



Selbstständige
Gewerbetreibende,
Freiberufler und
mittelständische
Unternehmen im
Namen des BVMW
aufzusuchen (...) und als Mitglied
zu gewinnen.

**Kernaufgabe eines Funktionsträgers
beim Bundesverband
mittelständische Wirtschaft (BVMW)**

Quelle: Richtlinie für
Beauftragte des Verbandes und
Leiter der Kreisverbände

Danke“, sagt Mario Ohoven, „danke, dass Sie da sind!“ Dann bahnt er sich mit seinem Ehrengast den Weg, vorbei an den vielen Fotografen. Von allen Seiten eilen Leute herbei und zücken die Handys. Nur schnell ein Schnappschuss, ein Selfie, ein Video. Alle wollen ein Bild von dem Mann in Ohovens Schlepptau: Gerhard Schröder.

Der Altkanzler ist der Star bei der Gala des Bundesverbands mittelständische Wirtschaft (BVMW) am vorigen Freitag. In einem Berliner Hotel feiert der Verband mit Präsident Mario Ohoven an der Spitze sein 40-jähriges Bestehen. Schröder lässt die Feier noch heller strahlen. Er ist hier, weil ihm der Mittelstandsverband einen Preis verleiht. Für seine Agenda 2010, die Deutschland an die Spitze Europas gebracht habe, erhält der Politiker den „Ehrenpreis des Mittelstands“.

Dafür setzt sich Schröder im rot erleuchteten Festsaal neben Mario Ohoven in die erste Reihe. Einen Stuhl weiter hat Hessens Ministerpräsident Volker Bouffier Platz genommen. Auf der Bühne stöckelt, im knappen Glitzerkleid, ARD-Börsenfrau Sissi Hajtmek. „270 000 Mitgliedsunternehmen unter dem Dachverband. Das ist eine beeindruckende Größe“, sagt die Moderatorin zur Begrüßung. Die rund 1200 Zuschauer klatschen Beifall.

Im Saal liegt die Festschrift aus, auch ein Werbefilm ist zu sehen. Neben Unternehmern wie Mietwagen-Königin Regine Sixt und Lambertz-Chef Hermann Bühlbecker bejubeln Spitzenpolitiker jeder Couleur den Verband. „Der BVMW ist in den vergangenen 40 Jahren zu einem verbandspolitischen Schwergewicht herangewachsen“, schreibt Kanzleramtsminister Peter Altmaier (CDU). Bundesverkehrsminister Alexander Dobrindt (CSU) schwärmt von „40 Jahren erstklassiger Interessenvertretung der mittelständischen Wirtschaft“. Grünen-Chef Cem Özdemir lobt: „Der Bundesverband der mittelständischen Wirtschaft ist die starke Stimme des Mittelstands.“ Und EU-Kommissar Günther Oettinger (CDU) rühmt: „Der Verband ist notwendig für eine gute Standortpolitik.“

Im Saal singt jetzt Startenor Paul Potts „O Sole mio“ - es gibt keine Sonne, die schöner ist als du. Glamour und große Politik, das ist die strahlende Seite des BVMW.

Zwei Wochen zuvor. Dieselbe Stadt, ein anderes Hotel. Mario Ohoven hat seine Verbandsfunktionäre zur Bundestagung nach Berlin geladen. Draußen scheint die Sonne, doch das bekommen an die 300 Repräsentanten kaum mit. Die dunkelblauen Vorhänge sind zugezogen. Statt einer Fernsehfrau im Silberkleid steht BVMW-Bundesgeschäftsführer Werner Krüger auf der Bühne. Statt einer Gala gibt es ein Gewitter. „Das erste Halbjahr ist richtig schlecht gelaufen“, schimpft Krüger. „Die Mitgliederzahlen liegen weit unter Plan!“ Es wird still im Saal. Krüger fordert: „Machen Sie Termine! Darauf zu warten, dass jemand kommt, reicht nicht! Erhöhen Sie die Schlagzahl, damit wir aufholen!“

Dann tritt Mario Ohoven aufs Podium. Ihm sei zu Ohren gekommen, dass Eintrittskarten für die hochkarätigen Veranstaltungen des BVMW verschenkt würden: „Warum haben manche von Ihnen es nötig, ein Spitzenprodukt umsonst anzubieten?“ Der Präsident zürnt. „Arbeiten Sie an Ihrer eigenen Person, bieten Sie sich nicht als billiger Jakob an!“

Innenansichten eines Verbands, der plötzlich wie ein Strukturtrieb wirkt. So sieht die dunkle Seite des BVMW aus.

