WIRTSCHAFT IM DIALOG

2008

IGZ Füge-technik

Wirtschaft und Finanzen – Brückenschlag für Wachstum und Beschäftigung

Beiträge zur Veranstaltung:
„Wachstumsengpass Mittelstandsfinanzierung“
in Kooperation mit der Investitionsbank Sachsen-Anhalt
und der Creditreform Halle-Dessau

www.ib-sachsen-anhalt.de

Europäische Strukturfonds
Sachsen-Anhalt 2007 - 2013

Sachsen-Anhalt

DIE FINANZIERUNGSSTRATEGIE FÜR DEN MITTELSTAND

Sachsen-Anhalt hat seine Förderstrategie für kleine und mittlere Unternehmen in Bestform gebracht. Die neuen Finanzierungsprodukte sind genau auf die Bedürfnisse des Mittelstandes im Land zugeschnitten. Unternehmer, Freiberufler und Gründer können Aufträge vorfinanzieren, ihre Eigenkapitaldecke stärken und Innovationen am Markt positionieren.

Informieren Sie sich jetzt!
kostenfreie Hotline: 0800 56 007 57

Investitionsbank Sachsen-Anhalt

SACHSEN-ANHALT

Europäische Kommission
Europäische Strukturfonds
INVESTITION IN IHRE ZUKUNFT

Wirtschaftspolitik: Fokus stärker auf kleine und mittelständische Unternehmen richten

Dagmar Szabados
Oberbürgermeisterin der Stadt Halle

Gesunde, stabile mittelständische Unternehmen bilden die Basis für die Wirtschaftskraft einer Region, so auch für die Stadt Halle an der Saale mit ihren 237.000 Einwohnern. Daher begrüße ich die Aktivitäten des IGZ-Fügetechnik, die den Mittelstand unterstützen, sehr.

Es sind meist die kleinen unabhängigen Unternehmen, die für Arbeitsplätze sorgen. Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen ist Voraussetzung, um im Markt bestehen und Gewinne erwirtschaften zu können. Profitable Unternehmen sind für die Stadt Halle wichtig, weil auch Steuereinnahmen für den kommunalen Haushalt notwendig sind. Eine stabile Haushaltslage ist wiederum erforderlich, damit wir investieren und letztendlich die Rahmenbedingungen für Unternehmen verbessern können.

Dieses Wechselspiel muss gut funktionieren, denn Wirtschaft und Arbeit sind die Motoren unserer Zukunft. Bei vernünftigen Bedingungen werden die Unternehmen sich frei entfalten und ihrer Verantwortung für ihr Unternehmen, für ihre Arbeitnehmer und für ihre Stadt gerecht werden. Davon bin ich überzeugt!

Die Stadt Halle hat die Ampeln nachdrücklich „auf Grün gestellt" und wird all das unterstützen, was die Wirtschaft voranbringt und Arbeitsplätze schafft.

Inhalt

3: Wirtschaftspolitik: Fokus stärker auf kleine und mittelständische Unternehmen richten
Dagmar Szabados, Oberbürgermeisterin der Stadt Halle

4: Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit, Innovationspotenziale und Chancen nutzen
Dr.-Ing. Steffen Keitel, Geschäftsführer der SLV Halle GmbH

5: Ziel der Mittelstandspolitik: kreative und risikobereite Menschen den Start erleichtern
Dipl.-Vw. Rolf Wirth, IGZ-Fügetechnik an der SLV Halle GmbH

7: Zwischen Pauken und Moneten – Zur Finanzierungssituation des deutschen Mittelstandes
Prof. Dr. Helmut Rödl, Mitglied des Gesamtvorstandes Verband der Vereine Creditreform e.V.

12: Professionell, persönlich und unabhängig: „MERKUR BANK" – die Privatbank im Vogtland
Wolfgang Genczler, Regionaldirektor Sachsen MERKUR BANK

14: Investitionsbank Sachsen-Anhalt – Förderzentrale und Partner für Wachstum und Beschäftigung
Doris Knöfel, Förderexpertin Investitionsbank Sachsen-Anhalt

Impressum

Herausgeber: IGZ-Fügetechnik an der SLV Halle GmbH, Köthener Straße 33a, 06118 Halle (Saale), Tel. 0345 5246-417, Dipl.-Vw. Rolf Wirth (verantwortlich) – **Satz/Layout/Produktion:** WELTBUCH VERLAG, Enderstraße 59 (im SEC), 01277 Dresden, Tel. 0351 4794244, E-Mail: verlag@weltbuch.com, Internet: www.weltbuch.com – **Erscheinung:** 12/2008 · **Auflage:** 3000

Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit, Innovationspotenziale und Chancen nutzen

Dr.-Ing. Steffen Keitel
Geschäftsführer der SLV Halle GmbH

Das klassische Profil der SLV Halle GmbH – schweißtechnische Aus- und Weiterbildung, öffentlich geförderte und privat finanzierte Forschung und Entwicklung sowie Dienstleistungen auf dem Gebiet der Werkstofftechnik und der Qualitätssicherung – wird seit dem Herbst 2004 wirkungsvoll ergänzt durch das IGZ – Kompetenzzentrum Fügetechnik. Ansiedlungen und Neugründungen in der Nachbarschaft der SLV sowie die Unterstützung kleiner und mittelständischer Unternehmen sind wichtige Aufgaben des IGZ-Fügetechnik.

Das IGZ-Fügetechnik hat seit seiner Gründung eine außerordentliche Entwicklung durchlaufen. Ein Indikator hierfür ist die hohe Vermietungsquote von 92 %. Dies war möglich durch die enge Anbindung an die SLV Halle und das qualifizierte Management mit seinem profilierten Leistungsspektrum, nicht nur bei technologischen, sondern auch bei allen Wirtschaftsförderungsaktivitäten.

Der „Wirtschaftsdialog" ist ein weiterer Baustein der IGZ-Fügetechnik-Aktivitäten. Das IGZ-Fügetechnik bietet eine Plattform für Unternehmergespräche zu aktuellen Themen an. Gemeinsam im Dialog sollen Anregungen gewonnen und Hinweise erkannt werden zur Verbesserung der Wettbewerbsposition des eigenen Unternehmens. Die Veranstaltung „Wachstumsengpass Mittelstandsfinanzierung" bedeutet den Start für eine Veranstaltungsreihe mit dem Ziel, einen Beitrag zur Nutzung von Innovationspotenzialen und Chancen verstärkt zu nutzen.

