Karrieretag Familienunternehmen

5. Karrieretag Familienunternehmen | 13. November 2009 | IHK Ulm

Presse-Clipping

Süddeutsche Zeitung – Familienunternehmen
02.07.2009
1,26 Mio. Leser

Mittelstand & Familienunternehmen

Alle reden nur von Porsche, Schaeffler und Quelle. Dabei bringt die Auftragsflaute täglich Dutzende kleiner Firmen in Not. Sie brauchen Geld, um die Durststrecke bis zum Aufschwung zu überbrücken. Hält die Hausbank die Taschen zu, kann ein Kreditantrag bei der Staatsbank KfW helfen. Die übernimmt einen Teil der Haftung der Hausbank. Über 1500 Anträge sind bereits eingereicht. Neuerdings kommt die KfW auch zu den Firmen hin, sie tourt mit zwei Bussen durch 64 Städte. Aber der Weg vom Antrag zur Auszahlung kann holprig sein. Eine Reisebeschreibung zwischen Frankfurt und Gießen.

Wenn die Bank zum Kunden kommt

Um das Geld aus den staatlichen Konjunkturförderprogrammen an die Firmen zu bringen, schickt die Staatsbank KfW ihre Mitarbeiter in die Provinz

Von Helga Einecke

Auf großer Fahrt — Illustration: h1-daxl.de

Frankfurt/Gießen – Der Mann im kurzärmligen karierten Hemd kommt schnell zur Sache. „Meine Hausbank sagt, es würden nur Investitionen gefördert. Ich brauche das Geld aber für Betriebsmittel und Vorfinanzierungen“, sagt der Inhaber eines metallverarbeitenden Betriebs aus dem Westerwald. Er sitzt auf einem Hocker vor dem orange-blauen Bus der Staatsbank KfW, der mitten in der Fußgängerzone von Gießen parkt. Daniela Korte, Vertriebsreferentin der KfW, kennt das. Im Rahmen der Konjunkturprogramme werden neuerdings auch laufende Kosten staatlich gestützt. Aber das weiß noch nicht jede Bank. Der Unternehmer atmet auf. Er braucht das Geld. Bis Januar hatte er voll zu tun, dann brachen die Bestellungen weg. Er musste einige Mitarbeiter entlassen und arbeitet kurz. „Dieses Jahr wird eng“, sagt der Mittelständler, meint damit die Beschäftigung und das Geld. Er zeigt auf den Bus: „Das hat schon einen Grund, warum die durch die Gegend fahren.“

Erst wurden die Banken klamm, nun geht ganz allmählich dem deutschen Mittelstand das Geld aus. Wie die Flaute überbrücken? Woher das Geld für Abfindungen nehmen? Wie die Raten für den letzten Kredit tilgen? Im Firmenkundengeschäft stehe den Banken das Schlimmste erst bevor, sagte Jürgen Fitschen, Vorstandsmitglied der Deutschen Bank am Wochenende auf dem deutschen Familienunternehmertag in Berlin: „Die größten Probleme im kommerziellen Kreditgeschäft kommen erst in der zweiten Hälfte dieses und der ersten Hälfte des nächsten Jahres auf uns zu.“ Von einer Kreditklemme will er ebenso wenig reden wie Bundeswirtschaftsminister Karl-Theodor zu Guttenberg. Tatsächlich gibt es keine flächendeckende Finanznot im Mittelstand, es trifft immer einzelne. Aber die Banken sind vorsichtiger geworden. Sie können und wollen das Risiko nicht mehr alleine tragen. Einen Teil soll die KfW übernehmen.

