept:
Miteinander reden!**

Drei Jahre nach der GbR-Gründung zieht Thomas Huschle eine positive Bilanz. Inzwischen hat er die komplette Verantwortung für Teilbereiche des Betriebes vom Vater übernommen. Alltägliche Dinge entscheiden beide selbstständig in ihren Bereichen, gravierende Entscheidungen treffen sie gemeinsam. Die Zuständigkeiten und Verantwortungen passen sie dabei immer wieder neu an. Thomas ist froh über diesen behutsamen Übergang, so kann er Stück für Stück in die Verantwortung und auch als Mitgesellschafter gegenüber dem Vater wachsen. Ob der Betrieb letztendlich schrittweise auf Thomas übertragen wird, zum Beispiel durch jede Neuerwerbung, oder ob der Senior nach Ablauf der Mindestlaufzeit der GbR den kompletten Betrieb in Form einer Schenkung auf den Sohn überträgt, werden beide in den kommenden Jahren entscheiden.

Das wichtigste Erfolgsrezept sieht Thomas in einem offenen Dialog zwischen den Partnern. Natürlich stimmen die Meinungen nicht immer überein, doch mit einer guten Kommunikation können Konflikte vermieden und Meinungsunterschiede konstruktiv genutzt werden. Wenn nämlich der Partner von der eigenen Idee überzeugt werden muss, werden betriebliche Entscheidungen viel stärker durchdacht. Damit steigt auch ihre Erfolgsaussicht.



Bild: Pedro Monteiro / Fotolia



Bild: Shutterstock

Förderung für landwirtschaftliche Existenzgründer

Eine große Bedeutung für Junglandwirte hat das Agrarinvestitionsförderprogramm (AFP) des Bundes, mit dem Investitionen durch direkte Zuschüsse gefördert werden. Die jeweiligen Länderrichtlinien und -bedingungen hierzu sind in den Länderministerien oder Landwirtschaftskammern und -ämtern zu erhalten. Einige Bundesländer fördern Junglandwirte zusätzlich, indem sie zum Beispiel zeitlich begrenzt nach Einstieg bzw. Übernahme des Betriebes die Investitionsförderung um einige Prozentpunkte aufstocken.

Die Landwirtschaftliche Rentenbank fördert mit zinsgünstigen Darlehen landwirtschaftliche Investitionen aller Art, auch Hofübernahmen. Landwirte unter 41 Jahren bekommen dabei besonders günstige Konditionen.

Zum Weiterlesen

Die Broschüre "Hofnachfolge und Existenzgründung in der Landwirtschaft" des Bundes Deutscher Landjugend steht unter www.junglandwirte.de zum kostenlosen Download bereit. Eine Neuauflage dieser Broschüre ist in Planung und erscheint voraussichtlich Mitte 2011.

Mehr Informationen:

Katja Zippel
Bund der Deutschen Landjugend
Telefon: 030 / 31 90 42 86
E-Mail: k.zippel@landjugend.de
www.landjugend.de; www.junglandwirte.de

„Für kleine Betriebe sind Fördergelder rar“

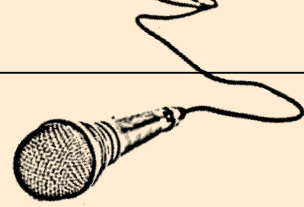


Bild: Uta Kietsch



Gärtnermeisterin Uta Kietsch ist seit 2007 im brandenburgischen Alt-Temmen mit der Wildsamen-Insel selbstständig: Auf drei Hektar produziert sie überwiegend für die Firma Rieger-Hofmann das Saatgut einheimischer Wildpflanzen – nach den Richtlinien

des Verbandes deutscher Wildsamen- und Wildpflanzenproduzenten e.V. sowie nach der EU-Öko-Verordnung. Diese so genannten Regiosaaten kommen für verschiedene Naturschutzzwecke zum Einsatz. www.wildsamen-insel.de

Frau Kietsch, wie entstand die Idee, sich mit der Produktion von Wildpflanzensaatgut selbstständig zu machen?

Bis Ende 2006 arbeitete ich als Gärtnermeisterin an der Fachhochschule Bernburg in Sachsen-Anhalt. Der öffentliche Dienst war für mich auf Dauer aber unerträglich: Wer nicht nur Dienst nach Vorschrift macht, son-

dern sich stärker engagiert, wird blockiert. Über meine Arbeit dort lernte ich dann die Firma Rieger-Hofmann kennen, die Anbaupartner suchte. Mir war klar, dass ich mit einem Schritt in die Selbstständigkeit nicht

mehr allzu lange warten sollte. Der Vertragsanbau nahm mir außerdem den Druck, eine eigene Vermarktung aufzubauen, was als Ein-Frau-Betrieb gar nicht zu leisten wäre. Und so habe ich mir einfach gesagt: „Jetzt oder nie.“

Wie haben Sie Ihr Vorhaben schließlich in die Praxis umgesetzt?

Ich hatte ja kaum Eigenkapital, mit dem ich starten konnte. Deshalb habe ich über Annoncen nach Partnern gesucht, woraufhin sich das Gut Temmen meldete. Das Gut

stellt mir nun die Flächen zur Verfügung und bekommt dafür quasi meine Ökolandbauprämie weitergereicht. Zusätzlich habe ich eine Wohnung und eine Scheune auf dem

Gut gepachtet. Mein erstes Saatgut habe ich wild in der Region gesammelt, um es dann weiter zu vermehren.

Konnten Sie Fördergelder in Anspruch nehmen?

Für die ersten neun Monate bekam ich zunächst die Existenzgründungsförderung von der Agentur für Arbeit, die mir für weitere sechs Monate auch die Sozialversicherung zahlte. Abgesehen davon stellte ich aber leider fest, dass es für kleinere Betriebe sehr schwer ist, Förderung zu bekommen. So wurde mein Antrag auf einzelbetriebliche Investitionsförderung abgelehnt, weil ich die Mindestinvestitionssumme von 30.000 Euro nicht erreichte. Über unsere

Lokale Aktionsgruppe beantragte ich beim Landwirtschaftsamt auch Leader-Förderung. Es hieß zuerst, ich bekäme 45 Prozent der Brutto-Investitionssumme – also inklusive Mehrwertsteuer – gefördert und nach zwei Monaten den Förderbescheid. Dieser kam dann erst nach vier Monaten, und auch nur über 25 Prozent meiner Netto-Investitionskosten, weil ich zur Kategorie „Landwirtschaft“ gehöre. Und da ich gezwungen war, rechtzeitig zum Frühjahr das

geplante Folienzelt fertigzustellen, fiel auch dieses aus der Förderung, denn für schon begonnene Vorhaben gibt es keine Gelder. Letztlich bekam ich also statt der erwarteten 11.000 Euro nur noch 3.950 Euro Förderung für Erntetechnik und Anbaugeräte für den Traktor. Die Bürgschaftsbank Brandenburg gab mir jedoch einen günstigen Kredit; außerdem die GLS-Bank, weil Freunde mit jeweils kleineren Summen für mich bürgten.

Gab es weitere Schwierigkeiten, mit denen Sie nicht gerechnet hatten?

Ja, mir war nicht klar, dass die ökologische Wildsamenproduktion so viel aufwändiger ist und die Erträge so viel niedriger sind als im konventionellen Anbau. Da es aber für ökologisches Regio-Saatgut gar keinen

Markt gibt, muss ich zu konventionellen Preisen verkaufen. Das hat mich ganz schön ins Schwimmen gebracht – ich kann die Kredite nicht so schnell zurückzahlen wie geplant. Konventioneller Anbau kommt für

mich aber nicht in Frage. Deshalb setze ich jetzt verstärkt auf Gemüsesaatgut. Außerdem suche ich zurzeit einen Partner, der Kapital und technisches Know-how mitbringt. Das hätte ich von Anfang an tun sollen.

Was würden Sie mit Ihrem jetzigen Wissen anderen Gründungswilligen raten?

Sie sollten sich zu Beginn ganz genau überlegen: „Was will ich?“ – und das auch gegenüber anderen so konkret wie möglich formulieren. Außerdem sollten sie zu Beginn

die zu erwartenden Gewinne 20 Prozent niedriger ansetzen als kalkuliert. Denn niemand kann trotz bester Planung alle Schwierigkeiten vorhersehen. Und man braucht

möglichst viele Mentoren und natürlich ein großes Netzwerk aus Leuten unterschiedlicher Branchen, die in verschiedensten Situationen raten und helfen können.

Das Gespräch führte Juliane Mante

„Jeder Cent Eigenkapital gibt Sicherheit“



Bild: bowe-beregnung GmbH



Thomas Wertgen (links; Elektriker, Kaufmann) und Frank Böhmer (Kaufmann) gründeten 2005 im 230-Seelen-Dorf Nerdlen in der Vulkaneifel die bowe-beregnung GmbH. Sie produzieren und montieren Anlagen zur

Reithallenberegnung für den internationalen Markt und gehören mittlerweile zu den innovativsten Unternehmen im Bereich der speziellen Beregnungstechnik. www.bowe-beregnung.de

Herr Wertgen, wie entstand die Idee, sich mit Beregnungsanlagen für Reithallen selbstständig zu machen?

Ich hatte eigentlich schon immer das Bedürfnis, mein eigener Chef zu sein; schon vor zwanzig Jahren während meiner Angestelltentätigkeit verspürte ich da eine gewisse

innere Unruhe. Vor meiner Selbstständigkeit war ich in einer Firma beschäftigt, die eine ähnliche Ausrichtung hatte. Dort lernte ich einerseits das notwendige Know-how, fand

aber andererseits, dass man das Management sehr viel professioneller gestalten könnte. Und so lag es nahe, dass ich mich in diesem Bereich selbstständig machte.

Wie haben Sie Ihr Vorhaben schließlich in die Praxis umgesetzt?

Zunächst haben wir das Geschäftsfeld genau analysiert, also geschaut, wie der Markt aussieht, ob die Nachfrage da ist. Mein Geschäftspartner und ich stammen beide aus der Eifel. Und da die Eifel sehr zentral für eine internationale Ausrichtung liegt, wählten wir diese Region als Standort. Mit unserem Businessplan sind wir dann zur Bank gegangen und haben erst einmal lautes Gelächter geerntet: „Mit Pferdeduschen wollt Ihr Euch selbstständig machen?!“ Schließlich überzeugte unsere

Idee aber, nicht zuletzt, weil ich bereits über Know-how in dem Bereich verfügte. Wir bekamen einen Kredit für die erste Produktion, denn Material und Lohnkosten mussten ja im Vorfeld bezahlt werden. Wir fingen ganz klein an, mit einem Büro im Wohnhaus sowie Lager und Werkstatt in der Garage. Heute haben wir unsere Räumlichkeiten im Technologie- und Gründerzentrum, sind aber immer noch ein klassischer Handwerksbetrieb. Am Anfang steckten wir natürlich sehr viel Ener-

gie in Werbung. Persönlich stellten wir uns bei potenziellen Kunden vor, auch außerhalb Deutschlands. Zwei bis drei Monate später kamen dann die ersten Aufträge. Werbung und Mund-zu-Mund-Propaganda funktionierten gut; wir erhielten immer mehr Aufträge und stellten schließlich neue Mitarbeiter ein. Heute haben wir neben uns zwei Geschäftsführern eine Bürokraft, zwei fest angestellte und zwei saisonale Monteure.

Konnten Sie Fördergelder in Anspruch nehmen?

Nein. Wir hatten anfangs überlegt, ein Gründerdarlehen zu nutzen, mit zu Beginn zwar sehr günstigen Zinsen, die aber progressiv

stark angestiegen wären. Als wir alles durchrechneten, stellten wir fest, dass uns ein ganz normaler Kredit auf Dauer günstiger kam.

Wir konnten auch etwas Eigenkapital einbringen – das war zwar ein Tropfen auf dem heißen Stein, aber zu Beginn doch sehr hilfreich.

Gab es Schwierigkeiten, mit denen Sie nicht gerechnet hatten?

Zu Beginn überhäuften uns unsere Konkurrenten unerwartet mit Klagen, sie wollten uns einfach in die Knie zwingen. Mein ehemaliger Arbeitgeber klagte, weil ich das Know-how ja dort erworben und mitgenommen hatte; andere wegen der Namen, die wir bestimm-

ten Beregnungssystemen gaben. Wir konnten aber alles problemlos abweisen. Ärgerlich war noch, dass die Eintragung unserer GmbH ins Handelsregister am Amtsgericht länger als erwartet dauerte – ganze zwei Monate, und vorher darf man ja nicht anfangen. Aber das

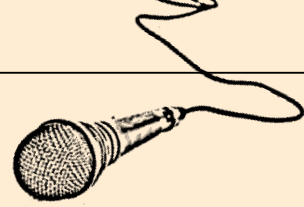
hat uns alles nicht wirklich behindert. Natürlich haben wir Phasen, in denen es konjunktur- oder saisonbedingt nicht ganz so gut geht, aber übers Jahr verteilt ist es bis jetzt immer gut gelaufen.

Was würden Sie mit Ihrem jetzigen Wissen anderen Gründungswilligen raten?

Sie sollten sich vorher ganz genau über das Geschäftsfeld informieren. Und sich im Klaren sein, dass Selbstständigkeit in vielerlei Hinsicht sehr belastend sein kann. Die ersten fünf Jahre sind sehr arbeitsaufwändig.

Man muss damit rechnen, dass man in dieser Zeit im Gegensatz zum Angestelltenverhältnis doppelt so viel Arbeit und nur halb so viel Gehalt hat. Deshalb sollte man vorher unbedingt klären, ob das soziale Umfeld –

der Lebenspartner, die Familie – diese Belastung auch mittragen kann. Und natürlich: Jeder Cent Eigenkapital gibt zusätzliche Sicherheit.



„Man sollte immer wieder umdenken können“

Sennerin Evelyn Wild betreibt seit 1998 die Käseküche Isny – eine Schaukäserei, die im Allgäu Biomilch zu verschiedenen Hartkäsesorten sowie zu Joghurt und Quark verarbeitet. Nach einigen Startschwierigkeiten macht der Betrieb heute jährlich eine Million Euro Umsatz und verarbeitet mit 13 Mitarbeitern 800.000 Liter Milch. Die Käseküche sucht händierend weitere Milchlieferanten. www.kaeskueche-isny.de

Frau Wild, wie entstand die Idee, sich mit Ihrer Käseküche selbstständig zu machen?

1997 fragten mich fünf Bio-Milchviehhalter in der Nähe von Isny, ob ich nicht ihre Milch verarbeiten möchte, da sie wussten, dass ich

gelernte Käserin beziehungsweise Sennerin bin. Die konventionellen Molkereien in der Umgebung hatten nämlich zu dieser Zeit kei-

ne eigene Bio-Linie. Aus diesem Impuls heraus entstand die Käseküche Isny.

Wie haben Sie Ihr Vorhaben schließlich in die Praxis umgesetzt?

Zunächst suchten wir – also die fünf Landwirte und ich – ein Jahr lang ein geeignetes Gebäude und das nötige Geld. Weil sich kein passendes Gebäude fand, entschlossen wir uns zu einem Neubau, für den einer der Landwirte den Rohbau übernahm. Für die Innenausstattung ging ich zunächst

auf eigenes Risiko in Vorleistung. Der Heizkessel, Instrumente für die Milchabfüllung, der Käsekeller für die Reifung, die Be- und Entlüftung des Kellers, ein Aufzug sowie ein Tankwagen für die Milchabholung und die komplette Ladeneinrichtung erforderten immense Summen. Deshalb gründeten

Landwirt Franz Hiemer und ich eine GmbH. 1998 konnte ich die Käseküche in Betrieb nehmen. Am Anfang habe ich alles alleine gemacht: Käsen, Käsepflege, die Betreuung der Bauern, die Buchführung, den Verkauf.. 18 Stunden Arbeit täglich, jeden Tag in der Woche – das war eine harte Zeit.

Konnten Sie Fördergelder in Anspruch nehmen?

Ich bekam eine Anschubfinanzierung von der Deutschen Bundesstiftung Umwelt und ein Bankdarlehen. Außerdem haben mich Mitarbeiter von PLENUM unterstützt, in

dem sie mich zu öffentlichen Fördermitteln beraten haben. PLENUM ist ein Programm des Landes Baden Württemberg für Projekte mit direkten oder indirekten posi-

ven Naturschutzauswirkungen. Ansonsten halfen mir meine eigenen Rücklagen.

Gab es Schwierigkeiten, mit denen Sie nicht gerechnet hatten?

Die Anfänge waren recht schwer. So dauerte es drei lange Jahre, bis sich das neuartige Produkt überhaupt so weit herumsprach, dass es mir nicht nur der schlecht zahlende Großhandel abnahm. 2001 hatte ich eine Krise: Ich stand kurz vor dem Nervenzusammenbruch und hatte riesige Schulden. Auf Anraten des Großhändlers war ich in die Produktion von Raclettekäse eingestiegen, nicht ahnend, dass der Markt plötzlich

von einem dänischen Billig-Bio-Käseangebot überschwemmt würde. Doch ich bekam von verschiedenen Seiten Hilfe und rappelte mich wieder auf. Ein privater Finanzier übernahm mit einer größeren Summe die ausstehenden Rechnungen. Und es kam die BSE-Krise, und Milch und Käse von Ökohöfen, die mit traditioneller Heufütterung ohne Kraftfutter wirtschafteten, waren auf einmal gefragt. Plötzlich lief die Werbung

für die Käseküche gut, Radio und Fernsehen berichteten über mich. So ging es wieder bergauf. Ich fing an, Läden in ganz Süddeutschland zu beliefern und stellte weitere Mitarbeiter ein. Heute habe ich einen hauptamtlichen Käsermeister, drei Mitarbeiter auf 400 Euro-Basis für die Käsepflege und sieben Frauen, die den Laden haupt- und nebenberuflich betreuen.

Was würden Sie mit Ihrem jetzigen Wissen anderen Gründungswilligen raten?