Mario Ohoven verkörpert beide Seiten. Seit 17 Jahren steht er an der Spitze des BVMW. Man

image



Mario, der Zauberer

Mario Ohoven hat es geschafft: Vom Vermittler umstrittener Fonds zu einem der gefragtesten Lobbyisten der Republik. Berliner Spitzenpolitiker halten seinen Bundesverband mittelständische Wirtschaft für die starke Stimme des Mittelstands. Eine perfekte Illusion.

Von Andreas Dörnfelder
und Miriam Schröder

könnte auch sagen: Ohoven ist der BVMW. Als er 1998 anfang, fand er einen „Dornröschchen-Verband“ vor. Viele waren skeptisch, ob dem Finanzdienstleister die Wende gelänge. Heute spricht der BVMW für 270 000 Mitglieder - so steht es jedenfalls im amtlichen Lobbyverzeichnis des Deutschen Bundestags. Dahinter stünden, so der BVMW, nicht weniger als neun Millionen Mitarbeiter.

Solche Zahlen ziehen Politiker magisch an. Es gibt nur ein Problem: Sie stimmen so nicht. 16 696 Exemplare - so groß ist die Abo-Auflage der Mitgliederzeitschrift des BVMW.

Der Verband, der von sich behauptet, für 270 000 Unternehmer zu sprechen, schickt nur sechs Prozent von ihnen sein Verbandsblatt. Internen Zahlen zufolge soll der BVMW sogar nur gut 15 000 Mitglieder haben. Damit spräche die „Stimme des Mittelstands“ für nicht einmal 0,5 Prozent der deutschen Firmen.

Der BVMW bezeichnet die Zahl als falsch, nennt aber keine andere. Die beworbenen 270 000 Unternehmen erklärt Präsident Ohoven mit seiner „Mittelstandsallianz“, einem Pakt mit 40 Partnerverbänden, deren



Erfolg trifft Verantwortung.
Mit dem BVMW hat der
deutsche Mittelstand einen
langjährigen Partner an
seiner Seite.

Sigmar Gabriel (SPD)
Bundeswirtschaftsminister



BVMW-Präsident Mario Ohoven, Ehefrau Ute: „Er könnte Eskimos Eisschränke verkaufen.“

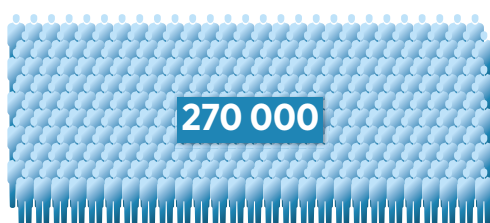
MITGLIEDERZAHLEN

Wie sich der BVMW groß rechnet

Rund 270 000 Mitglieder hat der BVMW. So steht es in der öffentlichen Lobby-Liste beim Bundestag. Die darin genannten Werte beruhen auf Eigenangaben. Interne Zahlen und die Abo-Auflage der Mitgliederzeitschrift zeigen jedoch: Deutschlands angeblich größter freiwillig organisierter Mittelstandsverband hat wohl allenfalls gut 16 000 ernst zu nehmende Mitglieder. Der BVMW rechnet sich mit der „Mittelstandsallianz“ groß, der 40 Partnerverbände angehören sollen. Allein 100 000 Unternehmer schreibt der Verband dem Krankenhaus-Kommunikations-Centrum (KKC) zu. Dem gehören etwa der Deutsche Verband der medizinischen Gipspfleger und Schwestern oder der Verband der Küchenleiter/innen in Krankenhäusern und Pflegeeinrichtungen an. Ein KKC-Sprecher erklärt: „Über unser Netzwerk erreichen wir rund 100 000 Adressaten. Man kann auf keinen Fall sagen, dass die alle vom BVMW vertreten werden.“ An Mittelstandsthemen seien vielleicht 20 000 Adressaten interessiert. Zur „Mittelstandsallianz“ zählt auch der Händlerbund. Der rechnet in Onlinepräsenzen. Die „Stimme des Mittelstands“ spricht also hier für 40 000 Webseiten. Der BVMW vertritt auch gestandene Industrieunternehmen. Die 200 wichtigsten Mitglieder bilden den „Bundeshandelskammerverband“. Hinzu kommen 400 in den „Landeswirtschaftssenaten“. Mit dabei: der Heizungsbauer Viessmann, der Bio-Lebensmittelhändler Basic, der Schulbuchverlag Klett oder der Autovermieter Sixt. Prominentester Name im Bundeswirtschaftssenat: Deutsche Telekom AG. Die ist BVMW-Hauptsponsor und soll zuletzt 300 000 Euro bezahlt haben. drn