Auf dem Hocker vor dem Bus in Gießen hat ein älterer Herr mit schwarzem Sakko, gestreifter Krawatte und goldener Armbanduhr Platz genommen. Früher war er Geschäftsführer. Jetzt, mit über 50 Jahren, findet er keinen Job mehr. Er will sich selbständig machen, möglichst im Bereich Pflege. Er benötigt Geld: „Home-Office und Auto habe ich schon“, trumpft er auf. „Ich brauche höchstens 8000 Euro.“ Für solche Fälle sind die Konjunkturprogramme nicht vorgesehen. Dafür hat die KfW andere Finanztöpfe. Korte empfiehlt das Startgeld, sich Zeit für das Konzept zu nehmen und mit dem Geld nicht zu knapp zu planen. Die Broschüre für seinen Businessplan will der Mann jetzt telefonisch anfordern. Tja, und dann wäre da noch eine neue Heizung im Eigenheim fällig. Könnte die KfW helfen? Sie kann. „Der Antrag muss aber vor der Investition gestellt werden“, ermahnt Korte. Die junge Frau mit dem gewinnenden Lächeln und Sommersprossen hat viele Tipps. Sie ist schon ein paar Tage unterwegs. Zwei Busse hat die Staatsbank quer durch Deutschland auf den Weg geschickt.

„Es macht richtig Spaß“, sagt Korte. Jeder dritte Bus-Kunde will Staatshilfen für seine Firma. Die Krise hat die Mittelständler noch misstrauischer gegenüber den Banken gemacht. Auf die Hausbank allein, wollen sie sich nicht mehr verlassen. Viele Unternehmer informieren sich im Internet, fragen sich durch. Selbst für Korte ist es nicht ganz einfach, den Überblick über die vielen einzelnen Bausteine der Förderprogramme zu behalten. Sie muss erst klären, welches Programm zu welchem Vorhaben passt. Dann aber schickt sie die Leute zu ihrer Hausbank.

> „„Home-Office und Auto habe ich schon. Ich brauche höchstens 8000 Euro.“
>
> *Ein Existenzgründer in Gießen*

Der Kreditantrag muss über die Hausbank laufen. Irgendwann landet er dann vielleicht auf dem Schreibtisch von Anke Maehden in Frankfurt. Sie prüft die Anträge für Kredite aus den beiden Konjunkturpaketen. Maehden ist zuständig für den Buchstaben S. Sie stammt aus Stralsund und kam im August 2000 zur KfW. Nebenher hat sie an der Hochschule für Bankwirtschaft studiert und den Master of Arts in Banking gemacht. Maehden sitzt im vierten Stock des KfW-Gebäudes in der Bockenheimer Landstraße in Frankfurt, ein schmuckloser Zweckbau aus den 60er Jahren. Seit die Bundesregierung die Konjunkturprogramme verkündet hat, stehen die Telefone hier nicht mehr still. Bis zu 6700 mal pro Woche wird die Internetseite www.investitionspaket.kfw.de geklickt.

Die Anträge gehen per Post ein oder Datenfernübertragung, DFÜ steht dann oben drauf. Vor allem Volksbanken und Sparkassen nutzen den elektronischen Zugang über ihre Spitzeninstitute, die Landesbanken oder Zentralbanken. Es ist eine mühsame Prozedur vom Eingang bis zur Bewilligung oder der Ablehnung. Die Anträge landen zuerst bei Monika Rath und Karl-Heinz Herrmann, die sich ein Büro in dem Gebäude auf der anderen Straßenseite teilen. Sie erfassen die Anträge elektronisch und prüfen, ob alle Details und Zahlen, die auf dem Papier stehen, auch richtig in den Computer der Staatsbank gelangen. Dann versehen sie den Vorgang noch mit einem elektronischen Fingerabdruck, dem Barcode, damit endet die Eingangskontrolle.

