

Redaktionsgespräch mit Stephan Jansen

„Es wäre wichtig, Teile des Wirtschaftsfonds Deutschland weiterzuführen.“

Mit Blick auf eventuelle Finanzierungsprobleme beim deutschen Mittelstand beurteilt die Kreditwirtschaft, dass es derzeit keine Kreditklemme gibt, und dass es auch in absehbarer Zeit keine geben wird. Gleichzeitig warnen Wirtschaftsverbände aus Erfahrung davor, dass in nach-krislichen Aufschwungphasen bei leeren Kassen und leeren Lagern ein erhöhter Bedarf an Finanzierungsmitteln zu erwarten ist – den die Kreditinstitute nur unter höheren Sicherheitenanforderungen und mit höheren Risikoabschlägen decken werden. Im Redaktionsgespräch erläutert Stephan Jansen, Geschäftsführer des Verbands Deutscher Bürgschaftsbanken, wieso er es daher für unerlässlich hält, den oft in der Diskussion vernachlässigten „Selbsthilfe“-Instituten mehr Eigenverantwortung und mehr Möglichkeiten einzuräumen. (Red.)

Die Bürgschaftsbanken stellen einen nicht zu vernachlässigenden Teil der Wirtschaftsförderung in Deutschland dar. Dennoch geraten die Institute im öffentlichen Diskurs oft ins Hintertreffen. Fehlt es ihnen an Präsenz?

Zunächst einmal decken die Bürgschaftsbanken nur einen Spezialbereich ab und bieten ein Nischenprodukt an: Sie ersetzen fehlende bankübliche

Sicherheiten bei der Finanzierung von kleinen und mittelgroßen Unternehmen (KMU). Damit ist ihre Zielgruppe sehr eingeschränkt. Die geringe Größe der Institute erlaubt keine großen medialen Maßnahmen wie Fernsehwerbung, um Aufmerksamkeit zu erregen. Die Banken selbst, insbesondere ihre Firmenkundenbetreuer, wissen um die Möglichkeiten der Bürgschaftsbanken – durchgehend durch alle Bankengruppen. Entsprechend werden sie angesprochen und, sofern sich das Angebot eignet, in den Finanzierungsprozess eingebunden. Es ist aber richtig,

dass in einer öffentlichen Diskussion über Mittelstandsfinanzierung nicht zuallererst an die Bürgschaftsbanken gedacht wird.

Sind denn den Unternehmern die Angebote der Institute hinreichend bekannt?

An dieser Stelle ist sicherlich ein Problem, dass die Kenntnis über die Bürgschaftsbanken in der Breite nicht sehr groß ist. Die Institute sind zwar sehr gut mit den regionalen Kammern und Wirtschaftsverbänden vernetzt und arbeiten eng mit ihnen zusammen. Aber



Stephan Jansen,
Geschäftsführer,
Verband Deutscher
Bürgschaftsbanken e. V. (VDB),
Berlin

es liegt auch in der Natur der Sache, dass ein Unternehmer, der bislang keine Probleme mit der Finanzierung hatte, auch von entsprechenden Angeboten wenig oder nichts weiß. In der Regel sprechen interessierte Unternehmer die Kammern oder ihre Hausbank an, von denen dann auf das Angebot der Bürgschaftsbanken verwiesen wird. Mittelständler, die in Finanzierungsproblemen stecken, ist das Angebot der Bürgschaftsbanken auf diesem Weg zugänglich. Die Institute haben nicht die notwendigen personellen Möglichkeiten, um direkt mit allen Unternehmern Kontakt zu halten.

Wer übernimmt generell das „Marketing“ – die Institute oder der Verband?

In den Regionen obliegt dies den Bürgschaftsbanken selbst. Hier ist es nicht zweckmäßig, dass der Verband Anzeigen schaltet oder die in der Regel monatlichen Informationsveranstaltungen organisiert. Auch sprechen die Institute direkt bei den Kammern und den (Haus-) Banken vor und legen ihr Produktangebot dar. Zusätzlich gibt es von den regionalen Bürgschaftsbanken Newsletter, in denen aktuelle Themen angesprochen werden.

Aufgabe des Verbands ist derzeit das Networking mit der Politik sowie den Wirtschafts- und den drei Bankenverbänden hier in Berlin. Hinzu kommt die Abstimmung von bundesweiten Aktionen.

Gibt es einen gemeinschaftlichen Auftritt der Bürgschaftsbanken?