Man muss bereit sein, viel zu arbeiten und immer wieder umzudenken. Viele meiner Krisen waren nicht vorhersehbar und mussten im Konflikt gelöst werden, zum Beispiel Streitigkeiten mit den Handwerkern beim Bau. Ich rate allen Existenzgründern, sich

vor der Gründung zuverlässige Ratgeber zu suchen, die beim Planen und Durchrechnen helfen. Für die Vermarktung braucht es Zeit, um viele persönliche Kontakte aufzubauen. Man muss auch nicht alles selber machen, sondern sollte sich überlegen, welche Be-

reiche ausgelagert werden können; bei mir übernimmt zum Beispiel heute ein Spediteur die Logistik. Und man sollte frühzeitig lernen, Aufgaben zu delegieren und Mitarbeiter zu führen.

Das Gespräch führte Eva Wonneberger

Gemeinsam klappt's besser

Von Erhard Fitzner und Doreen Haym

Existenzgründer müssen sich mit zahlreichen Fragen auseinandersetzen und haben es gerade in der Anfangsphase oft nicht leicht. Da kann es sehr hilfreich sein, sich mit anderen Gründern zusammenzutun und auch das Wissen erfahrener Unternehmer zu nutzen.

Es gibt zahlreiche Möglichkeiten, mit anderen Unternehmern zu kooperieren. So können zum Beispiel Gründerstammtische, Gründerfrühstücke und Gründerabende jungen Unternehmern den Raum geben, sich in ungezwungener Atmosphäre untereinander auszutauschen und Antworten auf offene Fragen zu finden – und sei es nur, um gegenseitig einen kritischen Blick auf die selbst entworfenen Flyer oder den Internetauftritt zu werfen. Solche Events werden oft von Kammern, Existenzgründungsinitiativen oder der Wirtschaftsförderung vor Ort organisiert.

Kooperationen: So vielfältig wie die Gründer selbst

Junge Unternehmen können sich aber auch zusammenschließen, um gemeinsam ganz konkrete wirtschaftliche Ziele zu erreichen. In der Regel stehen für Existenzgründer Fragen der Vermarktung, der Ressourcennutzung oder der Arbeitsorganisation im Vordergrund. Hier bieten sich verschiedene Formen der Zusammenarbeit an. So kann der Zusammenschluss zu einer *Einkaufs-Kooperation* Zeit und Geld sparen, da die Lieferanten für größere Abnahmemengen günstigere Preise gewähren. *Verkaufs-Kooperationen* können die Kontaktmöglichkeiten zu potenziellen Kunden erhöhen, beispielsweise durch die Nutzung gemeinsamer *Ausstellungs- und Verkaufsräume* oder eine gemeinsame Internetpräsenz. Auch *Gemeinschaftswerbung* lohnt sich, denn Werbeaktivitäten sind meist kostspielig. Günstig sind zum Beispiel gemeinsame Messeauftritte oder produktübergreifende Werbung zur gemeinschaftlichen Bedarfsdeckung – etwa für Holz, Fleischwaren oder regionale Produkte.

Kunden erwarten zunehmend komplette Problemlösungen mit weit reichenden Servicepaketen als „Dienstleistung aus einer Hand“. Die meisten kleinen, mittleren und insbesondere jungen Unternehmen können dies allein nicht bieten. Um im Wettbewerb nicht ins Hintertreffen zu geraten, können sie ihr *Leistungsspektrum* jedoch durch eine Kooperation erweitern.

In einer *Produktions-Kooperation* senken die beteiligten Unternehmen ihre Herstel-

Bild: Wendy Kavenev / Fotolia



lungskosten, indem sie zum Beispiel bestimmte Maschinen gemeinsam anschaffen und nutzen. Gründer im Handwerk etwa kooperieren oft, indem sie bei einem bestehenden Unternehmen „unterschlepfen“ und Räume und Maschinen oder auch Verwaltungsmitarbeiter mit nutzen.

Von alten Hasen lernen

Im Rahmen von *Mentoring-Programmen* unterstützen erfolgreiche Unternehmer oder erfahrene Manager die Gründer für einen begrenzten Zeitraum – oftmals 12 Monate – mit ihrem Wissen und ihren persönlichen Netzwerken. Meist verfügen sie über fundierte Kenntnisse in einem Spezialgebiet der Unternehmensführung. In einigen Programmen sind die Mentoren bereits aus dem aktiven Berufsleben ausgeschieden und führen die Beratung ehrenamtlich durch. Solch ein Programm gibt es zum Beispiel in Mecklenburg-Vorpommern (www.gruender-mv.de > *Mentoring-Programm*). Hier arbeiten Mentor und Mentee kurz vor und bis zu fünf Jahre nach der Gründung in so genannten Tandems zusammen. Der Jungunternehmer kann sich jederzeit hilfesuchend an seinen Mentor wenden. Viele der geknüpften Verbindungen bestehen sogar über diesen offiziellen Zeitraum hinaus.

Kooperationen können also in vielerlei Ausprägung den Start sowie die erfolgreiche Weiterführung des Unternehmens erleichtern. Die Industrie- und Handelskammern und auch die zahlreichen Existenzgründungsinitiativen stehen hierfür mit Rat und Tat zur Seite.



Mehr Informationen:

Erhard Fitzner
Unternehmensberater
GFS-Beratung
Telefon: 069 / 45 54 87
E-Mail: fitzner@gfs-beratung.de
www.gfs-beratung.de

Doreen Haym
Bundesanstalt für Landwirtschaft
und Ernährung
Telefon: 02 28 / 68 45 39 42
E-Mail: doreen.haym@ble.de

Ein Blick in den Käsebessel



Bild: Sebastian Heise | batrah.de

Von Kirsten Böhmann und Juliane Mante

Transparenz und Glaubwürdigkeit bei der Herstellung von Lebensmitteln aus ökologischer Landwirtschaft – das ist das Motto der Gläsernen Molkerei Münchenhofs in Brandenburg. Seit Anfang 2010 bietet sie Besuchern einen Blick hinter die Kulissen der Milchverarbeitung. Das Angebot kommt ebenso gut an wie die Qualität der hergestellten Produkte.

Die Gläserne Meierei gibt es als Unternehmen seit 2001. Den Grundstein dafür legten die Geschäftsführer Hubert Böhmann, Michael Müller und Kirsten Böhmann, als sie 2001 begannen, in einem Werk-Lohn-Verfahren mit der Humana-Molkerei in Rostock die Milch der Bio-Betriebe aus der Region zu verarbeiten. Für Bio-Milch gab es hier zu dieser Zeit nur unzureichende Vermarktungsmöglichkeiten; viele Betriebe mussten ihre Milch deshalb zum Preis für konventionelle Ware verkaufen. Als die Humana-Molkerei 2005 ihre Pforten schloss, wichen die drei Unternehmer mit ihrer Bio-Linie zunächst zu ihrem Partnerunternehmen Gläserne Meierei Uphal in Nordwestmecklenburg aus, das auch konventionelle Milch verarbeitet. Langfristig sollte die Gläserne Meierei aber in einem eigenen Produktionsbetrieb ausschließlich Bio-Milch verarbeiten. Deshalb begannen die Geschäftsführer gleichzeitig mit dem Aufbau einer kleinen Bio-Molkerei in Münchenhofs. Der Standort bot sich an, denn im Umkreis der kleinen Brandenburger Gemeinde sind sehr viele Bio-Milchviehbetriebe ansässig.

Schau-Molkerei wird Wirklichkeit

Von Anfang an hatten die Geschäftsführer die Vision, den Herstellungsprozess der Bio-Milchprodukte in einer Schau-Molkerei

für Besucher transparent und öffentlich zu machen.

Seit 2005 suchten sie nach Wegen zur Umsetzung, informierten sich über Fördermöglichkeiten (siehe Kasten) und begannen mit der Planung. Zwei Jahre später schrieb die Gläserne Molkerei einen Architekturwettbewerb aus, den ein Berliner Büro gewann. Der Entwurf mit der verglasten Front, den großzügigen Fenstern und der Holzfassade aus unbehandelter Lärche überzeugte die aus Fachexperten zusammengesetzte Jury. Nach der Grundsteinlegung im April 2008 begannen im März 2009 die Baumaßnahmen; im Januar 2010 schließlich wurde die Gläserne Molkerei feierlich eröffnet.

Positives Feedback von Verbrauchern und Fachwelt

Das Angebot, hinter die Kulissen der Milchverarbeitung zu schauen, kommt an: Täglich kommen Kindergärten, Schulklassen, Familien, Senioren, Touristen, Betriebsgruppen und Politiker aus nah und fern, um die Gläserne Molkerei in Münchenhofs zu besichtigen und Einblicke in die Produktion zu erhalten. Die Führungen kosten drei Euro pro Erwachsenen und ein Euro pro Kind. Zwar werden damit die Kosten nicht wirklich gedeckt, doch stehen wirtschaftliche Aspekte auch nicht im Vordergrund. Vielmehr möchte das Team der Molkerei das Bewusstsein der Besucher für ökologische

und regionale Produkte schärfen – was sich sicher auch irgendwann stärker auf den Umsatz der Molkereiprodukte auswirken wird. Schon jetzt erfährt die Molkerei viel positives Feedback, viele Besucher freuen sich, dass es ein solches Angebot nun in ihrer Region gibt.

Auch wurde die Molkerei bereits mehrfach ausgezeichnet: Sie ist Preisträgerin des bundesweiten Innovationswettbewerbs „365 Orte im Land der Ideen“. 2011 wurde sie vom Fachmagazin „Der Feinschmecker“ als eine der besten Käse-Adressen Deutschlands ausgezeichnet und erhielt ebenfalls 2011 für den neuen „Mönchshofer Schlosskäse“ den Sonderpreis des Brandenburger Verbands pro agro in der Kategorie „Innovative Produkte und Produktvermarktung“.



Rundum regional und ökologisch

Zur Gläsernen Molkerei gehört auch ein Hofladen. Hierfür wurde ein altes Gebäude im Ort saniert und innen modern ausgestattet. Neben dem kompletten Angebot aus der Molkerei werden hier auch weitere Lebensmittel für den täglichen Bedarf verkauft. Bei der Sortimentsauswahl wird großer Wert auf die Regionalität der Produkte gelegt.

Die Molkerei bezieht ihr Trinkwasser aus dem hauseigenen Brunnen und hat im Zuge des Neubaus auch ein biologisches Klärwerk errichtet. Das Wasser kommt aus der Region, und die Abwässer aus der Molkerei werden auf umweltfreundliche und energiesparende Weise wiederaufbereitet. Auf der Außenanlage der Gläsernen Molkerei können Besucher ab dem Frühjahr 2011 die Vielfalt der Natur entdecken. Hier gibt es Streuobstwiesen, Weiden mit alten Rinderrassen, Bienenstöcke, einen Kinderspielplatz und ein „grünes“ Klassenzimmer mit saisonalen Pflanzen und Kräutern. Bevor das Gelände für die Inbetriebnahme freigegeben wurde, musste es allerdings erst zeitaufwändig auf Kampfmittel aus dem Zweiten Weltkrieg untersucht werden – glücklicherweise ohne Fund.

Anfangsschwierigkeiten überwunden

Zu Beginn war es eine kleine Herausforderung, die Mitarbeiter so zu schulen, dass sie die hochmoderne Verarbeitungs- und Abpacktechnik – etwa den Käsepflegeroboter – bedienen konnten. Die Vermarktung der Molkereiprodukte über Lebensmitteleinzelhandel, Naturkostfachgeschäfte oder den Naturkostgroßhändler hingegen gestaltete sich von Anfang an problemlos, da viele der Abnehmer langjährige Partner aus früheren Geschäftsbeziehungen sind.

Zurzeit wird verstärkt in die Vermarktung der neu entwickelten „Käsefamilie“ unter dem Namen „Mönchshofer“ investiert, zu der heute insgesamt sechs Sorten gehören. Der Name bezieht sich auf den historische Ortsnamen von Münchehofe, das aller Wahrscheinlichkeit im 13. Jahrhundert von Zisterziensermönchen gegründet wurde.

Vorbildfunktion

Die Meierei Upahl zieht in Kürze nach Dechow in Nordwestmecklenburg um, wo nach dem Vorbild aus Münchehofe derzeit eine neue Gläserne Meierei errichtet wird. Sie wird voraussichtlich Anfang 2012 in Betrieb genommen. Die zentrale Lage Dechows im Ballungsraum Hamburg, Lübeck und Schwerin ermöglicht es, die im nördlichen Einzugsgebiet gesammelte Milch nah am Produzenten zu verarbeiten und damit die Verbrauchererwartungen an authentische und regional produzierte Lebensmittel zu erfüllen.



Bild: A©2010 Scholviern



Bild: A©2010 Scholviern

Die Gläserne Molkerei Münchehofe

Die Gläserne Molkerei Münchehofe befindet sich am östlichen Rande des Landkreises Dahme-Spreewald in Brandenburg. Sie beschäftigt heute rund 45 Mitarbeiter und bietet zusätzlich zwei Ausbildungsplätze für das Berufsbild „Milchtechnologie“ an. Täglich verarbeitet sie 60.000 Liter Bio-Milch zu verschiedenen Molkereiprodukten. Die Milch kommt überwiegend von Bio-Landwirten aus Brandenburg und Sachsen, die alle einem der anerkannten Bio-Anbauverbände angehören.

Die Finanzierung

Insgesamt wurden rund zwölf Millionen Euro investiert, davon rund sechs Millionen für das Gebäude und jeweils drei Millionen für die Technik der Molkerei und der Käseerei. Gefördert wurde die Molkerei mit drei Millionen Euro durch den Europäischen Landwirtschaftsfonds für die Entwicklung des ländlichen Raums (ELER) sowie aus Bundes- und Landesmitteln.

Meierei oder Molkerei?

Die Begriffe „Meierei“ und „Molkerei“ haben dieselbe Bedeutung: Verarbeitungsstätte von Milch. Der Begriff Meierei ist jedoch im Norden und Osten Deutschlands stärker verbreitet.

Mehr Informationen:

Dr. Kirsten Böhmann
 Telefon: 03 37 60 / 207 70
 E-Mail: info@glaeserne-molkerei.de
www.glaeserne-molkerei.de

Bild: Shutterstock



Bild: Sebastian Heise



Zur Zahnarztbehandlung ins Wohnzimmer

Von Kerstin Finger

Was passiert eigentlich mit den Patienten, wenn sie nicht mehr „zu uns“ kommen können? Diese Frage stellte sich das Team um Zahnärztin Kerstin Finger, die ihre Praxis in der brandenburgischen Uckermark betreibt – einer alternden, dünn besiedelten Region. Die Lösung lag auf der Hand: Seit Ende 2010 behandelt die Zahnärztin ihre Patienten im häuslichen Wohnzimmer.

In unserer Zahnarztpraxis in Templin beschäftigt uns seit langem die Sorge, was wohl aus unserer Region wird, wenn sich die Prognosen zur demografischen Entwicklung nur halbwegs bewahrheiten. Was können wir tun, um Menschen, die zeitweise oder dauerhaft immobil sind, qualitativ hochwertig zahnärztlich zu begleiten? Immer mehr ältere Menschen besitzen pflegeintensive prothetische Versorgungskonstruktionen. Doch reicht das derzeitige Potenzial zur fachgerechten

Pflege auf Dauer wirklich aus, oder bedarf es neuer Unterstützungsstrukturen für die Patienten direkt vor Ort? Zudem belegen neben fundierten wissenschaftlichen Studien auch langjährige Praxiserfahrungen, dass ein enger Zusammenhang zwischen zahnärztlicher Versorgung und körperlicher Gesamtgesundheit, zwischen Vorbeugung und psychosozialen Wohlbefinden besteht.

Prototyp für den ländlichen Raum

Diese Überlegungen führten zu der Frage, wie eine hochwertige ambulante Versorgung auch in der ländlichen, dünn besiedelten Uckermark umgesetzt werden kann, einer Region so groß wie das Saarland, doch mit einer Bevölkerungsdichte von gerade einmal durchschnittlich 18 Einwohnern pro Quadratkilometer. Die Erkenntnis, die sich daraus ergab: „Wenn die Menschen nicht mehr zu uns kommen können, dann müssen wir zu ihnen fahren.“

Bei der Recherche fanden sich in Süddeutschland und Österreich einige praktische Beispiele für zahnärztliche Hausbesuchsdienste. Diese Projekte finden jedoch allesamt in einem städtischen Kontext statt, wo es nur kurze Wege und eine gute Infrastruktur gibt. Für eine strukturschwache ländliche Gegend wie die Uckermark ließen sich entsprechende Vorbilder hingegen nicht ausmachen.

Hier sind die Wege länger, die Zahl der Bedürftigen ist höher – aufgrund der demografischen Situation, aber auch, weil wegfallende Busverbindungen die Erreichbarkeit der Zahnarztpraxis einschränken.

Durch Zufall zur richtigen Technik

Bei der Frage nach der technischen Umsetzung half der Zufall nach. Ein kleiner, fast unscheinbarer Artikel in einer Fachzeitschrift berichtete von einem Kollegen, der in Nepal mit einer tragbaren Behandlungseinheit unterwegs ist; dieser erzählte uns dann von der kleinen Firma DTS-Design im süddeutschen Mammendorf. Die von diesem innovativen Kleinbetrieb hergestellte mobile Behandlungseinheit bietet inklusive Servicemanagement alles, was für eine Behandlung vor Ort nötig ist. Die Einheit ist einfach konstruiert, und Ersatzteile sind zum Teil sogar im Baumarkt erhältlich; bestimmte Defekte können per Telefonkonferenz eingegrenzt und vor Ort selbstständig behoben werden. Um einen geschlossenen Behandlungskreislauf zu gewährleisten, waren nun nur noch ein entsprechendes Fahrzeug und „elektronisches Datenverarbeitungs-Know-how“ nötig. Die Investitionskosten von 52.000 Euro konnten in Höhe von 13.262 Euro über Leader gefördert werden. Für zusätzliche Instrumente gab es diese Förderung jedoch nicht; auch müssen Freiberufler die Mehrwertsteuer alleine tragen. Ende 2010 ging der neue Service schließlich an den Start. Es dauerte nicht lange, bis auch die regionalen Medien aufmerksam wurden und unser Angebot bekannter machten.

