

Nachgefragt

Erfolgreiche Unternehmer bekanntmachen

Die Bürgschaftsbank Brandenburg (BB) belässt es nicht dabei, mit ihren Bürgschaften Kredite für gute Konzepte abzusichern. Regelmäßig vor Ort – um erfolgreiche Unternehmen regionalen Vertretern aus Politik und Wirtschaft vorzustellen – leistet die BB so aktive Lobbyarbeit für kleine Firmen. Das gestaltet sich aber immer schwieriger, dies und anderes erfahren wir vom Geschäftsführer der BB, Dr. M. Stefanović (Bild 1).

ep: Herr Dr. Stefanović, schon zu Jahresbeginn konnten Sie anlässlich der Jahrespressekonferenz wieder ein positives Fazit Ihrer Arbeit ziehen. Sie bürgten allein im Jahr 2009 für 336 Kredite und Beteiligungen von über 87 Mio. Euro. Wo stehen Sie mit diesem Ergebnis?

M. Stefanović: Seit fünf Jahren erfreut sich die Bürgschaftsbank Brandenburg guter Wachstumsraten und großer Akzeptanz im Markt. Verglichen mit der Wirtschaftskraft des Landes dürften wir bundesweit zu den Bürgschaftsbanken zählen, die die höchste Marktdurchdringung haben.

ep: Wie begründen Sie dieses Wachstum? Sehen Sie darin eher eine Nebenwirkung der Finanzkrise oder hat sich Ihr Service bei den Firmen mittlerweile doch herumgesprochen?

M. Stefanović: Da wir die höchsten Wachstumsraten bereits einige Jahre vor dem Krisenbeginn hatten, spricht viel dafür, dass sich unsere Produkte und unsere Unterstützung für die mittelständischen Unternehmen – unabhängig von der Krise – stärker herumgesprochen haben. Doch unser Leistungsspektrum ist bei weitem nicht allen Unternehmen bekannt. Deshalb werden wir künftig noch mehr Wert auf eine entsprechende Öffentlichkeitsarbeit legen müssen.

ep: Welchen Stellenwert nehmen bei Ihnen die Betriebe des Handwerks, insbesondere auch des Elektrohandwerks, ein?

M. Stefanović: Die kleinen und mittleren Betriebe sind die einzige Klientel, die wir bedienen – insofern 100 % unseres Geschäftes. Das Handwerk stellt tradi-

tionell eine der wichtigsten Kundengruppen für uns dar. Im vergangenen Jahr war das jede sechste Bürgschaft.

Allein das Elektrohandwerk haben wir im Jahr 2009 mit etwa 5,5 Millionen verbürgten Krediten in 20 Fällen begleitet.

ep: Nutzen diese Firmen denn vorwiegend Ihr Produkt „BoB“ – Bürgschaft (vorerst) ohne Bank? Oder wird eher der Handwerker-Sofortkredit, der noch dazu von Ihnen sehr unbürokratisch und kurzfristig bearbeitet wird, favorisiert?

M. Stefanović: Das BoB-Programm beschränkt sich auf Kredite bis 250 000 Euro und deckt inzwischen ein Drittel aller von uns gewährten Bürgschaften ab. Der Weg „zuerst zur Bürgschaftsbank“ hat sich insofern fest etabliert und wurde von 13 weiteren Bundesländern übernommen. Der Handwerker-Sofortkredit ist erst zwei Jahre alt und beschränkt sich auf Kredite bis 100 000 Euro und könnte salopp als „BoB-Turbo“ bezeichnet werden.

ep: Was hat sich seit Jahresbeginn in der BB getan? In welchem Umfang können die Firmen heute mit der BB rechnen?