BVMW – Das Stimmchen des Mittelstands

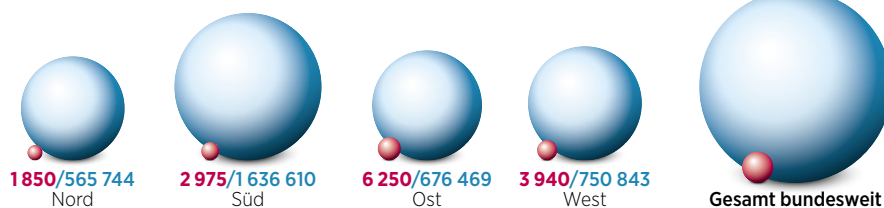
Mitglieder laut Lobbyliste im Bundestag



Auflage der Mitgliederzeitschrift



Zahl aller Unternehmen nach Regionen, davon: BVMW-„Premium-Mitglieder“



Vertreter mit ihm Termine bei Ministern wahrnehmen. Doch auch die Zahl der Alliierten erscheint aufgebauscht (siehe Kasten auf Seite 5). Und die nur gut 16 000 Abonnenten? Das sei lediglich die Zahl der „Premium-Mitglieder“, sagt Ohoven. Daneben gebe es noch 35 000 weitere Mitglieder in anderen Beitragsgruppen, Altbestände.

Andere Beitragsgruppen? Interne Verträge zeigen: Die meisten dieser Mitglieder kamen über Rabattaktionen der Versicherungswirtschaft in den Verband. So erhielten sie bei der Württembergischen, Provinzial oder der Deutschen Lloyd (Generali) drei Prozent Nachlass auf die zu zahlenden Prämien. Die Assekuranzen umgingen so

die gültigen Einheitstarife. Der BVMW wiederum erhielt meist einmalig einen zweistelligen Euro-Betrag pro Mitglied - und übernahm dafür sogar das Inkasso für die Versicherungen.

„Die meisten wissen wahrscheinlich gar nicht, dass sie im BVMW sind“, sagt ein Vertriebler. Intern habe es einen einfachen Begriff für sie gegeben: „Karteileichen“. In einem Aufnahmeantrag, der dem Handelsblatt vorliegt, steht: „Der Antragsteller wird mit der Aufnahme in der BVMW-Verbandsorganisation vereinsrechtlich kein Mitglied im BVMW-Bundesverband mittelständische Wirtschaft e. V. Er hat weder ein Teilnahmerecht an den Mitgliederversammlungen noch Mitverwaltungsrechte.“ Der BVMW betont, alle seien formal durch einen Mitgliedsantrag beigetreten. Dass sie kein Stimmrecht haben, sei wegen des geringen Beitrags nur gerecht.

Von den tatsächlichen Mitgliedern, die den Regelsatz bezahlen, sind die allermeisten Kleinstunternehmer. Zwar vereint der Verband in „Wirtschaftssenaten“ gut 600 gestandene Mittelständler. Doch der Rest entfällt vielfach auf Makler, Marketingleute und Berater. Ohoven spricht also kaum für neun Millionen Beschäftigte der deutschen Industrie. Zwei von drei Lesern der Mitgliedszeitschrift beschäftigen laut einer Umfrage höchstens zehn Mitarbeiter.

Je weiter man hinter die Fassade blickt, desto mehr zeigt sich eine Art Strukturvertrieb mit angeschlossener PR-Abteilung. Hierarchisch durchorganisiert bis in die entlegensten Winkel der Republik.