Rundumversorgung vor Ort

Unsere mobile Zahnarztpraxis bietet nun erstmalig für den ländlichen Raum nicht nur eine Notfall- und Akutschmerzversorgung, sondern ein integriertes Konzept



Bild: Poco_bw / Fotolia



Bild: privat



Bild: privat

aus Prophylaxe, Heilbehandlung und sozialer Integration. Bisher fahren wir zu zweit wöchentlich einen Vormittag außerhalb der normalen Sprechzeiten raus und betreuen so regelmäßig etwa 70 Patienten im Umkreis von 20 bis 30 Kilometern. Dabei besucht das Team sowohl Patienten in ihrer häuslichen Umgebung als auch in Gemeinschaftseinrichtungen. Zum Angebot gehört die komplette zahnärztliche Grundversorgung: Füllungen legen, Zahnstein entfernen, Zähne ziehen, Kronen präparieren und Prothesen anfertigen. Nur größere chirurgische Eingriffe und Röntgenleistungen sind vor Ort nicht möglich. Sind diese notwendig, ist das Auto aber so ausgestattet, dass die Patienten mit Rollstuhl und Begleitperson zur Weiterversorgung mitgenommen werden können, also kein neuer Transport bestellt werden muss. Das bedeutet Zeitgewinn, Geldersparnis und keine zusätzlichen Ansprechpartner für die hilfebedürftige Person.

In Zukunft soll auch ein regelmäßiges Prophylaxekonzept aufgebaut werden. Damit sind sowohl eine zusätzliche Arbeitskraft als auch die zeitliche Ausweitung des Besuchsdienstes denkbar.

Beweggrund? Soziale Verantwortung

Damit der nötige administrative Teil der Arbeit so reibungslos wie möglich abläuft, wird in der Regel vorab telefonisch mit dem Betroffenen, mit Angehörigen, Betreuern oder dem Pflegedienst gesprochen. Häufig müssen Kostenübernahmeerklärungen der Krankenkassen eingeholt werden oder Zuzahlungsbefreiungstatbestände abgeklärt werden. Der Hausbesuchsdienst kostet den Patienten in jedem Fall die zehn Euro Praxisgebühr. Die Zahnarztpraxis erhält von den Krankenkassen eine Besuchsgebühr, die jedoch nicht den Mehraufwand abdeckt, der vor

allem in der Individualität des einzelnen Bedürftigen begründet liegt. Dies zeigt, dass das Projekt vor allem ethisch und nicht ökonomisch motiviert ist.

Von Anfang an eng vernetzt

Basis für eine erfolgreiche Arbeit war von Anfang an die enge Vernetzung des Angebotes mit den Interessen von Betroffenen, Angehörigen, regionalen Pflege- und Betreuungsdiensten, kommunal Verantwortlichen und medizinisch-rehabilitativ arbeitenden Kolleginnen und Kollegen. So stellten wir uns vor dem Projektstart beispielsweise auf Veranstaltungen in den Pflegeheimen vor und informierten die örtlichen ambulanten Pflegedienste, den hiesigen Betreuungsverein und die Hausärzte. Dabei kam uns entgegen, dass ich bereits seit 26 Jahren als Zahnärztin in der Region tätig bin.

Mehr als nur medizinische Versorgung

Wenn wir jetzt von Haus zu Haus fahren, treffen wir Menschen in unterschiedlichsten Lebenssituationen an. Bei aller Verschiedenheit der Begegnungen, eines wird konstant geäußert: „Schön, dass es so etwas jetzt hier gibt!“ Es ist nicht allein der häufig weite Weg in die Stadt, der „gespart wird“, es ist auch die Zeit, die wir für den Aufbau einer tragfähigen vertrauensvollen Beziehung anbieten, und das Erleben: Da kommt jemand zu mir nach Hause, besucht mich und möchte mir ein wenig mehr an Lebensqualität schenken. Dies macht unser Vorhaben für uns schon jetzt zum Erfolg. Wir hoffen, dass dieses Konzept bundesweit Schule macht und hieraus weitere kreative Ideen entstehen, um allen Menschen ein Stück mehr Lebensqualität zu geben, unabhängig von der körperlichen, finanziellen und sozialen Grundsituation. Wir wünschen uns einen regen fachüber-

greifenden Austausch mit Kolleginnen und Kollegen und sind sicher, dass der offene Dialog zwischen politischen Entscheidungsträgern, wirtschaftlich Verantwortlichen und bürgerschaftlich Engagierten in naher Zukunft eine Vielzahl solch innovativer Dienstleistungen hervorbringen wird.

Unser Projekt wird im Rahmen des Masterstudienganges „Komplementäre Medizin – Kulturwissenschaften – Heilkunde“ an der Europa-Universität Viadrina in Frankfurt/Oder durch eine Forschungsarbeit wissenschaftlich begleitet und gestützt.



Mehr Informationen:

Praxisteam Dr. med. Kerstin Finger
Telefon: 039 87 / 62 18
E-Mail: zahnraeth@gmx.de



Bild: Monika Bentzin

Mit dem Solarboot

Uwe Dunkelmann mit Fischern aus Estland

Robben besuchen

Von Erich Reppenhagen

Vom Fischfang allein können die Küstenfischer an der Ostsee schon lange nicht mehr leben. Der Europäische Fischereifonds fördert deshalb alternative Einkommensquellen für Fischer und die Steigerung ihrer Wettbewerbsfähigkeit. Dabei setzen sogenannte 'Lokale Aktionsgruppen Fischwirtschaft' maßgeschneiderte Projekte vor Ort um – und gehen damit oft auch ganz ungewöhnliche Wege.

Vorgegebene Fangquoten und andere Restriktionen durch die EU, hohe Spritpreise für die Kutter und die Konkurrenz durch große Fischfangflotten im Nordatlantik sowie günstige Aquakulturprodukte aus Südostasien machen den deutschen Fischern zu schaffen. Viele von ihnen sind in ihrer Existenz gefährdet und stehen vor der Frage, ob sie die oft über viele Generationen fortgeführte Familientradition aufrechterhalten können. Auch in der Region Westmecklenburg zwischen der Hansestadt Lübeck im Westen, der Hansestadt Wismar im Osten und der Landeshauptstadt Schwerin im Süden haben die Fischer zu kämpfen. Mit nur 62 Einwohnern je Quadratkilometer gehört sie zu den am dünnsten

besiedelten Gebieten Deutschlands. Wer überleben will, muss sich etwas einfallen lassen. Die Vermarktung der Fische vor Ort, Fischbuden oder -restaurants, Angelfahrten mit Touristen und Ferien auf dem Fischerhof sind Möglichkeiten, die Einkommenssituation zu verbessern.

Solarbootshuttle wird Touristenattraktion

Boltenhagen im Landkreis Nordwestmecklenburg ist nach Heiligendamm das zweitälteste Ostseebad Deutschlands. Hier im Fischereihafen Tarnewitz an der Weißen Wiek liegt der Kutter von Uwe Dunkelmann. Schon früh hatte der Küstenfischer die Idee,

nicht nur Fisch anzulanden, sondern die Potenziale des wachsenden Touristenstromes in der Region zu nutzen. Er investierte in Räumerei, Hofladen und Fischrestaurant und bietet zudem Angelfahrten an. Dabei erkannte er das zunehmende Interesse der Gäste am Lebensraum Ostsee. Da die Kapazitäten auf seinem Fischkutter „Uschi“ schon bald nicht mehr ausreichen, beschloss er, seine Wirtschaftstätigkeit neu auszurichten – in Richtung Ökotourismus. Die Idee zum „Solarbootshuttle zwischen Boltenhagen und der Insel Poel“ war geboren. Fischer Dunkelmann stellte sein Konzept in beiden Gemeinden und Kurverwaltungen vor und beantragte die Förderung bei

der Lokalen Aktionsgruppe Fischwirtschaft (FLAG; siehe Kasten). Alle Beteiligten zeigten sich begeistert von der Idee, und die FLAG fasste einstimmig den Beschluss, das Vorhaben zu fördern. Schwierigkeiten bereitete die Finanzierung, denn die rund 80.000 Euro Investitionskosten (Brutto) mussten bei einer Förderung in Höhe von 40.000 EUR (60 % der Nettokosten) mit einem Anteil in Höhe von 10.000 Euro öffentlich kofinanziert werden. Da sich die beiden Gemeinden nicht auf eine Übernahme dieser Kofinanzierung einigen konnten, sprang der Landkreis ein. Die Fördermittel aus dem Europäischen Fischereifonds (siehe Kasten) wurden bewilligt, das Boot bestellt. Pünktlich zum Saisonbeginn 2010 konnte der Kattamarin in See stechen.

Robben sind der Renner

Seitdem ist das Seeheilbad Boltenhagen um eine Attraktion reicher – das erste solarbetriebene Boot auf der Ostsee! Das Boot vom Typ „SunCat“ mit zwölf Sitzplätzen benötigt für die Überfahrt rund eine Stunde. In beiden Häfen sind Fahrräder deponiert, mit denen die Gäste aus Boltenhagen die Insel Poel erkunden können und umgekehrt. Das Boot fährt emissionsfrei und nahezu geräuschlos – beste Voraussetzung dafür, dass Fischer Dunkelmann seinen Gästen während der Überfahrt den Lebensraum Ostsee erklären kann. Kurz nach Projektstart konnte sich Dunkelmann kaum vor Anfragen aus dem ganzen Ostseeraum, von Presse, Rundfunk und

Fernsehen, retten. Sogar eine FLAG aus Estland, zu der die FLAG Nordwestmecklenburg transnationale Kooperationsbeziehungen unterhält, fragte nach dem Konzept. Die erste Saison mit dem Solarboot verlief zufriedenstellend. Dabei stellte Fischer Dunkelmann fest, dass kurze Ausflugsfahrten mit dem Boot, zum Beispiel zur nahe gelegenen Robbenbank, stärker nachgefragt werden als der Shuttleverkehr zur Insel Poel. Für die kommende Saison werden deshalb in Zusammenarbeit mit anderen Akteuren ein Angebotskatalog für Ausflugsfahrten zu Attraktionen in der Region sowie eine entsprechende Marketingstrategie erarbeitet.

Unerschöpflicher Ideenfundus

Die LAG Westmecklenburgische Ostseeküste hat in den vergangenen zwei Jahren dörfliche Gemeinschaftseinrichtungen, Jugend- und Kulturhäuser, touristische Wege sowie Museen unterstützt. In diesem Jahr plant sie, den Kirchturm der Nikolaikirche in Grevesmühlen zu öffnen und ihn als Aussichtsturm für Besucher begehbar zu machen. Auf der Prioritätenliste stehen auch naturangepasste Badestellen und ein größerer Strandparkplatz an der Ostsee. Zudem sollen ein maritimes Begegnungszentrum in Boltenhagen, maritime Erlebnisplätze auf der Insel Poel und die touristische Infrastruktur an einigen Binnenseen gefördert werden. Außerdem stehen einige kleinere Vorhaben von Fischern und Angelvereinen auf dem Programm.

Der Fischereifonds macht's möglich

Ermöglicht wird diese Art der Förderung durch den Europäischen Fischereifonds (EFF). Der Fonds wurde mit der Verordnung (EG) Nr. 1198/2006 des Rates der Europäischen Union vom 27. Juli 2006 eingerichtet. Die Prioritätenachse 4 des EFF fördert Regionen, die als Fischwirtschaftsgebiet (FIWIG) definiert werden. In diesen Regionen können zum Beispiel Investitionskosten zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der Fischwirtschaftsgebiete gefördert werden, soweit sie nicht zu einer Zunahme der Fischerei führen. Förderfähig sind etwa alternative Einkommensquellen für Fischer wie der Aufbau von kleinen fishwirtschaftlichen und touristischen Infrastrukturen oder die Steigerung der Wertschöpfung bei Fischereierzeugnissen. Zuwendungsempfänger können kommunale Körperschaften, Antragsteller des Fischereisektors oder öffentliche und private Partner aus Wirtschaft und Gesellschaft in diesem Gebiet sein. Mit der Aufnahme der Prioritätenachse 4 ins Programm ist jetzt auch die Möglichkeit der nachhaltigen Entwicklung der Fischwirtschaftsgebiete durch innovative Projekte gegeben. Laut Verordnung müssen wie auch beim ELER-Fonds in den Fischwirtschaftsgebieten Lokale Aktionsgruppen (FLAG) gebildet werden, die sich mit einer lokalen Entwicklungsstrategie (LES) um Anerkennung durch das Land bewerben. Dabei empfiehlt die EU, bestehende Strukturen in den Regionen (zum Beispiel zu Leader im Rahmen des ELER) zu nutzen.

Die LAG Fischwirtschaft Westmecklenburgische Ostseeküste

Das Ministerium für Landwirtschaft, Umwelt und Verbraucherschutz Mecklenburg-Vorpommern hat den Landkreis Nordwestmecklenburg neben weiteren 4 Regionen als Fischwirtschaftsgebiet (FIWIG) definiert. Die Leader-Aktionsgruppe Westmecklenburgische Ostseeküste (WMO) und regionale Fischereiexperten bilden zusammen die Fischwirtschaft-LAG (FLAG) Nordwestmecklenburg. Damit setzt die LAG nun nicht mehr nur den Schwerpunkt 4 der ELER-Verordnung, sondern auch den 4. Schwerpunkt des EFF um. Ziel ihrer Arbeit ist es, die rückläufige Wertschöpfung aus der Fischerei aufzufangen. Die LAG WMO hat das Regionalmanagement dem Landkreis Nordwestmecklenburg übertragen, der die Leader-Geschäftsstelle im Sachgebiet Förderung ländlicher Raum eingebunden hat. Hier werden neben dem reinen Programmmanagement bezogen auf den ELER auch die anderen EU-Strukturfonds wie EFRE, ESF und EFF in den ländlichen Entwicklungsprozess eingebunden.

links: Hofladen und Fischrestaurant von Fischer Uwe Dunkelmann



Mehr Informationen:

Erich Reppenhagen
LAG Westmecklenburgische Ostseeküste
c/o Landkreis Nordwestmecklenburg
Telefon: 038 81 / 72 22 81
E-Mail: reppenhagen@nordwestmecklenburg.de
www.nordwestmecklenburg.de und
www.region-wmo.de

Ferropolis – eine Stadt aus Eisen

Von Sören Bronsert

Ferropolis ist Museum, Themenpark, Industriedenkmal und Veranstaltungsort in einem. Die „Stadt aus Eisen“ in Sachsen-Anhalt ist eines der wenigen erfolgreichen Bergbaufolgeprojekte im ländlichen Raum. Mit ihrem vielseitigen Konzept ist sie heute ein Besuchermagnet, der auf die regionale Wirtschaft ausstrahlt.



Bild: Christiane Eisler / transit



Bild: Ferropolis GmbH

Die Region zwischen Bitterfeld und der Lutherstadt Wittenberg änderte sich zu Beginn des 19. Jahrhunderts innerhalb weniger Jahre gravierend: Die Erschließung der Braunkohlevorkommen und der Bau von Industrieanlagen machten aus dem ehemals landwirtschaftlich geprägten Gebiet eine Industrieregion. Knapp 100 Jahre später hat die Braunkohle in Sachsen-Anhalt wie in vielen anderen ehemaligen Bergbauregionen keine Zukunft mehr. Ausgekohlte und geflutete Tagebaue sowie stillgelegte Industrieanlagen prägen seitdem die Landschaft. Sie sind Zeugnis der Industriegeschichte, aber auch der durch sie bedingten Umweltschäden.

Von der Vision zur Stadtgründung

Auch in unmittelbarer Nähe der Kleinstadt Gräfenhainichen – auf halber Strecke zwischen Bitterfeld und Wittenberg – ist mit der Stilllegung des bis 1991 betriebenen Tagebaus Golpa-Nord solch ein 13 Quadratkilometer großes Gebiet entstanden.

Nach dem Ende des Braunkohlebergbaus stand die strukturgeschwächte Region vor der entscheidenden Frage: Was tun? Abreißen, verschrotten, die Spuren verwischen? Oder auf der Vergangenheit aufbauen und den Neuanfang wagen?

Anfang 1991 begann das Bauhaus Dessau, sich im Rahmen des Projekts, 'Industrielles Gartenreich' (www.industrielles-gartenreich.com) gemeinsam mit der Universität Braunschweig dem Thema der Bergbaufolgelandschaften zuzuwenden. In diesem Zusammenhang wurde im Juni 1994 eine Besichtigung in Golpa-Nord organisiert, an der Vertreter der Treuhandanstalt, eines Braunkohle-Sanierungsbüros, der Bergbaugesellschaft, der Sanierungsgesellschaft und der Stiftung Bauhaus Dessau teilnahmen. Hier trafen die Anwesenden quasi per Handschlag die Entscheidung für den Aufbau von Ferropolis. Im selben Jahr beantragte die Stadt Gräfenhainichen bei der Treuhand-Anstalt die Übertragung der Grundstücke. Am 14. Dezember 1995 schließlich wurde „Ferropolis – Die Stadt aus Eisen“ in exponierter Lage auf einer Halbinsel im Gremminer See

symbolisch gegründet.

Wirtschaftsmotor für die Region

Heute ist Ferropolis Museum, Themenpark, Industriedenkmal und Veranstaltungsort gleichermaßen. Als Zeugen vergangener Zeiten stehen fünf riesige Tagebaugroßgeräte in einer Y-förmigen Arena rund um eine Freifläche für Open-Air-Veranstaltungen. Zusätzlich wurden alte Produktionsgebäude restauriert und umgenutzt. So gibt es zum Beispiel ein Bergbaumuseum und eine Tagungsstätte auf der Halbinsel. Sportliche Anlagen zum Klettern und Abseilen an den Tagebaugeräten und ein Kinderspielplatz runden die Angebotspalette ab; auch Wassersport wird zukünftig möglich sein. Jährlich 160.000 Besucher – 120.000 Veranstaltungsbesucher und 40.000 Tagesbesucher – und ein Jahresumsatz von 350.000 Euro

Bild: Ferropolis GmbH



Auf dem Bergmannstag
in luftiger Höhe

(2010) sprechen für sich: Der Ort ist heute Besuchermagnet und bedeutender Wirtschaftsfaktor für die Region. Die Betreiber-gesellschaft Ferropolis GmbH trägt sich mit ihren fünf Festangestellten selbst.

