

FÖRDERPROGRAMME

> Die Bank als Bürge

Viele Mittelständler bekommen kein Geld von ihrer Hausbank, weil sie keine Sicherheiten mehr bieten können. In solchen Fällen gilt: Nicht verzagen, die **BÜRG-SCHAFTSBANK** fragen.

VON SIGRUN AN DER HEIDEN

Praxisbeispiel

Das Modehaus Heka oder: Starke Männer knittern nicht

Stefan Zimmer ist ein Mann, der zupacken kann. Lachend posiert der Inhaber des alteingesessenen Modehauses Heka in Friedrichshafen am Bodensee vor einem Plakat, das für bügelfreie Hemden wirbt. Der griffige Slogan könnte auch als persönlicher Leitspruch des Unternehmers stehen: Starke Männer knittern nicht. Dass Zimmer nicht knittert oder gar einknickt, hat der Unternehmer schon mehrfach bewiesen. Der Mittelständler behauptet sich erfolgreich im scharfen Wettbewerb der Textilbranche. Selbst die sonst eher zurückhaltenden Banker hat der Unternehmer überzeugt. Seine Hausbank, die Südwestbank, gewährte ihm im Frühjahr 2004 einen hohen sechsstelligen Kredit, mit dem er die Übernahme des Traditionskaufhauses Heka Mode & Textil in der Friedrichshafener Innenstadt finanzierte. Zimmer brachte selbst einen stattlichen Anteil Eigenkapital ein, um seinen Traum von

Wenn ein mittelständischer Unternehmer Geld von der Bank braucht, sollte er gleich eine Aufstellung seiner privaten Vermögenswerte mitliefern. Statt auf die Zukunftschancen der betrieblichen Investition zu setzen, interessieren sich Kreditinstitute oft nur für eines: werthaltige Sicherheiten. Ohne diese Risikoabsicherung gibt es keinen Kredit. Mittelständler kommen daher häufig ernüchtert aus dem Bankgespräch, weil die Maschine, die sie vor Kurzem für eine Million Euro erwarben, für das Kreditinstitut als Sicherheit gerade einmal die Hälfte wert ist. Denn Banken kommen bei der Bewertung der Vermögensgegenstände oft zu anderen Ergebnissen als der

Unternehmer selbst (siehe Kasten auf Seite 36). Sie nehmen hohe Abschläge vor, weil sich Immobilien, Maschinen oder das Warenlager im Insolvenzfall nicht zum vollen Wert verkaufen lassen. „Gerade bei jungen und kleinen Unternehmen ist die Sicherheitenlage problematisch“, weiß Guy Selbherr, Vorstand der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg. „Keine Finanzierung darf an fehlenden Sicherheiten schei-



der Selbstständigkeit zu verwirklichen. „Trotzdem reichte das im Gesamtvolumen nicht aus, und ohne ausreichende Sicherheiten gibt es keinen Bankkredit“, sagt der heutige Firmeninhaber. Er besprach seinen Business-Plan daher mit der Bürgschaftsbank, die bereit war, einen Großteil des Risikos abzuschern. „Eine Ausfallbürgschaft in Höhe von 70 Prozent der Darlehenssumme sicherte uns eine schnelle Kreditzusage“, berichtet der Unternehmer.

„Die Übernahme des Kaufhauses, eines grundsoliden Unternehmens, war für mich ein überschaubares Risiko“, urteilt der Firmenchef heute. Für die Banken sei die Finanzierung einer Existenzgründung sogar ein minimales Risiko, wenn die Bürgschaftsbank sich als Risikopartner beteilige. Zimmer wünscht sich daher mehr Engagement vonseiten der Banken gerade für den Mittelstand. „Vor allem sollten sie das Geschäftsmodell genauer prüfen

und nicht gleich wegen fehlender Sicherheiten abwinken“, meint Zimmer. „Rückgrat brauchen aber auch die Unternehmer“, findet der Kaufmann. „Ihr persönlicher Einsatz im Bankgespräch ist neben einer gründlichen Vorbereitung ganz wichtig.“ Ohne ein solides und tragfähiges Konzept ist auch keine Förderbank bereit, eine Finanzierung mit Bürgschaften zu unterstützen. Unternehmer müssen einen Business-Plan mit Gewinn- und Verlustrechnung, eine Liquiditäts- und Umsatzvorschau für die kommenden drei Jahre, eine fundierte Marktanalyse sowie Geschäftsmodell und Unternehmensziele klar ausarbeiten.

bankkunden spielen Preise, Gebühren und Konditionen für diese Unternehmer eine untergeordnete Rolle, wie PFI-Mann Tilmes feststellt.