Derzeit existiert nur das Konzept eines einheitlichen Logos, welches aber noch nicht alle Institute umgesetzt haben. Ein gemeinschaftliches Auftreten samt Corporate Identity und Design ist allerdings das Ziel. Der Vorbereitungsprozess dahingehend läuft derzeit.

Wie verstehen Sie Ihre Aufgaben als geschäftsführende Spitze des Verbands? Welche (weiteren) Aufgaben nimmt der Verband wahr?

Dazu gehört zum einen das Wirken nach außen, also die Interessenvertretung ge-

genüber der Politik, den Verbänden und dem gesamten Netzwerk, in dem sich die Bürgschaftsbanken bewegen. Hinzu kommt die Arbeit nach innen. Der Verband ist in gewisser Hinsicht ein Dienstleister für die Institute. Viele Fragestellungen haben alle Bürgschaftsbanken gleichermaßen zu lösen, dann ist es sinnvoll, wenn das zentral über den Verband in Angriff genommen wird und Lösungen für alle Institute erarbeitet werden. Darüber hinaus koordiniert der Verband gemeinsame Veranstaltungen oder kommentiert neue rechtliche oder politische Entwicklungen, die für die Bürgschaftsbanken relevant sind.

Die Bürgschaftsbanken unterscheiden sich von anderen Förderinstituten und -programmen. Worin besteht das besondere Know-how der Institute?

In der regionalen Vernetzung. Die Institute arbeiten vor Ort mit den unterschiedlichen Kammern genauso eng zusammen wie mit

den regional tätigen Banken. Sie stellen den Kunden persönliche Ansprechpartner zur Verfügung und sind keine anonymen Anstalten, die nur per Hotline zu erreichen sind. Die Beziehungen zwischen allen beteiligten Parteien wurden über viele Jahre hinweg aufgebaut. Die Mitarbeiter der Bürgschaftsbanken besuchen die Kunden auch vor Ort und beraten anstehende Investitionen im direkten Gespräch. Durch das marktnahe Agieren wird Vertrauen geschaffen.

Wie gelangt das Angebot der Institute zum Kunden?

Den Antrag bei der Bürgschaftsbank stellt grundsätzlich immer die Hausbank. In der Regel kommt auch die Kontaktaufnahme auf diesem Weg zustande: Der Unternehmer sucht nach einer Finanzierung für Investitionen, Betriebsmittel oder zur Überbrückung. Wenn aus Sicht der Bank zusätzliche Sicherheiten notwendig sind, wird die Bürgschaftsbank miteinbezogen. In einigen Bundesländern gibt es aber auch die Möglichkeit für Unternehmer, direkt bei der Bürgschaftsbank einen Antrag zu

stellen. Auf diese Weise können Finanzierungssuchende mit den entsprechenden Bürgschaftszusagen leichter eine finanzierungsbereite Hausbank finden, weil eine Vorprüfung bereits erfolgt ist. Im Rahmen der von den Bürgschaftsbanken durchgeführten Kammersprechtag hat der Kunde immer direkten Zugang zu den Instituten.

Bund und Länder verfügen über eigene Förderinstitute. Wie arbeiten die Bürgschaftsbanken mit diesen zusammen? Wieso braucht man die Bürgschaftsbanken – bedienen sie ein bestimmtes (vernachlässigtes) Spektrum an Unternehmen?

Die Zusammenarbeit mit den Landesförderinstituten ist vielfältig. Zum einen gehen die Bürgschaften nur bis regulär eine Million Euro, wegen der Wirtschaftskrise wurde diese Grenze vom Gesetzgeber auf das Doppelte angehoben. Bei Finanzierungen zwischen zwei und fünf Millionen Euro sind es in der Regel die Landesförderinstitute, welche die Bürgschaften vergeben. Hier gibt es eine genaue Abgrenzung und damit auch keine gegenseitige Konkurrenz. Darüber hinaus verbürgen die Bürgschaftsbanken häufig Förderprogramme der regionalen Förderbanken oder auch der KfW Bankengruppe.

Ist die Obergrenze von einer Million Euro das einzige Kriterium für die Vergabe der Bürgschaften?

Zusätzlich gibt es noch formale Kriterien: Das Unternehmen muss in Deutschland ansässig sein beziehungsweise in dem jeweiligen Bundesland, in dem der Antrag bei der Bürgschaftsbank gestellt werden soll. Das wesentliche finanzielle Kriterium ist natürlich die wirtschaftliche Tragfähigkeit des Vorhabens. Dabei werden die unternehmerischen Ergebnisse der Vergangenheit genau wie die derzeitige Sicherheitensituation hinten angestellt – es zählt allein, ob die Planung des Unternehmers für das neue Vorhaben realistisch ist und ob er den Kapitaldienst erbringen kann. Ist dies gegeben, unterstützen die Institute ihn mit einer Bürgschaft von bis zu 80 Prozent des Darlehens beziehungsweise des Kredits.