Damit wird auch in vielfältiger Weise die Tradition des Standorts Halle-Trotha deutlich.

Unsere Dienstleistungen orientieren sich an den Anforderungen innovativer Unternehmen und Existenzgründer.

Wir sind verantwortungsbewusster und ergebnisorientierter Partner bei:

- Verfahrensoptimierung/Technologieentwicklung
- Technologietransfer
- Netzwerkbildung und Beratung
  - Ansiedlungsberatung
  - Existenzgründungsberatung
  - Produktmarkteinführung
  - Subventionsberatung
  - Unternehmensbestandssicherung
  - Sicherung von Unternehmenswachstumsprozessen

Enge Beziehungen zur SLV Halle und zu wirtschaftlichen und wissenschaftlichen Einrichtungen – landes- und bundesweit – zeichnen die **Premium-Marke** „IGZ-Fügetechnik" aus.

Kontaktadresse:

Dipl.-Ing. Hendrick Butthoff
Dipl.-Vw. Rolf Wirth

IGZ Füge-technik

IGZ-Fügetechnik an der SLV Halle GmbH · Köthener Straße 33a
06118 Halle (Saale)
Tel. 0345 5246-417
Fax: 0345 5246-412
www.igz-fuegetechnik.de

Ziel der Mittelstandspolitik: kreative und risikobereite Menschen den Start erleichtern

Dipl.-Vw. Rolf Wirth
IGZ-Fügetechnik an der SLV Halle GmbH

Unter Mittelstand wird eine nach Beschäftigungszahlen, Umsatz- oder Bilanzsumme statistisch abgrenzbare Teilmenge aller Unternehmen verstanden. Der Begriff „Mittelstand" beinhaltet auch qualitative Merkmale, wie Unternehmensführung und Organisationsform. Unbestritten ist auch, dass die Identität zwischen Unternehmer und Unternehmen sehr ausgeprägt ist, da die wirtschaftliche Existenz des Eigentümers und seiner Familie gleichbedeutend ist mit der wirtschaftlichen Existenz des Unternehmens. Spricht man vom Mittelstand, so müsste man stattdessen von der deutschen Wirtschaft sprechen, denn 97 % aller Unternehmen in Westdeutschland haben weniger als 50 Beschäftigte; in Ostdeutschland liegt dieser Wert bei 99,1 %. „Ziel der Mittelstandspolitik der Bundesregierung ist es, kreativen und risikobereiten Menschen den Start in die Selbständigkeit zu erleichtern und die Bestandsfestigkeit kleiner und mittlerer Unternehmen einschließlich Freier Berufe zu stärken. Damit soll auch ein Beitrag zur Schaffung und Sicherung von Arbeitsplätzen und Ausbildungsplätzen geleistet werden." (BMWi-Dokumentation Bilanz der Mittelstandspolitik in der laufenden Legislaturperiode Nr. 442, Juni 1998).

Die aufgeführten Instrumente sind:
- Steuerentlastung,
- Senkung der Lohnnebenkosten und
- Flexibilisierung des Arbeitsmarkts.

Diese Instrumente wären geeignet, die Gewinnsituation der Unternehmen zu verbessern und könnten somit zur Eigenkapitalerhöhung führen (einbehaltene Gewinne).
Es muss jedoch konstatiert werden, dass viele Unternehmen derzeit über hohe Sozialabgaben, Bürokratie und eine ausufernde und nicht kalkulierbare Steuergesetzgebung klagen.
Eine existenzielle Herausforderung für viele Unternehmen sind die Fragen der Finanzierung des Unternehmens.
Die finanziellen Mittel vieler mittelständischer Unternehmen sind dabei limitiert. Sehr häufig reicht die Innenfinanzierungskraft des Unternehmens nicht aus, um eine Wachstumsstrategie umzusetzen und damit die Wettbewerbsposition auf Dauer zu stärken.
Die Unternehmen sind weitgehend unterkapitalisiert und verfügen somit nur über einen schwachen Verlustpuffer. Die Unterkapitalisierung bedeutet auch, dass eine ausreichende Liquidität nicht gegeben ist. Zahlungsausfälle können zu existenziellen Problemen führen.
Die steuerlichen Rahmenbedingungen tragen nicht zu einer Verbesserung der Eigenkapitalsituation bei:
- Eigenkapital und damit Beteiligungsfinanzierung werden gegenüber der Finanzierung aus Fremdkapital diskriminiert.
- Gewinne und Verluste werden bei der Besteuerung asymmetrisch behandelt.

Nun erhebt sich die Frage, warum ausgerechnet das IGZ-Fügetechnik sich mit der Thematik „Mittelstandsfinanzierung" beschäftigt. Die Frage ist berechtigt, da wir primär als eine Technologie-Transfer-Einrichtung wahrgenommen werden und kein Finanzdienstleister sind.

Die Frage ist ganz einfach zu beantworten. Das IGZ-Fügetechnik hat ein breites Aufgabenspektrum, wie z. B.
- Unternehmensansiedlungsberatung,
- Existenzgründungsberatung,
- Innovationsberatung,
- Subventionsberatung,
- Markteinführungsberatung.

Dies sind Aufgaben im Sinne der Wirtschaftsförderung, zum einen als Bestandspflege, zum anderen der Bestandserweiterung. Wir unterstützen Unternehmen bei der Kommunikation mit den jeweiligen Finanzierungspartnern (Exposés, Businesspläne, Ratinghinweise).

Unser Know-how stellen wir direkt oder indirekt zur Verfügung. Indirekt bedeutet, dass wir ausgewiesene Experten einladen, die mit Unternehmen in einen bilateralen Dialog eintreten.

IST DA DER WURM DRIN?

