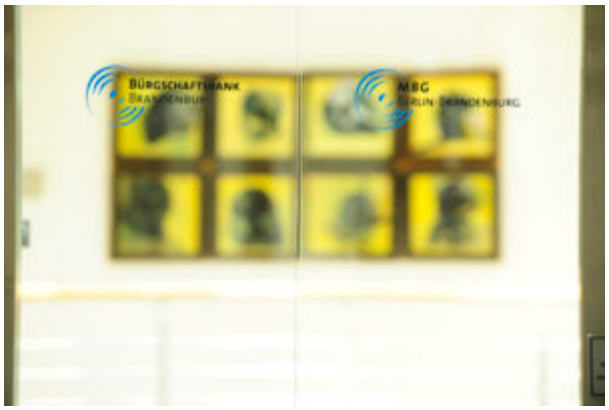
Mittelstandsmotor Bürgschaftsbanken – Brandenburg: “Bürgschaften machen den Kredit preiswerter, es wird nur leider nicht sofort erkannt”



Die Bürgschaftsbanken in Berlin, Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen feiern dieses Jahr gemeinsam ihr 30-jähriges Jubiläum. Kurz nach der Wende wurden die Förderbanken nach westdeutschem Vorbild in den neuen Bundesländern gegründet. Ihr Fazit ist beachtlich: 50.000 Unternehmen unterstützt 33 Milliarden Euro Investitionen begleitet, 1 Million Arbeitsplätze gesichert, davon eine Viertelmillion Arbeitsplätze neu geschaffen.
Grund für Wirtschaft+Markt bei den Geschäftsführern der ostdeutschen Bürgschaftsbanken nachzufragen. Im Auftaktbeitrag haben wir den Geschäftsführer der Brandenburger Bürgschaftsbank Dr. Milos Stefanovic gesprochen.

Dr. Milos Stefanovic. Foto: Bürgschaftsbank Brandenburg

W+M: Worin liegen die eigentlichen Vorteile eines Bürgschaftskredites?

Dr. Milos Stefanovic: Durch die Verbürgung (80%ige Ausfallbürgschaft) des Hausbankkredites werden manche Finanzierungen erst möglich, da die Hausbanken einen „Blankokredit“ nicht gewähren wollen. Darüber hinaus erhalten die mittelständischen Unternehmen eine ausführliche, neutrale Beratung und können ihre Kreditgesamtkosten senken.

W+M: Sind Niedrigzinszeiten nicht schlechte Zeiten für Bürgschaftsbanken?

Dr. Milos Stefanovic: An sich schon, da die Bürgschaftsprovision neben dem Zinssatz des Hausbankkredites als „zu teuer“ empfunden wird. Dabei wird übersehen, dass die Gesamtkosten i.d.R. sinken.

W+M: Bürgschaftskredite machen den Kredit scheinbar teurer. Warum lohnt es trotzdem?

Dr. Milos Stefanovic: Wie gesagt, die Bürgschaft macht den Kredit sogar preiswerter, es wird nur leider nicht sofort erkannt. Auf der Internetseite der KfW kann man es leicht überprüfen. Dort sieht man, dass ein Mittelstandkredit – je nach Besicherung – zwischen 1 und 7 % kosten kann. Die gute Besicherung durch die Bürgschaft senkt den Zinssatz um mehr als die Bürgschaftsprovision!

W+M: Wie haben sich die Kreditvergaben in den Jahren entwickelt? Was sind die

größten Treiber für Bürgschaften? Was sind die größten Probleme?

Dr. Milos Stefanovic: In Brandenburg haben wir seit Gründung mehr als 8.500 Unternehmen bei der Finanzierung von gut € 2,4 Mrd. Krediten begleiten können. Die Beträge sind über die Zeit deutlich gestiegen, die Stückzahlen gesunken. In den letzten Jahren haben wir eine besondere Nachfrage nach den Nachfolgefinanzierungen erfahren, ebenso nach großvolumigen Expansionsfinanzierungen. Wichtige Anliegen der Bürgschaftsbanken für die Zukunft sind die Anhebung der Höchstbeträge und die Verschlankung der Rückbürgschaftsbedingungen von Bund und Land! Wir müssen uns an die veränderten Strukturen und Prozesse der Hausbanken anpassen, sonst wird die Finanzierung des Mittelstands leiden.