Das Eintrittsgeld für diese Luxusbetreuung liegt bei den meisten Banken bei mehreren Hunderttausend Euro. Andere verlangen für die individuelle Verwaltung eine Mindestanlagesumme von einer Million Euro und mehr. Für kleinere Vermögen bieten die Privatbanken oft eigene Fonds an, die eine standardisierte Vermögensverwaltung möglich machen – ein Angebot, das auch die meisten Großbanken im Portfolio haben. Die Unterschiede liegen hier meist in der Ausrichtung der Fonds und in der Höhe des Mindestkapitals. Bei einigen Banken ist das schon ab wenigen 10.000 Euro möglich, andere verlangen eine Mindestanlage von einer Million Euro. Erst dann ist der Unternehmer für die Banken ein echtes „High Net Worth Individual“.

Checkliste für die **Wahl der richtigen Privatbank**

- Die Chemie muss stimmen. Nur so kann ein enges, von Vertrauen geprägtes Verhältnis zwischen Kunde und Berater entstehen.
- Seien Sie kritisch, wenn nur hauseigene Produkte oder Produkte der Eigentümerbank empfohlen werden. Handelt es sich dabei wirklich um das beste Angebot am Markt?
- Wie steht es mit der Transparenz bei den Kosten und bei der Struktur des Portfolios? Viele standardisierte Dachfonds-Lösungen dienen auch dazu, Kosten zu verstecken.
- Prüfen Sie genau Ihren Bedarf. Geht es nur um eine Verwaltung des privaten Vermögens oder sollen die Firmenfinanzierung, die Beratung bei Übernahmen und gegebenenfalls sogar die Expansion ins Ausland aus einer Hand kommen?
- Je nach Größe des Vermögens können weitere Fragen wichtig werden: Wie kennt sich die Bank im Stiftungsrecht aus? Sind Nachfolge- und Testamentsexperten vorhanden? So kann es besser sein, sich eine Bank zu suchen, die sich in einem Bereich (Übernahmen, Nachfolge) spezialisiert hat, als einen Alleskönner.
- Versteht der Berater, wie ein Unternehmen funktioniert? Hat er eine Präferenz für das Liquiditätsmanagement und eine gewisse Entscheidungsfreiheit, bestellt er die Kunden nur ins eigene Büro oder kommt er auch mal im Betrieb vorbei, um sich selbst ein Bild zu machen?
- Die Beratung sollte nicht nur das Privatvermögen umfassen, sondern auch das unternehmerische Vermögen, steuerliche und rechtliche Aspekte sowie die Nachfolgeplanung.

<

Mehr bewegen – mit dem Factor **F**

Konzentrieren Sie sich ganz auf Ihr Geschäft. Mit Factoring sind Forderungsausfälle passé. Dafür genießen Sie sofortige Liquidität aus Ihren Forderungen – und können unsere jahrzehntelange Erfahrung und Kompetenz im Kredit- und Debitorenmanagement nutzen.
www.deutsche-factoring.de



DEUTSCHE
FACTURING
BANK

Forderungen zeitgemäß managen



dadurch eine Fremdfinanzierung oder Beteiligungskapital. Die Förderbanken unterstützen alle gewerblichen Vorhaben, die wirtschaftlich sinnvoll sind. Sie wollen besonders Existenzgründern, Nachfolgern und jungen Unternehmen zu einer Finanzierung verhelfen. 40 bis 50 Prozent der Bürgschaften und Garantien gehen als Starthilfe an Gründer, 50 bis 60 Prozent unterstützen die Finanzierung von Investitionen und Betriebsmitteln. „Firmenchefs bekommen die Ersatzsicherheiten, wenn sowohl das Unternehmen als auch die Gesellschafter keine Sicherheiten mehr einbringen können“, erläutert Wandt. „Sie dienen aber nicht dazu, private Sicherheiten zu schonen“, stellt der Berater klar. Ist privates Vermögen vorhanden, muss dies anteilig eingebracht werden.

„Der Bürgschaftsanteil wird zu einem hohen Anteil von Bund und Ländern rückversichert. Die Ausfälle trägt also auch der Steuerzahler“, erklärt Bürgschaftsbank-Vorstand Selbherr. „Deshalb soll auch der Unternehmer mit ins Risiko gehen.“ Maximal 80 Prozent der Darlehenssumme sichern die Förderbanken ab, mit bis zu einer Million Euro über maximal 23 Jahre. Alle Kreditarten lassen sich verbürgen. Der Unternehmer kann den für sein Vorhaben angemessenen Finanzierungsmix also selbst bestimmen. Die Ersatzsicherheit kostet Mittelständler eine einmalige Bearbeitungsgebühr von einem bis 1,5 Prozent des Bürgschaftsbetrags. Zudem zahlen Firmenchefs eine laufende Vergütung, deren Höhe vom Kreditbetrag abhängt. „Der Kredit verteuert sich dadurch um 0,6 bis ein Prozent“, sagt Selbherr. Zudem müssen Unternehmer eine Risikolebensversicherung abschließen.