Sind Sie sicher, dass bei Ihren Kunden alles in Ordnung ist? Creditreform liefert Ihnen alle wichtigen Fakten zur Bonität Ihrer Firmen- und Privatkunden: konkrete Informationen, die Ihre Kundenbeziehungen kalkulierbar machen. Mit Creditreform wissen Sie, woran Sie sind. Werden Sie Kunde und nutzen Sie unsere Leistungen: Wirtschaftsauskünfte. Forderungsmanagement/Inkasso/Factoring. Risikomanagement. **Unternehmen Sie nichts ohne uns – vom Marketing bis zum Forderungsmanagement. Creditreform Gruppe.**

Creditreform Halle | Telefon +49 345 23250-33 | www.creditreform-halle.de

CREDITREFORM
Creditreform

Zwischen Pauken und Moneten Zur Finanzierungssituation des deutschen Mittelstandes

Prof. Dr. Helmut Rödl
Mitglied des Gesamtvorstandes Verband der Vereine Creditreform e.V.

1. Paukenschläge

Es ist nicht leicht, die derzeitige gesamtwirtschaftliche Situation verlässlich einzuschätzen. Ein Blick in die Wirtschaftspresse beweist dies Tag für Tag. Die Finanzmarktkrise beherrscht nach wie vor die Schlagzeilen, zieht fast unaufhaltsam ihre Kreise. Doch inwiefern schlägt die Krise an den globalen Finanzmärkten auf die Realwirtschaft durch? Wie sind die tatsächlichen Auswirkungen auf die Konjunktur in Deutschland? Was erwartet uns und die deutsche Wirtschaft in der näheren Zukunft? Wie steht es um den Mittelstand? Kurzum: Was ist mit den „Moneten"?

2. Mittelstand in Deutschland – Status quo

Darauf gibt es Antworten aus der aktuellen Creditreform Befragung von über 4.000 Mittelständlern im Herbst 2008.

Danach hat sich die Stimmung unter Deutschlands Mittelständlern eingetrübt: Die Zahl der Unternehmen, die ihre Geschäftslage mit den Noten sehr gut oder gut einstuften, nahm gegenüber dem Herbst 2007 um 4,9 Prozentpunkte ab und liegt nun bei 46,9 Prozent. Mit mangelhaft und ungenügend votieren 5,4 Prozent der Befragten, 1,4 Prozent mehr als im Vorjahr. Am deutlichsten abgenommen haben die guten Einschätzungen im Dienstleistungsbereich: 47,7 Prozent vergeben hier die Noten sehr gut und gut – das entspricht einem Rückgang von 8,6 Prozentpunkten. Und dieser Pessimismus ist durchaus nachvollziehbar: Je größer die globalen Risiken, desto schlechter die Aussichten für die Exportnation Deutschland – und seine Mittelständler.

Sorgen bereiten den Mittelständlern vor allem die Konjunkturaussichten, aber auch die Angst vor einer Kreditklemme. Hier erwartet man vor allem höhere Hürden, zum Teil auch Restriktionen beim Bankkredit. Und diese Sorge ist nicht unbegründet. So ergab eine Umfrage der KfW, dass bei den kleinen Unternehmen mit weniger als einer Million Euro Umsatz jedes zweite über Probleme klagt, an einen Kredit zu kommen. Dieser Anteil sei etwa dreimal so hoch wie bei großen Unternehmen mit mehr als 50 Millionen Euro Umsatz. Immer noch werde kleinen Unternehmen mit schlechter Bonität eher der Kredit verweigert als größeren. Diese könnten einen Bonitätsnachteil durch einen Risikoaufschlag kompensieren.

Welche Folgen eine Kreditklemme haben könnte, möchte ich am Beispiel des Großhandels kurz erläutern. Dieser Wirtschaftszweig finanziert über den Lieferantenkredit Handwerksbetriebe und Einzelhändler mit einem Volumen von fast 100 Milliarden Euro. Der Großhandel ist somit nicht nur „Kunde seiner Bank", sondern auch „Bank seiner Kunden". Daraus resultiert ein enormer Refinanzierungsbedarf.

Die Großhändler fragen sich: Wo sind die Banker geblieben? Warum gibt es eine merkwürdige Sprachlosigkeit im Bankenumfeld und keine klare Aussage zur Kreditversorgung der Unternehmen - mit Ausnahme der Sparkassen und Volksbanken? Ohne Kredite gibt es jedenfalls keine Investitionen, denn aus dem Eigenkapital der Unternehmen kann die Investitionsfinanzierung nicht gestemmt werden - eine Folge der fast schon traditionellen Eigenkapitalschwäche des deutschen Mittelstandes, zu der ich später noch komme.

Und so wundert es nicht, dass die Unternehmen skeptischer geworden sind, vor allem mit Blick auf die weitere Geschäfts- und Umsatzentwicklung. Dies schlägt sich in der Investitionsbereitschaft nieder. Sie gab in der aktuellen Umfrage um 3,3 Prozent nach. In absoluten Zahlen: Weniger als die Hälfte der Unternehmen sieht sich zu Investitionen in der Lage.

3. Die aktuelle Finanzierungssituation des deutschen Mittelstandes

Die Finanzkrise schwebt wie ein Damoklesschwert über der Unternehmensfinanzierung in Deutschland. Der Sturm an den Finanzmärkten mit der Folge der akuten Liquiditätsprobleme auch deutscher (Finanz-)Unternehmen hat zu einem Vertrauensverlust in der Bankenwelt und zu verstärkter Vorsicht im

Risikomanagement geführt. Die Ursachen sind in jüngster Vergangenheit zur Genüge beschrieben worden, aber was ist mit ihren Folgen? Mit ihnen müssen wir leben und – was noch viel wichtiger ist – wir müssen aus ihnen lernen. Denn weitere Verwerfungen sind zu befürchten, denken wir nur an die Kultur der Kreditkartenfinanzierung, gerade in den USA und Großbritannien, oder auch an die sich abzeichnende Immobilienblase, beispielsweise in China und Spanien.

Aber auch unabhängig von der konjunkturellen Entwicklung und der aktuellen Finanzmarktkrise haben sich die finanziellen Rahmenbedingungen in den letzten Jahren nachhaltig verändert.

