

Fördermittel

Diskrete Mitstreiter

Trotz guter Konjunktur müssen Unternehmer um jeden Euro Kredit kämpfen. Als zuverlässige Stütze erweisen sich die Bürgschaftsbanken. Sie springen in die Bresche, wenn Betriebe Kredite nicht mehr absichern können. VON SIGRUN AN DER HEIDEN

Die Auftragsbücher sind gefüllt, die Maschinen laufen rund um die Uhr und die meisten Mittelständler schreiben wieder schwarze Zahlen. Die Krise ist überwunden, frohlocken Wirtschaftsexperten. Dennoch warnt Josef-Franz Schön seine Kunden davor, die rosarote Brille aufzusetzen. „Der Export läuft zwar, aber viele Branchen haben noch massive Finanzierungsprobleme, weil die Banken sich bei Betriebsmittelfinanzierungen zurückhalten“, sagt der Wirtschafts- und Finanzierungsberater aus München. Schön, spezialisiert auf die Vermittlung und Beantragung staatlicher Fördermittel, beobachtet, dass die Kreditinstitute besonders bei den Sicherheiten genau hinschauen. Unternehmer, die ein Darlehen nicht ausreichend besichern können, bekommen nur schwerlich Geld von ihrer Hausbank. „Basel III wirft hier bereits seine Schatten voraus. Die Banken müssen mehr Eigenkapital vorhalten, die Risikobereitschaft sinkt“, meint Schön.

Die jüngste Studie „Kreditkonditionen“ des Deutschen Industrie- und Handelskammertags (DIHK) bestätigt Schöns Erfahrung. Zwar berichten zwölf Prozent der befragten Unternehmen von verbesserten Kreditbedingungen, für 16 Prozent haben sich die Konditionen dennoch verschlechtert, für 72 Prozent hat sich nichts geändert. Die Situation habe sich bei vielen Betrieben zwar stabilisiert, jedoch nicht nachhaltig gebessert, folgern die Autoren aus den Antworten. Fehlende Sicherheiten sind nach wie vor die größte Hürde bei der Kreditvergabe. 60 Prozent der Betriebe mit verschlechterten Kreditbedingungen klagen darüber, dass die Banken betriebliche Sicherheiten wie Gewerbeimmobilien, Lagerbestände oder Forderungen mit hohen Abschlägen versehen. „Immobilien setzen die Institute nur mit der Hälfte ihres Werts an, Lagerbestände werden oft gar nicht mehr als Sicherheit akzeptiert“, berichtet Schön.

Die Wirtschaftskrise wirkt nach, selbst wenn die Unternehmen wieder schwarze Zahlen schreiben. „Die Banken haben nur auf Basis einer guten Absicherung finanziert“, sagt Guy Selberr, Vorstand der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg

in Stuttgart. Besonders Betriebsmittelfinanzierungen sind noch immer schwierig. Die wichtigste Aufgabe der 18 Bürgschaftsbanken in den 16 Bundesländern (www.vdb-info.de) ist es daher, Mittelständler bei der Finanzierung zu unterstützen, indem sie mit Bürgschaften, für die Bund und Länder geradestehen, Lücken bei Sicherheiten schließen. Allein im Jahr 2009 sicherten die Bürgschaftsbanken knapp 8.000 Finanzierungen ab – 14,5 Prozent mehr als im Vorjahr. Das Bürgschafts- und Garantievolumen lag bei rund 1,3 Milliarden Euro, was Mittelständlern zu Krediten und stillen Beteiligungen von 1,8 Milliarden Euro verhalf. Für das abgelaufene Jahr 2010 rechnet der Verband Deutscher Bürgschaftsbanken mit einem weiteren Zuwachs. Der Vorteil für die Kreditinstitute liegt auf der Hand: „Wir bieten ihnen eine Sicherheit, die keinem Wertverlust unterliegt“, unterstreicht Selberr. Häufig wird dadurch erst der Weg zur Finanzierung frei.

Bürgschaften für Betriebsmittelkredite

Die Politik hat dies erkannt und im Rahmen des Wirtschaftsfonds Deutschland das Angebot der Förderbanken erweitert und den Zugang zu Bürgschaften erleichtert. So wurde die maximale Bürgschaftshöhe auf zwei Millionen Euro verdoppelt, die Bürgschaftsquote auf bis zu 90 Prozent angehoben. „Betriebsmittelfinanzierungen besichern wir sogar voll bis maximal zwei Millionen Euro“, sagt Selberr. In der Krise durften die Förderbanken 50 Prozent ihres Bürgschaftsvolumens für Betriebsmittelfinanzierungen einsetzen – zuvor waren es nur 35 Prozent. „Wir konnten auch Unternehmen begleiten, die krisenbedingt mit Liquiditätsproblemen kämpften“, lobt Selberr. Doch der Deutschlandfonds lief zum Jahreswechsel 2010/2011 aus. Damit schaffte die Regierung die Erleichterungen wieder ab.