Dies alles gilt für Unternehmen von bis zu 250 Mitarbeitern, richtig?

„Die Kenntnis über die Bürgschaftsbanken in der Breite ist nicht sehr groß.“

So hat die EU die Grenze für KMU, also kleine und mittelgroße Unternehmen, definiert. Weitere Kriterien sind entweder maximal 43 Millionen Euro Bilanzsumme oder 50 Millionen Euro Umsatzvolumen.

Sie sprachen vom Kontakt des VDB zu den drei Bankenverbänden. Gemeint waren sicherlich BdB, BVR und DSGV. Wie ist das Verhältnis zum Bundesverband Öffentlicher Banken (VÖB)? Gibt es eine Zusammenarbeit?

Die beiden Verbände stehen sich partnerschaftlich und ergänzend gegenüber. Zum großen Teil sehen sich beide gleichen Problemstellungen gegenüber – etwa beim Thema Bankenabgabe. Wie auch im Tagesgeschäft der Bürgschafts- und Förderbanken gibt es eine enge Zusammenarbeit auf Verbandsebene. Anders als bei BdB, BVR und DSGV sind die VÖB-Mitglieder in der Regel allerdings keine Gesellschafter der Bürgschaftsbanken.

Apropos Tagesgeschäft: Wie lässt sich der Erfolg der Bürgschaftsbanken messen?

Nicht nach GuV oder Bilanzzahlen. Die Institute haben einen Förderauftrag, dessen Erfolg sich an den ermöglichten Krediten und Darlehen messen lässt. Damit ist allein das Fördervolumen die entscheidende Größe.

Dennoch erzielen sie Gewinne. Was geschieht mit diesen?

Sie werden thesauriert, also nicht als Dividende ausgezahlt. Alle Bürgschaftsbanken haben eine Banklizenz, damit sind die Gewinne nötig, um Eigenkapital aufzubauen, damit schließlich das Fördergeschäft ausgebaut werden kann.

Ist zu erwarten, dass die Mittelständler bei klammen Kassen und leeren Lagern im Aufschwung verstärkt in Finanzierungsengpässe geraten?

Davon ist auszugehen. Erfahrungsgemäß kommt der Aufschwung bei den KMU immer etwas zeitverzögert gegenüber den größeren Unternehmen an. Genau genom-

men ist noch nicht einmal die Krise richtig bei vielen Mittelständlern angekommen. Im Herbst werden die KMU bei der Mittelaufnahme deutlich größere Probleme bekommen, weil dann bei der Hausbank die erfahrungsgemäß eher schlechten Bilanzen des Jahres 2009 zur Kreditentscheidung vorgelegt werden müssen. Die Kreditgebenden Institute arbeiten dabei mit höheren Risikoabschlägen.

In der Folge werden Kredite teurer und es werden mehr Sicherheiten verlangt. Ob die KMU dies in einer Aufschwungphase, in der jeder Euro für Wachstum benötigt

„Die Krise ist bei vielen Mittelständlern noch nicht angekommen.“

wird, leisten können, ist fraglich. Das gilt bis weit in das Jahr 2011 hinein. Daher wäre es wichtig, zumindest Teile des Wirtschaftsfonds Deutschland auch über das Jahresende 2010 weiterzuführen (siehe auch Kreditwesen 15-2010).

Gehen die Institute offensiv an die Unternehmen heran, um eine mögliche Kreditklemme schon im Vorfeld zu vermeiden?

Zu Unternehmen, die von den Bürgschaftsbanken bereits begleitet werden, ist ein enger Kontakt vorhanden und es wird auch auf solche möglichen Engpässe hingewiesen. Bei allen anderen KMU findet der Kontakt in Sachen Finanzen mit der jeweiligen Hausbank oder den Kammern statt, mit denen die Unternehmer auch über die zukünftige Finanzierung sprechen können – gegebenenfalls unter Einbindung der in der jeweiligen Region ansässigen Bürgschaftsbank. Dennoch gibt es hier sicherlich Verbesserungsmöglichkeiten.