3.1 Finanzen im Wandel

Jahrzehnte lang war die Wortverbindung „Mittelstand und Finanzierung" nicht auffällig in der politischen, schon gar nicht in der gesamtöffentlichen Diskussion. Der Mittelständler hatte seine Hausbank – wenig verwunderlich, dass man im englischen Sprachraum sowohl vom „German Mittelstand" als auch von der „German Hausbank" spricht. Die Hausbank, das war so etwas wie der Hausarzt oder der Haus- und Hofanwalt, ein Verhältnis, das eben kein nüchtern geschäftliches, sondern ein menschlich, manchmal allzu menschlich, vertrauliches war. Nach dem Motto „Ich habe schon Ihren Vater gut gekannt" gab es guten Rat und den Kredit für die anstehenden Investitionen. Dies hat sich inzwischen gewandelt. Lange Zeit dominierten Ausfallrisiken wegen hoher Insolvenzzahlen. Bescheidene Margen im Firmenkredit, Strukturveränderungen im Bankenmarkt und die neuen Vorgaben von Basel II veränderten das Szenario nachhaltig. Die Baseler Regeln fordern die Banken auf, ihr Kreditportfolio im Sinne der Bonität ihrer Kreditnehmer zu bewerten und entsprechendes (teueres) Eigenkapital zu hinterlegen. Die Banken geraten nun wie ihre Kreditnehmer unter das Kuratel eines internen Ratings, das sie zwingt, den bunten Strauss ihrer Kreditengagements kritisch zu prüfen und schließlich zu selektieren.

Auf der anderen Seite die Unternehmen, über Jahre gehandicapt durch angespannte Erträge und hohe Ausfallrisiken bei den Außenständen sowie eine zu dünne Eigenkapitaldecke, die bei vielen Unternehmen die Aussichten auf einen Kredit zusätzlich schmälert. An sie wird der Basel-Prozess durchgereicht. Sie haben Zahlen auf den Tisch zu legen, die geratet und gerichtet werden. Sie sind – wenn man so will – zur Offenheit verdammt. Deutschland – El Dorado des Mittelstandes? Für den Bereich der Finanzierung gilt dies nur eingeschränkt. Die finanzwirtschaftliche Situation des Mittelstandes, der ohne Übertreibung als wichtigste Säule unserer Wirtschaft bezeichnet werden kann, hat sich auch in den konjunkturell stärkeren Jahren nicht zwangsläufig verbessert. Besonders für die traditionell stark vom Bankkredit abhängigen Betriebe stellen die veränderten Rahmenbedingungen eine Herausforderung dar.
Die Folgen des Wandels sind bei den Unternehmen deutlich spürbar. Die Finanzstrukturen der internationalen Kapitalmärkte prallen auf die gewachsenen Familienstrukturen des europäischen Mittelstandes, die Spielregeln werden neu bestimmt. Doch ist der deutsche Mittelstand darauf vorbereitet? Zweifel sind angebracht. Fragt man Unternehmen heute, wie sie sich ihre finanzwirtschaftliche Zukunft vorstellen, werden in der Regel nur vier Punkte genannt: Finanzierung aus Umsatz (Cash Flow), Bankkredit, Lieferantenkredit und Leasing.

3.2 Die Auswirkungen der Finanzkrise

Während es also bei den Unternehmen eher eng zugeht und die Ressourcen knapp sind, wurden wir in jüngster Vergangenheit Zeugen schier unglaublicher Verfehlungen auf den internationalen Finanzmärkten. Dabei ist es kein Geheimnis: Wo immer Menschen einander Geld borgen, gibt es das Risiko, dass der Gläubiger sein Geld nicht wieder sieht. Dieses Risiko wurde in den letzten Jahren offenbar zunehmend vernachlässigt – angefangen bei US-amerikanischen Hypothekarkrediten. Hohe Kredite wurden zahlreich, günstig und vor allem ohne eingehende Bonitätsprüfung der Schuldner vergeben. Das war ohne weiteres möglich, da die Gläubiger ihre Forderungen gegenüber den Kreditnehmern an andere Banken oder Hedgefonds veräußerten, die sie wiederum weiterverkauften. Das Risiko wurde breit gestreut, man hoffte, dass im Schadensfall andere ihre Köpfe würden hinhalten müssen.

Diese Praxis brachte sicherlich große Vorteile mit sich: Viele Amerikaner konnten sich fern jeder Bonitätsbetrachtung den Traum vom Eigenheim erfüllen, zahlreiche Finanzinvestoren konnten millionenschwere Übernahmen auf dem gesamten Erdball stemmen, um sie wenig später ertragreich wieder abzustoßen, und nicht zuletzt haben auch Banken und Broker kräftig am boomenden Kreditgeschäft verdient. Doch dann fiel das Kartenhaus in sich zusammen. Die Folge: Eine Banken- oder Hedge-Fonds-Pleite jagte die nächste, die Welt schlittert in die Rezession, und in Deutschland geht die Angst um.

Da reibt man sich schon verwundert die Augen: Wie kann es in Zeiten von Basel II sein, dass Finanzinstitute in großem Umfang mit schlecht besicherten amerikanischen Hypotheken jonglieren, ohne die damit verbundenen Risiken adäquat zu berücksichtigen? Jedes mittelständische Unternehmen, das bei seiner Hausbank einen Kredit beantragt, hat in den vergangenen Jahren zum Teil schmerzhaft erfahren, dass das Zustandekommen des Kredites im Interesse der Kreditsicherheit vor allem von einem entscheidenden Parameter abhängig ist – der Bonität des Unternehmens. Diese logische Grundregel scheint in der internationalen Großfinanz und bei international tätigen Rating-Agenturen zuletzt aus der Mode gekommen zu sein.

3.3 Auswirkungen auch für den Mittelstand?

Und so stellt sich die Frage: Welche Bedeutung haben die Entwicklungen in der globalisierten Großfinanz für die Finanzierungssituation des deutschen Mittelstandes? Oder anders gefragt: Was hat der Hypothekenkredit für Mr. Smith in Wisconsin mit dem Betriebsmittelkredit für die Firma Meyer im Sauerland zu tun?

Die aktuellen Liquiditätsprobleme und die Vertrauensverluste in der Bankenwelt haben zu verstärkter Vorsicht im Risikomanagement geführt. Die Risiken der Kreditvergabe werden strenger bewertet, mit der Folge, dass die Mittelzuflüsse geringer, die Konditionen härter werden. Da sich der Zugang zu kurzfristig verfügbarer Liquidität über Bankkredite für mittelständische Unternehmen erschwert, ist für 2009 ist mit einem Wiederansteigen der Unternehmensinsolvenzen zu rechnen.