M. Stefanović: Im laufenden Jahr konnten wir dank der wieder einsetzenden Zuversicht in die wirtschaftliche Entwicklung und der vorübergehenden Erhöhung unseres Bürgschaftshöchstbetrags auf zwei Millionen Euro erneut ein Wachstum um etwa 20 % erreichen. Im Augenblick hoffen wir im Sinne unserer mittelständischen Kunden um eine nachhaltige Prolongation dieses Betrags durch Bund und Länder.

ep: Wird der sogenannte Handwerker-Sofortkredit denn nur bei der BB angeboten? Wie gehen Ihre Kollegen in den anderen Bundesländern vor, um gerade dem Handwerk schnell und unbürokratisch aus kurzfristigen Liquiditätsengpässen zu helfen?

M. Stefanović: Die Bürgschaftsbanken in Deutschland pflegen einen intensiven und regelmäßigen Gedankenaustausch, so dass Neuerungen im Produktbereich schnell ihre Verbreitung finden. Meines Wissens sind es bereits vier weitere Bundesländer, die den Handwerker-Sofortkredit, z. T. aber unter einem anderen Namen, ebenfalls eingeführt haben. Es handelt sich um Berlin, Mecklenburg-Vorpommern und Thüringen sowie auch neuerdings Sachsen. Insofern nimmt der schnelle unbürokratische Weg auch mithilfe der Betriebsberater aus den Handwerkskammern Fahrt auf.

ep: Die Veranstaltung „Bürgschaftsbank vor Ort“ ist schon seit längerer Zeit eine gute Tradition Ihres Hauses. Wie ist die Idee dazu entstanden?

M. Stefanović: Diese Veranstaltungsreihe führen wir seit über 10 Jahren durch. Die Idee war und ist nicht, die Bürgschaftsbank in den Vordergrund zu stellen, sondern die beeindruckenden mittelständischen Unternehmen, die wir begleiten. Wir sind glücklich, dass wir in der Regel zweimal pro Jahr durchschnittlich 100 Gäste – Unternehmer, Banker, Steuerberater, Vertreter aus Verwaltung, Politik und Kammern – in den von uns verbürgten Unternehmen begrüßen können und diese die Möglichkeit erhalten, auch im Rahmen einer Betriebsbesichtigung mehr vom Unternehmer und Unternehmen zu erfahren.

ep: Welche Wünsche und Ziele verbinden Sie mit diesem Konzept – auch insbesondere für die betreffenden Unternehmen?

M. Stefanović: Zum einen möchten wir das Interesse der Gäste für den Mittelstand stärken, indem diese beeindruckenden unternehmerischen Erfolge von den Entscheidungsträgern vor Ort präsentiert werden. Zum anderen möchten wir den Unternehmen mehr Publizität geben.



1 Die Unterstützung des Handwerks ist uns wichtig
Foto: Bürgschaftsbank Brandenburg

ep: Gerade vor Kurzem besuchten Sie die Gustav Scharnau GmbH in Werneuchen. Nach welchen Kriterien suchen Sie diese Unternehmen aus?

M. Stefanović: Die Kriterien sind: spannende Unternehmensgeschichte, interessante Produkte, Innovation, unternehmerische Leistung. Wir wollen, dass sich die Gäste von diesen Unternehmen begeistern lassen und positive Eindrücke mitnehmen.

ep: Wie sehen Sie künftig die Möglichkeiten, mit den staatlich rückversicherten Bürgschaften Existenzgründer und neue Konzepte von Alt-Unternehmern zu unterstützen – dies auch vor dem Hintergrund des sogenannten Wirtschaftsfonds Deutschland, der am Ende des Jahres 2010 auslaufen soll?

M. Stefanović: Wir kämpfen im Augenblick dafür, dass einige der vorübergehend erweiterten Möglichkeiten auf Dauer aufrechterhalten werden. Besonders am Herzen liegt uns die Anhebung der Bürgschaftshöchstgrenze auf zwei Millionen Euro und die Erhöhung des Anteils der Betriebsmittelfinanzierung auf 50 %.

ep: Vor Kurzem hörte man von dem neuen Basel-III-Abkommen. Obwohl diese höhere Kapitalabsicherung allein die Banken betrifft, sehen Sie dennoch langfristige Auswirkungen auf strengere Kreditvergabebedingungen für die Unternehmen?

