

## Investitionen absichern



Bäckermeister Volker Apitz hat bei seinen Kreditverhandlungen gute Erfahrungen gemacht: Nach zwei Tagen sagte ihm die Bürgschaftsbank Brandenburg zu.

**Bürgschaftsbanken Erfolgreiche Unternehmen hatten es 2009 schwer, an Kredite zu kommen. Die Nachfrage nach Bürgschaften stieg im Krisenjahr auf Rekordniveau.**

**Text Cornelia Hefer Fotos Andreas Simon**

Volker Apitz macht als Bio-Bäcker in Brandenburg gute Geschäfte. Er will seine Produktion in Rohrlack ausbauen. Dafür braucht der Unternehmer Geld. Die Verhandlungen mit seiner Hausbank gestalteten sich schwieriger, als Apitz gedacht hatte.

Er machte einen neuen Versuch bei der Deutsche-Bank-Filiale vor Ort. Die Niederlassung nickte den notwendigen Kredit für das gesamte Investitionsvorhaben inklusive zusätzlicher Kontokorrentlinie von 300000 Euro ab.

**Unter einer Bedingung:** Wenn die Bürgschaftsbank Brandenburg mit ins Boot kommt und einen Teil des Darlehens verbürgt.

Bürgschaftsbanken unterstützen die Finanzierungen von kleinen und mittleren Unternehmen. Wenn einem Betrieb Sicherheiten für Investitionen fehlen, steigt die Bürgschaftsbank in die Finanzierung ein und sichert so den Kredit für die Hausbank ab.

Bei Finanzierungen im Handwerk zögern die Banken oft mit der Zusage notwendiger Kredite. Übernimmt die Bürgschaftsbank hier Risiken, hat der Unternehmer in den Verhandlungen mit den Kreditinstituten mehr Rückendeckung.

Gerade im Krisenjahr 2009, in dem Banken vorsichtiger bei der Kreditvergabe an mittelständische Unternehmen agierten, verzeichneten die Bürgschaftsinstitute eine Nachfrage auf Rekordniveau. Bis Oktober 2009 stieg die Anzahl der Bürgschaftsübernahmen um 15,9 Prozent auf 5252 Projekte, wie der Verband Deutscher Bürgschaftsbanken (VDB) mitteilte.

Das abgesicherte Kreditvolumen wuchs sogar um 18 Prozent auf 1,29 Milliarden Euro. „Die gestiegene Nachfrage resultiert aus der Wirtschaftskrise und den erweiterten Möglichkeiten durch das Konjunkturpaket II“, begründet VDB-Geschäftsführer Stephan Jansen. Im Handwerk stieg die Anzahl der beantragten Bürgschaften sogar um 30 Prozent und beim Volumen waren es laut VDB 20 Prozent.

Das durchschnittliche Kreditvolumen ist im Handwerk 2009 aber gesunken. „Ein klares Zeichen dafür, dass unser Geschäft kleinteiliger geworden ist“, sagt Dirk Buddensiek, Vorstand der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg.

## Chancen auf Kreditzusage steigern

Trotz des zweistelligen Wachstums im Handwerk „ist die Absicherung von Krediten über die Bürgschaftsbanken bei unseren Betrieben zu wenig bekannt“, meint Franz Falk, Geschäftsführer Management bei der Handwerkskammer Stuttgart.

„Gerade 2009 waren die Banken kritisch bei Finanzierungen im Handwerk, weil sie sich mit der Bewertung der Sicherheiten schwertun.“ Einen positiven Nebenaspekt nennt Maren Gersonde von der Bürgschaftsbank Brandenburg: „Kommt die Bürgschaftsbank mit ins Boot, verbessert der Unternehmer bei seiner Hausbank das Rating.“

Das heißt, er erhält bessere Konditionen, der Kredit wird günstiger.“ Als wichtige Voraussetzung nennt Falk aber „eine gute Vorbereitung und einen aktuellen Finanzplan“.

Diesen Rat hat Bäckermeister Apitz beherzigt: Er führte Vertreter der Deutschen Bank und der Bürgschaftsbank Brandenburg für ein gemeinsames Gespräch zusammen. „Die Banker haben sich nicht nur für die Kosten interessiert, sondern auch Fragen zu unserem konkreten Projekt gestellt“, sagt Apitz im Rückblick.

Nach zwei Tagen lag die Zusage der Bürgschaftsbank vor. Von den 300000 Euro für den Ausbau des Gebäudes werden jetzt Kredite von 210000 Euro von der Bürgschaftsbank abgesichert. Dafür zahlt der Bäckermeister eine einmalige Gebühr von 1,5 Prozent auf die verbürgte Summe und während des Tilgungszeitraums ein Prozent im Jahr auf den jeweiligen Kreditstand. ◇

cornelia.hefer@handwerk-magazin.de

### **Bürgschaftsbanken : Mehr Sicherheit für die Bank**

**Die regionalen Bürgschaftsbanken sind nicht gewinnorientierte Förderinstitute. Sie haben eine eingeschränkte Banklizenz und vergeben nur Bürgschaften, aber keine eigenen Kredite.**

**Geschäftsmodell.** Die Bürgschaftsbanken sind Selbsthilfeeinrichtungen des Mittelstandes, an denen Handwerkskammern, Industrie- und Handelskammern, Wirtschaftsverbände, Innungen, Banken, Sparkassen sowie Versicherungen beteiligt sind. Sie sind in ihrem Bundesland tätig.

**Aufgaben.** Sie übernehmen Ausfallbürgschaften, Bankbürgschaften für Kredite und wirtschaftlich vertretbare Vorhaben für Existenzgründungen und Betriebsübernahmen, Investitions- und Wachstumsfinanzierungen, Betriebsmittel, auch Kontokorrentkreditrahmen, Avale und Garantien. Ausfallbürgschaften können für ein Unternehmen bis zu einer Million Euro mehrfach übernommen werden.

**Ausfallbürgschaften.** Ausfallbürgschaften sind für die Banken vollwertige Kreditsicherheiten. Sie sind vom Staat und den Bundesländern rückverbürgt.

**Garantien.** Durch die Übernahme von Garantien gegenüber Beteiligungsgesellschaften können typische stille Beteiligungen an gewerblichen Unternehmen abgesichert werden.

**Kunden.** Alle Unternehmen und Freien Berufe, die wegen fehlender Sicherheiten keinen oder keinen ausreichenden Kredit bekommen.

**Antrag.** Das Unternehmen muss seinen Antrag über die Hausbank stellen, in den entsprechenden Fällen auch über eine Bausparkasse, Versicherung oder Leasinggesellschaft. Viele regionale Bürgschaftsbanken bieten mit dem Programm „Bürgschaft ohne Bank“ die Möglichkeit, sich bei kleineren Bürgschaften direkt an die Bürgschaftsbank zu wenden.

**Tipp:** Die Hausbank und die Bürgschaftsbank frühzeitig in die eigene Planung einbeziehen, die Betriebsberater der Handwerkskammer ansprechen.

**Kosten.** Die Bürgschaftsbanken verlangen eine einmalige Bearbeitungsgebühr sowie eine jährliche Provision, die sich mit der Tilgung des Kredits für den Unternehmer reduziert.

Datum: 20.01.2010