Die Konsequenzen der Geld- und Finanzmarktkrise auf Firmen- und Konsumentenkredite lassen sich wie folgt umreißen: Die Banken agieren bei der Kreditvergabe an Unternehmen und Konsumenten mit einem insgesamt höheren Risikobewusstsein. Grund dafür ist nicht zuletzt ein erhöhter Rendite- und Margenbedarf, weil verschiedene Möglichkeiten, Kreditrisiken wieder aus den eigenen Büchern zu eliminieren, wegfallen. Die Risikoaversion der Banken steigt aus Sorge um die eigene Liquidität. Zudem gestaltet sich aufgrund des Erlahmens des Interbankenmarktes die Refinanzierung für die Banken selbst schwierig. Angesichts der Dominanz der Bankenfinanzierung mittelständischer Unternehmen sind negative Auswirkungen auf eigenkapitalschwache Unternehmen daher wahrscheinlich.

4. Die Eigenkapitalentwicklung im Mittelstand

Damit gewinnt ein weiteres Thema, das man nur zu gern längst zu den Akten gelegt hätte, neue Aktualität: die Eigenkapitalmisere im deutschen Mittelstand.

Zwar zeigt die bereits erwähnte Untersuchung der Creditreform Wirtschaftsforschung eine leichte Verbesserung der Finanzsituation bei den KMU. Um 3,4 Prozentpunkte stieg die Zahl der ausreichend, also mit mehr als 30 Prozent Eigenkapital im Verhältnis zur Bilanzsumme kapitalisierten Unternehmen und liegt nun bei 26,9 Prozent. Unterkapitalisierte Unternehmen sind jedoch nach wie vor in der Mehrheit, auch wenn ihre Zahl leicht gesunken ist. 31,9 Prozent der befragten mittelständischen Unternehmen bringen es auf weniger als zehn Prozent Eigenkapital.

4.1 Erfolgsfaktor Eigenkapital

Eine niedrige Eigenkapitalquote bedeutet ein erhöhtes Insolvenzrisiko, da dem Unternehmen in konjunkturell schwächeren oder auftragsarmen Zeiten der notwendige finanzielle Puffer fehlt, um die Schwächephase auszugleichen. Nicht zuletzt aus diesem Grund ist eine unzureichende Unternehmensfinanzierung Insolvenzursache Nummer eins.

Vielen Unternehmern ist die entscheidende Rolle, die das Eigenkapital für ihren Unternehmenserfolg spielt, jedoch nicht bewusst. Die Diskussion über eine zu niedrige Eigenkapitalquote hat wenig geändert, Funktion und Bedeutung werden nach wie vor unterschätzt. Das belegen Untersuchungen, die Creditreform regelmäßig mit dem Institut für Kredit- und Finanzwirtschaft der Universität Bochum durchführt.

Entscheiden sich die Unternehmen dafür, das Eigenkapital-Thema aktiv anzugehen, ist ein Blick auf die Instrumente, mit denen man der Eigenkapital-Misere begegnen will, ausgesprochen aufschlussreich. Mehr als 80 Prozent der Unternehmer wollen ihre Eigenkapitalausstattung aus dem Umsatz und dem Ertrag aufpolstern. Angesichts der nach wie vor schwachen Ertragslage der Befragten, die sich angesichts der negativen Vorzeichen für die Wirtschaftslage im kommenden Jahr wohl kaum verbessern wird, lässt sich diese Aussage, vorsichtig ausgedrückt, als realitätsfern bezeichnen. Und dies verheißt für ihre zukünftige Finanzierungssituation nichts Gutes.

So kann man nur appellieren: Was auch immer die Unternehmen denken und welche Konzepte sie verfolgen: Im Mittelpunkt ihrer finanzwirtschaftlichen Entscheidung sollte das Eigenkapital stehen. Je höher die Eigenkapitalquote, desto besser das interne Bankenrating, dies schreibt eine große Bank in ihre Informationsbroschüre zu Basel II. Und mit einem guten Rating stärken Unternehmen nicht nur ihre Verhandlungsposition gegenüber Kreditinstituten, sondern auch gegenüber ihren Kunden und Lieferanten.

Auch unsere Analyse bestätigt: Zwischen der Aufnahme von Bankkrediten und der Eigenkapitalausstattung gibt es einen direkten Zusammenhang. Während lediglich 22,4 Prozent der Unternehmen, die über mehr als 30 Prozent Eigenkapital verfügen, angaben, Schwierigkeiten beim Zugang zu Finanzmitteln gehabt zu haben, sind es bei den Betrieben, die mit weniger als zehn Prozent Eigenkapital ausgestatet sind, knapp doppelt so viele, nämlich fast 42 Prozent. Die Wichtigkeit einer ausreichend dicken Eigenkapitaldecke kann also nicht oft genug betont werden.

4.2. Mit neuen Spielregeln aus dem Eigenkapitaldilemma

Was ist also zu tun? Der Ruf nach Vater Staat ist hier wenig zielführend. Vielmehr ist Eigeninitiative gefragt. Eine Veränderung der Kapitalstrukturen braucht Zeit. Deshalb ist es erforderlich, frühzeitig zu handeln und die Finanzierungssituation in Zeiten abzusichern, in denen der Betrieb wirtschaftlich gut aufgestellt ist.

Es gilt, Eigenkapitalziele zu definieren:
Welche Höhe an Eigenkapital ist für die Durchführung geplanter Investitionsvorhaben nachhaltig erforderlich? Wie kann dieser Bedarf dauerhaft und möglichst kostengünstig gedeckt werden?

Es gilt, Fragen zu beantworten:

- Welche Eigenkapitalquote wird angepeilt?
- Welche Märkte, welche Anbieter und Produkte?
- Private Banken/Investoren oder KfW?
- Mezzanine (Nachrangdarlehen/stille Beteiligungen)
- Venture Capital oder KMU-Fonds?
- Was kostet das Kapital?
- Bleibe ich Herr im Haus?
- Wie ist meine Equity Story?

Werfen wir einen Blick in den „Eigenkapitalleitfaden für den Mittelstand" von Creditreform: Eigenkapitalstrategien müssen vorausschauend entwickelt werden: Wer sich ernsthaft mit den Chancen und Risiken mittelständischer Betriebe auseinandersetzt, der muss sich mit der Finanzierung der kleinen und mittleren Unternehmen beschäftigen. Und das ist nicht nur eine Frage des Eigenkapitals, sondern, wie wir gesehen haben, auch der Fremdfinanzierung.

