

Hildesheim – Zahlen und Fakten

<u>Gründungsindex 1999-2006</u>	<u>90,18 (Platz 1)</u>
Nascent-Quote* (in %)	5,88 (Platz 2)
Young-Quote* (in %)	3,55 (Platz 18)
Opportunity-Quote*** (in %)	6,23 (Platz 1)
Early Stage/Established-Quotient*	2,38 (Platz 1)

Einstellungsvariablen

Chance? Anteil Ja-Antworten** (in %)	12,36 (Platz 77)
Angst? Anteil Nein-Antworten** (in %)	48,83 (Platz 63)
Fähig? Anteil Ja-Antworten*** (in %)	39,22 (Platz 31)
Bruttoinlandsprodukt pro Kopf 2004**** (in €)	21 800 (Platz 69)
Arbeitslosenquote 2004**** (in %)	11,00 (Platz 54)
Haushaltseinkommen pro Kopf 2004**** (in €)	1 416 (Platz 50)

* Quelle: GEM-Bevölkerungsbefragung 1999-2006

** Quelle: GEM-Bevölkerungsbefragung 2000-2006

*** Quelle: GEM-Bevölkerungsbefragung 2001-2006

****Quelle: INKAR 2006- Indikatoren, Karten und Graphiken zur Raum- und Stadtentwicklung in Deutschland und in Europa (CD-ROM-Atlas)

Auf dem „Hildesheimer Weg“ zur Spitze!

Am Anfang stand der Strukturwandel: Ausgelöst durch die Fliehkräfte der Globalisierung geriet der Wirtschaftsstandort Hildesheim seit Ende der 80er zusehends unter Druck. Der bis dato insbesondere von Töchtern großer Industrieunternehmen geprägte Wirtschaftsraum litt spürbar unter der kontinuierlichen Auslagerung von Produktionsstraßen und Arbeitsplätzen in das zumeist kostengünstigere Ausland. Allein der Bosch-Konzern strich in der Region seit Anfang der 90er Jahre über 10 000 Beschäftigungsverhältnisse - andere Firmen taten es ihm gleich und verzeichneten in der Summe einen Stellenabbau, der allein durch die Beschäftigungszunahme im Dienstleistungssektor nicht kompensiert werden konnte.

Im Jahre 2004 bilanzierte die Raumordnungsregion Hildesheim eine Arbeitslosenquote von 11 Prozent und erreichte ein Bruttoinlandsprodukt von 21 800 Euro pro Kopf. Damit belegt der Standort Hildesheim unter den 97 Raumordnungsregionen einen Platz im hinteren Tabellenmittelfeld. Zwei der GEM-Einstellungsvariablen weisen in eine ähnliche Richtung: Demnach attestieren nur 12 Prozent der Befragten ihrer Region hinreichend gute Gründungsperspektiven (Platz 77) und immerhin 51 Prozent der interviewten Hildesheimer würden aus Angst vor dem Scheitern eine Unternehmensgründung unterlassen (Platz 63). Trotzdem erzielt die Region den höchsten aller Gründungsindizes und wirft damit die Frage auf, welche Ursachen für das gute Abschneiden Verantwortung zeichnen, wenn weder Wachstumsumfeld noch Gründungseinstellung als Erklärung verfügbar sind.

Die Antwort liefert ein institutioneller Reformprozess, der folgend als so genannter Hildesheimer Weg beschrieben werden soll, da er im Flächenstaat Niedersachsen Pilotcharakter besitzt. Was war passiert? Anstelle einer schillernden, oftmals aber auch sehr unscharfen Cluster-Rhetorik, mit deren Hilfe jüngst immer mehr Standorte um ansiedlungswillige Investoren von außerhalb werben, verständigten sich die Trägerinstitutionen vor Ort auf ein überwiegend endogen ausgerichtetes Entwicklungskonzept, in dessen Mittelpunkt von Beginn

an der regionale Mittelstand stand. Kurz: die Bestandspflege und Weiterentwicklung der ökonomischen Basis, als deren tragende Elemente nicht nur bereits bestehende Firmen, sondern insbesondere Existenzgründungen sowie junge Unternehmen galten, die fortan von den institutionellen Reformen profitieren sollten.