M. Stefanović: Insbesondere hat Basel II zu einer risikoadjustierten Bepreisung von Krediten geführt und damit zu einer gefühlten Verschärfung der Kreditbedingungen. Basel III führt nicht zu einer weiteren Veränderung für die Kreditnehmer, sondern zu einer stärkeren Beaufsichtigung

und Kontrolle der Kreditinstitute in Bezug auf risikoreiche Anlagen. Insofern hoffen wir, dass Basel III nicht indirekt zu einer Veränderung der Kreditvergabepraxis führt.

ep: Wie sollten Unternehmer und Existenzgründer vorgehen, denen für die Finanzierung guter Konzepte derzeit die nötigen Eigenmittel fehlen?

M. Stefanović: In der Mischung liegt die Würze: So viel Eigenmittel wie möglich und verfügbar, der Rest aus Kredit, vorzugsweise von der Bürgschaftsbank verbürgt. Hierzu haben die Bürgschaftsbanken und mittelständischen Beteiligungsgesellschaften in diesem Jahr ein „Kombi-Produkt“ aus stiller Beteiligung und verbürgtem Kredit (ein Viertel/drei Viertel) eingeführt. Sie ermöglichen damit, in einem schlanken Prozess die zukunfts-trächtigen Projekte mit unserer Hilfe umzusetzen.

ep: Vielen Dank für das Gespräch.

AKTUELL

Bankenabgabe für Bürgschaftsbanken?

Wie aus aktuellen Informationen des Verbandes der Deutschen Bürgschaftsbanken (VDB) hervorgeht, haben Finanzausschuss des Deutschen Bundestages und Bundesrat beschlossen, von der Bankenabgabe – Bestandteil des neuen Banken-Restrukturierungsgesetzes – nur die KfW und Landesförderinstitute auszunehmen, **nicht aber Bürgschaftsbanken**. Bürgschaftsbanken verfolgen mit der Geschäftsbeziehung zu ihren mittelständischen Kunden keine Gewinnerzielungsabsichten. „Wir haben einen klaren Förderauftrag. Die Einführung einer Bankenabgabe würde eine erhebliche Benachteiligung für die Bürgschaftsbanken und ihre mittelständischen Kunden bedeuten“, erläutert Dr. Stefan Papirow, stellvertretender Vorsitzender des VDB.

Policen auf dem Prüfstand

Der Versicherungsschutz der Firma gehört nach Möglichkeit am besten jedes Jahr auf den Prüfstand. Hilfreich ist es, wenn man sich zum Jahresende eine Übersicht verschafft, um dann gleich zum Jahresauftakt die Weichen entsprechend zu stellen. Versicherungsexperten sprechen aus ihren Erfahrungen.



Deckungslücken vermeiden

Die Versicherungswelt dreht sich ständig weiter – neue Angebote kommen auf den Markt, und nicht zuletzt verschärfen aktuelle gesetzliche Regelungen unter Umständen das Risiko für den Betrieb. „Unternehmer machen nicht selten einen grundsätzlichen Fehler: Sie legen dicke Akten an und heften immer nur dazu. Aber Firma und Umfeld verändern sich. Dem muss sich auch der Versicherungsschutz anpassen“, so Versicherungsberater Hans-Hermann Lüschen – www.vers-berater.de. Bestehende Verträge sollten dahingehend nachgebessert werden.

Bei **betrieblichen Haftpflichtversicherungen** ist das geradezu zwingend erforderlich, um existenzielle Deckungslücken zu vermeiden. Gleichzeitig ist bei gutem Schadenverlauf und geschickter Verhandlung häufig auch eine Prämienersparnis drin.

Abzusichernde Risiken

Betriebshaftpflicht

Hier fragt der Versicherer zum Jahreswechsel regelmäßig mit Hilfe des **Prämienregulierungsbogens** nach Risiken, die im vergangenen Jahr neu dazugekommen sind, sowie nach den Umsatzzahlen, Lohnkosten und errechnet die Jahresprämie auf dieser Basis. Ggf. zahlt der Handwerksbetrieb dann mehr, wenn beispielsweise neue Mitarbeiter

eingestellt wurden. Sofern Risiken weggefallen sind oder deutlich weniger Umsatz gemacht wurde, können die Beiträge auch sinken.