Förderung hat Grenzen. Zwar gewähren die Förderbanken Bürgschaften bis zu einer Million Euro, doch die Europäische Union macht Vorgaben, wie viel Förderung Unternehmen maximal bekommen dürfen. „Durch die staatliche Rückbürgschaft haben wir das Problem der Beihilfe“, bestätigt Bürgschaftsbank-Vorstand Selbherr. Die so genannte De-minimis-Regel der EU besagt, dass Unternehmen innerhalb von drei Jahren nicht mehr als 200.000 Euro Beihilfe bekommen

dürfen. Für Transportunternehmen gilt eine Höchstgrenze von 100.000 Euro. „Alle Lohnkostenzuschüsse, Beratungsförderungen und Existenzgründerzuschüsse fallen unter diese Regel“, zählt Fördermittelberater Wandt auf. Die maximale Bürgschaftshöhe ist demnach von Unternehmen zu Unternehmen unterschiedlich, je nachdem wie viele Fördergelder der Betrieb bereits erhielt und wie die Bank dessen Kreditwürdigkeit einschätzt. „Der Beihilfewert ist abhängig von der Bonität

Sicherheitenlücken durch hohe Abschläge

Beleihungswerte der Banken	Beleihung	
	min.	max.
Grundstückkauf	50%	80%
Gebäudekauf	30%	80%
Gebäudeneubau	30%	60%
Gebäudeumbau	30%	50%
neue Maschinen und Geräte	30%	50%
gebrauchte Maschinen und Geräte	30%	30%
neue Betriebs- und Geschäftsausstattung	40%	40%
gebrauchte Betriebs- und Geschäftsausstattung	30%	40%
neue Nutzfahrzeuge	30%	50%
gebrauchte Nutzfahrzeuge	30%	40%
neue Pkws	30%	50%
gebrauchte Pkws	30%	40%
Unternehmenskauf	0%	50%
Beteiligungserwerb	0%	50%
Erwerb von Patentrechten	0%	30%
Erwerb von Lizenzen	0%	30%
Umweltinvestitionen	30%	40%
FuE Entwicklungsphase	30%	30%
Kapitalbindung im Warenlager	30%	50%
Umlaufmittelbedarf	30%	90%
Gründungs-/Erweiterungskosten	10%	20%

Quelle: Wirtica Subventionstafel

Garantien und Bürgschaften für den Mittelstand

Die deutschen Bürgschaftsbanken sind Selbsthilfeeinrichtungen der Wirtschaft. Sie unterstützen die Mittelstandsfinanzierung, indem sie fehlende oder unzureichende Sicherheiten durch Bürgschaften ersetzen. Durch Garantien der Förderbanken erhalten mittelständische Unternehmen leichter Beteiligungskapital. Die Kontaktdaten der 16 Bürgschaftsbanken der Länder sowie der überregional tätigen Bürgschaftsbank für Sozialwirtschaft sind auf den Internet-Seiten des Verbands Deutscher Bürgschaftsbanken (www.vdb-info.de) abrufbar.

des Kunden“, erläutert Wandt. „Nur bei einem Rating von neun und besser (Sparkassen-Rating, entspricht einem BB+ bei der Ratingagentur Standard & Poor's) und bei Existenzgründern wird kein Beihilfewert angesetzt.“ De-minimis-Bürgschaften bekommen sonst einen Wert von 13 Prozent zugemessen, der sich jedoch nur auf den staatlichen Risikoanteil der Bürgschaft bezieht.

Die meisten Bürgschaften beantragt die Hausbank für den Kunden. Am besten klappt die Zusammenarbeit mit den regionalen Sparkassen sowie den Volks- und Raiffeisenbanken. Ihr Anteil bezogen auf die mit den Bürgschaftsbanken abgewickelten Finanzierungen liegt bei 44 beziehungsweise 38 Prozent. Unternehmer sollten sich am besten im Vorfeld informieren, ob sich die Finanzierung ihres Vorhabens mit einer Bürgschaft absichern lässt, denn nicht immer kennen die Firmenkundenbetreuer das Fördergeschäft. „Kunden werden dann nicht auf die Möglichkeit hingewiesen, eine Bürgschaft zu beantragen“, weiß Selbherr. Die Bürgschaftsbanken bieten daher monatliche Sprechtage bei den Industrie- und Handels- sowie den Handwerkskammern an. In einigen Bundesländern können sich Unternehmer, die nur kleine Kreditbeträge bis zu 150.000 Euro benötigen, von der dortigen Förderbank sogar direkt eine verbindliche Bürgschaftszusage einholen.