Das Gelände wird auch an externe Veranstalter verpachtet. So kommen zu Melt!, dem größten Musik-Festival, jedes Jahr circa 20.000 Gäste aus ganz Europa in die Stadt aus Eisen. Von den 2 Millionen Euro Umsatz, die die Melt!-GmbH & Co. KG 2010 mit den Festivalbesuchern gemacht hat, verblieben rund 700.000 Euro unmittelbar in der Region. Etwa 1.000 Menschen finden im Rahmen des Melt!-Festivals zeitbefristet ein Arbeitsverhältnis. Für 2011 sind ebenfalls vier bis fünf internationale Festivals sowie mehrere Einzelkonzerte und Sportevents geplant. Dies zeigt, dass sich Ferropolis als Veranstaltungsort gut etabliert hat.

Partnerschaft, länderübergreifend

Für die strukturschwache Region war das Veranstaltungskonzept von Ferropolis zunächst eine große Herausforderung. Weder war die Infrastruktur der ländlichen Region auf den Zustrom Tausender Menschen eingestellt, noch konnten die Anbieter vor Ort die Veranstaltungen aus eigener Kraft bewirtschaften. Abhilfe schaffte das Prinzip der Raumpartnerschaften: Ein Netzwerk aus verschiedenen Wirtschaftsakteuren der Bundesländer Sachsen-Anhalt, Sachsen und Berlin/Brandenburg bewirtschaftet die Großveranstaltungen mit ihrem Angebot aus Einzelhandel, Veranstaltungstechnik, Druckereien, PR-Agenturen, Verkehrs-betrieben, Hotellerie etc. gemeinsam.

Auch die regionale Wirtschaft im Umkreis der Städte Gräfenhainichen, Dessau, Wittenberg, Halle und Leipzig stellte sich auf die neue Entwicklung ein. Um zum Beispiel die kurzfristig höhere Nachfrage nach Lebensmitteln und Schlafmöglichkeiten für

angereiste Festivalgäste bereitstellen zu können, trafen Einzelhandel, Tankstellen, die Gastronomie sowie die Vermieter von Unterkünften gezielte Absprachen und halfen so, die anfangs auftretenden Engpässe zu beheben. Das Parkplatzproblem wurde gelöst, indem Pacht- und Pflegeverträge mit den ansässigen Landwirtschaftsbetrieben abgeschlossen wurden. So konnten viele regionale Akteure am Erfolg von Ferropolis beteiligt werden.

Rundes Umweltkonzept

Bei allem Erfolg darf die Umwelt nicht auf der Strecke bleiben, so das Motto der Veranstalter. Schließlich haben Musik-Festivals den CO₂-Fußabdruck einer Kleinstadt. Ganze 40 Prozent der Emissionen entstehen allein bei der An- und Abreise der Fans. Deshalb entwickelte die Ferropolis GmbH gemeinsam mit den Kooperationspartnern Gemeinsame Sache GmbH & Co. KG, Deutsche Bahn, Deutsche Bus, Team Red Deutschland GmbH und der Green Music Initiative attraktive Alternativen zur Autoanreise. So fährt ab 2011 ein Melt!-Festival-Hotelzug von Köln nach Ferropolis, die Fans können sich einen eigenen Bus (Deutsche Bus) chartern oder vergünstigte Veranstaltungstickets der Deutschen Bahn erstehen.

Um aber auch das Festival vor Ort so umweltfreundlich wie möglich zu gestalten, gibt es neben anderen Maßnahmen zur Müllvermeidung seit 2011 erstmals ein Müllpfand-System. Im Gastronomie-Bereich werden vermehrt CO₂-freundliche Speisen angeboten, zum Beispiel aus regionalen Zutaten. Gleichzeitig wird in diesem Jahr verstärkt auf regionale Dienstleister und Anbieter gesetzt. Für die Zukunft planen die Veranstaltungspartner weitere Umweltprojekte, zum Beispiel zur Mobilität im Festivalbereich (Shuttle-Angebote).

Radtour um den Gremminer See



Bild: Ferropolis GmbH

Wer – wann – wieviel?

Die Aufbaukosten für Ferropolis wurden mit knapp 6 Millionen D-Mark berechnet – für die Vorbereitung des Geländes, das Aufstellen der Großgeräte, deren technische Sicherung und die Verkehrsinfrastruktur. Angesichts dieser Summe war die Zahl der Kritiker in der ersten Phase der Projektentwicklung groß. Eine technisch-ökonomische Machbarkeitsstudie des Vereins Industrielles Gartenreich e.V. räumte jedoch letzte Zweifel am Projekt aus. Die Finanzierung wurde schließlich durch die Umwidmung von Abrissgeldern in Erhaltungsgelder aus dem Bund-Länder-Fond für die Sanierung von Braunkohletagebauen realisiert. Den touristischen Ausbau des Areals unterstützten das Land Sachsen-Anhalt und die Europäische Union. 1995 wurde der Aufbau von Ferropolis eingeleitet und von der Sanierungsbergbaugesellschaft sowie der Lausitzer und Mitteldeutschen Bergbau-Verwaltungsgesellschaft mbH in Kooperation mit dem Bauhaus Dessau durchgeführt. Mit der Eintragung der „Ferropolis GmbH“ 1997 beim Notar wurden die Gesellschafter (Landkreis Wittenberg, Stadt Gräfenhainichen, Expo 2000 Sachsen-Anhalt GmbH, Bergbau- und Erlebnisbahnverein „Ferropolis“, Stiftung Bauhaus Dessau und Einzelgesellschafter Martin Brück) neue Besitzer von „Ferropolis – Stadt aus Eisen“.



Bild: Ferropolis GmbH

Lichtspiele auf dem Melt!Festival



Mehr Informationen:

Thies Schröder
Ferropolis GmbH
Telefon: 03 49 53 / 35 1 20
E-Mail: schroeder@ferropolis.de
www.ferropolis.de

Gibt es ein Leben nach dem Bergbau?

Von Barbara Černič Mali und Naja Marot

Viele ehemalige Bergbauregionen Europas haben mit Arbeitslosigkeit, Abwanderung und Umweltproblemen zu kämpfen. Mit so genannten Bergbaufolgeprojekten wollen sie neue Einkommensquellen erschließen und ihre Wirtschaftskraft stärken. Welche Faktoren für den Erfolg solcher Initiativen entscheidend sind, hat das EU-Projekt ReSource untersucht.

Ab Mitte des 20. Jahrhunderts gerieten der Bergbau und vor allem der Steinkohleabbau in Europa immer stärker in die Krise. Die vergleichsweise hohen Förderkosten, die zunehmende Verwendung anderer Energiequellen und Änderungen in der Subventions- und Zollpolitik haben auch in Deutschland zum so genannten Zechensterben geführt.

Komplexe Problemlage

Die Schließung der Bergwerke war mit zahlreichen negativen Auswirkungen verbunden. So haben die offenen, nicht rekultivierten Gruben eine degradierte Landschaft hinterlassen. Hinzu kommen geomorphologische Veränderungen wie Erdbeben oder Risse, der Verlust von Lebensräumen und Artenvielfalt sowie schwerwiegende Luft-, Wasser- und Erdverschmutzung. Fast alle ehemaligen Bergbauregionen sind zudem von hoher Arbeitslosigkeit, Abwanderung und Überalterung betroffen. Die Regionen, die einschneidenden politischen Reformen ausgesetzt waren – zum Beispiel Ungarn, Polen, die ehemalige Tschechoslowakei oder die

Ex-DDR – hatten mit zusätzlichen Problemen zu kämpfen: Viele Unternehmen waren auf die Marktwirtschaft nur unzureichend vorbereitet und fielen der Konkurrenz wettbewerbsstarker ausländischer Firmen oder „wilder“ Privatisierung zum Opfer. Neue wirtschaftliche Aktivitäten, etwa der Tourismus, konnten die enormen Jobverluste meist nicht kompensieren. Erschwert wird die Situation dadurch, dass nur wenige Regionen eine gemeinsame Entwicklungsstrategie für die ehemaligen Abbaugelände besitzen; häufig konkurrieren die Interessen der Kommunen miteinander. Vielen Kommunen fehlt es an den nötigen Mitteln, um die Finanzierung langfristig zu sichern. Besonders seit der jüngsten Wirtschaftskrise werden viele erfolgversprechende Projekte nicht mehr weitergeführt.

50 Projekte auf dem Prüfstand

Das EU-Projekt ReSource (siehe Kasten) hat 50 europäische Bergbaufolgeprojekte in sieben Ländern – Deutschland, Österreich, Polen, Tschechien, Slowakei, Slowe-

nien, Ungarn – unter die Lupe genommen und deren Potenziale und Erfolgsfaktoren ermittelt. Die Projektpartner unterschieden dabei grob in Bergbauregionen als Teil von Agglomerationen bzw. in der Nähe größerer Städte und solchen in dünner besiedelten ländlichen Gegenden. So definierten sie beispielsweise in Deutschland die Regionen Bad Schlemma (Sachsen), Gräfenhainichen (Sachsen-Anhalt; siehe Projektbeispiel S. 34-35), Großräschen (Brandenburg), Lichterfeld (Brandenburg), Mansfeld (Sachsen-Anhalt), Marienberg (Sachsen), Nochten (Sachsen) und Welzow (Brandenburg) als eher ländlich. Hier war der Tagebau üblicher als der Untertagebergbau. Insgesamt sind die deutschen Bergbaufolgeprojekte im europäischen Vergleich recht weit fortgeschritten. Dies liegt vor allem daran, dass die Bundesregierung sehr früh Unterstützung bereitstellte. Auch das Erneuerbare-Energien-Gesetz wirkt sich positiv aus.

Die Projekte wurden außerdem danach unterteilt, ob sie überwiegend *natürliche* oder *kulturelle* Potenziale zur Regionalentwicklung nutzen. Projekte, die in einem integrativen Ansatz beide Potenziale erschließen wollen, sind in ländlichen Regionen kaum zu finden und werden deshalb hier ausgeklammert.

Mit Natur ...

Natürliche Potenziale beziehen sich zum Beispiel auf die Nutzung der Landschaft – etwa für die Erholung oder die Biomasseproduktion – oder auf die Nutzung von Holz, Salz und anderen natürlichen Elementen wie geothermisches Wasser oder Solarenergie. Die meisten der ländlichen Projekte gehören zu dieser Kategorie. Der Erfolg dieser Projekte hängt stark von der rechtlichen und finanziellen Unterstützung der öffentlichen Hand ab, wie die Gesamtanalyse aller Projekte zeigte. Entscheidend ist aber auch die Intensität und Qualität der Kooperation engagierter

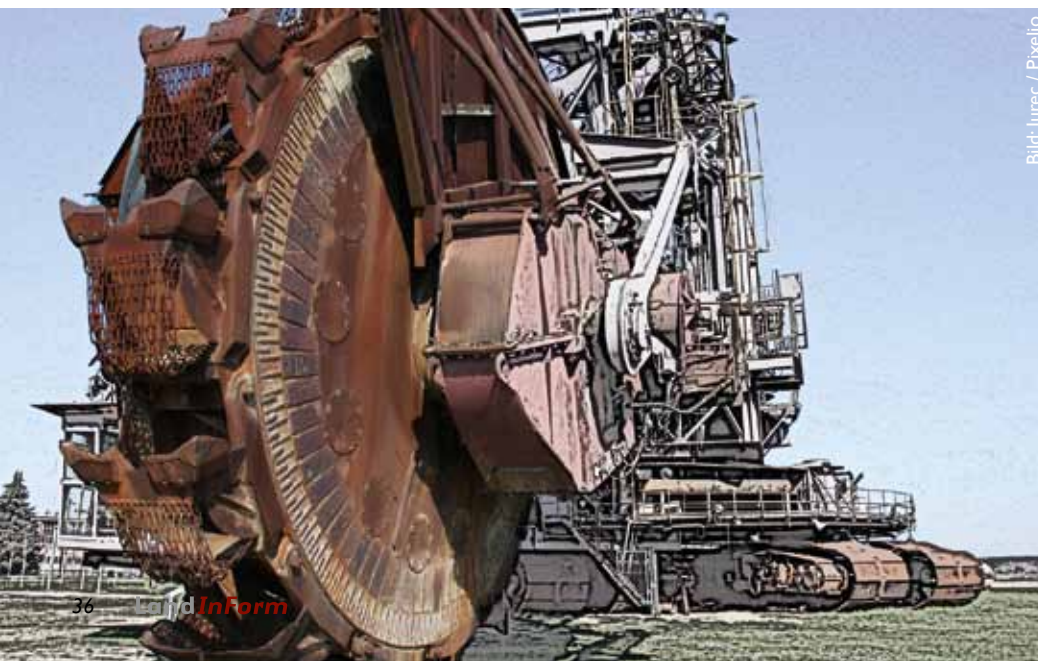


Bild: Jurec / Pixello

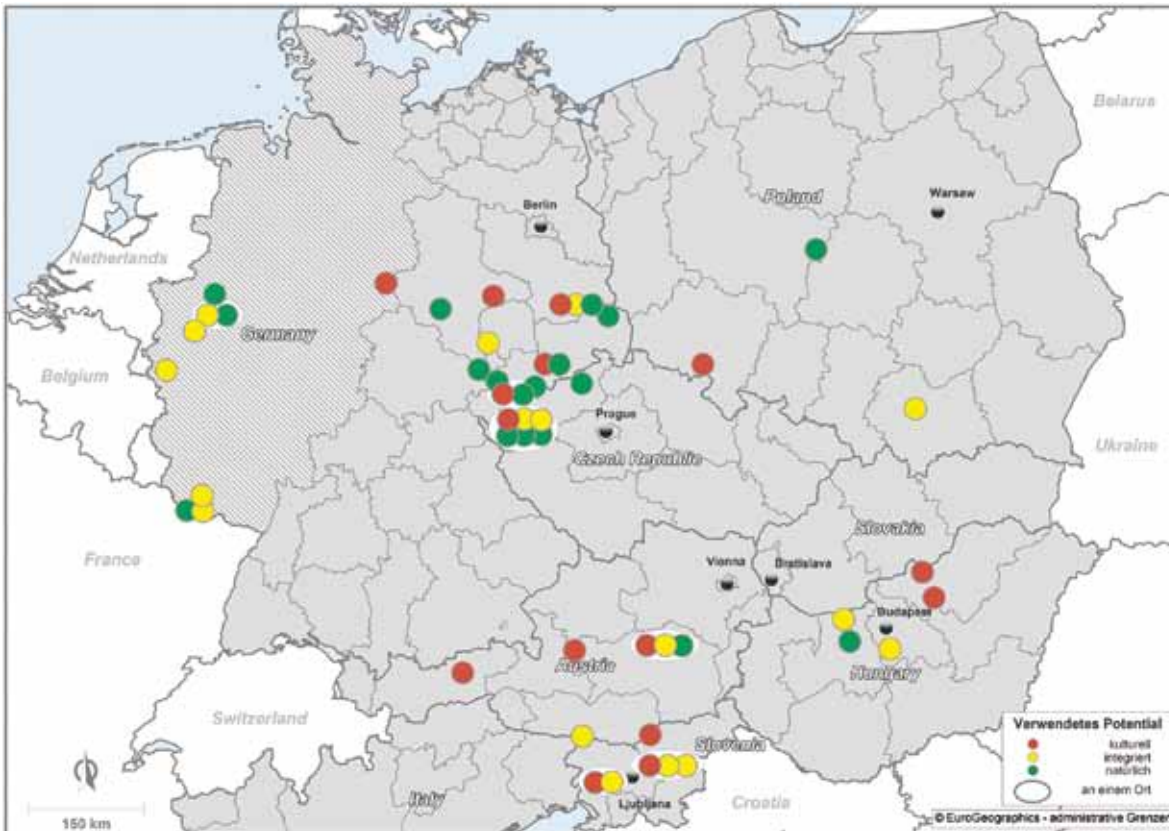


Abb. 1: Karte der im EU-Projekt ReSource analysierten Bergbaufolgeprojekte;
Quelle: MSc. David Osebik, Karl-Franzens-Universität Graz

Akteure aus Politik, Kommunalverwaltung, Wirtschaft und Wissenschaft. Ein wichtiger fördernder Faktor ist zum Beispiel die Energiepolitik der EU, die eine Erhöhung des Anteils erneuerbarer Energien fordert. Wegen kleiner, ineffizienter Strukturen, mangelnder offizieller Unterstützung und den nur sehr langfristig zu erzielenden Gewinnen werden die vorhandenen natürlichen Potenziale allerdings oft nicht voll ausgeschöpft.

...oder Kultur trumpfen?

Kulturelle Potenziale beziehen sich zum Beispiel auf das technische Erbe wie Infrastruktur, Produktions- und Wohngebäude, aber auch auf bergbaubezogene Traditionen. Ein Viertel der Projekte in ländlichen Regionen setzt diese Art von Projekten um – in Form von Tourismusrouten, Veranstaltungen, Museen und anderen Touristenattraktionen. Entscheidend für den Erfolg sind hier das Ausmaß der öffentlichen Unterstützung, das Interesse von Investoren, die ursprüngliche Art des Bergbaus, Alleinstellungsmerkmale, die Museumstradition sowie der Wissensaustausch und die Kooperation der Akteure untereinander. Die kulturellen Potenziale können überwiegend als leicht nutzbar, vielversprechend, nachhaltig und übertragbar angesehen werden.

Ländliche Projekte haben es schwerer

Prinzipiell haben urbane Agglomerationen größere Chancen, das Problem der Arbeitslosigkeit zu überwinden. Zwar haben

ländliche Bergbauregionen bessere natürliche Potenziale, denn trotz der Schäden, die der Bergbau hinterlassen hat, bieten sie gute Möglichkeiten für den (Natur-) Tourismus. Der Wandel von der Industrie zur Dienstleistungsgesellschaft ist jedoch schwierig und geht nur langsam vonstatten. Häufig sind die ländlichen Regionen schwer erreichbar, oft fehlt die unterstützende Infrastruktur für neue Entwicklungen und Aktivitäten. Einen guten Ansatzpunkt bilden die Produktion erneuerbarer Energien oder die Energie-Selbstversorgung; deren Erfolg ist aber abhängig von der Größe der Region, der Biomasse-Nachfrage und dem Landmanagement. Gute Chancen könnten für viele ländliche Bergbaufolgerregionen auch in der technologischen Entwicklung zur Nutzbarkeit geothermaler Wassers liegen.