„Es herrschte ein enormer Druck. Neue Mitglieder gingen über alles“, berichten Ex-Funktionäre. Der BVMW erklärt dazu: „Selbstverständlich wollen wir wachsen. Deshalb müssen wir einen starken Fokus auf die Mitgliederloyalität wie auch auf die Mitgliedererfolgung legen.“ Für Ohoven, der sein Berliner Büro in der zweiten Etage des Mosse-Palais' am Leipziger Platz hat, ist das Teil der Leistungsgesellschaft.

Hannes Fritsch (Name geändert) hat erlebt, was das an der Basis bedeutet. Er war bis vor kurzem einer der bundesweit 300 freiberuflichen Repräsentanten, die Ohoven als „Aorta des Verbands“ lobt. Die meisten sind sogenannte Kreisverbandsleiter. Sie erhalten 45 Prozent der Monatsbeiträge ihrer Mitglieder (siehe Grafik auf Seite 6). Der Rest fließt zum Großteil an die etwa 50-köpfige Bundesgeschäftsstelle in Berlin. Wer als Kreisleiter 150 Mitglieder betreut, kommt auf etwa 4000 Euro brutto im Monat. Viele erzielen weniger.

Fortsetzung auf Seite 6

Fortsetzung von Seite 5

Laut offiziellem Geschäftsbericht stehen die Repräsentanten vor Ort im „direkten Dialog mit dem Mittelstand“ und haben pro Jahr „über 700 000 Kontakte mit mittelständischen Unternehmerinnen und Unternehmern“. So bündelt der BVMW die Interessen kleiner und mittlerer Unternehmen „für eine mittelstandsfreundliche Gesetzgebung“. Hannes Fritsch drückt es einfacher aus: „Es ging nur darum, neue Mitglieder zu gewinnen.“

Wie man eine Vertriebsstruppe steuert, weiß kaum einer so gut wie Mario Ohoven. Sein Buch „Die Magie des Power-Selling“ wurde in zwölf Sprachen übersetzt. Seine Frau Ute beschrieb ihn in „Für Sie“ einmal mit den Worten: „Er könnte sogar den Eskimos Eisschränke verkaufen.“ Ganz so schlimm war es nicht. Unter dem Namen „Investor und Treuhand“ vermittelte Ohoven einst Geldanlagen an Privatkunden. Seine Spezialität: geschlossene Immobilien- und Filmfonds. Wichtigstes Verkaufsargument: Steuervorteile. Bilanz: Rund 400 Investitionsobjekte, mehr als 20 000 Kunden, rund 3,6 Milliarden Euro Umsatz im In- und Ausland.

Doch etliche Fonds liefen nicht wie geplant. Tausende Anleger verloren viel Geld. Zwar hatte Ohoven Hunderte Klagen am Hals - doch am Ende, sagt er, gewann er alle Verfahren. Manche Anleger erhielten erst kürzlich Post vom Finanzamt. Obwohl sie Geld verloren haben, sollen sie Steuern nachzahlen. Die erhofften Steuervorteile würden nicht anerkannt, berichtet ein Betroffener. Ohoven sagt: Seine Kapitalanlagen seien zu 85 Prozent gutgegangen. Er selbst arbeitet noch immer als Vermögensberater in Düsseldorf. Zu seinen Liegenschaften gehört eine Villa in Marbella und ein Haus in Kitzbühel.

Beim BVMW verkauft Ohoven, der einmal pro Woche zum „Präsidenten-Jour fixe (PJF)“ lädt, nun höhere Ziele. Oberster Verbandszweck sei es, „die Interessen der kleinen und mittleren Unternehmen gegenüber Politik und Öffentlichkeit zu vertreten“, steht in der Satzung. Für die Funktionsträger des Verbands gelten aber andere Prioritäten. In Verträgen, die dem Handelsblatt vorliegen, steht unter „Kernaufgaben“ an erster Stelle: „Selbstständige Gewerbetreibende, Freiberufler und mittelständische Unternehmen im Namen des BVMW aufzusuchen (...) und als Mitglied zu gewinnen.“

So war es auch bei Hannes Fritsch. Wie seine Karriere zu verlaufen hatte, regelte eine interne Richtlinie. „Der Funktionsträger führt zunächst den Titel Beauftragter des Verbandes“, heißt es darin. Zu Beginn musste er an einem dreitägigen Starter-Seminar teilnehmen und 119 Euro „Kautions“ hinterlegen. Das Geld gab es erst zurück, wenn er zehn neue Mitglieder geworben hatte. Ohoven erklärt, die Kautions solle verhindern, dass Anwärter auf Kosten des Verbands anreisen, sich dann aber bald verabschieden und privat amüsieren.

