

für Handwerk und Servicetechniker für den Fiat Fiorino sowie Nemo und Bipper zur Verfügung. In die Rahmen wurden sowohl Aluminium-Fachböden mit Mobil- und Schubboxen integriert als auch die so genannte T-Boxx. Die hochwertigen Kunststoffkoffer, montiert auf einem Aluminium-boxenboden, können aber auch herausgenommen werden. Ebenso wurden Bodenverzurschienen eingebaut, die eine crashsichere Befestigung von Kabeltrommeln und Langgut zwischen den Regalen ermöglichen (Bilder 7 a, b). Mit nur 41 kg Gesamtgewicht integriert sich diese Fahrzeugeinrichtung konzeptionell gut in das Gesamtkonzept „Minicargo“.

## Null Emission

Die Feinstaub-Diskussion und die Einführung von Umweltzonen in den Städten betrifft die Stadtlieferwagen neuester Generation allenfalls, wenn „Zero-Emission“, ein Elektroantrieb, gefordert werden würde. Im Serienzustand erfüllen alle Lieferwagen die Euro-4-Norm und wären mit grünen Plaketten zufahrtberechtigt. Erdgas-Varianten mit noch weniger Emissionen gibt es von Fiat (Doblo), Opel (Combo) und VW (Caddy).

## Telematik-Service

Auf dem Gebiet der Telematik im Lieferwagen hat sich schon Fiat im Doblo versucht – mit nur bescheidener Funktionalität. Jetzt geht PSA in den neuen Berlingo und Partner einen neuen Weg: Man nutzt die Daten des Can-Bus, um Wartungsintervalle, Flüssigkeitsstände, kritische Temperaturen oder Drücke und weitere (einstellbare) Parameter an die Fuhrparkzentrale zu senden. Dies geschieht per GSM – über das bestehende Mobilfunknetz. Abgerufen werden die Daten über ein Peugeot-Internet-Portal oder per E-Mail. Fuhrparks entlasten damit die Fahrer von lästiger Schreibarbeit und haben stets einen Überblick über anstehende Wartungsdienste und Stillstandszeiten. Mittels Geschwindigkeits- und Drehzahlprofilen lässt sich verschleißträchtiger Umgang mit dem Firmenfahrzeug leicht belegen und gegensteuern. PSA will diesen Service ab Sommer anbieten.

R. Domina

## Nachgefragt

# Finanzieren mithilfe von Bürgschaften

**Wenn es, wie jetzt, am Finanzmarkt kriselt, dann haben kleine und mittlere Betriebe schlechte Karten, an frisches Geld für neue Geschäftsideen zu kommen. Doch seit über fünfzig Jahren helfen Bürgschaftsbanken kapitalschwachen Firmen, vor allem Existenzgründern, auf die Beine, wenn das Konzept stimmt. Dabei hat sich das seit 1999 entwickelte Programm der „Bürgschaft (vorerst) ohne Bank“ (BoB) gut bewährt.**

## Ungebremste Nachfrage

Mithilfe einer Bürgschaft, Finanzmittel zu erhalten, das ist für kleinere Unternehmen derzeit eine der wenigen Chancen, eine gute Geschäftsidee oder Wachstum umzusetzen.

Dabei hilft insbesondere das in Brandenburg initiierte Programm BoB. Dieses Konzept wird sich auch weiterhin – sowohl von Unternehmer- als auch von Bankseite starker Nachfrage erfreuen – so das kürzlich abgegebene Resümee seitens des Geschäftsführers der Brandenburger Bürgschaftsbank (BB) – Bild 1.

Mit 13 Mio. Euro verbürgten Krediten erreichte BoB 2007 einen Höchststand seit seiner Einführung. Seit dem Start wurden Kredite in Höhe von 28,5 Mio. Euro verbürgt. Im Rahmen des Programms nimmt die BB Bürgschaftsanträge von KMU bis zum Kreditbetrag von 250000 Euro direkt entgegen, auch wenn noch kein Kreditinstitut für die Hausbankfunktion gefunden wurde. Das war für den **ep** aktueller Anlass, wieder einmal bei Dr. Miloš

Stefanovič (Bild 1) persönlich nachzuzufragen:

**ep: Herr Dr. Stefanovič, welchen Umfang nahmen das Bürgschaftsvolumen im Berichtszeitraum ein? Welche Vorhaben und Ideen, die vor allem in Handwerksbetrieben gefördert wurden, halten Sie für besonders erwähnenswert?**