Summa summarum ...

Bergbaufolgerregionen werden nur erfolgreich sein, wenn sie frühzeitig und übergreifend strategisch planen und wenn sie eine solide, dauerhafte Finanzierung sicherstellen. Projekte, die Erfolg haben sollen, müssen viel Energie und Mühen in Kooperationen und lokale Beteiligung investieren; sie benötigen einen passenden rechtlichen Rahmen und staatliche Unterstützung in Form von Subventionen und Regulierung. Öffentlich-private Partnerschaften eignen sich besonders, um Arbeitsplätze zu schaffen und zu erhalten. Dabei sind natürlich solche Orte für private Investoren attraktiver, die sich für größere Veranstaltungen und als Touristenmagnet eignen. Regionen, in die jedoch zuerst viel investiert werden muss, um sie für alternative Aktivitäten

nutzbar zu machen, und die auf die bloße Erhaltung des historischen Erbes abzielen, sind besonders stark von öffentlicher Unterstützung abhängig.

Das Projekt ReSource

Das Projekt ReSource (2009 – 2012) vereint sieben Bergbauregionen und sechs wissenschaftliche Institutionen aus Mitteleuropa. Die Kernfrage des Projektes lautet: Wie können die alten Bergwerke zu einer nachhaltige Quelle neuen Wachstums werden? ReSource bietet eine Plattform für den Austausch und die gemeinsame Entwicklung neuer regionaler Ansätze. Zwei der Kernergebnisse des Projektes sind eine Internet-Datenbank zu den Nutzungsmöglichkeiten der Potenziale von Bergbaufolgerregionen sowie ein Handbuch zu innovativen Methoden für die Regionalentwicklung. Das Projekt wird im Rahmen des Central-Europe-Programms umgesetzt und durch EFRE-Mittel kofinanziert.

Weitere Informationen zum Projekt:
www.resource-ce.eu

Mehr Informationen:

MSc. Barbara Černič Mali, Dr. Naja Marot
Urban Planning Institute of the Republic of Slovenia
Telefon: +386 / (0) 14 20 13 15
E-Mail: Barbara.Cernic-Mali@uir.si;
Naja.Marot@uir.si
www.uir.si



Bild: Patrick Rey / Delimat-Institut



Bild: Patrick Rey / Delimat-Institut

Die Pyreg-Pilotanlage des Schweizer Delimat-Institutes (links), Biokohle-Auswurf (rechts).

Mit Biokohle Boden und Klima schützen

Von Lukas Bühler

Als Filter- oder Brennstoff ist Biokohle längst bekannt. Doch kann die im Pyrolyse-Verfahren gewonnene Kohle weitaus mehr – zum Beispiel die Struktur landwirtschaftlicher Böden verbessern und Kohlenstoff langfristig binden. Wie das funktioniert, zeigt unser Beitrag aus dem Schweizer Wallis.

Vor sechs Jahren gründete Winzer Hans-Peter Schmidt im Schweizer Kanton Wallis die Domaine Mythopia. Auf drei Hektar baut er hier nach biologischen Richtlinien die Rebsorten Pinot Noir, Gamay, Fendant und Resi an. Gleichzeitig betreibt er Forschung zu alternativen Anbaumethoden. Ziel ist es, im Weinanbau die Monokultur – zum Beispiel durch Untersaaten – aufzubrechen, die Artenvielfalt zu erhöhen und eine gesunde Bodenstruktur aufzubauen, um so optimale Bedingungen für die biologische Produktion von charakteristischen Terroirweinen zu schaffen.

Wesentliches Ziel: Humusaufbau

Bei ihrer Übernahme durch die Domäne wiesen die Böden der ehemals konventionell bewirtschafteten Weinberge eine stark erodierte Humusaufgabe und damit eine sehr geringe Bodenfruchtbarkeit auf. Nur ein gesunder Boden mit einer aktiven Mikrobiologie kann aber die Versorgung der Pflanzen mit Nährstoffen und Wasser sicherstellen. Ein wichtiges Ziel des Betrie-

bes ist deshalb der Aufbau von 3 bis 5 Prozent Humusgehalt im Oberboden. Hierfür verfolgt der Betriebsleiter verschiedene Strategien. Auf „klassische“ Art sorgen zum Beispiel Leguminosen durch permanente Bodenbedeckung dafür, dass Nährstoffe und organisches Material in den Boden gelangen und er vor Erosion geschützt wird. Auch Kompost wird ausgebracht. Mit einer besonders innovativen Methode steht die Domäne derzeit aber fast allein auf weiter Flur: Biokohle, die durch die Verkohlung organischen Materials erzeugt wird (siehe Kasten), wird einmalig auf die Flächen ausgebracht und verbessert so die Bodenstruktur auf vielfältige Weise.

Multitalent Biokohle

Vereinfacht kann man die positive Wirkung der Biokohle mit der eines Schwamms vergleichen. Eine hohe Kationenaustauschkapazität, die große spezifische Oberfläche und die Porosität der Pyrolysekohle bewirken, dass Nährstoffen, Wasser, mineralischen Bodenpartikeln sowie Mikroorganismen genügend Bindungsstellen zur



Bild: Patrick Rey / Delimat-Institut

Verfügung stehen. Die Mikroorganismen sind deshalb so wichtig, weil sie die gebundenen Nährstoffe für die Pflanzenwurzeln verfügbar machen können. Die Biokohle ist somit kein Dünger im eigentlichen Sinne, sondern wirkt über ihren Einfluss auf die Bodenstruktur.

Wissenschaftliche Untersuchungen zu Biokohle haben unter anderem folgende Vorteile für die Bodenkulturen nachgewiesen:

- deutliche Verbesserung des Wasserspeichervermögens der Böden,
- Zuwachs der Bodenbakterien in der hochporösen Kohle,
- Zunahme der Wurzelmikorrhizen (-pilze) und damit eine verbesserte Wasser- und Mineralstoffaufnahme der Pflanzen,
- Adsorption toxischer Bodenmoleküle und Schwermetalle,
- höhere Bodendurchlüftung und höhere Aktivität von Stickstoff-Bakterien; als Folge eine deutliche Reduktion der klimaschädlichen Methan- und Lachgas-Emissionen,
- verbesserte Nährstoffdynamik, was sowohl für erhöhtes Pflanzenwachstum als auch für Klima- und Grundwasserschutz sorgt.

Praxisversuche versprechen Erfolg

Das auf der Domaine Mythopia gegründete Delinat-Institut (siehe Kasten) führt seit 2008 verschiedene großflächige Feldversuche und zahlreiche Topfversuche zum Einsatz von Biokohle durch. So werden auf verschiedenen Parzellen auf insgesamt 4.000 Quadratmetern die Auswirkungen von Biokohle-Kompost-Mischungen mit Vari-

ten aus reinem Kompost, aus Gründüngung und mit unbehandelten Kontrollflächen verglichen. Die Biokohle-Kompost-Mischung besteht aus 10 Kilogramm Biokohle und 40 Liter Kompost pro Quadratmeter und wurde oberflächlich in die Erde eingetragen und mit Leguminosen begrünt. Auch wenn der Versuch noch lange nicht abgeschlossen ist, konnte bereits gezeigt werden, dass auf den mit Biokohle-Kompost behandelten Flächen die Wasserverfügbarkeit in Trockenperioden deutlich stieg und sich die Nährstoffversorgung und damit die Traubenqualität verbesserte. Im Vergleich zur reinen Kompostvariante konnte ein Ertragszuwachs verzeichnet werden.

Chancen für den Klimaschutz

Der Einsatz von Biokohle bringt neben den bodenverbessernden Eigenschaften auch Vorteile für den Klimaschutz. Das CO₂, das der Atmosphäre durch das Pflanzenwachstum entzogen wurde, wird über die Verkohlung (Pyrolyse) in stabilen Kohlenstoff umgewandelt. Die in den Boden eingebrachte Pyrolysekohle bleibt größtenteils für mehrere Jahrhunderte stabil im Boden und wird nicht abgebaut. Diese Eigenschaften eröffnen die Möglichkeit, der Atmosphäre über einen längeren Zeitraum das klimaschädliche CO₂ zu entziehen. Neben den Strategien zu einer Verminderung des Treibhausgasausstoßes könnte die Biokohleanwendung in der Landwirtschaft einen beträchtlichen Anteil zum Schutz unseres Klimas leisten.

Die Herstellung von Biokohle ist zudem ein exothermer Prozess, das heißt, es wird thermische Energie freigesetzt. Diese kann vor Ort genutzt oder in Zukunft gegebenenfalls in Elektrizität umgewandelt werden.

Ein Markt mit hohem Potenzial

Die Pyreg GmbH im rheinland-pfälzischen Dörth plant in den nächsten drei Jahren, weltweit bis zu 50 Biokohleanlagen in Betrieb zu nehmen. Als potenzielle Standorte gelten Kompostwerke, Stadtgärtereien, Bauernhöfe, Gemeinden, Klärwerke und Abfallentsorger. Da die Biokohle nicht nur in der Landwirtschaft, sondern auch als Reduktionsmittel in der Metallurgie, als Filterstoff für die Abwasserreinigung, als Nährstoffspeicher für die Gülleentsorgung sowie als Brennstoff eingesetzt werden kann, wird sich rund um dieses Multitalent ein dynamisch wachsender Markt entwickeln.

Eine Vielzahl von organischen Stoffen – wie Grünschnitt, Trester, Viehmist, Schlachtabfälle oder Klärschlamm – kann zu Biokohle verarbeitet werden.

Der Weg zur Biokohle

Einen Meilenstein in der Produktion von Biokohle setzte der deutsche Ingenieur Helmut Gerber mit der Entwicklung des Pyreg-Verfahrens. Bei diesem Verfahren kann eine Vielzahl an organischen Stoffen – wie Grünschnitt, Trester, Viehmist, Schlachtabfälle oder Klärschlamm – zu Biokohle verarbeitet werden. Die Verkohlung (Pyrolyse) und die Verbrennung der daraus entstehenden Synthesegase erfolgen räumlich getrennt. Dadurch unterschreitet diese Verbrennung die Emissionswerte von Holzfeuerungsanlagen deutlich. Nach fünfjähriger Entwicklungszeit mit Pilotanlagen in Deutschland wurde im April 2010 in Belmont-sur-Lausanne/Schweiz die erste industrielle Pyrolyseanlage in Betrieb genommen. Die Jahreskapazität der Anlage beläuft sich auf 1.000 Tonnen Biomasse, die zu 330 Tonnen Biokohle und 1.000 Megawattstunden Wärme umgewandelt werden. Durch die Pyrolyse von einer Tonne Biomasse können der Atmosphäre rund 500 Kilogramm CO₂ entzogen werden.



Bild: Patrick Rey / Delinat-Institut

Delinat-Institut für Ökologie und Klimafarming

Im Jahr 2009 wurde auf der Domaine Mythopia im Schweizer Kanton Wallis die gemeinnützige Stiftung Delinat – Institut für Ökologie und Klimafarming gegründet. Das Alpental Wallis ist durch Berge gegenüber Niederschlägen abgeschirmt, dadurch herrscht hier ein sonniges und trockenes Klima – ideal für den Weinanbau. Auf dem Weingut werden neue Anbaumethoden getestet und miteinander verglichen. Die aus den Experimenten gewonnenen Erkenntnisse werden im Ithaka-Journal (www.ithaka-journal.net) veröffentlicht und durch den Kontakt mit Partnerorganisationen gefördert. Der Einsatz der Biokohletechnologie zur Förderung des Humusaufbaus auf landwirtschaftlichen Flächen ist ein zentrales Anliegen des Delinat-Instituts.

Mehr Informationen:

Delinat – Institut für Ökologie und Klimafarming
 Telefon: +41 / (0) 788 07 10 60
 E-Mail: buehlerl@ethz.ch
www.delinat-institut.org



Abwanderung bremsen: Die Schweiz zeigt, wie es geht

Von Stefan Mann und Maria-Pia Gennaio

Viele ländliche Gemeinden sind mit einem Bevölkerungsrückgang konfrontiert, der es schwer macht, die nötige Infrastruktur aufrechtzuerhalten. Erfahrungen aus der Schweiz zeigen, dass wirtschaftliche Impulse aus den Gemeinden dazu beitragen können, diesen Trend wieder umzukehren. Patentrezepte gibt es allerdings nicht.

Gerade periphere ländliche Regionen in Europa haben heute oft mit negativen Bevölkerungstrends zu kämpfen. Grund hierfür ist vor allem die Abwanderung. Nicht nur für die ostdeutschen Bundesländer, auch für den Osten Bayerns, für Nordhessen oder Südniedersachsen sagen Demografen einen deutlichen Bevölkerungsrückgang voraus. Und schon heute kann an Entwicklungen zum Beispiel in der brandenburgisch-sächsischen Lausitz oder der sachsen-anhaltinischen Altmark abgelesen werden, zu welchen Problemen der Bevölkerungsrückgang führen kann: Die Infrastruktur ist in immer geringerem Maße ausgelastet, und so steigen die Kosten etwa für Entsorgung oder Stromversorgung, während Schulen und Kindergärten geschlossen werden müssen.

Ursache-Wirkungs-Zusammenhang schwer zu ermitteln

Wer das Übel an der Wurzel packen möchte, muss zunächst wissen, wo die Ursachen liegen. Die wenigen wissenschaftlichen Untersuchungen, die die Bevölkerungsentwicklung in unterschiedlichen Gemeinden zu erklären versuchten, brachten jedoch oft keine eindeutigen Ergebnisse; häufig wurde genau das Gegenteil von dem festgestellt, was eigentlich zu erwarten gewesen wäre. So fand eine Studie für alle ländlichen Gemeinden der Schweiz keinen Zusammenhang zwischen der Anzahl von Unternehmen im industriellen und Dienstleistungssektor und der Bevölkerungsentwicklung. Für die nordamerikanischen Rocky Mountains stellte der dort ansässige Geograph Alexander C. Vias fest, dass erst der Bevölkerungsanstieg zu einer Zunahme der Arbeitsplätze geführt hatte, nicht umgekehrt. Für die ländlichen Gemeinden

der Schweiz wurde sogar ein negativer Zusammenhang zwischen der Anbindung der Gemeinde an das öffentliche Verkehrsnetz und Migrationsbewegungen ermittelt. Bisher gibt es also keine wissenschaftlich fundierten konkreten Handlungsempfehlungen für ländliche Gemeinden, wie diese ihren negativen Bevölkerungstrend umkehren können.

Ähnlich sieht es mit den Positivbeispielen aus. Niemand hat beispielsweise vorausgesagt, dass sich der langjährige Negativtrend von Dresdens Bevölkerungsentwicklung im Jahr 2000 umkehren und Dresden zur bevölkerungsreichsten Stadt Sachsens anwachsen würde. Und bis heute weiß niemand wirklich, warum dort die Geburtenrate steigt, Zuwanderung erfolgt und die umliegenden Ortschaften nicht so viele Menschen aus der Stadt anlocken wie in anderen Regionen. Umgekehrt wurde mit vielen Subventionen im Graubündner Dorf Vrin in der Schweiz versucht, eine Umkehr der Abwanderung durch den Neubau architektonisch ansprechender Wohn- und Gewerbebauten zu erreichen. Der Versuch misslang.

Trendumkehr in Schweizer Bergdörfern

Da es für die Entscheidungsträger in Gemeinden wichtig ist, ihre Handlungsspielräume zu kennen, wurden in einem Projekt der Schweizer Forschungsanstalt Agroscope zehn Bergdörfer untersucht, in denen die Bevölkerungszahlen zwischen 1960 und 1990 entgegen dem allgemeinen Trend gestiegen sind. Durch Interviews mit Gemeindepräsidenten und anderen Schlüsselfiguren der Gemeinde sollten Ursachen für solche Trendumkehrungen gefunden werden. Stellvertretend werden im Folgenden drei Gemeinden im Schweizer Berggebiet beschrieben, denen eine solche Umkehr gelang: Vals in Graubünden, Sant'Antonio im Tessin und Schwändi im Glarus.

Auch moderne Architektur, wie hier in Vals, kann Arbeitsplätze schaffen und Einwohner anziehen.



Bild: Stefan Mann

Das Wunder von Vals

Eine Gemeinde, die mit ihrer Entwicklung schon den Weg in die Zeitschriften „Spiegel“ und „Stern“ geschafft hat, ist Vals. Dort kaufte die Gemeinde 1983 ein relativ erfolgloses Aparthotel aus den 1960er Jahren und ließ es durch den Stararchitekten Peter Zumthor in einen mondänen Hotelkomplex mit Thermalbad umgestalten. Die Wiedereröffnung im Jahr 1996 war ein großer Erfolg. Flankiert wurde dieser Aufschwung dadurch, dass ein expandierendes Unternehmen der Steinverarbeitung durch eine Hochqualitätsstrategie neue Arbeitsplätze schuf. Schließlich kaufte die Coca-Cola-AG im Jahr 2000 die Abfüllanlage von Valser Mineralwasser und expandierte in diesem Geschäftszweig.

Der Bevölkerungsrückgang, der durch den Strukturwandel im Agrarsektor und mangelnde Beschäftigungsalternativen hervorgerufen worden war, konnte so durch eine recht endogene Wirtschaftsentwicklung in der Gemeinde in einen Bevölkerungsanstieg umgekehrt werden.