Fritsch hatte in den ersten sechs Monaten mindestens 60 Akquisegespräche mit Unternehmen zu führen und drei Veranstaltungen zu organisieren. Anschließend stand ein „Profiseminar“ an. Erst nach 40 Mitgliedsaufnahmen, so die Richtlinie, werden Beauftragte zum Leiter eines Kreisverbandes befördert - und damit am Beitragsaufkommen beteiligt.

Der Erfolg ist - wie so oft im Vertrieb - unterschiedlich. „Ein Drittel der Funktionäre generieren zwei Drittel der Beiträge“, heißt es hinter vorgehaltener Hand. Im früheren Fondsvertrieb belohnte Mario Ohoven die „Besten der Besten“ mit teuren Reisen. Beim BVMW lädt er die erfolgreichsten Repräsentanten zu „Bildungsreisen“ ein. Zuletzt ging es nach Wien und nach Rom. In den Vorjahren standen Prag, Istanbul und Venedig auf

ddp images/Meja Hitij



Verbandspräsident Mario Ohoven (r.) mit Ursula und Volker Bouffier (CDU, 2. v. l.) sowie Altkanzler Gerhard Schröder (SPD) bei der 40-Jahr-Feier des BVMW in Berlin:
„Nur mit Zahlen kriege ich die Politik ins Haus.“

dem Programm. Wesentlicher Bestandteil seien Besuche bei Politikern, Kammern, Wirtschaftsverbänden und Unternehmen. Das sei nicht so wie beim „Heiß-Club“ der Allianz, die ihre Topvertreter per Spezialreise ehrt.

Ausgebildet werden Ohovens Vertreter intern offenbar vor allem in einem: Verkaufen. Wie neue Mitglieder zu werben sind, ist mitunter bis ins Detail vorgegeben. So instruierte ein Landeschef per Mail seine Kreisverbandsleiter über das richtige Verhalten auf Empfängen. „Bitte keine endlos langen Gespräche mit ein und derselben Person! Dafür ist die Zeit zu kostbar. Ein Smalltalk sollte maximal fünf bis sieben Minuten dauern.“ Und: „Kollegengespräche untereinander reduzieren! Keine BVMW-Grüppchen bilden! Ineffizient!“

Bei der Bundestagung in Berlin vor einigen Wochen zeigten Vorzeigvertreter auf der Bühne, wie es geht. Da erzählte eine Funktionärin, wie sie Gesundheitstage in Firmen veranstaltete, die sogar vom Arbeitsministerium gefördert werden. Das Lokalradio habe berichtet. „Zehn neue Mitglieder, das war die Ernte, die ich einfahren durfte.“ Eine andere lud zu Expertenrunden. Für die nächste Veranstaltung hätten sich viele große und spannende Unternehmen angekündigt. „Mal schauen, wie viele wir davon ab-



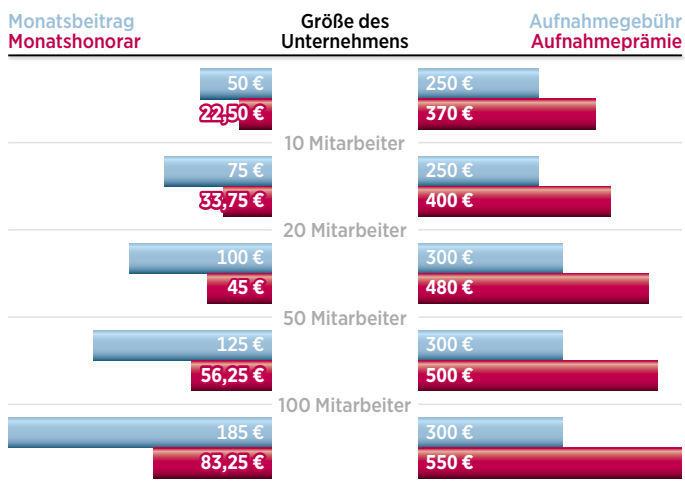
Wenn man wissen möchte, was der Mittelstand in Deutschland denkt, dann lohnt es sich, mit dem BVMW zu reden.