Die Bürgschaftsbanken kämpfen jedoch dafür, dass diese ins reguläre Programm aufgenommen werden. „Einige Unternehmen bekommen die Krisennachwirkungen später zu



Nicht nur bei Banken, auch bei Unternehmen steht der Staat mit Bürgschaften bereit.

spüren. Sie brauchen jetzt Finanzierungshilfen. Daher wollen wir keine Restriktion bei der Gewährung von Bürgschaften“, argumentiert Selberr. Er hofft, dass der Bund einer höheren Risikoabsicherung sowie einer Vereinfachung des Verfahrens zustimmt. Noch dürfen die Förderinstitute Kleinfälle bis zu 150.000 Euro allein genehmigen, ohne den Bürgschaftsausschuss konsultieren zu müssen, in dem sie mit ihren Garanten über die Anträge entscheiden. Geht es nach den Bürgschaftsbanken, soll das auch im Jahr 2011 so bleiben. „Aber der Bund muss erst grünes Licht geben“, sagt Selberr.

Unterlagen rechtzeitig zusammenstellen

Unternehmer, die fehlende Sicherheiten durch eine Bürgschaft ersetzen wollen, müssen dies mit ihrer Hausbank abstimmen, denn diese leitet den Antrag weiter. Finanzierungsberater Schön rät Mittelständlern jedoch, frühzeitig die Möglichkeiten einer Bürgschaft auszuloten und die Antragsunterlagen mithilfe eines Beraters zusammenzustellen. Informationen und Beratung bekommen Firmenchefs bei den monatlichen Sprechtagen der Industrie- und Handelskammern. Die Mitarbeiter der Bürgschaftsbanken holen auch die Hausbank mit ins Boot, wenn sie das Vorhaben befürworten. „Bürgschaft ohne Bank“ heißt dieses Angebot einzelner Förderinsti- ➤

Schondelmaier GmbH

Krisenmanagement mit Bürgschaft

Joachim Schondelmaier und seine 230 Mitarbeiter kannten bis vor zwei Jahren nicht nur Erfolgsmeldungen. Die Schondelmaier GmbH Presswerk in Gutach im Schwarzwald fertigt Serienteile für die Automobilindustrie und verbuchte Jahr für Jahr steigende Umsätze. „Dann traf uns die Krise im dritten Quartal 2008 ganz plötzlich, und unser Umsatz fiel um 50 Prozent“, berichtet Schondelmaier. Dem Kaltpresswerk schmolzen die Liquiditätsreserven dahin.

Zudem hatte die Geschäftsführung noch kurz vor dem Umsatzeinbruch drei Maschinen sowie eine Roboterautomatisierung für 1,2 Millionen Euro angeschafft. Die Finanzierung sollte aus den laufenden Erträgen erfolgen. Dies war nun nicht mehr zu schaffen. Schondelmaier handelte schnell: Er sprach mit der Bürgschaftsbank und sicherte sich eine Ausfallbürgschaft in Höhe von 40 Prozent

der Darlehenssumme. „Die Banken suchen in solchen Krisensituationen nach Sicherheiten“, weiß der Geschäftsführer. „Daher haben wir die Bürgschaftskarte von Anfang an gespielt.“

Mit Erfolg: Die örtliche Sparkasse sowie die IKB stellten die Finanzierung auf eine langfristige Basis. Schondelmaier wusste, dass dies allein noch nicht ausreichen würde, um sein Unternehmen unbeschadet durch die Krise zu steuern. Er drehte konsequent an der Kostenschraube und fuhr die Lagerbestände nach unten, um mehr Geld in die Kasse zu bekommen. „Wir haben teilweise die komplette Belegschaft in Kurzarbeit geschickt“, sagt der Firmenchef, der sein Stammpersonal um jeden Preis halten wollte. 30 Mitarbeiter gingen auf Fortbildung, die von der Bundesagentur für Arbeit gefördert wurde. „Anfang 2011 kommen sie als ausgebildete Industriemechaniker zurück“, sagt der Firmenchef. Mit der wirt-



Joachim Schondelmaier

schaftlichen Entwicklung ist er zufrieden. Die Umsätze legten im Jahr 2010 wieder um 50 Prozent auf 31 Millionen Euro zu. Zwar ist das Vorkrisenniveau noch nicht erreicht, doch die Richtung stimmt wieder: Es geht nach oben.

Mit einem Elektromoped feiert Stefan Lippert dank einer Bürgschaft einen durchschlagenden Erfolg.



ID Bike GmbH

Bürgschaft für Großauftrag

Stefan Lippert macht gute Ideen zu Geld. Der Industriedesigner aus Stuttgart entwickelte für und mit namhaften Auftraggebern bereits mehr als 300 Produkte. Zwei seiner Erfindungen hat er selbst auf den Markt gebracht: Das Balancierseil Gibbon-Slackline sowie das Elektromoped Elmoto. Zwei Jahre Arbeit kostete es den Designer und seine 14 Mitarbeiter, bis das erste Ultraleicht-Kraftrad mit Elektroantrieb in einer ersten Kleinserie vom Band lief. Was dann kam, war für den Chef der ID Bike GmbH ein kleines Wunder. Bei einer Veranstaltung zum Thema Elektromobilität rührte Lippert die Werbetrommel und sprach den Ener-

gieriesen EnBW an, der die größte Elektroflotte in der Modellregion Stuttgart auf die Straße bringen wollte. Mit Erfolg: EnBW orderte 530 Elektromopeds.

