

LIQUIDITÄTSHILFEPROGRAMM VARIANTE Li50

Um den Unternehmen zusätzliche Liquidität zu attraktiven Zinsen zur Verfügung zu stellen, wurde das Liquiditätshilfeprogramm in der Variante Li50 im März 2009 in Zusammenarbeit mit der L-Bank gestartet. Die Variante Li50 ist ein Liquiditätshilfedarlehen kombiniert mit einer 50-prozentigen Bürgschaft der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg GmbH. Die Nachfrage ist groß, was die 566 Anträge für ein Kreditvolumen von rund 133 Millionen Euro zeigen (Stand 31.12.2009). Die Details:

Neue Bürgschaftsobergrenze auch für Li50

Die höhere Bürgschaftsobergrenze bei der Bürgschaftsbank von 2 Millionen Euro (Überschreitung des bisherigen Betrages von 1 Million Euro bei Bestandsunternehmen oder soweit Umsatz des Zielunternehmens unter 15 Millionen Euro) gilt auch für das Liquiditätshilfeprogramm.

Verwendung

Im Liquiditätshilfeprogramm der L-Bank sind Umschuldungen möglich (Restrukturierung der Passivseite beziehungsweise auch Kontokorrent-Umschuldungen). Soweit eine 50-prozentige Bürgschaft der Bürgschaftsbank beantragt wird, sind Umschuldungen unter folgenden Voraussetzungen möglich:

- Betriebsgerechte Nachfinanzierung von Investitionen der letzten drei Jahre, die über den Kontokorrent oder Cashflow und damit nicht fristenkongruent finanziert wurden.
- Ablösung einer Vorfinanzierung der Hausbank.
- Einbeziehung eines bestehenden Kontokorrent-Rahmens, soweit der einbezogene Betrag 50 Prozent der beantragten Darlehenssumme nicht übersteigt, so dass dem Unternehmen zusätzlich Liquidität in Höhe des verbürgten Betrages zur Verfügung steht.

- Ablösung Dritter (etwa Lieferantenverbindlichkeiten, keine Kreditinstitute) wird in der Regel nicht als Umschuldung angesehen.

Tilgungsaussetzung

Durch Tilgungsaussetzungen lässt sich der zusätzlich erforderliche Liquiditätsbedarf eines Unternehmens entsprechend reduzieren (für Förderdarlehen der L-Bank ist dies ausgeschlossen, so dass hier gegebenenfalls Tilgungsaufgangdarlehen einzuräumen sind). Soweit Kreditinstitute von der Möglichkeit der Tilgungsaussetzung keinen Gebrauch machen, handelt es sich bei einer parallelen Bereitstellung eines verbürgten Liquiditätshilfedarlehens grundsätzlich um eine Umschuldung. Jahrestilgungsbeiträge, die den hälftigen Darlehensbetrag nicht überschreiten, können im Einzelfall akzeptiert werden, da sie damit als weitere Reserve für ungeplanten Liquiditätsbedarf zur Verfügung stehen.



Mit Hilfe des Liquiditätshilfeprogramms Li50 steuern Herbert Keller und seine Tochter Susanne ihr Unternehmen durch die Krise. Wie genau es zum Liquiditätsengpass kam und wie sie gegensteuern lesen Sie auf Seite 2.

Ausreichende Betriebsmittelbereitstellung

Um die Unternehmen ausreichend mit Liquidität zu versorgen, sollte sich der Liquiditätsbedarf an der Worst-Case-Planung orientieren. Zur Beurteilung ist ein Liquiditätsplan ideal. Soweit dieser bei kleineren Kreditbeträgen (unter 250.000 Euro) nicht vorliegt, muss die tatsächliche Höhe auf andere Art und Weise nachvollziehbar dargestellt werden (etwa verändertes Zahlungsverhalten, Lageraufbau). Eine lediglich vorläufige und ►

Liquiditätshilfedarlehen	Notwendige Unterlagen	Anmerkungen
Allgemein	Antrag (Einreichung bei L-Bank), Kapitaldienstaufstellung, Rentabilitätsvorschau, Selbstauskunft, Lebenslauf/beruflicher Werdegang.	Erleichterungen bei den Unterlagen gelten bezogen auf einzelne Bonitätsklassen.
Darlehensbetrag bis 100.000 Euro	Für die Bonitätsklassen 1- 4: Kurze Erläuterung zum Liquiditätsbedarf, kurze Info zur aktuellen Entwicklung, Bilanzzahlen gemäß Antrag.	Für Bonitätsklassen schlechter als 4: Einzelfall abhängig.
Darlehensbetrag bis 250.000 Euro	Für die Bonitätsklassen 1- 4: Erläuterung zum Liquiditätsbedarf, Bilanzauswertung der Hausbank, aktuelle EDV-Zahlen mit Summen-/Saldenliste.	Für Bonitätsklassen schlechter als 4: <u>zusätzlich</u> Liquiditätsplan, Jahresabschlüsse der letzten 3 Jahre.
Darlehensbetrag über 250.000 Euro	Für alle Bonitätsklassen: Liquiditätsplan, Jahresabschlüsse der letzten 3 Jahre, aktuelle EDV-Zahlen mit Summen-/Saldenliste.	