Im Schubkasten veraltet. „Häufig wird der Bogen allerdings erst einmal beiseitegelegt und die unbeliebte Büroarbeit an den Steuerberater delegiert. Der schaut später auch drauf. Das zieht sich oft bis April,“ – so die Erfahrung von Lüschen. Sollte jedoch im Februar ein Schaden passieren und weicht der alte Bogen dann von der Realität ab, hat der Unternehmer ein großes Problem. Lüschen kennt sogar solche Fälle, in denen der Prämienregulierungsbogen jahrelang im Aktenordner schmort – mit der Gefahr, dann im Schadenfall über keinen ausreichenden Versicherungsschutz zu verfügen.

Neues Tätigkeitsfeld Energieberatung. Wenn der Elektrobetrieb z. B. neuerdings auch Energieberatungsdienstleistungen anbietet, gehört dies in den Prämienregulierungsbogen. Hier wird ggf. rückwirkend ein Prämienzuschlag fällig. Versicherungsschutz besteht bei marktüblichen Verträgen jedoch **nur für Personen- und Sachschäden** – vgl. dazu Beitrag: „Absicherung von Risiken bei der Energieberatung“, **ep** 11/2009, S. 868–870.

„Wer auch **Vermögensschäden** aus beruflicher Tätigkeit als Energieberater absichern will – und genauso sollte es dann auch in den Bedingungen stehen –, kann das über **Zusatzbausteine** zur

betrieblichen Haftpflichtpolice oder über einen **eigenständigen Vertrag**“, so Versicherungsberater Werner Fütterer – www.versicherungsberatung-wfuetterer.de. **Internetnutzung.** Neue Haftpflicht-Risiken ergeben sich für Handwerksbetriebe aus der Internetnutzung.

„Es läuft mittlerweile so viel über E-Mails, die sich gegen das Fax durchgesetzt haben. Ob Schriftwechsel mit dem Händler, dem Bauamt, dem Notar oder schlicht Kunden, die Aufträge erteilen. Ein Einzelner, der technisch vielleicht nicht durch Virenschutzprogramm hoch abgesichert ist, kann so schon versehentlich auf einen Schlag mehrere Rechner Dritter lahmlegen“, erklärt Lüschen. Wenn dann nachgewiesen wird, wer den Virus verteilt hat – und das lässt sich bekanntlich technisch immer genauer rekonstruieren –, ist der Betreffende dran. Schäden, die anderen durch E-Mail-Austausch zugefügt werden, wie beispielsweise die Veränderung oder Löschung von Dateien durch Viren, sollten daher versichert sein, rät er. Bei neueren Verträgen ist dieser Schutz als Baustein teils schon mit enthalten. Bei Altverträgen sollte man nachfragen, ob sich hier nachbessern lässt.

Versicherungssumme prüfen. Auch die Versicherungssumme der betrieblichen Haftpflichtpolice sollte in Abständen geprüft werden. „In alten Verträgen sind das manchmal noch eine Million oder zwei Millionen Euro“, meint Versicherungsmakler Bert Heidekamp – www.heidekamp.com. Bei aktuellen Deckungskonzepten liegt die Entschädigungsgrenze meist bei drei Millionen Euro.

Betriebsinventar

Immer den Überblick behalten, was betriebliche Neuanschaffungen und den Warenbestand betrifft – so der Rat von Makler Heidekamp. Besonders kleine Betriebe haben nach seiner Erfahrung selten eine genaue Inventarliste. „Bei einem Brand oder Diebstahl zahlt die Versicherung dann unter Umständen weniger, weil die Firma unterversichert war“, so seine Erfahrung. Während eine große Maschine in der Auflistung selten vergessen wird, fallen vor allem kleinere Gegenstände, wie die teuren Gleich-