Des Konzeptes Kern: ein an die situationsspezifischen Bedarfe von Gründern angepasstes Beratungs- und Betreuungssystem. Hintergrund: Die Gründer sollten künftig weniger Zeit in bürokratische Regularien investieren müssen als vielmehr in ihr eigentliches Gründungsprojekt. Zu diesem Zwecke musste zuvorderst der institutionelle Wirrwarr gelichtet werden und anstelle des vormaligen Neben- und Gegeneinanders vereinbarten die regionalen Institutionen eine arbeitsteilige Kooperation, bei der sich die relevanten Akteure (Kammern, Ämter, Volksbanken, Sparkassen etc.) auf ihre jeweiligen Kernkompetenzen konzentrierten und das Beratungsangebot aufeinander abstimmten. Das Ziel war eine „Förderung aus einem Guss“ - überflüssige Transaktionen sollten nicht nur reduziert, sondern zur Gänze vermieden werden. Dabei behilflich war und ist der so genannte Gründerlotse, der in Gestalt der lokalen Wirtschaftsförderungsgesellschaft HI-REG einerseits die Kunden durch den gesamten Gründungsprozess hindurch betreut und begleitet, andererseits die Angebote der Förderinstitutionen als „ehrlicher Makler“ koordiniert. Für Gründerinnen und Gründer aller Couleur ist die HI-REG allererste Anlaufstelle, bevor sie von hier aus zu den sternförmig vernetzten Einrichtungen gesandt werden. „Unser Bestreben ist es“, so Prokurist Matthias Ullrich, „unsere Kunden zum richtigen Zeitpunkt mit der richtigen Vorbereitung zum richtigen Ansprechpartner zu leiten.“

Dabei durchlaufen die Gründer ein umfassendes, aus einzelnen Modulen bestehendes Seminar-Programm, das sie mit dem notwendigen Mindestmaß an betriebswirtschaftlichem Basiswissen versorgt, denn oftmals scheitern Gründungen nicht in Ermangelung fachlicher, sondern infolge unzureichender kaufmännischer Kompetenz. Zu den Schwerpunkten dieses integrierten Modulsystems zählen neben Steuern, Buchführung und Marketing insbesondere auch Rechts- und Finanzierungsfragen. Als entscheidend wird erachtet, dass die Gründer von Fach zu Fach durch jeweils die Einrichtung geschult werden, die auf dem jeweiligen Fachgebiet als ausgewiesener Experte gilt - getreu dem Motto: *aus der Praxis für die Praxis*. Ein willkommener Nebeneffekt: Die arbeitsteilige Kooperation der Netzwerkpartner wird zusehends legitimiert – nicht zuletzt auch emotional, da alle Beteiligten auf gleicher Augenhöhe agieren und als Teil eines funktionierenden Ganzen zum Gesamtgelingen beitragen können. Unwill und Streit werden somit gemieden.