überschlägige Ermittlung des Bedarfs bietet keine Entscheidungsgrundlage.

Tragfähiges Unternehmenskonzept

Basis einer Kreditausreichung in Verbindung mit einer Bürgschaftsübernahme ist ein tragfähiges Unternehmenskonzept. Beurteilt wird in diesem Zusammenhang auch die Situation vor Ausbruch der Wirtschaftskrise sowie die Zukunftsperspektiven. Zur Mobilisierung weiterer Liquiditäts- und Ertragspotenziale kann die Einbindung einer externen Beratung sinnvoll sein.

Antragstellung über Zentralinstitute

Längere Bearbeitungszeiten entstehen insbeson-

dere auch durch die Nachforderung entscheidungsrelevanter Unterlagen. Im Falle einer elektronischen Antragstellung sind entsprechende Bonitätsunterlagen direkt an die Bürgschaftsbank zu senden. Dies ist auf dem Antrag zu vermerken.

Unterlagen abhängig vom Darlehensbetrag

Zur Optimierung des Entscheidungsverfahrens und Reduzierung des Bearbeitungsaufwands möchten wir künftig die Bonitätsunterlagen stärker an der Bonität unserer Kunden ausrichten. Wesentliche Erleichterungen ergeben sich in Abhängigkeit der Bonitätsklassen (1 bis 4 beziehungsweise schlechter) beziehungsweise nach Kreditbetrag (siehe Tabelle Seite 1).

i Diesen Text finden Sie zum Download unter www.buergschaftsbank.de „service“ „newsletter“

LIQUIDITÄT FÜR UNTERNEHMEN

Wegen der anhaltenden Wirtschaftskrise benötigen viele Unternehmen zusätzliche Liquidität. Das zum 1.3.2009 neu aufgelegte Liquiditätshilfeprogramm Li50 hilft Unternehmern wie Herbert Keller, Geschäftsführer der Firma Keller Design in Simmozheim:



Herbert und Susanne Keller steuern gegen die Krise an.

unternehmen im Umkreis von 30 Kilometern. Unser Angebot Messebau inklusive Design, Grafik und Beschriftung stößt auf großes Interesse. Zudem möchten wir die Themen Grafik und Werbetechnik ausbauen. Unsere Lieferanten haben wir sofort über die aktuelle Lage unterrichtet und längere Zahlungsziele vereinbart.

Wie kam es zu dem Liquiditätsengpass?

Keller: Als Eventveranstalter und Messebauer hängen wir am Tropf der Automobilindustrie. Unser größter Kunde aus dem Automobilbau kündigte Anfang 2009 an, dass wir mit 20 Prozent weniger Aufträgen rechnen müssen. Aus 20 wurden 80 Prozent.

Wie äußert sich das in Ihrem Unternehmen?

Keller: Seit Mitte April haben wir Kurzarbeit. Im März informierten wir unsere Mitarbeiter und gaben Einblick in die Zahlen. Aus unserem Führungsverständnis heraus waren meine Tochter Susanne und ich diese Offenheit unseren Mitarbeitern gegenüber schuldig.

Wie haben Sie gegengesteuert?

Keller: Zwischen 2006 und 2008 haben wir versucht, den Umsatzanteil des Großkunden unter 40 Prozent des Gesamtumsatzes zu bekommen. Investiert haben wir in Ausstattung für Messebau über den Kontokorrentrahmen. Jetzt gehen wir verstärkt in den Veranstaltungsservice für Groß-

Wann haben Sie das Gespräch mit Ihrer Hausbank gesucht und wie kam die Bürgschaftsbank ins Spiel?

Keller: Meine Hausbank habe ich bereits im Januar informiert. Ich wollte den Kontokorrentkredit teilweise umschulden und brauchte Liquidität. Das wurde möglich mit dem neuen Liquiditätshilfeprogramm Li50. Allerdings war dazu ein neuer Antrag notwendig bei der Bürgschaftsbank. Ende Juni kam das O.K. Ich war positiv überrascht über die angenehme Zusammenarbeit mit der Bürgschaftsbank und bin froh, dass unser Antrag schnell bewilligt wurde.

Wie sehen Sie die Zukunft?

Keller: Ich denke, dass wir gut durch die Krise kommen. Wir konzentrieren uns auf unsere Kernkompetenzen und richten das Unternehmen klarer aus. Zusätzlich holen wir uns Rat von einem Coach. Wir sind bereit, neue Wege zu gehen und haben aus der Krise gelernt.