Die Überwindung der Eigenkapitallücke bleibt ein zentrales Thema. Unternehmen mit Finanzierungsbedarf kommen nicht darum herum, sich mit Alternativen zur klassischen Bankenfinanzierung zu beschäftigen. Mit Beteiligungskapital, mit mezzaninen Finanzierungsinstrumenten, auch mit so genannten Programm-Mezzaninen (Genussscheine mittelständischer Unternehmen werden in einem Pool zusammengefasst und in Tranchen am Kapitalmarkt platziert). Diese Entwicklungen sind wichtig, sie sind für viele aber noch Zukunftsmusik.

Dabei bieten sich viele Möglichkeiten. Denn der Beteiligungskapitalmarkt in Deutschland ist zwar noch jung, aber auch vielfältig.

Zwei Beispiele:

1. Die Beteiligungskapitalgesellschaften der Sparkassen und Landesbanken, die kleineren Unternehmen Kapital in einer Größenordnung ab 200.000 Euro anbieten
2. In allen Bundesländern sind mittelständische Beteiligungsgesellschaften vertreten, bei denen ähnlich den förderorientierten Institutionen stille Beteiligungen ohne wesentliche Einflussnahme auf die laufende Geschäftspolitik im Vordergrund stehen. In Sachsen-Anhalt ist dies beispielsweise die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Sachsen-Anhalt mbH. Gesellschafter sind die Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern, Unternehmerverbände, Banken und Versicherungen. Zusätzlich hält das Land Sachsen-Anhalt rund 16 Prozent der Anteile.

Dennoch, die Akzeptanz dieser Finanzprodukte braucht Zeit, Mittelständler sind eher reserviert, Kapital von außen in die Gesellschaft zu nehmen: Sie fürchten die Einflussmöglichkeiten Dritter ebenso wie höhere Kosten im Vergleich zur Kreditfinanzierung. Solche Vorbehalte gibt es bei der Leasing-Finanzierung nicht. Sie ist längst etabliert, sie ist akzeptiert und für die Investitionsfinanzierung des Mittelstandes unentbehrlich. Fast 50 Prozent der von uns befragten Mittelständler setzen auf diese Form der Unternehmensfinanzierung.

5. Sicherung des Finanzrahmens

Neben der Suche nach alternativen Finanzierungsinstrumenten und der Erhöhung der Eigenkapitalquote sind Unternehmer gezwungen, sich den neuen Herausforderungen am Finanzmarkt zu stellen. Der Bankkredit bleibt Finanzierungsinstrument Nr. 1 für viele kleine und mittlere Betriebe. Allerdings, die Spielregeln haben sich verändert. Wie die Modelle zur Bonitätsbewertung oder die Ratings auch aussehen, eines bleibt: Die Bonität des Unternehmens bestimmt die Risikoprämie, den Wertberichtigungsbedarf und das Eigenkapital der Bank. Das bedeutet für die Untenehmen: gute Bonität, gute Konditionen, keine Restriktion. Mäßige oder schlechte Bonität: höhere Zinsen, eingeschränktes Kreditvolumen:
Das Ratingergebnis bestimmt den Preis, den die Unternehmen später für ihre Kredite bezahlen.

Unternehmen müssen versuchen, ihre Bonität zu verbessern und dies auch nach außen kommunizieren. Mit mehr Transparenz, gerade gegenüber den Banken, können sich Mittelständler gut gewappnet den Veränderungen stellen. Dennoch wird es dabei Ungleichgewichte zwischen den einzelnen Unternehmen geben. Dies liegt vor allem an den unterschiedlichen Eigenkapitalquoten der Betriebe. Kleine Unternehmen verfügen aufgrund bescheidener Erträge und hohen Wettbewerbsdrucks über eine niedrigere Eigenkapitalquote. Die größeren Unternehmen sind aufgrund ihrer globalen Ausrichtung deutlich besser mit Eigenmitteln ausgestattet.

Insgesamt aber bleibt festzustellen, dass Basel II auch positive Effekte für die KMU gebracht hat. In all den Schreckensszenarien, die entwickelt wurden, ist manchmal völlig untergegangen, dass eine Reihe von Betrieben dadurch gewonnen hat. Viele Unternehmen konnten sich zu besseren Krediten und zu günstigeren Kapitalkosten aufschwingen, weil sie sich auf das Rating gut vorbereiteten und, was noch viel wichtiger ist, weil sie die Ergebnisse richtig vermarkteten. Nachdem sich die ersten Basel-Wellen geglättet haben, kristallisiert sich zudem heraus, dass dieser neue Prüfstand für traditionelle Finanzierungsmuster frischen Wind mit sich gebracht hat – nicht zuletzt, weil immerhin ein Viertel der Mittelständler inzwischen über die Aufnahme von Fremdkapital nachdenkt.

Sieben Punkte fassen die neuen Herausforderungen und die Strategien zu ihrer Bewältigung zusammen:

1. Der planerische Umgang mit Unternehmensfinanzierung und Eigenkapital wird sich verstärken.
2. Die frühzeitige Sicherung des Finanzrahmens bei der Hausbank – auch bei den Lieferanten – ist existenznotwendig. Handeln Sie, wenn Ihr Betrieb wirtschaftlich gut aufgestellt ist.
3. Fahren Sie eine offene Informationspolitik gegenüber Ihren Kreditinstituten, auch was Ihre zukünftige Geschäftspolitik, Ihre Investitions- und Personalplanung betrifft.
4. Bitten Sie Ihre Bank um eine klare Aussage darüber, wie Ihre Bonität, Ihr Rating aussieht, und warum es so ist. Wie sieht die Bank Ihre Bilanz, Ihre Kontoführung, Ihre Geschäftsführung und Ihre Planung?
5. Erhöhen Sie Ihren finanzwirtschaftlichen Freiraum durch eine konsequente Eigenkapitalstrategie. Je höher Ihre Eigenkapitalquote, desto besser Ihr Rating.
6. Organisieren Sie Ihr Kreditmanagement, die systematische

Bearbeitung der Forderungen gegenüber Ihren Kunden. Prüfen und überwachen Sie deren Bonität. Ihre eigene Bonität ist Spiegelbild der Substanz der Kunden.