Gebäude der Bürgschaftsbank in Potsdam. Foto: Bürgschaftsbank Brandenburg

W+M: Gibt es den typischen Nutzer für Bürgschaftskredite. Wie sieht er aus? Was ist seine Motivation zur Zusammenarbeit?

Dr. Milos Stefanovic: Der Typische Nutzer unserer Bürgschaften ist ein „KMU“, das heißt ein kleines oder mittleres eigentümergeführtes Unternehmen mit einem zukunftsträchtigen Konzept, das sich entweder in der Gründungs-/Nachfolge- oder Expansionsphase befindet und nicht über ausreichende Besicherung verfügt. Die Motivation zur Zusammenarbeit entsteht in dem Augenblick, indem der/die Unternehmerin erkennt, dass die Bürgschaft den Kredit erst möglich macht,

beschleunigt und/oder verbilligt.

W+M: Wie bewerten Sie Unterschiede zwischen ostdeutschen und westdeutschen Unternehmern?

Dr. Milos Stefanovic: Die ostdeutschen Unternehmen sind auch 30 Jahre nach der Wiedervereinigung, tendenziell kleiner und mit weniger Eigenkapital ausgestattet. Ebenso fehlen die „Leuchttürme“ (Konzerne mit Ihren Zentralen), oder sind weniger dicht „gesät“ um als Magnete für weitere Unternehmen in der jeweiligen Region zu dienen und hochdotierte Arbeitsplätze zu schaffen. Das ist auch kein Wunder, da die alten Bundesländer über eine deutlich längere Zeit in der Marktwirtschaft verfügen und keinen Enteignungen begegnen mussten.

W+M: Gibt es in Ostdeutschland bei Unternehmen stärkere Zurückhaltung gegenüber Krediten als im Bundesdurchschnitt?

Dr. Milos Stefanovic: Das kann ich nicht bestätigen, es gibt aber im Hinblick auf die „kürzeren Erfahrungshorizonte“ im Umgang mit den Kreditinstituten mehr „Unsicherheiten“. Wir Banken müssen einfach noch mehr Vertrauen aufbauen.

W+M: Nennen Sie bitte 10 Unternehmen, auf die Sie besonders stolz sind, weil Sie deren Gründung oder Wachstum maßgeblich unterstützt haben.

Dr. Milos Stefanovic: Es ist immer schwierig aus ca. 4.000 Unternehmen, deren Gründung oder Expansion ich begleiten durfte, zehn Einzelne herauszugreifen, ohne die anderen unfair zu behandeln. Trotzdem nenne ich Ihnen zehn Unternehmen, die durch Ihre Größe, starkes Wachstum, Innovationskraft, und/oder besondere Vita oder Durchhaltevermögen herausragen:

SIK-Holzgestaltungs GmbH, Niedergörsdorf (Bau von kreativen Spielplätzen)
Schulzendorfer Elektro/SE Services, Schulzendorf (elektrotechnisches Dienstleistungsunternehmen)
ROBETA Holz OHG, Milmersdorf (Holzindustrie)
Condio GmbH, Werder/Havel (Stabilisatoren für die Lebensmittelindustrie)
Schnorrenberg Chirurgiemechanik GmbH, Wandlitz (Instandhaltung von Chirurgie-Instrumenten)
Zemmler Siebanlagen GmbH, Massen-Niederlausitz (Siebanlagen für Holz, Bauschutt, Böden, Metall, Biomasse)
SuperVista AG, Schönefeld (Optiker-Kette und Brillenproduktion unter brillen.de)
Komoot GmbH, Potsdam (Routenplaner für Fahrrad- und alle Outdoor-Touren)
Admiral Group, Werneuchen (Objektwäsche für die gehobene Hotellerie)
Getemed Medizin- und Informationstechnik AG, Teltow (innovative Medizinprodukte in der Kardiologie und Telemedizin)

Interview: **Frank Nehring**