Der Computer vergibt jeweils eine Nummer für den Vorgang, das Dokument, den Antrag. Dann ist Anke Maehden am Zug. Sie schaut nach, ob die durchleitende Bank, deren Referenz und der Antragssteller erscheinen. Sie beschäftigt sich mit der Höhe des Kredits, seiner Laufzeit, der tilgungsfreien Zeit, der Dauer der Zinsbindung, der Länge und Höhe der Haftung, die die KfW anstelle der Hausbank übernehmen soll. Das macht sie nicht nur am Bildschirm, sondern auch auf Papier. Sie wirft einen Blick auf die Bilanz der Firma, die häufig erst für 2007 vorliegt. Das kann zum Problem werden, denn der Stichtag für die Beurteilung, ob eine Firma erst durch die Finanz- und Wirtschaftskrise in Schieflage geraten ist, ist der 30. Juni. Maehden sucht überall nach Informationen, auch im Internet. Dann geht sie eine Checkliste durch, intern heißt sie Risikoanlage B. Wie viel Erfahrung hat das Unternehmen? Muss eine Nachfolge geregelt werden? Wie hoch ist der Marktanteil? Wie viele Wettbewerber gibt es? Drohen Gerichtsverfahren? Seit wann besteht die Geschäftsbeziehung mit der Hausbank? Welchen Anteil haben die drei wichtigsten Kunden am Umsatz? Die Liste sei „sehr wichtig“, sagt Maehden, gebe sie doch Aufschluss über das Umfeld und die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens. Die Europäische Kommission achtet genau darauf, dass nur Firmen, die vor Mitte 2008 kein Sanierungsfall waren, geholfen wird. Andernfalls gilt deren staatliche Unterstützung als ein Störfall im Wettbewerb.

Hausbanken und Firmen müssen in ihrem Antrag nicht nur genau begründen, wofür sie den Kredit brauchen, sondern auch die Planzahlen bis zum Jahr 2011 vorlegen. „Für die Kapitaldienstfähigkeit brauchen wir ein worst-case-Szenario“, erläutert die KfW-Mitarbeiterin. Die Staatsbank will wissen, ob der Kreditnehmer im schlimmsten Fall auch in einigen Jahren noch die fälligen Zinsen bezahlen kann? Nur wer den Prognosen zufolge 2011 – mit Hilfe eines Kredits – in ähnlich guter Verfassung sein wird wie Anfang 2008 hat eine Chance auf Geld.

Zwei Wochen braucht Maehden normalerweise, um alle Papiere anzufordern, Prüflisten durchzugehen, sich ein umfassendes Bild zu machen. Meist geht es um Beträge von zwei bis zehn Millionen Euro. Mit der Firma selbst hat sie keinen Kontakt, sondern telefoniert oder mailt mit Sachbearbeitern der Hausbanken. Besonders kniffelig ist die Ermittlung der jeweiligen Zinsen für den Kredit. Der Gesetzgeber schreibt Marktkonditionen vor, aber unter Beachtung EU-beihilferechtlicher Vorgaben. Bei anderen Programmen verlangt die KfW den Firmen einfach geringere Zinsen ab und verbilligt so die Kredite. Beim Konjunkturprogramm muss sie das Risiko einschätzen. 20 verschiedene Klassen gibt es: 20 ist ganz schlecht, 1 ist Spitze.

Allerdings muss die KfW nicht ganz von vorne anfangen, weil es immer schon eine Bonitätseinstufung durch die Bank gibt. Kommt die KfW zum gleichen Urteil wie die Bank, läuft alles optimal. Wenn nicht, wird nochmal geprüft. Manchmal müssen neue oder ergänzende Unterlagen angefordert werden. Die EU-beihilferechtliche Vorgabe besagt, dass Firmen nur begrenzt in Subventionstöpfe greifen dürfen. Also prüft die KfW auch, ob die Antragsteller bereits an anderer Stelle unterstützt werden. Vor allem Firmen aus den neuen Bundesländern erhalten häufig noch andere Investitionszulagen. Allerdings verlassen sich die Prüfer dabei auf die Auskunft des Antragstellers oder seiner Bank.

„Ich suche nach einem authentischen Bild und frage mich auch, wie denkt die Hausbank darüber“, sagt Maehden. Sie bereitet ihre Entscheidung sorgfältig vor. Eine Kreditzusage ist perfekt, wenn der Zinssatz ermittelt ist. Dann erhalten alle Unterlagen den KfW-Barcode. Die Projektmanagerin schickt den Vorgang an ihren Chef. Der muss mit einer zweiten Unterschrift den Kredit freigeben. Manchmal ist die Freigabe sogar ein Privileg des Vorstandes. Je schlechter die Bonität des Antragstellers desto eher muss der Vorstand eingeschaltet werden. Mit der Zusage oder Ablehnung ist der Vorgang für die KfW erst einmal abgeschlossen. Allerdings erhält der Kreditnehmer beim ersten Antrag eine Nummer – unter der er künftig auch bei weiteren Anträgen geführt wird.