Lippert stand vor der Herausforderung, einen Großauftrag finanzieren und eine Serienproduktion auf die Beine stellen zu müssen. „Aus eigener Kraft konnten wir das nicht stemmen“, sagt Lippert. Der Firmenchef brauchte eine Finanzierung über 900.000 Euro. Im ersten Kreditgespräch folgte die Ernüchterung: „Die Bank wollte zusätzliche Sicherheiten haben, die ich nicht bieten konnte.“ Da seine Produktpräsentation aber überzeugte, boten die Banker an, die Bürgschaftsbank mit ins Boot

zu holen. Diese sicherte die Auftragsfinanzierung mit einer Bürgschaft in Höhe von 66 Prozent der Darlehenssumme ab. „Die Bürgschaftsbank war schneller als die Bank mit ihrer Finanzierungszusage. Wir konnten gleich loslegen“, berichtet Lippert. Sein Geschäft läuft auf Hochtouren. Rund 1.800 umweltfreundliche Bikes hat er dieses Jahr verkauft, 3,8 Millionen Euro umgesetzt. „Wir haben so viele Folgeaufträge, dass wir für das Jahr 2011 mit einer Verdoppelung des Absatzes rechnen“, freut sich der Firmenchef. Jetzt muss er wieder mit seiner Hausbank verhandeln. Es gilt, das laufende Geschäft weiter zu finanzieren.

tute, bei dem der Unternehmer die Bürgschaftszusage vorab bekommt, um der Hausbank schon im Kreditgespräch eine werthaltige Sicherheit anbieten zu können. Dieser direkte Weg hat sich in der Praxis bewährt: „Zwar ist die Bereitschaft der Banken, Bürgschaften in die Finanzierung einzubinden, groß, doch bedeutet das auch viel Arbeit für sie“, sagt Berater Schön. „Liegen alle Unterlagen für die Kreditentscheidung vor, bekommen Unternehmer schneller ihre Finanzierung.“ Bürgschafts- und Hausbank wollen Informationen zur Geschichte des Betriebs, zum Geschäft und zum Markt haben, ebenso den Business-Plan, eine Darstellung der Unternehmensstrategie sowie aktuelle Planungen und Geschäftszahlen.

Ist die Bürgschaft genehmigt, fällt für den Unternehmer je nach Absicherungshöhe und Bonität eine Bürgschaftsprovision in Höhe von 0,3 bis 1,5 Prozent pro Jahr an. „Das verteuert zwar

auf dem Papier den Kredit. Doch mit der Bürgschaft verbessert sich auch die Bonität des Unternehmens, was wiederum zu einem günstigeren Kreditzins führt“, erläutert Selbherr. Zu Buche schlägt eine einmalige Bearbeitungsgebühr von einem Prozent des genehmigten Bürgschaftsbetrags. Unternehmer stört dies jedoch wenig. Sie zahlen lieber etwas mehr, als gar keinen Kredit zu bekommen.

Bürgschaftsbanken und Mittelständische Beteiligungsgesellschaften (MBG) der Länder reagierten im Herbst auf die Finanzierungsprobleme besonders kleiner und mittlerer Betriebe zusätzlich mit sogenannten Kombi-Programmen. Über diese Programme erhalten Unternehmen eine Bürgschaft für einen Förderkredit plus eine stille Beteiligung, die das Eigenkapital stärkt und das Rating verbessert. „Neu ist, dass Firmenchefs die Beteiligung nicht nur für Investitionen, sondern auch für eine Betriebsmittelfinanzierung verwenden können“, informiert Bürgschaftsbank-Chef Selbherr. Finanzierungsvorhaben von 100.000 bis maximal eine halbe Million Euro lassen sich aus dem Kombi-Programm bestreiten. Ein Viertel der Tranche entfällt auf die stille Beteiligung. „Die Kombi-Modelle aus Beteiligung und Bürgschaftsfinanzierung sind spitze“, lobt Berater Schön. Er rät Mittelständlern dringend, mehr Eigenkapital aufzubauen. Einwände gegen einen Teilhaber lässt er nicht gelten: „Es handelt sich um eine stille Beteiligung. Da wird dem Unternehmer nicht ins Geschäft hineingeredet.“



GRATISTOOL des Monats ProFirma PROFESSIONAL

Als weiterführende Information zum Thema bieten wir Ihnen aus dem Angebot von **ProFirma Professional** den Fachbeitrag **KfW-Förderung für den Mittelstand** an.

Sie können den Beitrag kostenlos abrufen unter www.profirma.de.