**M. Stefanovič:** Nach den sehr erfolgreichen Jahren 2005 und 2006 verzeichnet die Bürgschaftsbank Brandenburg 2007 das beste Geschäftsjahr seit 15 Jahren. Die Zahl der Bürgschaften hat mit 1930 mit einem Volumen von 329 Mio. Euro einen Höchststand seit Bestehen der Bank erreicht. 2007 haben wir 390 Kredite und Beteiligungen mit einem Volumen von 91,5 Mio. Euro verbürgt. Das ist ein Anstieg von 10 %. Dadurch wurden Investitionen möglich in Höhe von 199 Mio. Euro, ein Anstieg von 23 %, die fast 6500 Arbeitsplätze schufen bzw. festigten. Gleichzeitig verzeichnet die Bank bei den Ausfällen den niedrigsten



**1 Dr. M. Stefanovič ermuntert die Unternehmer, bei ihrer regionalen Bürgschaftsbank zwecks Finanzierungshilfe nachzufragen**

Stand seit Gründung. Das Bürgschafts- und Garantiegeschäft 2007 stieg im Vergleich zum Rekordjahr 2006 noch einmal um 10 %. Das Handwerk steht bei den nachfragenden Branchen an dritter Stelle. 13 % der Anfragen kamen aus diesem Bereich. Für besonders erwähnenswert halte ich Vorhaben, welche die Unternehmensnachfolge sichern – sei es in der Familie oder durch die Übernahme des Betriebes durch eine Führungskraft, dem so genannten Management-Buy-Out.

**ep: Welchen Anteil hatten im Berichtszeitraum Bürgschaften für Gründer oder Firmen der Elektrotechnik – Handwerk und Mittelstand – am Gesamtvolumen der ausgereichten Bürgschaften?**

**M. Stefanovič:** Von den ausgereichten Bürgschaften gehen etwa fünf Prozent an Gründer oder Firmen aus dem Bereich Elektro.

**ep: Gibt es Beispiele, die genannt werden können?**

**M. Stefanovič:** Da fallen mir zwei aus dem vergangenen Jahr ein. Ein Hersteller von Bahnstromanlagen aus Potsdam-Mittelmark wuchs im vergangenen Jahr so stark, dass wir im März und im Oktober 2007 zwei Bürgschaften mit einer Gesamthöhe von fast einer Million Euro bewilligt haben. Das zweite Unternehmen aus dem Havelland stellt Fahrgastinformationssysteme her und hat eine Bürgschaft über 440000 Euro bekommen.



**2 Die BB organisiert regelmäßig für die Unternehmer von KMU interessante Informationsveranstaltungen**

**2 a Birgit Urban, Wirtschaftsreferentin, Vertretung des Landes Brandenburg bei der EU, zu aktuellen Förderwegen**

**ep: Wie sehen Sie die zukünftige Entwicklung Ihrer Tätigkeit als Geschäftsführer der BB, insbesondere in Anbetracht der noch nicht ausgestandenen Krise des Finanzmarkts?**

**M. Stefanovič:** Immer dann, wenn Kreditinstitute zusätzliche Sorgen haben – wie derzeit mit der noch nicht ausgestandenen Krise – wächst bei den Instituten der Wunsch nach mehr Sicherheit. Da ist die Bürgschaftsbank für die Banken – aber auch für die Unternehmen – der richtige Ansprechpartner (Bilder 2, 2a).

**ep: Welche Auswirkungen hat diese Situation im Einzelnen auf die Ausreichung von Ausfallbürgschaften bei der BB, beispielsweise was den Umfang des dafür zur Verfügung stehenden Finanzrahmens anbetrifft sowie dessen Absicherung usw.?**

**M. Stefanovič:** Da kann ich die Unternehmer beruhigen. Unsere Rahmenbedingungen sind klar definiert: Wir besichern bis zu

80 % des Kreditbetrages, der Bürgschafts-Höchstbetrag darf eine Million Euro nicht überschreiten. Die Krise im Immobilienbereich der Banken, speziell in den USA, hat auf unsere schon immer sehr sorgfältige und unternehmensgerichtete Prüfung der Unterlagen gar keine Auswirkungen.

**ep: Es ist zu beobachten, dass es für kleine und mittlere Betriebe generell schwieriger geworden ist, gegenwärtig Fremdfinanzierung bei ihrer Hausbank oder anderen Kreditinstituten zu erhalten, selbst wenn Sicherheiten vorhanden sind. Müssen die Antragsteller, die wegen fehlender Sicherheiten bei Ihrer Hausbank als völlig chancenlos abgelehnt wurden, nun auch fürchten, bei der BB abgewiesen zu werden?**

**M. Stefanovič:** Diese Tendenz ist im Bürgschaftsgeschäft nicht zu beobachten. In den letzten drei Jahren bewegten sich unsere Zahlen auf Rekordniveau. Ge-

rade haben die 3 Handwerkskammern Brandenburgs mit den brandenburgischen Sparkassen und der Bürgschaftsbank eine Vereinbarung getroffen, die eine schnelle und unbürokratische Gewährung von Krediten für Handwerker bis zu einer Höhe von 100000 Euro ermöglichen soll. Wir hoffen auf rege Nachfrage.