> „Ich suche nach einem authentischen Bild.“
>
> *Anke Maehden, KfW*

Ein kleiner Teil des Konjunkturprogramms ist für Kredite reserviert, die beim Energiesparen helfen. Solche Kreditanträge laufen beinahe automatisch im Vergleich zu dem, was im vierten Stock in der Bockenheimer Landstraße passiert. Dieter S. wohnt zehn Kilometer nördlich von Gießen. Er will neue Fenster in sein Eigenheim einbauen. Den Antrag für einen Zuschuss hat er bereits gestellt und zum KfW-Bus mitgebracht. „Ich will keinen Formfehler machen“, leitet er seine Fragen ein. Korte nickt verständnisvoll. Sie drückt ihm eine Broschüre in die Hand, obwohl der Mann eigentlich schon alles weiß. Er hat sich im Internet informiert, bei der KfW angerufen und sich durchgefragt. „Dann habe ich mir genau dieses eine Formblatt runtergeladen“, sagt er und hebt es hoch.

Täglich kommen etwa hundert Leute zum Bus. In Köln und Düsseldorf waren es sogar 300. „Da sind wir schier untergegangen“, erzählt Korte. Die meisten fragen nach Zuschüssen und Darlehen für das Eigenheim, also für Dämmung, Fenster und Heizung. Das ist auch gut für die Konjunktur. „Damit werden schließlich Handwerker beschäftigt“, sagt Korte.

Millionen für den Mittelstand

Wer Geld vom Staat will, muss erst einmal sein heimisches Institut überzeugen

Zwei Konjunkturprogramme hat die Bundesregierung bislang aufgelegt, um Firmen zu helfen, eines im November 2008, ein zweites Mitte Januar 2009. Die wichtigsten Fragen und Antworten:

Wer kann Kredite beantragen?

Kleine und mittlere Unternehmen bis 500 Millionen Euro Umsatz und Freiberufler. Große Unternehmen mit mehr als 500 Millionen Euro Umsatz, die keinen Zugang zum Kapitalmarkt haben. Ausgeschlossen sind Firmen, die schon vor dem 1. Juni 2008 ein Sanierungsfall waren. Es werden ausschließlich krisenbedingte Engpässe überbrückt.

Was wird gefördert?

Investitionen, Betriebsmittel, Warenlager, Liquiditätsbedarf, aber alles nur in Deutschland.

Wie viel Geld gibt es maximal pro Unternehmen?

Es gibt in der Regel 50 Millionen Euro pro Vorhaben für den Mittelstand. Große Firmen erhalten maximal 300 Millionen Euro pro Unternehmensgruppe.

Wie sind die Laufzeiten?

Das hängt vom Förderzweck ab. Betriebsmittel werden höchstens fünf Jahre, Investitionen acht Jahre gefördert. Bei langlebigen Investitionen wie Bauvorhaben sind es bis zu 15 Jahren.

Wo muss beantragt werden?

Der Antrag muss immer bei der Hausbank gestellt werden, die diesen dann an die KfW weiterleitet. Bei der KfW können sich die Firmen aber im Internet (www.kfw-mittelstandsbank.de) informieren und telefonisch beraten lassen. Interessenten sollten ihre Hausbank auf die Programme ansprechen.

Warum können die Kredite nicht bei der KfW beantragt werden?

Die KfW darf als Staatsbank den Banken und Sparkassen das Kreditgeschäft nicht streitig machen. Das würden die Wettbewerbshüter der EU auch nicht dulden. Sie darf nur dort fördern, wo der normale Wettbewerb nicht richtig funktioniert, bestimmte politische Ziele verfolgt werden oder zum Beispiel in konjunkturell schlechten Zeiten.

Welche Unterlagen sind nötig?

Sämtliche Unterlagen, die auch für einen normalen Kredit von einer Bank benötigt würden. Dazu zählen Zahlen zu Bilanz und Ertragsrechnung, Dokumente über die Sicherheiten und auch Angaben zum Geschäftsmodell.