7. Öffnen Sie Ihren Blick für alternative Finanzierungsmöglichkeiten neben den klassischen Wegen. Dies gilt sowohl für das Eigenkapital (Mezzanine etc.) als auch für Liquiditätsvorteile beim Factoring.

6. Eine Lanze für den Mittelstand

Mit dem richtigen Finanzierungsmix können die Mittelstandsbetriebe vertrauensvoll in die Zukunft schauen. Ob Vertrauen tatsächlich der Anfang von allem ist, wie die größte deutsche Bank einmal in einer Werbezeile behauptet hat, das vermag ich zwar nicht so allgemein zu sagen. Was ich aber sicher weiß ist, dass Selbstvertrauen nötig und möglich ist – trotz der internationalen Finanzmarkt-Turbulenzen und einer sich ändernden Finanzierungslandschaft. Und ich glaube, das weiß auch der Mittelstand.

Die meiste Hoffnung für frischen Wind und für die Gesundung des Mittelstandes sehe ich aber im Wesen des Mittelstandes selbst und unserer marktwirtschaftlichen Ordnung. Beide können nur zusammen gedacht werden: Ohne eine freie Marktwirtschaft fehlt den mittelständischen Unternehmen der Bewegungsspielraum, in dem sie ihre Innovationskraft und ihre Flexibilität ausspielen können. Und ohne den Wohlstand, ohne die Arbeitsplätze und den Mehrwert, der so erreicht wird, würde eine marktwirtschaftliche und demokratische Ordnung nur allzu leicht – dies hat uns die Geschichte der ersten Hälfte des vorigen Jahrhunderts vor Augen geführt – gefährdet sein.

Die Mittelstandsbetriebe sind auch eine Art Volkshochschule des Unternehmertums. Von hier aus vollzieht sich die unentbehrliche Erneuerung der Unternehmerschaft. Dass Deutschland nicht wie andere Länder mit krassen Unterschieden zwischen Arm und Reich zum sozialen Spannungsfeld wurde und über eine lebendige Provinz verfügt, hängt ebenfalls mit dieser breiten Mitte in der Wirtschaft zusammen. Es ist erfreulich, dass diese Botschaft auch in der Bevölkerung breite Zustimmung gefunden hat. Nach Untersuchungen des Instituts für Demoskopie in Allensbach, das von den Bürgern wissen wollte, welche Gruppierungen und Institutionen die Hoffungsträger unseres Landes sind, erreichten die Mittelstandsbetriebe einen hohen Zustimmungswert von 43 Prozent – Manager von Großunternehmen konnten nur elf Prozent positiver Einschätzungen für sich verbuchen.
Kleine unternehmerische Einheiten besitzen die Wendigkeit, um flexibel auf neue Herausforderungen zu reagieren. Aus diesem beweglichen Agieren wächst das Pfund des Mittelstandes: Die großen Erfindungen, vom Automobil bis zum PC, sind in Deutschland oder in den USA von kleinen mittelständischen Unternehmen gemacht worden.

Der römische Staatsmann Cicero sagte einmal: „Omnia rerum principia parva sunt", der Ursprung aller Dinge ist klein. Ein Satz, der nicht nur auf Gottlieb Daimler oder Bill Gates gemünzt zu sein scheint.

ZAHLEN, BITTE.

In der Wirtschaft ist das Eintreiben von Forderungen etwas mühsamer als in der Kneipe. Creditreform nimmt Ihnen die Arbeit ab. Wir helfen Ihnen, zu Ihrem Geld zu kommen und flüssig zu bleiben. Nutzen Sie unsere jahrzehntelange Erfahrung auch mit schwierigen Schuldnern. Mit Creditreform holen Sie das Bestmögliche heraus. Werden Sie Kunde und nutzen Sie unsere Leistungen: Wirtschaftsauskünfte. Forderungsmanagement/Inkasso/Factoring. Risikomanagement. **Unternehmen Sie nichts ohne uns – vom Marketing bis zum Forderungsmanagement. Creditreform Gruppe.**

Verband der Vereine Creditreform e.V. | Telefon +49 2131 109 - 0 | www.creditreform.de

CREDITREFORM
Creditreform

Professionell, persönlich und unabhängig: „MERKUR BANK“ – die Privatbank im Vogtland

Wolfgang Genczler
Regionaldirektor Sachsen MERKUR BANK Auerbach

Mehr als 7000 Kunden im Vogtland kennen bereits den Unterschied. Sie wissen: der Erfolg der Merkur Bank, der einzigen Privatbank der Region resultiert aus täglich praktizierter persönlicher Nähe.

Seit mehr als 15 Jahren ist die Merkur Bank im Vogtland, mit einer Niederlassung in Auerbach, einer Zweigstelle in Treuen und einem Beratungscenter in Markneukirchen vertreten. Die 26 aus der Region stammenden Mitarbeiter punkten durch den persönlichen Kontakt zum Kunden, gute Erreichbarkeit und eine ausgewogene Betreuung. Das Marktgebiet im Geschäftsfeld Firmenkunden umfasst neben dem Vogtland auch die interessanten Regionen um Chemnitz, Plauen und Zwickau.

Das traditionelle mittelständische Familienunternehmen, mit dem Stammhaus in München, kann im Jahr 2009 auf 50 Jahre erfolgreiche Geschäftstätigkeit zurückblicken.

Im Jahr 1986 ist der Bankier, Herr Siegfried Lingel in das Bankhaus eingetreten. In den 22 Jahren seiner Geschäftstätigkeit hat sich die Merkur Bank in ein mittelständisches Unternehmen mit einer Bilanzsumme von über 600 Millionen Euro und aktuell insgesamt mehr als 160 Mitarbeitern in den Regionen Bayern, Thüringen und Sachsen entwickelt.

Im Jahr 2001 wurde der Generationswechsel vorbereitet, indem sein Sohn Herr Dr. Marcus Lingel in die erweiterte Geschäftsführung berufen wurde. Damit wurde die Nachfolgeregelung in der zweiten Generation erfolgreich umgesetzt und die weitere kontinuierliche Entwicklung des Familienunternehmens gesichert.