Ferienhäuser und Pendler in Sant'Antonio

In der Schweiz, in der die Einwohnerzahl seit Menschengedenken kontinuierlich wächst, haben wenige Gemeinden einen solchen Schwund an Einwohnern hinnehmen müssen wie Sant'Antonio, das im Tessin an der italienischen Grenze liegt. Wie schon bei Vals ist dieser Rückgang eine der Auswirkungen des landwirtschaftlichen Strukturwandels. Um 1880 wurden von den örtlichen Bauernbetrieben noch 17 Almen unterhalten, heute gibt es nur noch eine Gemeindealm und drei Schafhalter im Ort. Außer einigen Restaurants ist die Landwirtschaft in dem bergigen und waldreichen Ort bis heute die einzige Erwerbsquelle.

Entsprechend standen in Sant'Antonio viele Häuser leer, und der Baugrund war billig. Nun machte sich der Ort zwei Standortvorteile zunutze: Die naturnahen Lagen wurden gezielt für den Bau von Ferienhaussiedlungen genutzt. Einige Besitzer dieser Ferienhäuser verlegten ihren Hauptwohnsitz dann auch irgendwann in den Ort. Der weitere Vorteil war, dass Bellinzona, die Hauptstadt des Tessins, mit vielen interessanten Arbeitgebern keine zehn Kilometer entfernt liegt und in dieser Region die Bereitschaft zum Pendeln stieg. Auch deshalb siedelten sich viele Familien, die in der Hauptstadt oder ihrer Umgebung ein Einkommen fanden, wieder im Dorf an.

Schwändi: Von der Agrar- zur Pendlergemeinde

Anders als in Sant'Antonio und Vals wurde der Rückgang der Bevölkerung in Schwändi im Kanton Glarus nicht nur durch den Strukturwandel in der Landwirtschaft, son-



Ausreichend Bauland und Arbeitsplätze in der weiteren Umgebung scheinen das beste Rezept gegen schrumpfende Dörfer zu sein.

dern auch durch jenen der Druckereindustrie verursacht. Auch in dieser Branche gab es im 20. Jahrhundert einen Konzentrationsprozess, dem die mittelständischen Unternehmen im Dorf zum Opfer fielen. Den Wendepunkt erreichte die Gemeinde durch zwei Maßnahmen: Zum einen wurde ein Verbot erlassen, Häuser im Dorfkern als Ferienhäuser zu veräußern, zum anderen wurde neues Bauland ausgewiesen. Auch Schwändi wurde damit zur Pendlergemeinde. Viele der Einwohner fahren zum Arbeiten in die nahe gelegene Kantonshauptstadt Glarus, einige auch in die etwas entferntere Agglomeration am Zürichsee. Das Dorfleben hat dabei trotz der steigenden Bevölkerungszahlen etwas an Aktivität verloren: Viele der neu Zugezogenen nutzen Schwändi nur als Wohnort, nicht als sozialen Bezugspunkt.

Chancen für schrumpfende Gemeinden?

Stellvertretend für die zehn untersuchten Schweizer Gemeinden zeigen diese drei Fälle, dass es keine Patentlösungen gibt, um Negativentwicklungen in der Bevölkerungszahl ins Positive zu wenden. Vor allem wirtschaftliche Zentren in der Region tragen viel dazu bei, neue Anwohner anzuziehen. Der Radius, in dem diese Zentren liegen müssen, wächst mit der gesellschaftlichen Akzeptanz längerer Pendelentfernungen, die wiederum eng an die Verfügbarkeit von Bauland gebunden ist. Nur in Ausnahmefällen wird es möglich sein, durch die Gemeinde einen wirtschaftlichen Aufschwung im Dorf selbst zu initiieren; hierfür sollte man mit offenen Augen mögliche Chancen aufspüren. Der Tourismus kann dabei helfen, ist jedoch

keinesfalls ein Allheilmittel. In manchen Fällen wird man gegen den Bevölkerungsrückgang nicht viel ausrichten können und sollte eher Anpassungsmaßnahmen wie eine vertiefte Kooperation mit den Nachbargemeinden bei der Bereitstellung von Infrastruktur ergreifen.



Mehr Informationen:

Dr. Dr. habil. Stefan Mann
Forschungsanstalt Agroscope
Reckenholz-Tänikon ART
Agrarökonomie
Telefon: 00 41 (0) 52 / 36 8 32 38
E-Mail: stefan.mann@art.admin.ch
www.agroscope.ch

Europäische Dörfer in Bewegung

Von Kirsten Lindkvist, Veit Vielhaber und Sören Bronsert

Mitte Mai 2011 treffen sich Dorfakteure aus ganz Deutschland mit Vertretern der Vereinigung von Dorfbewegungen europäischer Länder auf einer internationalen Konferenz in Berlin. Neben aktuellen Fragen der Dorfentwicklung sollen dabei Erfahrungen internationaler Dorfbewegungen und Umsetzungsmöglichkeiten in Deutschland besprochen werden.

Auf dem 10. Ländlichen Parlament Schwedens hat sich 2008 die Europäische Vereinigung der Dorfbewegungen – European Rural Community Association, ERCA – gegründet. Sie will den Erfahrungsaustausch zwischen bestehenden Dorfbewegungen organisieren und das Entstehen neuer Bewegungen fördern (siehe Kasten). Am Beispiel der Dörfer Agunnaryd in Schweden und Zinzow in Ostvorpommern wird im Folgenden gezeigt, was hinter den selbst organisierten lokalen Gemeinschaften steckt und was den Gründungsgeist von ERCA ausmacht.

„Ganz Schweden soll leben“:
Logo der Schwedischen
Dorfaktionsbewegung

*Hela Sverige
ska leva!*

Agunnaryd: „Ganz Schweden soll leben“

Das kleine Dorf Agunnaryd mit seinen 200 Einwohnern im südschwedischen Kreis Kronoberg wurde 2010 von der schwedischen Dorfbewegung mit dem Preis „Dorf des Jahres“ ausgezeichnet. Es gehört zu jenen Pionieren, die in den 1980er Jahren Dorfaktionsgruppen schufen, auf deren Grundlage die schwedische Dorfbewegung „Ganz Schweden soll leben“ (www.helasverige.se) wuchs.

Jährlich wird in Agunnaryd ein Dorfgemeinschaftsrat gewählt, der auch die Interessen der umliegenden kleinen Orte mit insgesamt rund 650 Einwohnern vertritt. Zudem haben die Dorfbewohner die örtlichen Lebensbedingungen aus eigener Kraft zum Positiven verändert. Die größte Herausforderung war und ist es dabei, die örtlichen Strukturen der Daseinsvorsorge zu erhalten und auszubauen. Um der Abwanderung entgegenzuwirken, wurden 2005 mit Hilfe einer Wohnungsgenossenschaft in kurzer

Zeit 30 Wohnungen unterschiedlicher Größe gebaut. Die drohende Schließung der Grundschule konnte durch die Schaffung einer kinderfreundlichen Umgebung abgewendet werden. So entstand zum Beispiel 2005 auf genossenschaftlicher Basis eine Kindertagesstätte im Dorf.

Ein weiterer Prüfstein war die drohende Schließung des örtlichen Dorfladens. Innerhalb von drei Monaten sammelten Dorfbewohner 800.000 schwedische Kronen, leisteten 8.000 freiwillige Arbeitsstunden und erwarben Anteile am Dorfladen. Der Gründer des Einrichtungsunternehmens IKEA, der aus Agunnaryd stammt, gab noch eine großzügige Spende dazu. So wurden 2010 am Standort des alten Dorfladens eine moderne Kaufhalle, ein Café und eine Tankstelle gebaut.

Die ehrenamtliche Arbeit der Bewohner sorgt außerdem für ein aktives Dorfleben. Jährlich veranstalten sie einen „Tag des Dorfes“ und einen Weihnachtsmarkt, zu dem Tausende Gäste kommen. Eine zehnköpfige Redaktionsgruppe gibt monatlich die Dorfzeitung heraus, die den Austausch zwischen

„Tag des Dorfes“ im schwedischen Dorf Agunnaryd



den Bewohnern fördert und die lokale Identität stärkt. Und seit 2010 geht die Dorfkationsgruppe mit Hilfe eines Leader-Projekts ganz neue Herausforderungen an: Um Arbeitsplätze zu sichern und neue zu schaffen, entwickelt sie Tourismusangebote und richtet eine Unternehmerschule ein.

„Wir Zinzower“ in Ostvorpommern

Der Grundstein für den wirtschaftlichen Aufschwung im 134-Einwohner-Dorf Zinzow in der Gemeinde Boldekow in Ostvorpommern wurde im Jahr 2000 gelegt; da nämlich hat die Familie Vielhaber im Ort die historische Gutsanlage mit Brennerei zu neuem Leben erweckt. Diesen Impuls nutzten die Dorfbewohner für eine Potenzialanalyse, um dem demografischen Wandel mit einer lebendigen Dorfentwicklung zu begegnen. Unterstützung bekamen sie 2009 vom „Modellprojekt Zinzow“ des Bundesministeriums für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung, das nach einer Analyse der sozialen und wirtschaftlichen Lage die Chancen des Dorfes herausarbeitete. Danach liegt die Stärke der Zinzower in der Herstellung und Verarbeitung von Lebensmitteln. Mit der Agrargenossenschaft und der Gutsanlage mit Brennerei – den beiden einzigen Arbeitgebern vor Ort – sind hierfür gute Voraussetzungen vorhanden.

Zudem haben sich die Zinzower in verschiedenen Arbeitskreisen zu Produktion, Verarbeitung und Vermarktung von Lebensmitteln organisiert. Aus dem gemeinsamen Dorfprojekt entstand 2009 der Gemeinschaftsverein „Wir Zinzower“, der alle Akteure und Aktionen im Dorf bündelt. Auch der Ortsbeirat ist daran beteiligt. Der Verein hat die Entwicklung des Dorfes als Ganzes im Auge – vor allem aber die Förderung des freiwilligen Engagements. Männer und Frauen, Jung und Alt treffen sich jeden Dienstag im Gemeindehaus zu gemeinsamen Aktivitäten und zur Planung neuer Initiativen. Auch auf verschiedenen Veranstaltungen vor Ort, etwa dem Martinsmarkt oder dem Maiglöckchenmarkt, hat sich der neue Verein bereits erfolgreich mit den selbst hergestellten Produkten präsentiert. In Abständen von sechs bis acht Wochen werden außerdem Fortbildungsveranstaltungen organisiert, was wiederum den Zusammenhalt stärkt.

Mit Hilfe des neuen Gemeinschaftsgefühls konnte auch die Dorf-Infrastruktur verbessert werden. So förderte das Landwirtschaftsministerium Mecklenburg-Vorpommern auf Initiative der Dorfbewohner den Wegebau mit ELER-Mitteln. Mit der neuen Dorfstraße bekam Zinzow auch gleich eine 16-MBit/s-Breitband-Leitung und eine Fernwärmeleitung von der örtlichen Biogasanlage. Durch die Kooperation zwischen Bewohnern und der Agrargenossenschaft wurde

Die Gutsanlage mit Brennerei in Zinzow, Ostvorpommern.
Unten: Produkte aus Zinzow.

Bild: Veit Vielhaber

Zinzow 2010 zum Bioenergiedorf. Neben dieser „Strategie der kleinen Schritte“ wird gleichzeitig über längerfristige Ziele nachgedacht, zum Beispiel über regelmäßige Gemeinschaftsveranstaltungen, die Einrichtung einer Dorfgemeinschaftsküche und eines Dorfladens oder eine Vermarktungsgemeinschaft für Zinzower Produkte. Die Produktmarke „Alles Gute aus Zinzow“, deren Inhaber der Dorfgemeinschaftsverein ist, hat sich bereits einen guten Namen erarbeitet.

Im Mittelpunkt der Internationalen Dorfkonferenz in Berlin (siehe Kasten) werden die Vorstellung weiterer Dorfprojekte und der Erfahrungsaustausch über die nationalen Grenzen hinweg stehen. Gemeinsam mit den europäischen Partnern will man das Netzwerk ERCA stärker in Deutschland bekannt machen und zum Mitmachen anregen.



Bild: Veit Vielhaber

Dorfbewegungen in Europa

Die ersten Dorfbewegungen entstanden in den 1970er Jahren in Finnland und in den 1980er Jahren in Schweden – beides Länder mit einem hohen Anteil extrem dünn besiedelter Regionen. Aber auch in den dicht besiedelten Niederlanden gibt es seit mehr als zwanzig Jahren eine ähnliche Bewegung, die sich aus Dorfkationsgruppen oder Dorfvereinen entwickelte. Heute sind solche Dorfbewegungen in 23 europäischen Ländern aktiv. Ihr Ziel ist es, die Eigenverantwortung der Dorfgemeinschaften im Ver-

hältnis zur Gemeinde zu stärken und zugleich als politische „Lobby“ der Dörfer zu wirken. So werden in einigen Ländern beispielsweise alle zwei Jahre „Ländliche Parlamente“ veranstaltet, auf denen sich Dorfakteure und Politiker „auf Augenhöhe“ begegnen.

Bisher einziges deutsches Mitglied von ERCA ist das „Brandenburgische Netzwerk für Lebendige Dörfer“ (www.lebendige-doerfer.de). Es hat bereits viermal in Folge einen landesweiten „Tag der Dörfer“ veranstaltet.

Internationale Dorfkonferenz 2011

Konferenz am 13. und 14. Mai 2011 in Berlin
Ausführliche Informationen zur Veranstaltung unter: www.rosalux.de/news/36651/internationale-dorfkonferenz-2011.html

Anmeldung unter: dorfkonferenz@rosalux.de oder
Fax: +49 30 443 10 182
Anmeldeschluss: 15. April 2011

Mehr Informationen:

Prof. Dr. Kurt Krambach
Telefon: 030 / 281 54 08
E-Mail: krambach@rosalux.de

Brandenburg 21 e.V.
AG Lebendige Dörfer
E-Mail: info@lebendige-doerfer.de
www.lebendige-doerfer.de



Energienetze kommunalisieren – aber wie?

Von Timm Fuchs

In vielen Kommunen laufen derzeit oder in naher Zukunft die Konzessionsverträge für Strom und Gas aus; die Mehrzahl dieser Verträge wird bis etwa 2015/2016 neu verhandelt. Dabei kann die Kommunalisierung örtlicher Energieversorgungsnetze eine interessante Option sein – auch für ländliche Gemeinden. Worauf sie dabei achten müssen, beschreibt der folgende Beitrag.

Die Diskussion um die Kommunalisierung örtlicher Energieversorgungsnetze wird seit einiger Zeit intensiv geführt. Dieser Umstand fällt in eine Zeit, in der sich viele Bürger und politische Entscheidungsträger kritisch mit vergangenen Privatisierungsentscheidungen im Bereich der Daseinsvorsorge auseinandersetzen. In diesem Zusammenhang werden auch viele andere wichtige Themen diskutiert, die den ländlichen Raum betreffen – zum Beispiel die Versorgungssicherheit in Zeiten des demografischen Wandels, die „energieautarke Gemeinde“ oder Möglichkeiten der Netzintegration erneuerbarer Energien, etwa durch Biogas- oder Windkraftanlagen. Bevor sich eine Gemeinde entscheidet, die Energieversorgung zu kommunalisieren, sollte

sie sich über folgende Punkte Gedanken machen:

Konzessionsvergabe: wer betreibt das Netz?

Bei der eigentlichen Konzessionsvergabe geht es um die Auswahl des künftigen Netzbetreibers. Davon ist die Frage zu unterscheiden, ob sich die Gemeinde darüber hinaus auch als Energieversorger engagieren will. Wettbewerber um eine Konzession sind in der Regel die Regionalversorger und externe Stadtwerke, sofern kein örtliches Stadtwerk existiert. Bei der Vergabe der Konzession hat die Gemeinde folgende Handlungsoptionen:

- Vergabe an den bisherigen Vertragspartner

(üblich auch in Zeiten vermehrter Kommunalisierungen),

- Vergabe an einen neuen Vertragspartner zu besseren Konditionen,
- Kommunalisierung des Netzbetriebes.

Partnerschaften als Option

Neben der 100-prozentig kommunalen Lösung zum Netzbetrieb und gegebenenfalls auch zur Versorgung kann es ratsam sein, strategisch mit einem kommunalen oder privaten Partner zusammenzuarbeiten: zum einen, um die Finanzierung des Netzaufbaus und gegebenenfalls des Aufbaus einer eigenen Versorgung sicherzustellen, zum anderen, um das Know-how des Partners für Netzbetrieb und Versorgung zu nutzen.



Bild: Rainer Sturm / Pixello

Bild: Shutterstock

Chancen sind vielfältig

Kommunalisierungen bieten aber auch eine Vielzahl von Chancen. So kann der Aufbau eines neuen Unternehmens Arbeitsplätze schaffen. Wird das Netz von einem Versorger übernommen, der eine Betriebsstätte in der Gemeinde unterhalten hat, können Arbeitsplätze erhalten und möglicherweise ausgebaut werden. Eine Kommunalisierung erhöht außerdem den Einfluss von Gemeinderat und Verwaltung auf Netzbetrieb und Versorgung vor Ort. Dies ermöglicht der Kommunalpolitik, besser und schneller auf Bürgerwünsche einzugehen, aber auch, eine eigene Energie- und Versorgungspolitik zu betreiben – etwa um lokale Konzepte für Klimaschutz und Energieautarkie oder den Breitbandausbau umzusetzen.

Weitere Vorteile gibt es im finanziellen und wirtschaftlichen Bereich: Ist die Kommunalisierung wirtschaftlich erfolgreich, kommen den Gemeinden die Gewinnführungen des Unternehmens unmittelbar zugute. Hinzu kommen Steuermehreinnahmen. Daneben kann auch die Nutzung des so genannten steuerlichen Querverbundes interessant sein: Dabei mindert eine verlustreiche Sparte – in der Regel Bäder oder Verkehrsbetriebe – den zu versteuernden Gewinn einer wirtschaftlich erfolgreichen Sparte – in der Regel der kommunale Energieversorger, wenn eine so genannte technisch-wirtschaftliche Verpflichtung gegeben ist.

Die Nutzung von Stadtwerken kann sich auch positiv auf die lokale Wertschöpfung auswirken. So werden im bayerischen Landsberg am Lech, das zum 1. Januar 2011 das lokale Stromnetz übernommen hat, mehr Aufträge vor Ort an lokale Betriebe vergeben, so Oberbürgermeister Ingo Lehmann.