Wann kommt die Auszahlung?

Zwischen dem ersten Kontakt mit der Hausbank und der Bewilligung des Kredits durch die KfW können mehrere Wochen vergehen. Häufig fehlen einige Unterlagen, die die Bank an die KfW weiterleitet oder die noch vom Kreditnehmer nachgereicht werden müssen.

Wie hoch sind die Kosten?

Der Zinssatz für den Kreditnehmer orientiert sich am Marktniveau, Bonität und Sicherheiten. Derzeit liegt der Zinssatz bei 4,37 bis 7,34 Prozent effektiv je nach Vorhaben, Bonität und Risikoeinschätzung.

Wie prüft die KfW die Kredite?

Die KfW hat ein eigenes System, um die Bonität einer Firma zu prüfen. Sie nimmt 20 verschiedene Abstufungen vor und kann zu einem anderen Urteil als die Hausbank kommen. Schon deshalb kann es lohnen, die KfW mit einzuschalten, wenn die Hausbank einen Kredit ablehnt und der Kreditnehmer von seinem Geschäftsmodell überzeugt ist.

Sind die Chancen auf einen Kredit bei der KfW durch das Bonitätssystem besser – oder schlechter?

Ziel der abgestuften Bonität ist es, dass Unternehmen mit einer schwächeren Bonität überhaupt einen Kredit bekommen – wenn auch eben zu teureren Bedingungen. Bei einem einheitlichen Zinssatz würden Unternehmen mit knapp ausreichender Bonität eher keine Kredite mehr bekommen.

An welche Bedingungen ist die Auszahlung des Kredites geknüpft?

An die im Kreditantrag angegebene Verwendung. Dort muss drinstehen, wofür das Geld gebraucht wird, zum Beispiel für eine bestimmte Investition. Die Hausbank ruft die Mittel je nach akutem Bedarf ab. Ein Unternehmen kann sich also nicht den Betrag auszahlen lassen und auf einem Festgeldkonto anlegen.

Wer kontrolliert die Einhaltung?

Die Hausbank kontrolliert die Verwendung des Kredits.

Was passiert bei Verstößen?

Bei Verstößen kann der Kredit kurzfristig gekündigt werden. Er muss dann zurückbezahlt werden.

Gibt es Alternativen zu den Krediten der KfW?

Auch die Landesförderinstitute bieten Programme. Diese können im Einzelfall sogar günstiger sein als die der KfW, weil sie noch einmal zinsverbilligt sind. Daneben gibt es die Landesprogramme mit Bürgschaften die vor allem unter dem Zinsaspekt für bonitätsstarke Unternehmen mit guten Sicherheiten attraktiv sein können.

Wie können Mittelständler ihre Chancen verbessern?

Ein Unternehmen sollte sein aktuelles Rating erfragen und mit der Bank darüber sprechen, wie er dies verbessern kann und Erfolge dokumentieren. Er kann im Zweifel mit anderen Banken sprechen. Kommt ein Förderprogramm in Frage, sollte sich der Unternehmer bei der KfW oder den Landesförderinstituten über die Produkte informieren und nicht erst beim Kundenberater der Bank. Es ist besser, gut vorbereitet in das Gespräch mit der Bank zu gehen. *he*

E-Mail: familienunternehmen@sueddeutsche.de
Internet: www.sueddeutsche.de/familienunternehmen

ENTREPRENEURS CLUB
Stiftung Familienunternehmen
Schirmherrschaft: Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie

5. Karrieretag Familienunternehmen
Familienunternehmer treffen die Fach- und Führungskräfte von morgen

Die Spezialmesse für Fach- und Führungskarrieren im Familienunternehmen

13. November 2009

Unternehmen bitte anmelden bis
31. Juli 2009

Gastgeber: IHK Ulm
Lead Medienpartner: Süddeutsche Zeitung
Medienpartner: Junge Karriere, karriereführer, wir

Partner-Firmen 2006-2009 (Auszug)

Information und Anmeldung
www.Karrieretag-Familienunternehmen.de