Auch der Gründer weiß die Effizienz und Praxisnähe der lokalen Betreuung zu schätzen. Dabei wird ihm der Weg lediglich gewiesen - begehen muss er ihn selbst. Soll heißen: Die „Förderung aus einer Hand“ bedeutet „keineswegs die Abnahme formaler oder inhaltlicher Arbeitsschritte“, erläutert Kai Weber von HI-REG, sondern vielmehr eine zielführende Unterstützung zur Selbsthilfe. So bleibt beispielsweise die Erarbeitung des Business-Planes, zentrales Element einer jeden Existenzgründung, den Gründern selbst überlassen, während die HI-REG als Beratungs- und Kontrollinstanz fungiert. „Wir legen die Hürden von Beginn an mit Absicht etwas höher“, erklärt Matthias Ullrich, „um auf diesem Wege weniger ernst gemeinte Gründungsvorhaben herauszufiltern.“ Dass dies nicht zwingend in niedrigen Gründungsquoten münden muss, beweisen die Ergebnisse des GEM, wonach Hildesheim einen Early Stage-Wert von 8,79 Prozent erzielt und damit noch vor Hamburg Platz 2 belegt. Und nicht nur das: Mit einer Opportunity-Quote von 6,23 erreicht Hildesheim unter allen 97 Raumordnungsregionen sogar Rang 1. Offenbar verschafft das auf eigene Mitarbeit angelegte Betreuungssystem insbesondere den Gelegenheitsgründern eine aussichtsreiche Perspektive. Der Grund: Gerade die ambitionierten Projekte profitieren im besonderen Maße vom „erzieherischen“ Effekt des Fördermechanismus, weil ihre qualitative Substanz schneller erschlossen und die Finanzierungswahrscheinlichkeit durch die örtlichen Kreditinstitute, letzter Prüfstein auf dem „Hildesheimer Weg“, entscheidend verbessert wird. Der Lohn: Platz 1 im GEM-Gründerranking.

Gewiss lässt sich die Spitzenposition nicht *allein* durch das gründungspolitische Umfeld erklären, wenngleich ihm unbestritten eine zentrale Bedeutung zufällt. Zumindest zwei weitere Einflussfaktoren aber mögen zusätzlich Erwähnung finden. Erstens: Hildesheim ist - wie bereits erwähnt - keine klassische Wachstumsregion. Auch die Arbeitslosigkeit liegt vergleichsweise hoch. Dies hat zur Folge, dass ökonomische Sogwirkungen aus dem Wachstumsumfeld weitgehend ausbleiben. Soll heißen: Die regionale Nachfrage nach Arbeitskräften schöpft das vorhandene Angebot nicht aus, die Lohnentwicklung bleibt demzufolge eher moderat und lässt die Alternative Selbstständigkeit als *relativ* attraktives Substitut erscheinen. Demnach kann die Selbstständigkeit aus Sicht der Betroffenen durchaus als *perspektivische Verbesserung* ihrer ökonomischen Situation gelten, ohne dass es sich dabei um Gründungen mit hohem Wachstumspotenzial handeln muss.

Zweitens: Die Strukturkrise der 80er Jahre hat das Entstehen einer regionalen Dienstleistungsgesellschaft befördert und es ist leicht einsehbar, dass sich Gründungen im tertiären Sektor leichter vollziehen lassen als in der zumeist kapitalintensiven industriellen Fertigung. Eine radikale Deindustrialisierung der Region fand gleichwohl ebenso wenig statt, so dass nicht nur unternehmensbezogene Dienstleister eine hinreichende Nachfrage vorfinden, sondern auch - infolge der relativ stabilen regionalen Kaufkraft - Anbieter für Privathaushalte am Markt reüssieren können. Hi-Tech-Gründungen indes bleiben Ausnahmen. Ob die überdurchschnittlichen Gründungszahlen auch regionalwirtschaftliche Erfolge zeitigen, bleibt daher ungewiss, denn es sei hier nochmals betont: Gründungen *können* zu Wachstum und Beschäftigung in einer Region beitragen, sie müssen es aber nicht.

Abschließend stellt sich die Frage nach der Übertragbarkeit des Politikzeptes auf andere Regionen, denn prinzipiell erscheint eine Implementierung des „Hildesheimer Weges“ auch anderenorts als unproblematisch. Dennoch gilt es zu bedenken, dass ein Erfolg nicht zuletzt von der Kooperationsbereitschaft der einzelnen Agenten abhängt, und damit insbesondere von dem persönlichen Verhältnis der Netzwerkakteure untereinander. Zudem bleibt es unklar, inwiefern Hildesheim diesbezüglich von seinem eher ländlichen Charakter profitiert. Ob ein städtisch verdichteter Agglomerationsraum sich ähnlich zu positionieren versteht, vermag allein ein Realitätstest zu erbringen.