Cem Özdemir (Grüne)
Parteivorsitzender



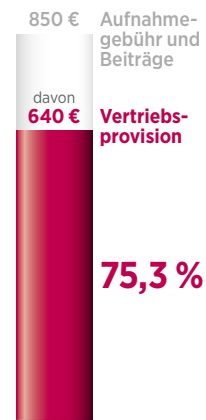
BVMW - Strukturvertrieb mit System

Was Mitglieder zahlen und Vertreter kassieren



Hohe Vertriebskosten

Eine Firma mit 10 Mitarbeitern zahlt im 1. Jahr ...



Handelsblatt

Quellen: BVMW, eigene Recherche

greifen können!“ Liegen die Zahlen unter Plan, gibt es Post aus Berlin. An einem Februartag erhielten die Repräsentanten einen Brandbrief: „Guten Morgen, der Liveticker-Stand ist eine absolute Katastrophe. Nehmen Sie Ihre Führungsaufgabe wahr! Es kann nicht sein, dass wir so ein schlechtes Ergebnis haben! Informieren Sie auch Ihre Funktionsträger und geben Gas!“ Mit Liveticker-Stand war der Saldo aus Neuaufnahmen und Kündigungen gemeint.

Mitglieder sind wichtig, weil sie zahlen. Je nach Größe der Firma kostet die einfache Mitgliedschaft bis zu 2200 Euro im Jahr. Der Großteil geht für Provisionen der Verbandsrepräsentanten drauf. Im ersten Mitgliedsjahr können das mehr als 75 Prozent sein. Präsident Ohoven arbeitet ehrenamtlich. Ihm geht es beim BVMW auch nicht um Geld, sondern um Geltung. Das ist der Grund, warum sein Verband mit 270 000 Firmen wirbt,

obwohl er wohl allenfalls gut 16 000 ernst zu nehmende Mitglieder hat. „Die Zahlen wurden schamlos hochgerechnet“, berichtet ein Ex-Mitarbeiter. Stets habe die Ansage gelautet: „Nur über Zahlen kriegen wir die Politik ins Haus.“

Und sie stellt sich ein, überparteilich. Bundeswirtschaftsminister Sigmar Gabriel (SPD) hat so viel Achtung vor dem BVMW, dass er dessen Chef in den Regierungsflieger bittet. Im März nahm er Mario Ohoven mit auf seine Nahostreise. Seit Juni wirkt der BVMW-Chef in Gabriels TTIP-Beirat und berät den Minister zum geplanten Freihandelsabkommen der EU mit den USA. Genosse Hubertus Heil sitzt im politischen Beirat des BVMW - Seite an Seite mit Linken-Chef Gregor Gysi, Ex-FDP-Chef Wolfgang Gerhardt und dem CDU-Bundesvize Thomas Strobl. Sie alle haben das Gefühl, mit „Mister Mittelstand“ zu reden.

Mitglieder sind die Währung, mit der Mario Ohoven diese Aufmerksamkeit kauft. Wie viel ihm die bedeutet, lässt sich alle zwei Monate der Verbandszeitschrift „Der Mittel-



stand“ entnehmen. In den ersten vier Ausgaben 2015 druckte das Blatt 49 Fotos, auf denen der Präsident zu sehen war. 129 Mal war sein Name erwähnt. 2012 hatte das Heft einen Coup zu melden: Ohoven erhielt eine Audienz beim Papst. Ins Bild passt, dass er bei der letzten BVMW-Wahl mit 100 Prozent bestätigt wurde.

Scheidet Ohoven eines Tages als Präsident aus, wird er Ehrenpräsident. Er behält das Recht, an allen Vorstandssitzungen teilzunehmen und zu reden. Eine entsprechende Änderung der Satzung wurde vor fünf Jahren auf den Weg gebracht. Der Verband wird auch weiterhin Mario Ohoven vermarkten. Einer seiner Sprüche lautet: „Wenn sich der Mittelstand nicht wehrt, wird er weggekehrt.“

Es vergeht kaum eine Woche, in der Ohoven nicht öffentlich spricht. Ob bei „ZDF Wiso“ zur Kreditversorgung im Mittelstand, bei N-TV zur Erbschaftsteuer, in der „FAZ“ zu Beruf und Familie oder auch im Handelsblatt zur Flüchtlingskrise: Der „Mittelstandspräsident“ ist ständig und überall auf Sendung. Dass die EU in Sachen TTIP von geplanten Schiedsgerichten abrückt, ist auch sein Verdienst. Es sei in den letzten fünf Jahren gelungen, den BVMW als „die Stimme des deut-

schen Mittelstands im politischen Berlin zu etablieren“, rühmt sich der Verband.