Für die Bürgschaftsbanken gilt ein strenges Regionalprinzip, die Institute treten nicht in den Wettbewerb. Wie viele Institute gibt es bundesweit?

Es gibt in Deutschland 18 Bürgschaftsbanken – generell eine pro Bundesland und in Bayern und Rheinland-Pfalz jeweils zwei, die wiederum auch nicht im Wettbewerb stehen und sich in ihren Tätigkeiten ergänzen.

Welche Rechtsform haben die Institute und wem gehören sie? Wie verteilen sich die Eigentumsanteile?

Die Bürgschaftsbanken sind als GmbH organisiert. Träger sind zum einen Handwerks-, Industrie- und Handelskammern, Wirtschaftsverbände sowie regionale Einrichtungen und zum anderen die Kreditwirtschaft – Sparkassen, Volks- und Raiffeisenbanken und private Institute gleichermaßen. Dabei gibt es unterschiedliche Anteilsverhältnisse. Teilweise haben die Bürgschaftsbanken mehr als 100 Gesellschafter.

Schaden derart viele Interessen nicht der Flexibilität?

Nein. Oft sehen die Verträge sogar vor, dass jeder Gesellschafter unabhängig von seinen Anteilen eine Stimme erhält, was den Selbsthilfecharakter der Einrichtungen verdeutlicht. Nachteile entstehen daraus nicht.

Auch nicht hinsichtlich des Fördergeschäfts?

Jeder Bürgschaftsantrag wird als Einzelfall betrachtet, es gibt kein starres Kreditentscheidungsraaster oder Ähnliches. Entschieden wird in einem Ausschuss, dem auch Gesellschafter- und Landesvertreter angehören.

Dennoch fordern Sie eine stärkere Eigenentscheidungskompetenz der Institute ...

Damit würde der bürokratische Aufwand stark reduziert, weil die Förderentscheidung nicht erst im Ausschuss beraten werden muss, sondern die Geschäftsführung der Bürgschaftsbank in geeigneten Fällen und nach klar definierten Kriterien alleine darüber entscheiden kann. Dadurch erhalten der Unternehmer und seine Hausbank schneller eine Bürgschaftszusage und damit die Finanzierung. Generell hat eine Evaluierung der Bundesregierung kürzlich gezeigt, dass die Bürgschaftsbanken ihre Prozesse noch weiter entschlacken und beschleunigen müssen.

Wie sehen die Verknüpfungen zu Politik und Kommunen aus? Wer bestimmt, was gefördert wird?

Kommunale Gesichtspunkte werden in erster Linie durch die regionalen Kammern zu

den Bürgschaftsbanken transportiert. Wenn es etwa um die Sicherung von Arbeitsplätzen geht, nimmt gerne auch ein Landes- oder Regionalpolitiker Kontakt mit der Bürgschaftsbank auf. Entscheidungskriterium bleibt in jedem Fall aber die wirtschaftliche Tragfähigkeit. Auch gibt es keine Diskriminierung einzelner Branchen.

Stichwort Kreditklemme: Welche Bedeutung messen Sie der Arbeit des Kreditmediators Metternich zu? Ist die Einrichtung vielmehr ein symbolischer Akt der Politik?

Allein die Existenz eines Kreditmediators auf Bundesebene hat in der Kreditwirtschaft etwas bewegt. So wurden als ein erstes Zeichen vereinzelt eigene Mediatoren eingesetzt. Auch in einzelnen Bundesländern existieren solche Einrichtungen, die dafür sorgen, dass möglichst wenige Fälle überhaupt bis zu Herrn Metternich gelangen. Dieses System ist seit März dieses Jahres sicherlich gestärkt worden. Die nur scheinbar geringe Anzahl an vermittelten Krediten kann also nicht unbedingt als Maß für die Leistungen des Kreditmediators Deutschland herangezogen werden. Die weitere Entwicklung bleibt abzuwarten.

Gibt es eine Zusammenarbeit mit dem kleinen Frankfurter Team?

Die Bürgschaftsbanken sind in den Prozess eingebunden und bei den eingeleiteten Mediationsverfahren beteiligt, soweit es möglich und sinnvoll ist. Darüber hinaus geht es in erster Linie darum, die Unternehmer mit Informationen zu Finanzierungsmöglichkeiten zu versorgen.

Wie steht es um die Geschäftslage der Bürgschaftsbanken, wenn es (doch) zu einer größeren Anzahl von Schieflagen im Mittelstand kommen sollte? Sind die Institute direkt betroffen?

