

„Suchen Sie sich eine zweite Hausbank“

Finanzierung Unternehmer aus dem Handwerk diskutierten mit KfW-Chef Ulrich Schröder über Probleme mit den Banken und den Zugang zu notwendigen Fördermitteln für Investitionen.

Text Cornelia Hefer Fotos Matthias Jung

→ Vita

Ulrich Schröder ist seit 2008 Vorstandsvorsitzender der staatseigenen KfW, Kreditanstalt für Wiederaufbau.

Davor führte er die NRW-Bank und war Vorstandsmitglied bei der West-LB. Schröder ist verheiratet und hat drei Kinder.



Die Krise ist vorbei, die Kreditklemme ausgeblieben. Trotzdem müssen Handwerker um Kredite, gute Konditionen und Fördermittel bei den Banken kämpfen. Wo es bei der Firmenfinanzierung immer noch hakt, besprachen Unternehmer mit KfW-Chef Schröder.

handwerk magazin: Herr Schröder, 2011 soll das Kreditneugeschäft stark anziehen. Ist das eine nachhaltige Entwicklung?

Ulrich Schröder: Ja, das ist es. Wir beobachten eine stärkere Nachfrage nach unseren Krediten, in allen Bereichen: Gründung, Unternehmensfi-

nanzierung und vor allem erneuerbare Energien. Das ist sicherlich auch Ausdruck der sich rasch erholenden Konjunktur.

handwerk magazin: Auch im Segment energetische Sanierung gibt die KfW jetzt Gas. Profitieren Sie als Handwerker davon?

Johannes Lange: Die Kunden lassen sich alleine über günstige Kredite nicht zu Investitionen motivieren. Sie ändern nur ihr Vorgehen: Innentüren werden jetzt nicht gemacht, dafür eher Außendämmung und die Fenster.

Volker Geyer: Ich sehe diese Entwicklung mit einem lachenden und einem weinenden Auge. Die Kunden investieren in Funktionalität wie Wärmedämmung und nicht in eine tolle Wandgestaltung. Durch die Förderung ist aber eine neue Branche entstanden, von der die Baugewerke profitieren: Energieberater engagieren Handwerker, die auf energetische Sanierung spezialisiert sind.

Rodens: Wir stellen bei den Privatkunden immer wieder fest, dass sie die KfW und ihre Programme nicht kennen und auch nicht kennenlernen wollen. Einfacher ist es, wenn ein Architekt, der auch Energieberater ist, mitarbeitet.

Schröder: In den nächsten Jahren wollen wir die Endkunden deutlich besser zu den KfW-Produkten informieren. Sie sollen aktiv bei ihrer Bank nach unseren Programmen fragen.



Teilnehmer des Roundtables bei der KfW in Bonn (v. li.): Ulrich Schröder, Johannes Lange, Holger Externbrink, Cornelia Hefer, Thomas Rodens und Volker Geyer.

handwerk magazin: Herr Geyer, wenn Sie in Ihr Unternehmen investieren, welche Art der Förderung würde Sie interessieren?

Geyer: Eine Innovationshilfe, die den Start von neuen Geschäftsideen ermöglicht, wäre gut. Vielleicht Risikokapital. Gibt es so was bei der KfW?

Schröder: Wir bieten über den ERP-Startfonds zum Beispiel Eigenkapital an, aber nur für technologieorientierte Start-ups. Daneben gibt es auch klassisches Fremdkapital, über KfW-Gründerkredit-StartGeld. Hier profitieren die Banken und dadurch der Kunde von der 80-prozentigen Haftungsfreistellung der KfW.

handwerk magazin: Das heißt konkret?

Schröder: Der Gründer geht zur Bank und beantragt bis zu 100 000 Euro. Oft geht es um niedrigere Beträge, was Gründungsfinanzierung wegen des Risiko-Ertragsverhältnisses für die Banken oft nicht attraktiv macht. Hier setzt die KfW an, denn als Förderbank ist es unsere Aufgabe zu unterstützen, wenn der Markt Schwierigkeiten hat. Wir übernehmen für die Bank 80 Prozent des Risikos.

handwerk magazin: Herr Rodens, Sie brauchen kein Risikokapital, sondern Startgeld. Wie haben Sie die Gründung finanziert?