Kooperationen können Wirtschaftlichkeit sichern

In der Diskussion um die Energieversorgung im ländlichen Raum taucht immer wieder die Frage auf, wann mit Blick auf Netzanschlussdichte bzw. sinkende Einwohnerzahlen eine Kommunalisierung wirtschaftlich sinnvoll ist. Sicherlich stimmt es, dass ein Netz eine bestimmte kritische Größe haben muss. Allerdings ist es keine absolute Hürde, wenn ein gemeindliches Netzgebiet für sich betrachtet zu klein ist. Durch interkommunale Kooperationen können nämlich Größen- und Verbundvorteile entstehen, insbesondere, wenn ein kommunaler Netzbetrieb und/oder die Versorgung in einer der kooperierenden Gemeinden bereits erfolgen. Auch steht der ländliche Raum vor der Herausforderung, steigende Netzkosten durch die zunehmende dezentrale Einspeisung er-

neuerbarer Energien wie Windkraft oder Biogas gerecht zu verteilen. Lösungen hierfür müssen vor Ort, aber auch gesamtgesellschaftlich diskutiert werden.

Wie wird eine Kommunalisierung erfolgreich?

Kommunalisierungen sollten langfristig vorbereitet und mindestens drei Jahre vor dem Auslaufen des bisherigen Konzessionsvertrages angegangen werden. Besonders wichtig ist es, eine ideologiefreie, wertneutrale Prüfung durchzuführen und neben dem Gemeinderat auch frühzeitig Bürger, Wirtschaft und Medien in die Überlegungen einzubeziehen. Eine Netzübernahme birgt mit Blick auf Arbeitsplätze, Kommunalfinanzen und die wirtschaftliche Entwicklung einer Gemeinde ein erhebliches Mobilisierungspotenzial in sich. Dies ist vor allem in Zeiten eines anstehenden Kommunalwahlkampfes zu berücksichtigen. Dass kommunale Lösungen sinnvoll sein können, zeigen viele erfolgreiche Beispiele.

Im Rahmen kommunaler Partnerschaften kann zum Beispiel gemeinsam mit anderen Gemeinden ein Stadtwerk neu gegründet oder mit einem bereits existierenden Stadtwerk zusammengearbeitet werden. Dabei ist häufig zu beobachten, dass existierende Stadtwerke sich um Konzessionen von Gemeinden bewerben, die sich in unmittelbarer Nachbarschaft befinden.

Finanzielle und rechtliche Risiken

Vor einer Entscheidung über eine Kommunalisierung sollten immer deren Risiken und Chancen abgewogen werden, die natürlich je nach Gemeinde unterschiedlich sind.

Finanzielle Risiken bestehen insbesondere mit Blick auf die Ertragsfähigkeit des Netzes. Deshalb sollte vor jedem Netzkauf eine fachkundige Wirtschaftlichkeitsprognose stehen. **Rechtliche Risiken** können durch bestehende Regelungslücken im Energiewirtschaftsgesetz entstehen und der Gemeinde die geplante Kommunalisierung des Netzes erheblich erschweren. Dies betrifft etwa die Bewertung des Kaufpreises für das Netz, wenn der bisherige Konzessionär netzrelevante Daten nicht herausgibt und häufig auch die Frage, ob die Gemeinde das Eigentum am Netz erwerben kann. Daneben können aber auch die Gemeindeordnungen einzelner Länder die Neugründung von Stadtwerken oder die Erweiterung des Versorgungsgebietes außerhalb der Gemeindegrenzen behindern.

Konzessionsverträge

Ein Konzessionsvertrag ist eine besondere Form eines Wege-Nutzungsvertrages, bei dem die Gemeinde darüber entscheidet, wer ihre öffentlichen Wege und Plätze für den Betrieb eines Energieversorgungsnetzes benutzen darf. Der Konzessionsvertrag ist somit eine wichtige Stellschraube für die Gemeinde, um Einfluss auf die Energieverteilung und gegebenenfalls auch auf die Versorgung zu nehmen.

Leitfaden zur Kommunalisierung

Der Deutsche Städte- und Gemeindebund stellt im Leitfaden „Auslaufende Konzessionsverträge“ die rechtlichen, wirtschaftlichen und kommunalpolitischen Rahmenbedingungen von Konzessionsvergabe und Kommunalisierung dar und veranschaulicht diese anhand von Praxisberichten aus den Städten und Gemeinden. Die Dokumentation kann zum Preis von 9,20 Euro unter www.dstgb.de > DStGB-Dokumentationen (Nr. 97) bestellt werden.

Mehr Informationen:

Timm Fuchs
Deutscher Städte- und Gemeindebund
Telefon: 030 / 77 30 72 06
E-Mail: tim.fuchs@dstgb.de
www.dstgb.de

Frauen auf dem Land – kein Lohn, keine Stimme, keine Zukunft?

Von Claudia Busch

Am 25. März 2011 ist in Deutschland „Equal Pay Day“. Dieser Tag macht darauf aufmerksam, dass Frauen hierzulande noch heute fast ein Vierteljahr länger arbeiten müssen, um das durchschnittliche Jahresgehalt ihrer männlichen Kollegen zu erhalten. In ländlichen Räumen ist der Lohnunterschied besonders hoch. Woran das liegen könnte, wurde auf einer Fachtagung des Deutschen LandFrauenverbands diskutiert.

Frauen verdienen in Deutschland rund 23 Prozent weniger als Männer. Die Ursachen für diese so genannte Entgeltungleichheit scheinen auf den ersten Blick klar: Frauen kümmern sich um die Kinder, haben daher Erwerbsunterbrechungen, arbeiten mehr in Teilzeit und wählen oft Berufe im sozialen Bereich oder in der Dienstleistungsbranche, die besonders schlecht bezahlt sind. Aber auch, wenn diese Aspekte herausgerechnet und statistische Zwillinge beider Geschlechter einander gegenübergestellt werden, bleibt eine nicht erklärbare Lücke, wie eine Studie des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) 2009 nachwies. Selbst bei gleicher Ausbildung, Berufserfahrung und -position in der gleichen Branche und bei gleicher Betriebsgröße verdienen Frauen weniger als Männer, wenngleich diese unerklärte Lohnlücke von 1975 bis 2004 insgesamt zurückging (siehe Abbildung). In ländlichen Räumen liegt die Kluft zwischen den Verdiensten beider Geschlechter um zehn Prozentpunkte höher als in Großstädten – und das seit 30 Jahren. Diese geringere Bezahlung von Frauen ist für die ländlichen Räume ein existenzielles Zukunftsthema, nicht zuletzt deshalb, weil es vor allem die jungen, gut ausgebildeten Frauen sind, die in die Städte abwandern.

Woran liegt's?

Worin ist die Lohnlücke nun aber begründet? Verbirgt sich dahinter tatsächlich ein diskriminierendes Verhalten männlich besetzter Führungspositionen? Oder sind es die Frauen selbst, die nicht hart genug verhandeln, zu viele Kompromisse eingehen und der Bezahlung zu wenig Wert beimessen? Gilt das Gehalt der Frauen in ländlichen Räumen möglicherweise nur als Zusatz zum Gehalt des männlichen Haupternährers? Oder fehlen vor allem weibliche Stimmen in Entscheidungspositionen?

Warum ist der Lohnspiegel in Branchen, in denen hauptsächlich Frauen arbeiten, deutlich niedriger als in „Männer“berufen? Mit der Fachtagung „Entgeltungleichheit in ländlichen Räumen“ am 8. Dezember 2010 in Berlin suchte der Deutsche LandFrauenverband gemeinsam mit dem Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend Antworten auf diese Fragen. Dazu wurden Expertinnen und Experten sowohl aus der ländlichen Entwicklung als auch aus der Frauenförderung und Politik geladen.

„Frauen verdienen weniger, weil sie Frauenerarbeiten verrichten, und Frauenerarbeiten werden geringer bezahlt, weil sie von Frauen ausgeübt werden.“ Dieser 1984 geäußerte Satz der amerikanischen Wissenschaftlerinnen Sharon Shepela und Ann Viviano gelte leider unverändert, so Brigitte Scherb, Präsidentin des Deutschen LandFrauenverbands, in ihrer Begrüßungsrede. In vier Workshops gingen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer anschließend der Frage nach, welche Aspekte bei der Bekämpfung von Entgeltungleichheit in ländlichen Räumen eine besondere Rolle spielen und wo mehr Wissen vonnöten ist.

Mehr Familien auf dem Land

Als wesentliches Unterscheidungsmerkmal gegenüber den Großstädten wurde der vergleichsweise höhere Familienanteil auf dem Land benannt. Erwerbsentscheidungen werden nicht in Abwägung individueller Ansprüche, sondern im Kontext der familiären Beziehungen getroffen. Soziale Milieus, in denen die Versorgung der Familie vorrangig als Aufgabe der Frau gilt, scheinen in ländlichen Kreisen einen höheren Anteil zu haben als in Großstädten. Wenn die Arbeitsmarktsituation vor Ort beispielsweise dazu führt, dass der Mann weit pendeln muss, schränkt die Frau ihre berufliche Tätigkeit oft ein, um Freiräume für die Betreuung der Kinder zu haben.

Diese nimmt zudem auf dem Land mehr Zeit in Anspruch, da insbesondere Mütter von Schulkindern am Nachmittag als „Taxi“ unterwegs sind, um die Teilnahme an Freizeittätigkeiten oder den Besuch von Freunden zu ermöglichen. Aus dieser Position heraus, so hatte das Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung in seiner Studie gefolgert, hätten Frauen weniger Marktmacht und erleichterten es Arbeitgebern, das Gehalt niedrig zu halten.

Arbeitsmarkt nicht geschlechtsneutral

Dem setzte Stefan Berwing vom Institut für Mittelstandsforschung an der Universität Mannheim entgegen, dass sich zwar die Pendelstrecken zwischen Stadt und Land unterscheiden, nicht aber die durchschnittlichen Wegzeiten. Die Pendelanforderungen können seiner Meinung nicht die einzige Ursache für die Lohnlücke sein. In seiner Analyse stellte er fest, dass die Entgeltungleichheit besonders in solchen Regionen hoch ist, in denen es eine deutliche Geschlechtersegregation auf dem Arbeitsmarkt gibt – in denen Frauen und Männer also jeweils unterschiedliche Berufe ausüben. Dabei unterscheiden sich Jungen und Mädchen in ihren Berufswahlvorstellungen nicht von städtischen Altersgenossen. Möglicherweise gibt es aber in bestimmten Regionen keine Möglichkeit, andere Berufe zu ergreifen, weil diese nicht wirklich beiden Geschlechtern offenstehen.

Sensibilisieren und Selbstevaluieren

Zum Abschluss der Tagung bilanzierten die Teilnehmer, dass es weiterhin große Wissenslücken zu schließen gilt. Familieninterne Entscheidungen sind mit statistischen Daten kaum zu erfassen. Hier bedarf es anderer Untersuchungsmethoden, ebenso

wie bei der Analyse und Schaffung gendergerechter Strukturen in Betrieben. Auch die Bewertung von Arbeit gilt es neu zu entwickeln, wie es zwei Schweizer Wissenschaftler bereits 1996 beispielhaft taten (www.abakaba.ch).

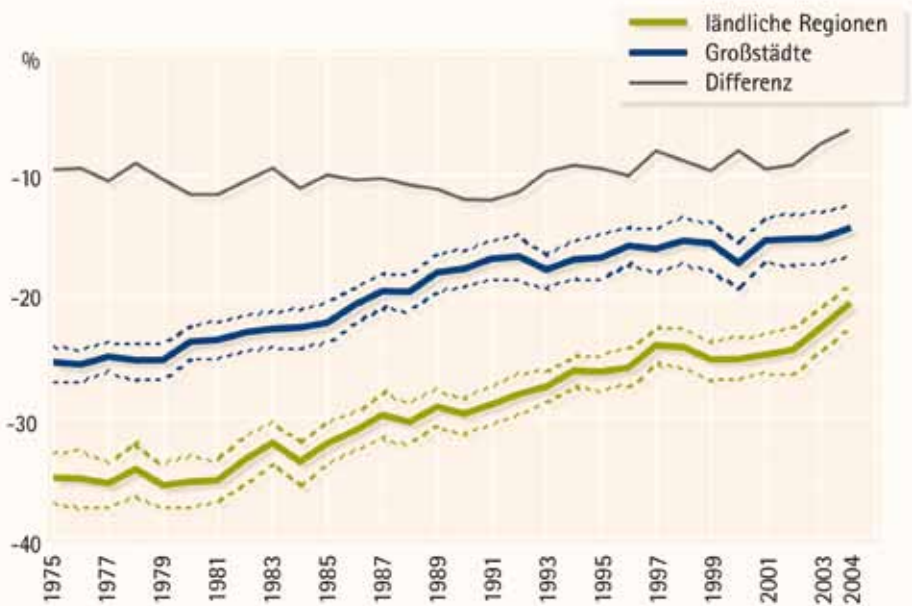
Seit einiger Zeit gibt es in der Bundesrepublik Instrumente zur Selbstevaluierung von Betrieben (siehe Kasten), die auf strukturelle Ungerechtigkeiten hinweisen. Natürlich stellt sich insbesondere für kleinere Unternehmen in ländlichen Räumen die Frage, in welchem Verhältnis Aufwand und Ergebnis bei einer solchen Analyse stehen. Angesichts des akut gewordenen Fachkräftemangels ist es jedoch gerade für sie wichtig, sich Fragen der Geschlechtergerechtigkeit zu öffnen. Ebenso fehlt in den Familien selbst oft noch das Bewusstsein dafür, welches finanzielle Risiko ein langer Ausstieg aus dem Erwerbsleben birgt. Es lohnt sich, in Betreuung zu investieren und Haushaltsaufgaben zu delegieren, auch wenn der finanzielle Aufwand kurzfristig etwas höher ist. Im Lebensverlauf jedoch lässt sich so dauerhaft mehr Geld verdienen (und die soziale Absicherung garantieren), als wenn Frauen nach einer Familienphase nur noch auf Minijob-Basis tätig sind.

LandFrauenverband bleibt dran

Der Deutsche LandFrauenverband und das Bundesfamilienministerium werden sich auch in Zukunft mit eigenen Projekten und Forschungsvorhaben dafür einsetzen, die

Unerklärte geschlechtsspezifische Lohnlücke nach Regionstyp

1975 bis 2004, in Prozent



Anmerkung: Die gestrichelten Linien um die unerklärte Lohnlücke in Großstädten und in ländlichen Regionen geben jeweils die 95 %-Konfidenzbänder an.

Quelle: IAB-Beschäftigtenstichprobe

© IAB

Entgeltungleichheit in ländlichen Räumen abzubauen. Dabei wird die Beteiligung von Frauen an strukturellen und kommunalpolitischen Entscheidungen eine wichtige Rolle spielen. Frauen fehlen in den Vollversammlungen von Handwerkskammern oft ebenso wie in Gremien der Wirtschafts-

förderung oder in Lokalen Aktionsgruppen. Auf ihre Beteiligung zu verzichten hieße aber, auch in Zukunft das endogene Potenzial ländlicher Regionen nicht auszuschöpfen und den Gründen der vermehrt weiblichen Abwanderung nichts entgegenzusetzen. Eine Anpassung der Löhne und Chancengleichheit auf dem Arbeitsmarkt sind wesentliche Bedingungen für die wirtschaftliche Entwicklung ländlicher Räume.

Bild: Shutterstock

Zum Weiterlesen

Mehr Informationen zum Thema gibt es unter www.landfrauen.info/unsere-projekte/fachtagung-entgeltungleichheit. Selbstevaluierungsinstrumente für gendergerechte Strukturen in Unternehmen bieten das Bundesfamilienministerium (www.logib-d.de) sowie die gewerkschaftsnahe Hans-Böckler-Stiftung (www.eg-check.de) an.

Mehr Informationen:

Claudia Busch
Deutscher LandFrauenverband e.V.
Telefon: 030 / 28 44 92 91 3; 05 61 / 988 03 72
E-Mail: busch@landfrauen.info
www.LandFrauen.info



Bild: Luise Hartung

Gut geschult: Regionalmanager in Sachsen

Von Luise Hartung

Seit März 2010 haben Leader- und ILE-Regionalmanager in Sachsen die Möglichkeit, an einer berufsbegleitenden Weiterbildung teilzunehmen. Diese wird vom Europäischen Sozialfonds finanziert – ein in Deutschland in dieser Form bisher einzigartiges Beispiel für die Kohärenz zwischen ELER und ESF.

Das Sächsische Staatsministerium für Umwelt und Landwirtschaft hat 2009 eine insgesamt zweijährige Weiterbildungsreihe zur Unterstützung der Leader- und ILE-Prozesse initiiert und öffentlich ausgeschrieben. Den Auftrag zur Konzeptentwicklung und Durchführung der Fortbildung erhielt die Bietergemeinschaft Forschungsgruppe Agrar- und Regionalentwicklung Triesdorf und das Beratungsunternehmen neuland+ GmbH, in Bayern und Baden-Württemberg ansässig.

Auf die Praxis zugeschnitten

Da die Regionalmanager unter unterschiedlichen Ausgangsbedingungen arbeiten, hat die Bietergemeinschaft nach einer Bedarfsanalyse bei den sächsischen Regionalmanagements ein mehrstufiges Konzept entwickelt, das Basis- und Aufbaumodule umfasst. Damit ist die Weiterbildung für Neueinsteiger und „alte Hasen“, die neue Methoden kennenlernen beziehungsweise ihre Arbeitsweise reflektieren möchten, gleichermaßen geeignet. Von März 2010 bis November 2011 werden insgesamt 15 nacheinander stattfindende Module angeboten, beispielsweise zu Moderation, Ziel- und Strategieentwicklung, Evaluierung, wirtschaftlicher Projektbewertung, Beratungsmethodik, Finanzierungsmöglichkeiten, Team- und Büroarbeit, Organisationsentwicklung, Wertschöpfungsketten, regionalwirtschaftlichen Kosten-Nutzen-Analysen, gebietsübergreifender Zusammenarbeit und Öffentlichkeitsarbeit. Jedes Modul dauert in der Regel zwei Tage. Die

Teilnahme ist freiwillig und kostenlos; die Teilnehmenden bestimmen selbst, welche Module sie besuchen möchten. Dabei kommen verschiedene Methoden wie Vorträge, Arbeitsgruppen, Präsentationen und Erörterungen von Fallbeispielen zum Einsatz. Die Kursmaterialien sind über eine Webseite abrufbar. Wenn mehr als zehn Module absolviert werden, können die Teilnehmer ein Zertifikat erhalten.