Thomas Krickhahn von der Hochschule Bonn-Rhein-Sieg hat mehrere Arbeiten über Mittelstandsverbände publiziert. Seine Erklärung: „Der BVMW ist sehr gut in der Lage, öffentlichkeitswirksame Veranstaltungen zu organisieren, ohne unbedingt sehr nah an den Unternehmen dran sein zu müssen.“ Im Vergleich zum Handwerks- oder zum Einzelhandelsverband sei die Bedeutung des BVMW sehr gering. Die Branchenverbände hätten mehr politischen Einfluss, weil sie einen viel größeren Teil der jeweiligen Firmen vertreten.

Für den BVMW sind solche Sätze Gift. Schon jetzt registriert der Verband so viele Kündigungen wie lange nicht. Seit kurzem sucht der BVMW bundesweit Vertriebsleiter. Im Anforderungsprofil an erster Stelle: „Sie haben nachweislich Erfolge in der Führung größerer Vertriebsseinheiten.“

Das Problem: Viele Mitglieder, die unter hohem Druck geworben wurden, sollen nach kurzer Zeit enttäuscht kündigen, berichten Ex-Repräsentanten. Der Frankfurter Marketingberater Norbert Hoffmann erhoffte sich Kontakte zu Firmen, die er als Kunden gewinnen könnte - und trat dem BVMW bei. Eines Abends lud der Verband zum gemeinsamen Abendessen. Doch statt Mana-



Der BVMW kommt aus der Mitte des Mittelstands. Er ist ein sehr wichtiger Gesprächspartner.

Julia Klöckner (CDU)
stellvertretende Parteivorsitzende



action press

VERBÄNDE

Wer spricht für den deutschen Mittelstand?

Nach der Definition des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM) in Bonn gehören zum Mittelstand Firmen mit weniger als 50 Millionen Euro Jahresumsatz und weniger als 500 Mitarbeitern. Und: Eine Firma gilt als mittelständisch, wenn die Leitung bei den Inhabern liegt. Dieses Begriffsverständnis sei sehr eng verwandt mit dem des Familienunternehmens. Wen gibt es neben dem BVMW? Der Verband „Die Familienunternehmer“ wurde 1949 als Arbeitsgemeinschaft Selbstständiger Unternehmer (ASU) gegründet. Er hat heute rund 5 000 Mitglieder, die ein Unternehmen maßgeblich besitzen müssen, mindestens eine Million Euro umsetzen, zehn Mitarbeiter beschäftigen und älter als 40 Jahre alt sind. Man sieht sich als die politische Interessenvertretung für mehr als 180 000 Familienunternehmer, die den Werten Freiheit, Eigentum, Wettbewerb und Verantwortung verpflichtet sind. Die Zahl ist eine Hochrechnung des Verbands. 1 300 jüngere sind in der Schwesterorganisation „Die jungen Unternehmen“ organisiert.

Die 1985 gegründete **Union Mittelständischer Unternehmer** hat sich auf Firmen bis 50 Mitarbeiter und Freiberufler fokussiert. Mittlerweile trägt die UMU den Zusatz „Wir Eigentümerunternehmer“. Der Verband wird zentral von München aus geführt und gibt an, neben 15 000 eigenen Mitgliedern noch die Union Freier Berufe und den Zentralverband des Deutschen Kraftfahrzeuggewerbes zu vertreten, insgesamt seien es 68 000 Unternehmer. Der **Bund der Selbstständigen** spricht nach eigenen Angaben für 25 000 Mitglieder. Der **Deutsche Mittelstandsbund** für 14 000 Selbstständige und Freiberufler. am

gern von Produktionsfirmen saßen Versicherungsvertreter, PR-Leute und Verkäufer um die mit Kerzenleuchtern gedeckte Tafel. In zwei Jahren knüpfte Hoffmann nicht einen Geschäftskontakt. Er kündigte. Laut BVMW treten immer mal wieder Berater bei, um im Netzwerk Geschäfte zu machen. Da dies aber nicht vorrangiges Interesse sei, komme es gelegentlich zu enttäuschten Erwartungen.