Rodens: Über die KfW. Das war aber nicht das Problem bei der Finanzierung, sondern die Suche nach einer Hausbank.

Schröder: Wieso?

Rodens: Ich bin nicht gebürtig aus Stuttgart, sondern habe dort die Meisterschule absolviert. Ich hatte keinerlei Kontakt zu den regionalen Banken und musste bei null anfangen.

handwerk magazin: Das war schwierig?

Rodens: Ja, trotz 42-Seiten-Businessplan und nur geplanten 30 000 Euro als Startkapital. Die eine Bank wollte mit einem Gründer aus dem Handwerk nichts zu tun haben, die anderen hatten

Angst, dass ich pleite gehe. Bis ich eine Hausbank gefunden hatte, war's ein langer Weg.

Schröder: Hat Ihre Hausbank das notwendige Fremdkapital dann über den KfW-Gründerkredit StartGeld finanziert?

Rodens: Ja, als ich endlich eine Hausbank gefunden hatte, lief die Gründungsfinanzierung ganz unproblematisch. Ähnlich war es Ende 2010, als wir ein bestehendes Unternehmen dazugekauft haben. Ich habe zum Businessplan noch mal eine



→ **Vita**

Thomas Rodens, Maler- und Lackierermeister, gründete mit 25 Jahren sein Unternehmen „handwerk mit stil“.

Im vergangenen Jahr hat der Jungunternehmer einen weiteren, bestehenden Betrieb in Stuttgart übernommen. Rodens beschäftigt heute zwölf Mitarbeiter.

kurze Agenda zu unserer Expansionsstrategie geschrieben und unsere Hausbank hat die Investition dann über die KfW finanziert.

handwerk magazin: Wer hat die KfW als Finanzierungspartner ins Spiel gebracht – Sie oder die Bank?

Rodens: Ich hatte mich vorab über das StartGeld informiert und habe das den anderen Banken, von denen ich eine Absage kassiert habe, vorgeschlagen. Ohne Erfolg. Meine jetzige Hausbank hat nur gesagt: „Genau, das StartGeld ist das Richtige.“

Schröder: Für die Erstellung eines Business-Plans bietet die KfW ja das Gründercoaching an. Haben Sie das genutzt oder den Businessplan alleine erstellt?

Rodens: Ich habe zwei Coachings der Stadt Stuttgart und der Handwerkskammer genutzt und dann den Businessplan selbst geschrieben. Ich finde so eine Begleitung für Gründer aber wichtig.



→ **Vita**

Volker Geyer, Maler- und Lackierermeister, ist seit 1980 selbständiger Unternehmer. Mit seinem Betrieb Aperto und der Markenstrategie „malerische Wohnideen“ besteht er erfolgreich seit 2005.

Geyer und seine fünf Mitarbeiter haben sich auf hochwertige Malerarbeiten spezialisiert.

Denn spätestens im zweiten Jahr treten auch Probleme auf, auf die man nicht vorbereitet ist.

handwerk magazin: Herr Schröder, Thomas Rodens fand eine Bank, die gut auf das Start-Geld reagiert hat. Was können Sie tun, dass die Banken gleich Fördermittel vorschlagen?

Schröder: Fördermittel bieten allen einen Vorteil: Der Gründer bekommt seine Finanzierung, die Bank einen neuen Kunden und wir stoßen mit den Fördermitteln notwendige Investitionen an. Allein im Jahr 2010 haben wir an Gründer und Mittelständler Kredite in Höhe von rund 15,8 Milliarden Euro ausgereicht.

handwerk magazin: Herr Lange, Sie haben andere Erfahrungen gemacht?