Erfahrungen zur Halbzeit

Insgesamt 42 Teilnehmerinnen und Teilnehmer meldeten sich bis jetzt für die Weiterbildung an, nachdem ihr jeweiliger Koordinierungskreis „grünes Licht“ gegeben hatte. Zehn von ihnen wollen das Gesamtpaket absolvieren. Bei jeder Veranstaltung sind durchschnittlich 75-80 Prozent aller Regionalmanagements Sachsens vertreten. Bei einer „Halbzeitbewertung“ wurden unter anderem die Motive der Regionalmanager zur Teilnahme an der Fortbildung erfragt. Viele werden durch die Möglichkeit motiviert, bei der Themenfindung mitzuwirken und ein Zertifikat zu erhalten. Auch der hohe Grad der übernommenen Selbstverantwortung für die Tätigkeit als Regionalmanager ist ein Teilnahmegrund. Jede Veranstaltung wird einzeln evaluiert, um offen gebliebene Fragen und Anregungen für folgende Veranstaltungen aufzugreifen. Dabei hat sich gezeigt, dass die Veranstaltungen über die Vermittlung der Inhalte hinaus dazu beitragen, die Leader- und ILE-Managements in Sachsen intensiver zu vernetzen.

Bild: Shutterstock



Die Rolle des Europäischen Sozialfonds

Die Weiterbildungsreihe für Regionalmanager wird vom Europäischen Sozialfonds (ESF) im Rahmen der sächsischen ESF-Richtlinie Berufliche Bildung unterstützt und finanziert. Die Fortbildung ordnet sich in den Vorhabenbereich B des ESF – Steigerung der Anpassungsfähigkeit und Wettbewerbsfähigkeit von Beschäftigten und Unternehmen im Agrarsektor, im Bereich der Forst- und Hauswirtschaft, ländlichen Entwicklung und Umwelt – ein.

Mehr Informationen:

Luise Hartung
Neuland+ und Forschungsgruppe
Agrar- und Regionalentwicklung
Triesdorf (ART)
Telefon: 075 25 / 91 0 44
E-Mail: hartung@neulandplus.de
www.neulandplus.de

Der Spessart ist bunt!

Von Anette Lindenberg

Im hessischen Spessart laden Kunst- und Kulturprojekte die Menschen ein, sich kreativ mit ihrer Region auseinandersetzen – und tragen damit zur Stärkung der regionalen Identität bei.

Bild: Verband SPESSARTregional



Die zwölf Siegerkühe des Malwettbewerbes „Meine Kuh graszt im Spessart“ wurden auf einer Postkarte verewigt.

Sie standen in und vor Schulen und Rathäusern, in Cafés und Restaurants, in Kur- und Freizeitparks, auf Weiden und in einem Verkehrskreis: Zwölf farbenfrohe, lebensgroße Holzkühe weideten von Juli bis Oktober 2010 an wechselnden Orten in der hessischen Spessartregion – und erregten mit ihrer ungewöhnlichen Erscheinung jede Menge Aufmerksamkeit.

Was wäre der Spessart ohne Kühe?

Die zwölf bunten Spessartkühe sind das Ergebnis eines Malwettbewerbes, mit dem der Verband SPESSARTregional in einer Reihe weiterer Aktionen das Thema regionale Identität ins öffentliche Bewusstsein rücken will. Unter dem Motto „Meine Kuh graszt im Spessart!“ rief der Verband gemeinsam mit dem Kreisbauernverband Main-Kinzig Kinder und Jugendliche auf, ihre ganz persönliche Spessartkuh zu malen. Die Kuh wurde als Mittel der künstlerischen Auseinandersetzung mit der Region gewählt, da im Spessart immer mehr landwirtschaftliche Betriebe aufgeben – mit weitreichenden Folgen für das Landschaftsbild. Auf diese Problematik wollten die beiden Verbände aufmerksam machen. Sie ließen Flyer und Plakate drucken, verteilten sie an Schulen und anderen öffent-

lichen Orten und stellten alle Materialien ins Internet. Der Aufruf stieß auf großes Interesse, einige Schulen griffen das Thema sogar im Kunstunterricht auf. 437 Beiträge wurden eingesandt, vielfältig und einfallreich: Die Kühe waren geblümt, gestreift, gepierct, spiegelten die Landschaft wider oder erzählten eine Geschichte. Eine Jury wählte die zwölf originellsten Entwürfe aus, die von den jungen Künstlern dann auf Holzmodelle übertragen wurden.

Die Weidesaison bann beginnen!

Mit dem Umtrieb der bunten Holzkühe durch die Region begann die breite Öffentlichkeitsarbeit. In enger Zusammenarbeit mit dem Regionalmanagement informierte die regionale Presse fortlaufend über die aktuellen Weideplätze und Hintergründe der Aktion. Parallel dazu fand auf der Internetseite von SPESSARTregional eine öffentliche Wahl der schönsten Spessartkuh statt. Über 3.000 Stimmen wurden abgegeben. Die Weidesaison endete mit einem Abschlussfest. Neben der Prämierung der Sieger von Malwettbewerb und Internetwahl konnten im Rahmen einer dreitägigen „Kuh-nissage“ die zwölf bunten Spessartkühe sowie alle Wettbewerbsbeiträge bestaunt werden.

Der Spessart

Die Region SPESSARTregional umfasst mit zwölf Kommunen des Main-Kinzig-Kreises den hessischen Teil des Naturraums Spessart. Hier gibt es gewachsene Teilregionen; eine Identität bezogen auf die gesamte Region ist jedoch nur ansatzweise vorhanden. Über die Jahrhunderte wechselten die Grenzen und Eigentumsverhältnisse immer wieder; heute verläuft die hessisch-bayerische Landesgrenze durch den Spessart. Während der südliche Teil der Region von der Nähe zur Rhein-Main-Metropole geprägt ist, ist der nördliche Teil stark ländlich strukturiert.

Neue Finanzierungswege gefragt

Die Aktion selbst wurde vom Verband aus Eigenmitteln finanziert. Damit die Kühe auch weiterhin einen öffentlichkeitswirksamen Weideplatz erhalten, übernahmen Kommunen, öffentliche Einrichtungen, Verbände sowie ein Unternehmen Patenschaften. Die Mittel werden in einen gemeinnützigen Verein fließen, die Mitglieder von SPESSARTregional in Kürze gründen, um für zukünftige Kunst- und Kulturprojekte auch Spenden und Stiftungsgelder einwerben zu können.

Im kommenden Jahr ist ein regionaler Songcontest geplant. Sangeswillige aller Art sind aufgerufen, ihr Lied für den Spessart zu komponieren und vorzutragen. Und diesmal wird der gesamte Spessart – der hessische und der bayerische – teilnehmen!

Mehr Informationen:

SPESSARTregional e.V.
Regionalmanagement
Telefon: 060 59 / 906 96 06
E-Mail: info@spessartregional.de
www.spessartregional.de



Von der Redaktion für Sie angelesen

Strategisches Regionalmanagement

Von Anke Wehmeyer

Diese wissenschaftliche Publikation beschäftigt sich mit der Übertragung strategischer Managementmodelle auf die Regionalentwicklung. Der Fokus liegt dabei auf Leader als einer Methode der Regionalentwicklung. Der Autor stellt mehrere strategische Managementmodelle aus der Betriebswirtschaft und aus dem regionalen Entwicklungskontext in ihrer Theorie vor. Dabei analysiert er auch die strategische Qualität der Regionalentwicklungspraxis auf Programm- und LAG-Ebene und reflektiert diese kritisch. Schließlich schlägt er ein strategisches Ma-

nagementmodell für Leader-Gebiete vor. Der Autor ist seit vielen Jahren Regionalmanager und Leader-Manager in der Tiroler Region Außerfern und bereichert somit die theoretischen Modelle mit viel praktischer Erfahrung. Sollte sich die Idee der EU-Kommission durchsetzen, einen Multifonds für Leader ins Leben zu rufen, bei dem sich die Regionen aus unterschiedlichen Fördertöpfen bedienen, aber dabei auf eine gemeinsame Entwicklungsstrategie zurückgreifen, sind solch neue Impulse für ein strategisches Management sicherlich hilfreich.



Günter Salchner, 2010: *Strategisches Management in der Regionalentwicklung. Ein Managementmodell für LEADER-Gebiete.* VDM Verlag Dr. Müller, Saarbrücken, 87 Seiten. ISBN: 978-3-639-28042-5

Wege zu lebendigen Dörfern

Von Sören Bronsert

Schulen und Dorfläden schließen, Vereinen fehlt der Nachwuchs, Häuser im Dorf drohen zu verfallen – so wird die Situation von Dörfern in peripheren Räumen Ostdeutschlands häufig beschrieben. Im Gegensatz zu dieser pessimistischen Sichtweise zeigt die Autorin der Studie, wie Dörfer in Brandenburg der Abwärtsspirale entgegenwirken. Im ersten Teil der Analyse schildert sie sehr anschaulich die heutige, historisch gewachsene

Situation ehemals sozialistischer Dörfer, und das aus ganz unterschiedlichen Blickwinkeln: kulturhistorisch, politisch, ökonomisch, sozial und genderbezogen. Im zweiten Teil beschreibt sie Bemühungen zur Vernetzung innerhalb und zwischen Dorfgemeinschaften und zeigt, wie sich die Bewohner für den Erhalt der Lebensqualität einsetzen. Als Datengrundlage dienen Interviews mit über 400 Dorfbewohnern sowie zahlreiche Fallbeispiele. Eine besondere Herausforderung der Dorfentwicklung liegt in der gesellschaftlichen Anerkennung kleinteiliger, dezentraler Ansätze und Lebensformen sowie in der interkommunalen Zusammenarbeit. Großes

Potenzial zur Krisenbewältigung und zur Förderung der interkommunalen Zusammenarbeit birgt die stärkere Erschließung externer Ressourcen, wie zum Beispiel Beratung, so das Resümee der Autorin. Den Abschluss des Buches bildet eine Synopse aus Lebendigkeits-Indikatoren, die das methodische Handwerkszeug für die Dorfentwicklungsberatung bereichern.



Silke Stöber, 2010: *Zwischen Landflucht und Lebens(t)raum – Wege zu lebendigen Dörfern in Brandenburg.* Margraf Publishers, Weikersheim, 281 Seiten. ISBN 978-3-8236-1606-1

... angekündigt

von Stefan Kämper

Die Zukunft des ländlichen Raumes, Regionalkonferenz im Saarland

Wie Menschen in ländlichen Räume dem schneller werdenden gesellschaftlichen und demografischen Wandel begegnen können, wird auf einer Regionalkonferenz am **22. März 2011** in **St. Wendel im Saarland** diskutiert, zu der das saarländische Ministerium für Wirtschaft und Wissenschaft und das Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz (BMELV) einladen. Eingeleitet durch den saarländischen Minister Dr. Christoph Hartmann

und den Parlamentarischen Staatssekretär im BMELV Peter Bleser, wird auf der Konferenz auch die Perspektive der Kommunen und der Europäischen Kommission skizziert. Außerdem werden praktische Beispiele einer zukunftsfähiger Dorf- und Regionalentwicklung vorgestellt und diskutiert.

Interessierte wenden sich an das Ministerium für Wirtschaft und Wissenschaft im Saarland: abteilung.f@wirtschaft.saarland.de



Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz

Bioenergie – Erfolgsmodelle. Ländertour 2011

Gute Beispiele regen zum Nachmachen an. Aus diesem Grund öffnen Betriebe, die sich mit dem Thema Bioenergie befassen, in ganz Deutschland ihre Pforten. Auf der Ländertour 2011 stellen die regionalen Beratungsgruppen Bioenergie gemeinsam mit den Bioenergie-Regionen und regionalen Akteuren Projekte vor. Unterstützt wird die Ländertour 2011 durch die Fachagentur Nachwachsende Rohstoffe e.V. (FNR) und die Deutsche Landwirtschaftsgesellschaft e.V. (DLG). Nach einem Auftakt auf der Grünen Woche im Januar und

Stationen in drei Bundesländern werden im Verlauf des ersten Halbjahres 2011 noch acht weitere Veranstaltungen durchgeführt.

Die Veranstaltungen richten sich an Land- und Forstwirte, an Vertreter anderer Wirtschaftsbereiche, die Biomasse erzeugen und nutzen, an Verwaltungs- und Kommunalvertreter sowie Umweltverbände und die interessierte Öffentlichkeit. Das Spektrum der vorgestellten Projekte reicht von der Biogasanlage mit Nahwärmenetz über Schnellwuchsholz-Plantagen

bis hin zur Stroh-Heizung.

Die regionale Bioenergieberatung ist ein Bestandteil des Aktionsprogramms „Energie für morgen – Chancen für ländliche Räume“. Land- und Forstwirte können sich bei den regionalen Anlaufstellen bundesweit kostenlos zu Energiepflanzenanbau, Bioenergieerzeugung und -nutzung beraten und informieren lassen.

Alle Termine und Informationen unter: www.nachwachsenderohstoffe.de/laendertour2011

Unser Dorf hat (b)eine Zukunft...

...heißt eine Veranstaltungsreihe zur Innenentwicklung in den Gemeinden der Aktiv-Regionen Eider-Treene-Sorge und Südliches Nordfriesland in Schleswig-Holstein. Die vier Veranstaltungen werden an verschiedenen Orten der Region durchgeführt. Sie sollen die Augen öffnen für die konkreten Auswirkungen des demografischen Wan-

dels, Handlungsansätze aufzeigen und Lust machen, die Zukunft vor Ort zu gestalten. Bei den zwei bereits erfolgreich durchgeführten Veranstaltungen ging es unter anderem um die Zukunft der Nahversorgung und der Kirchen. Beim nächsten Termin am **7. Mai 2011** stehen Schulen und Vereine im Mittelpunkt der Diskussion.

AktivRegion
Südliches Nordfriesland



Flusslandschaft
Eider – Treene – Sorge

Menschen und Erfolge – Wettbewerbsbeiträge noch bis Ende März einreichen!

Im Wettbewerb „Menschen und Erfolge“ können noch **bis zum 31. März 2011** Projekte eingereicht werden. Gesucht werden Beispiele für kooperative Lösungen in der Infrastrukturversorgung in ländlichen Räumen. Bewerben können sich Einzel-

personen, Gruppen, Vereine, Verbände, Verwaltungen und Gebietskörperschaften mit laufenden Aktivitäten oder umgesetzten Projekten in ländlichen Räumen.

www.menschenundfolge.de

WETTBEWERB
Menschen und Erfolge
Aktiv für ländliche Infrastruktur



Land**In**Form

Ab sofort möchte ich **kostenlos** LandInForm – Magazin für ländliche Räume abonnieren.

Bitte schicken Sie mir von jeder aktuellen Ausgabe _____ Exemplare.

Institution

Vorname/Nachname

Straße/Hausnr.

PLZ/Ort

Telefon

E-Mail

Datum

Unterschrift

bitte
freimachen

Sie können LandInForm auch im Internet unter www.land-inform.de bestellen.

Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung
Deutsche Vernetzungsstelle Ländliche Räume
Deichmanns Aue 29
53179 Bonn

Termine

Von Stefan Kämper

21. März	Tante Emmas neue Kleider – Lösungsansätze für die Nahversorgung im ländlichen Raum Tagung in Warburg (Nordrhein-Westfalen)	Bundesverband der Regionalbewegung / Bürgerinitiative Lebenswertes Bördeland und Diemetal e.V. www.regionalbewegung.de
22. März	Die Zukunft des ländlichen Raumes Regionalkonferenz in St. Wendel (Saarland)	Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz / Ministerium für Wirtschaft und Wissenschaft des Saarlandes abteilung.f@wirtschaft.saarland.de
	Info auf Seite 50	
29. März	Bioenergie in Kommunen. Partnerschaften zwischen Land und Forstwirtschaft und Kommunen Tagung in Fulda	Deutsche Landwirtschaftsgesellschaft (DLG) u.a. www.dlg.org/bioenergiepartnerschaft.html
31. März	Demographie und Daseinsvorsorge im ländlichen Raum: Prognosen, Handlungsfelder, Modelle Tagung in Elzach (Südschwarzwald)	Akademie Ländlicher Raum Baden-Württemberg www.laendlicher-raum.de
11. April	Klimawandel und Landentwicklung Seminar in Frankfurt	Gesellschaft für Geodäsie, Geoinformation und Landmanagement www.dlkg.org
26. und 27. April	Voneinander lernen, partnerschaftlich zusammenarbeiten! Bundesweiter Projekt- und Erfahrungsaustausch aller Leader- und ILE-Regionen in Bad Schandau (Sächsische Schweiz)	Deutsche Vernetzungsstelle Ländliche Räume www.netzwerk-laendlicher-raum.de/leader-treffen
13. und 14. Mai	Dörfer in Aktion. Die Kraft der dörflichen Gemeinschaften und der Dorfbewegungen Internationale Dorfkonferenz 2011 in Berlin	Vereinigung der Dorfbewegungen in Europa (ERCA) in Kooperation mit der Rosa-Luxemburg-Stiftung www.rosalux.de [Suchwort "Internationale Dorfkonferenz 2011"]
17. Mai	Erneuerbare Energien: Zukunftsaufgabe der Regionalplanung – regionale Energiekonzepte Fachkonferenz in Berlin	Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung sowie das Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung www.regionale-energiekonzepte.de
31. August bis 2. September	Wege in die Zukunft. Neue Anforderungen an ländliche Infrastrukturen Tagung in Mainz	Deutsche Landeskulturgesellschaft www.dlkg.org

Cartoon zum Fokusthema

Von Mele