Wohl wahr. So soll der BVMW binnen zwölf Monaten bis Mitte 2015 fast 1 000 Mitglieder verloren haben. Der Verband entgegnet, die Mitgliederzahl sei seit Anfang 2014 bis heute gestiegen. Doch nach Informationen des Handelsblatts hagelte es vor allem in Nordrhein-Westfalen und in Ostdeutschland Kündigungen. Dabei war der Verband in diesen Regionen noch am stärksten vertreten. In Teilen Süddeutschlands ist der BVMW kaum noch wahrnehmbar; Ohoven selbst spricht von „weißen Flecken“. 2014 kamen lediglich 548 der damals wohl nur gut 16 000 BVMW-Mitglieder aus Bayern. Baden-Württemberg war mit gut 1 000 Mitgliedern vertreten. Dabei stehen gerade diese Länder beispielhaft für den Mittelstand. Nirgendwo in Europa werden mehr Patente angemeldet.

Berlin vor gut zwei Monaten, ein sonniger Juli-Nachmittag. 200 Leute strömen zur BVMW-Reihe „Forum Führung“ in einen Saal am Brandenburger Tor. Unter ihnen das Ehepaar Born aus Brandenburg an der Havel. Die Borns verkaufen Hörgeräte, sie schmeißen den Laden zu zweit. Im BVMW sind sie, „weil man da so interessante Leute trifft“. Außerdem vertrete der Herr Ohoven ihre Interessen „da oben“. Um das mal zu erleben, haben sie heute jeder 159 Euro bezahlt.

Und schon steht ihr Präsident auf der Bühne. „Die heutige Veranstaltung weist Ihnen einen Weg in eine erfolgreiche, noch bessere unternehmerische Zukunft“, sagt Mario Ohoven. Dann doziert er über die Digitalisierung, sein Lieblingsthema. Hier darf sein Verband sogar für Gabriels Wirtschaftsministerium in Berlin/Brandenburg ein Kompetenzzentrum Mittelstand 4.0 leiten. „40 Prozent der Mittelständler wollen mit Digitalisierung nichts zu tun haben. Die lehnen das ab“, sagt der BVMW-Präsident und hebt den Zeigefinger. „Für mich als Funktionär, meine Damen und Herren, sind diese Zahlen erschreckend. Ich kann nur raten: Gehen Sie mit der Zeit. Sonst gehen Sie - mit der Zeit.“

Nur gut, dass es Mario Ohoven gibt. Er habe über diese digitale Sache auch schon mit dem Gabriel gesprochen. Und er sitze im Ausschuss für Digitales. Der Gabriel. Der Oettinger. Die Merkel. Wenn Ohoven spricht, könnte man meinen, er sei mit allen privat befreundet. Ohoven ist 69. Und er ist noch immer der geborene Verkäufer. Der Präsident beendet seine Rede mit einem Versprechen, das ihn nichts kostet. „Meine Damen und Herren, Sie können sicher sein: Wir bleiben da dran, dass dem Mittelstand geholfen wird.“ Zum Schluss wird Ohoven sogar international. Auf Englisch sagt er dem Publikum: „Let us be your guide. Lassen Sie uns Ihr Wegweiser sein. Dafür sind wir da. Um Ihnen zu helfen. Nur dafür existiert der Verband.“

Es wäre ein schöner Schlusssatz. Doch dann folgt Götz Werner, der Hauptredner des Tages. Seine Drogeriekette hat mehr als 3 000 Filialen und 52 000 Mitarbeiter - mehr als dreimal so viele, wie Ohoven an echten Mitgliedern zählt. Götz Werner muss nicht hier sein. Aber eine Regionalvertreterin des BVMW hat so oft in seinem Büro angerufen, bis sie eine Zusage bekam. Auf dem Podium verpasst der Unternehmer aus Karlsruhe seinem Gastgeber erst einmal einen verbalen Seitenhieb. „Der Herr Ohoven hat Ihnen ja ganz schön Angst gemacht“, sagt Werner den Zuschauern. „Das ist ja auch sein Job. Sonst würden Sie ja keine Beiträge mehr für seinen Verband zahlen.“