Lange: Nein, mit meinem Berater bei der Hausbank hatte ich nie ein Problem. Ich habe ihm gesagt, dass ich günstiges Geld, gute Zinssätze und gute Laufzeiten möchte. Er hat mir dann die besten Konditionen rausgesucht. Das war eine sehr gute Zusammenarbeit. Im Gegenzug bekommt er regelmäßig unsere Betriebswirtschaftliche Auswertung und weiß genau, was im Betrieb läuft. Ich weiß aber von Kollegen und anderen Unternehmen aus der Region, dass Banken auch mauern können und Finanzierungen ablehnen.

Schröder: Es gibt keine rechtliche Verpflichtung für Hausbanken, Förderdarlehen durchzureichen. Wenn eine Bank entschieden hat, einen Förderkredit abzulehnen, steht es dem Kunden frei, eine andere Bank zu fragen. Kreditgeschäft ist ein Marktgeschäft und der Kunde muss letztlich überzeugen. Es steht ihm aber auch frei, Angebote nicht anzunehmen. Daher mein allgemeiner Rat: Setzen Sie nicht alles auf eine Karte. Suchen Sie sich immer eine zweite Hausbank.

„Handwerker sollten nicht alles auf eine Karte setzen.“

Ulrich Schröder, KfW-Vorstandsvorsitzender

Rodens: Bei meinen ersten Terminen haben die Banken auch alles absichern wollen: bis hin zum Geld meiner Frau, meiner Mutter, bis hin zu meinem Elternhaus. Das kam für mich allerdings nie in Frage. Ich war sehr überzeugt von meiner Geschäftsidee, aber für den Fall, dass doch etwas Unvorhergesehenes passiert, wollte ich nicht, dass andere Personen dafür dann geradestehen müssen. Und ein halbes Jahr später kam dann auch die Finanzkrise. Sie ist zwar fast spurlos an uns vorübergegangen, es hätte aber auch anders ausgehen können.

handwerk magazin: Herr Lange, es heißt immer, dass die Zusagen der KfW so lange dauern. Stimmt das?

Lange: Nein, das ging schnell. Ein Beispiel: Im April wollten wir unsere Halle für eine neue Maschine erweitern. Wir haben den Bau geplant, aufgezeichnet, die Finanzierung über die Hausbank beantragt und die neue computergesteuerte Zugschnitthanlage bestellt. Anfang September stand die Maschine dann in der Halle und hat gearbeitet. Wenn das Vertrauen stimmt, der Banker weiß, was er tun muss, ohne drei Vorgesetzte um Erlaubnis zu fragen, dann geht die Finanzierung reibungslos über die Bühne.

Schröder: Das liegt aber nicht nur an der Bank, sondern auch am Unternehmer, seiner Idee und der Persönlichkeit.

handwerk magazin: Herr Rodens, Sie haben in der Wirtschaftskrise einen bestehenden Malerbetrieb gekauft. War die Finanzierung hier problemlos?

Rodens: Es hat etwas länger als bei der Gründung gedauert. Das lag aber nicht an unserem Konzept oder unseren Zahlen, sondern an der Wirtschaftskrise und den diversen Konjunkturprogrammen der Regierung.

handwerk magazin: Herr Lange, wenn Sie weiter expandieren, würden Sie wieder auf die Produkte der KfW zurückgreifen?

Lange: Das kommt auf die Angebote an. Der Firmenkundenberater meiner Hausbank sagt, dass die KfW-Konditionen nicht mehr so attraktiv sind wie noch vor vier Jahren und sich die Zinssätze für Fördergelder den Konditionen der Banken annähern. Die Hausbank kann individuelle Kredite zusammenstellen, während die KfW auf ihre Programme festgelegt ist, die nicht so flexibel sind.

Schröder: Unsere Programme sind klar strukturiert, was Zinsen, Laufzeit und Tilgung angeht. Die Konditionen gelten für jeden. Wir können uns vergleichsweise günstig refinanzieren und geben diesen Vorteil an unsere Kunden weiter. Macht eine Bank aber ein günstigeres Angebot, ist das für uns kein Problem. Wir arbeiten subsidiär. Das heißt: Wir sind die Bank hinter den Banken und stehen bereit, wenn wir gebraucht werden.

handwerk magazin: Aber muss die KfW nicht immer die besten Konditionen anbieten, um ihrem Förderauftrag gerecht zu werden?