Anreiz für Banken. „Bürgschaft ohne Bank“ heißt dieser Ansatz der Förderbanken, bei dem Unternehmer mit einer Bürgschaftszusage in der Tasche ins Bankgespräch gehen. Darüber hinaus setzen die Bürgschaftsbanken den Kreditgebern finanzielle Anreize, auch die Finanzierung von kleinen Volumina und Existenzgründern zu übernehmen. Im Programm „Starthilfe“ bietet etwa die Bürgschaftsbank Baden-Württemberg den Banken deshalb nicht nur eine hohe Risikobeteiligung, sondern zahlt auch eine Bearbeitungspauschale von 500 Euro pro Engagement. Die Finanzspritze, vor vier Jahren eingeführt, ist erfolgreich: „Sei dem Jahr 2004 hat sich die Zahl der Gründungsfinanzierungen verdreifacht. Mehr als 800 Fälle laufen jetzt jährlich über das Programm „Starthilfe“, berichtet Selbherr.

tern“, fordert der Chef des Stuttgarter Förderinstituts. Die Bürgschaftsbank ersetzt deshalb fehlende oder unzureichende Kreditsicherheiten durch eine Bürgschaft in Höhe von 40 bis 80 Prozent der Darlehenssumme. „Für die Bank ist das eine erstklassige Sicherheit“, betont Selbherr.

Ohne diese Hilfe wären viele kleine und mittlere Unternehmen nicht mehr kreditwürdig, bestätigt auch Michael Wandt, Leiter der Fördermittelberatung der Valea Unternehmensberatung in Gießen. Unter der Marke Wabeco Subventionslotse lotet der Berater aus, ob Unternehmen die Fördervoraussetzungen erfüllen und welche Förderung kommt. Er empfiehlt seinen

Mandanten die Ersatzsicherheiten der Bürgschaftsbanken, die den Kredit bis zu eine Million Euro abdecken. „Der Kapitalgeber wird durch die Bürgschaft abgesichert und ist deshalb eher bereit, einen Kredit zu gewähren“, sagt Wandt. Die insgesamt 16 Bürgschaftsbanken sind jeweils auf Landesebene tätig. „Insgesamt haben die Bürgschaftsbanken im Jahr 2007 mehr als 1,1 Milliarden Euro Bürgschaften und Garantien als Sicherheiten zur Verfügung gestellt“, erklärt Waltraud Wolf, Vorsitzende des Verbands Deutscher Bürgschaftsbanken. Gegenüber dem Vorjahr bedeutet das ein Plus von 4,7 Prozent. Im vergangenen Jahr bekamen mehr als 7.200 Unternehmen >



Aus diesem Grund bleibt Zimmer immer am Ball – besser gesagt nah am Kunden. Das Modehaus und seine 20 Mitarbeiter wurden bereits zum zweiten Mal als bestes Bekleidungsgeschäft in Friedrichshafen ausgezeichnet. Der Unternehmer weiß jedoch, dass er seine Hände nicht in den Schoß legen darf. Im Frühjahr 2006 eröffnete er gegenüber dem Haupthaus mit seinen 400 Quadratmetern Verkaufsfläche ein neues Geschäft. Dort präsentiert das Traditionsunternehmen auf 150 Quadratmetern seine Heimtextilien. Im Hauptgeschäft schuf Zimmer so mehr Platz für die Damen- und Herrenmode. Seit diesem Jahr gibt es zu-

dem neue Umkleidekabinen sowie eine neue Schaufensterbeleuchtung. Die Investitionen stemmte der Firmenchef aus den erwirtschafteten Erträgen. Vergangenes Jahr gründete der Unternehmer zudem eine neue Gesellschaft, die Heka Shop & Store GmbH, die fünf weitere Mitarbeiter beschäftigt. Im November vergangenen Jahres eröffnete ein neuer Store in Markdorf im Proma-Einkaufszentrum. „Zur besseren Liquiditätsabsicherung habe ich mir für dieses Projekt eine Beteiligung geholt“, berichtet Zimmer. 50.000 Euro bekam der Unternehmer von der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft, den Rest finanzierte er selbst.

Jährlich 30.000 Zeugnisklagen

Business&IT
1/2008
hervorragend



So sind Sie bestens geschützt

Mit der Software „Haufe Arbeitszeugnisse“ verfassen Sie in wenigen Minuten professionelle und vor allem juristisch perfekte Zeugnisse.

NEU: Jetzt auch mit Musterzeugnissen für Mitarbeiter im öffentlichen Dienst!

CD-ROM inkl. Handbuch
€ 148,-
Bestell-Nr. A09007

Jetzt 4 Wochen kostenlos testen!

☎ 0180-50 50 440

(0,14 €/Min. a. d. dt. Festnetz, abw. Mobilfunkpreise. Ein Service von dtms.)

www.haufe.de/A09007

Haufe