**ep: Herr Stefanovič, wird sich das Scoring-/Rating-Verfahren bei der BB gegenüber den antragstellenden Existenzgründern und Unternehmern bestehender Betriebe ändern, insbesondere verschärfen?**

**M. Stefanovič:** Nein. Unsere Verfahren haben sich bewährt, was nicht nur die Entwicklung des Neugeschäfts belegt, sondern sich auch in den drastisch gesunkenen Ausfallzahlen deutlich dokumentiert.

**ep: Ändern sich die Konditionen, Gebühren usw. für die Antragsteller?**

**M. Stefanovič:** Nein, die bekannten Konditionen bleiben bestehen. Das heißt, neben dem Bearbeitungsentgelt wird eine Bürgschaftsprovision von einem Prozent pro Jahr auf den Kredit fällig.

**ep: Was raten Sie in diesem Zusammenhang den Existenzgründern oder Unternehmern, die gern ihre Geschäftsideen umsetzen möchten, aber dafür Fremdkapital benötigen?**

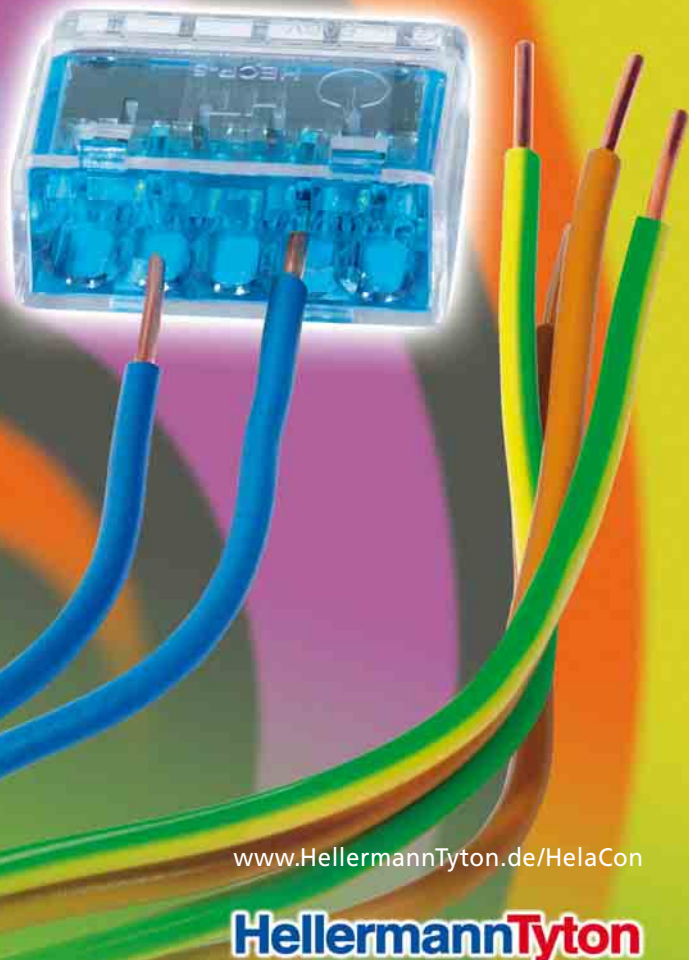
**M. Stefanovič:** Nutzen Sie die Partnerschaft mit der Bürgschaftsbank. Unsere Bürgschaft ist Ihre Sicherheit und verbessert Ihre Position in der Verhandlung mit der Hausbank. Wenn Sie 80 Prozent des benötigten Kreditbetrages bereits besichert haben, dann können Sie selbstbewusster auftreten.

Wir bedanken uns für das Gespräch. ■

## Kabel lieben HelaCon.



Für Kabel ist es eine sichere Lösung. Für Profis eine innovative Verbindungsklemme, die jeder Situation gewachsen ist. Denn mit **HelaCon Plus** und **HelaCon Easy** stehen Ihnen hochentwickelte Steckklemmen für die professionelle Kabelverarbeitung in der Haus- und Gebäudeinstallation zur Verfügung. Die neu entwickelte Doppelfeder von HelaCon Plus ermöglicht Ihnen eine einfache Verarbeitung und entlastet Sie auch in besonders schwierigen Situationen wie der Überkopf-Montage.



[www.HellermannTyton.de/HelaCon](http://www.HellermannTyton.de/HelaCon)

**HellermannTyton**