Schröder: Nein, denn wir wollen nicht gegen, sondern mit dem Markt fördern. Wir sind besonders dann gefragt, wenn der Markt nicht allein funktioniert. Es gibt aber auch Programme, die zusätzlich gezielt durch den Bund zinsverbilligt werden, wie zum Beispiel beim Energetischen Sanieren. Hier liegt der Einstiegszinssatz derzeit unter zwei Prozent und bietet natürlich einen besonderen Anreiz, hier jetzt zu investieren.

„Wenn der Banker weiß, was er tun muss, geht es schnell.“

Johannes Lange, Unternehmer und Schreinermeister

handwerk magazin: Welchen Förderwert hat für die KfW das Thema Existenzgründung?

Schröder: Im vergangenen Jahr gab es in Deutschland 936 000 Menschen, die sich selbstständig gemacht haben. Als Förderbank ist es natürlich unsere Aufgabe, diese Gruppe im Auge zu haben und entsprechende Angebote vorzusehen. Daher haben wir mit Unterstützung des Europäischen Investitionsfonds den KfW-Gründerkredit StartGeld auf 100 000 Euro verdoppelt.

handwerk magazin: Herr Geyer, Sie haben noch nie Fördergelder beantragt. Warum eigentlich nicht?

Geyer: Als Maler benötigen Sie keinen teuren Maschinenpark: Existenzgründer brauchen eine Leiter, einen Eimer, einen Pinsel. Dafür brauche ich



keine KfW. Seit 1998 arbeite ich mit meinem Betrieb völlig bankenunabhängig. Ich habe zwei Girokonten bei zwei Banken, aber keinen Kredit und nutze auch keinen Kontokorrent.

Schröder: Das lässt einen Unternehmer bestimmt ruhiger schlafen. Aber wie finanzieren Sie Ihren Betrieb?

Geyer: Wir sichern unsere Liquidität über Kundenvorauszahlungen – und das funktioniert gut.

handwerk magazin: Herr Rodens, Sie sind dagegen auf frisches Geld angewiesen. Was würden Sie bei der Firmenfinanzierung an Verbesserungen vorschlagen?

Rodens: Investitionen für das Unternehmen oder geplante Erweiterungen sind nicht das Problem. Schwierig ist dagegen die Finanzierung von Betriebsmitteln, wenn man für einen neuen Auftrag, ein neues Projekt zur Zwischenfinanzierung mal eben 10 000 oder 20 000 Euro braucht.

Schröder: Wir finanzieren mit dem Unternehmerkredit auch Betriebsmittel, aber nicht in Form eines atmenden Kontokorrentkredits. Flexible Liquiditätslinien halte ich für Sie alle hier am Tisch für besser geeignet. Sie können Aufträge zwischenfinanzieren und wenn das Geld für die letzten drei Aufträge eintrifft, fahren Sie Ihre Linie bei der Bank wieder runter.

handwerk magazin: Und wenn die Hausbank keinen ausreichend hohen Kontokorrent zur Verfügung stellen will?

Schröder: Junge Unternehmer wie Herr Rodens oder Herr Lange können Ihre Liquiditätslinie zum Beispiel von einer regionalen Bürgschaftsbank verbürgen lassen. Die Hausbank kann die Linie dann leichter zu Verfügung stellen, weil die Bürgschaftsbank das Risiko mitträgt. ■

cornelia.hefer@handwerk-magazin.de

→ Vita

Johannes Lange, Schreinermeister, hat vor drei Jahren den Betrieb von seinem Vater übernommen. Mit „Schreiner für Schreiner“ hat er ein neues unternehmerisches Konzept erfolgreich umgesetzt.

Der Jungunternehmer beschäftigt heute zwölf Mitarbeiter.



Online exklusiv

Weitere wichtige Informationen zu Fördermitteln im Handwerk finden Sie auf der KfW-Themenseite unter handwerk-magazin.de/kfw



Themenseite KfW