Definitiv. In der Regel dauert es ein bis einhalb Jahre, bis eine solche Krise bei Bürgschaftsbanken ankommt. Im Jahr 2008 hatten die Institute eine Ausfallquote, bezogen auf das Portfolio, von 2,6 Prozent, im vergangenen Jahr waren es dann schon drei Prozent. Die steigenden Insolvenzzahlen machen sich auch im Geschäft der Bürgschaftsbanken bemerkbar. Allerdings bleiben die Ausfälle bislang in einem

sehr überschaubaren Rahmen. Auch hinsichtlich der GuV – es müssen ja auch Einzelwertberichtigungen vorgenommen werden – sind keine kritischen Entwicklungen zu erwarten. Die Eigenkapitalpolster sind absolut ausreichend, um auch deutlich höhere Insolvenzzahlen zu verkräften.

Wer übernimmt die Absicherung? Die Träger?

Sollte der hypothetische Fall der Schieflage einer Bürgschaftsbank eintreten, wären in der Tat zuerst die Träger gefragt, die dann zusätzliche Einlagen tätigen müssten. Dabei müsste die Kreditwirtschaft freilich stärker in die Breche springen als die Kammerorganisationen, denen weniger liquide Mittel zur Verfügung stehen. Eine Lösung des Problems wäre aber sicherlich möglich. Glücklicherweise sind wir davon aber weit entfernt.

Wie refinanzieren sich die Bürgschaftsbanken?

In erster Linie durch Provisionseinnahmen. Sie verdienen durch eine jährliche Bürgschaftsprovision und eine Bearbeitungsgebühr. Übrigens gibt es daher – anders als bei Zuschüssen – keine Mitnahmeeffekte. Wer eine Bürgschaft in Anspruch nimmt, muss dafür auch bezahlen. Damit kommen die Bürgschaftsbanken auch nur dann ins Gespräch, wenn es wirklich keine anderen Wege der Finanzierung gibt.

Ein Großteil der Risiken wird den Instituten allerdings vom Staat abgenommen. In den

„Ein Großteil der Risiken wird den Instituten vom Staat abgenommen.“

alten Bundesländern sind das 65 Prozent, in den neuen Ländern 80 Prozent. Während der Finanz- und Wirtschaftskrise wurden diese Werte vorübergehend um noch einmal zehn Prozent gesteigert. Damit können die Bürgschaftsbanken die Unternehmen auch in der Krise sehr gut unterstützen.

Die Kreditwirtschaft sieht sich einer wachsenden Anzahl an Regulierungen gegenüber. Von welchen gesetzlichen Neuerungen sehen sich die Bürgschaftsbanken betroffen?

Von nahezu allen. Die Bürgschaftsbanken verfügen über eine Banklizenz – wenn auch eingeschränkt auf das Garantiegeschäft – und unterliegen dem KWG. Aufsichtsführend sind Bundesbank und BaFin. Zudem sind Solvabilitätsverordnung (SolV) und Großkredit- und Millionenkreditverordnung

„Entscheidungskriterium ist allein die wirtschaftliche Tragfähigkeit.“

(GroMiKV) weniger von Bedeutung für die Bürgschaftsbanken. Ein wichtiges Anliegen allerdings ist den Instituten im Rahmen von Basel III die Leverage Ratio, die nicht als harte Grenze geführt werden sollte, sondern vielmehr als Kriterium oder Meldezahl. Die meisten anderen Neuerungen sind in ihren Auswirkungen überschaubar.

Unverständlich bleibt derweil die geplante Bankenabgabe. Grundsätzlich befürworten wir einen solchen Fonds zwar, damit in zukünftigen Stresssituationen weniger Belastungen auf den Staat zukommen. Dass hier aber auch die Bürgschaftsbanken zur Kasse gebeten werden, die weder systemrelevant sind noch zur Krise in irgendeiner Form beigetragen haben, ist nicht nachvollziehbar.

Vielmehr sind wir doch gerade diejenigen, die nun damit beschäftigt sind, die Folgen der Verwerfungen zu überwinden! Obendrein werden Bürgschaftsbanken im Vergleich zu einer Hausbank überproportional belastet, da wir über keine Kundeneinlagen verfügen, die be-

rücksichtigt werden könnten. Auch wenn die Bilanzsummen unserer Institute nicht sehr hoch sind und damit die absolute Belastung nicht sehr groß sein wird, so entbehrt die Abgabe doch jedweder Logik – insbesondere wenn man bedenkt, dass die Mittel direkt unserer Wirtschaftsförderung entzogen würden.