Das Geschäft der Merkur Bank besteht im Wesentlichen aus vier Säulen: Neben dem Privat- und Firmenkundengeschäft sind außerdem die Leasingrefinanzierung und das Bauträgerzwischenfinanzierungsgeschäft Kernbereiche. In allen vier Geschäftsfeldern setzt die Merkur Bank dabei auf den Aufbau und Ausbau langfristiger Kundenbeziehungen statt auf den reinen Produktverkauf. Im Firmenkundenbereich hat sich die Merkur Bank auf die Beratung von mittelständischen Unternehmen spezialisiert. Eben diese Mittelständler sind die wichtigste Größe in der deutschen Wirtschaft. Dies haben nach den Jahren der Zurückhaltung nun auch andere deutsche Kreditinstitute wieder erkannt und machen sich aktuell wieder für den Mittelstand stark.

Im Unterschied zu diesen Instituten beweist sich die Merkur Bank jedoch mit Ihrer Kontinuität in den Entscheidungen: Während in anderen Bankhäusern bei einem Wechsel des Vorstandes auch schnell die Strategie der Bank wechselt, herrscht bei der inhabergeführten Merkur Bank eine langfristige und damit verlässliche Firmenphilosophie.

Die Merkur Bank steht selbst als Mittelständler auf Augenhöhe mit seinen Geschäftskunden und kennt sich aus eigenen Erfahrungen mit den alltäglichen Fragestellungen und besonderen Herausforderungen wie Expansion, Investitionen oder auch Nachfolgeregelungen bestens aus.

Bei der Merkur Bank werden Entscheidungen nicht in einem anonymen Gremium getroffen, sondern von den persönlich haftenden Gesellschaftern, die auch für jeden Kunden zugänglich sind. Dieser Vorteil gewinnt in einem immer globaleren Bankensystem an Bedeutung.

Um ein konstruktives gegenseitiges Miteinander wachsen zu lassen, ist es nach Ansicht der Berater der Merkur Bank wichtig, dem Kunden auch die Sichtweise des Bankhauses darzulegen. So können Entscheidungen besser nachvollzogen werden und der Kunde weiß, auf welche Schwerpunkte das Bankhaus besonders achtet. Hierzu gehören z.B. auch eine offene Kommunikation zum Rating des Kunden sowie ein umfassendes, detailliertes Bilanzgespräch. Gleichzeitig spielt aber auch der Dialog zur Unternehmensplanung, zum Wachstum oder zur Konsolidierung eine wesentliche Rolle.

Die gute Konjunktur trieb im vergangenen Jahr das Kreditgeschäft der Merkur Bank an. Das Neugeschäft bei den Filialkre-

diten stieg auf 51,3 Millionen Euro (2006: 43,8 Millionen Euro). Allein in Sachsen lag das neue Kreditgeschäft mit Firmenkunden bei rund 19 Millionen Euro. „Die Kundschaft entwickelt sich in den gehobeneren Mittelstand", sagte Lingel. Diese Unternehmen geben der Region im Vogtland wichtige Impulse, meinte der geschäftsführende Gesellschafter der Bank.

Insgesamt blieb die Merkur Bank im vergangenen Jahr weiter auf Expansionskurs. Die Bilanzsumme wuchs um 41,3 Millionen Euro auf 659,3 Millionen Euro. Mit einer Steigerung der Kundenforderungen um 3,2 Prozent auf 593 Millionen wurde das Kreditgeschäft 2007 weiter ausgebaut. Im ersten Quartal 2008 stiegen die Kundenforderungen sogar auf rund 600 Millionen Euro.

Während andere Bankhäuser Filialen schließen, ist die Merkur Bank stets bestrebt, den Service für die Region auszuweiten. So wurde im Juni 2008 eine Selbstbedienungszone im Sächsischen Staatsbad Bad Elster eröffnet und es bestehen weitere Ambitionen im Vogtland zu expandieren.

Chronik der MERKUR BANK

1959
Gründung der Bank durch Dr. Zanwel Horowicz, seinem Bruder Motek Horowicz und dessen Ehefrau Hela unter der Firma Merkur Bank Horowicz KG. Der Verkauf von Medaillen und Sorten war der Hauptanteil der Geschäftstätigkeit.

1986
Unter Federführung von Siegfried Lingel traten die MERKUR BANK-Beteiligungs GmbH als persönlich haftender Gesellschafter sowie fünf weitere Kommanditisten in die Gesellschaft ein. Gleichzeitig änderte sich die Firma in MERKUR BANK GmbH & Co. KG. Die MERKUR BANK nahm das Universalbankgeschäft mit dem Schwerpunkt Bauträgerfinanzierung auf.

1989
Mit Übernahme von Teilbereichen des Bankhaus Sinzinger KG wurde die Geschäftstätigkeit auf die Region Ingolstadt mit einer eigenen Niederlassung ausgedehnt.

1991
Die Expansion in den neuen Bundesländern begann mit Eröffnung der Niederlassung Auerbach/Vogtland.

1993
wurde die Zweigstelle in Treuen eröffnet.

1995
Das Geschäftsfeld Leasingrefinanzierung wurde als weiteres Standbein auf genommen.

1996
Mit Eröffnung der Niederlassung Jena wurde die räumliche Expansion in das Land Thüringen weiter fortgesetzt.

1998
Die Niederlassung Weimar wurde eröffnet. Am 18. November wurde die formwechselnde Umwandlung der Gesellschaft in eine KGaA vollzogen. Siegfried Lingel tritt als weiterer persönlich haftender Gesellschafter ein.

1999
erfolgte schließlich der Gang an die Börse. Erster Handelsplatz war die Bayerische Börse in München.

2001
Im Hinblick auf den anstehenden Generationswechsel wurden zum Jahresbeginn die Generalbevollmächtigten Claus Herrmann und Dr. Marcus Lingel in die erweiterte Geschäftsleitung berufen. Der langjährige Geschäftsführer Wolfgang Paul ging am Jahresende in den Ruhestand; sein Nachfolger in der Geschäftsleitung ist Claus Herrmann.

2003
wurde ein Beratungscenter in Markneukirchen eröffnet. Die Filiale in Treuen feiert ihr 10-jähriges Jubiläum.

2004
beteiligt sich die Hypo Tirol Bank AG auf dem Wege einer Kapitalerhöhung mit 385.000 Stück Aktien am Grundkapital der MERKUR BANK KGaA. Sie unterlegte damit eine zugleich geschlossene strategische Allianz für den gemeinsamen Ausbau des Bauträgergeschäfts. Die seit 1991 bestehende Filiale Auerbach wurde grundlegend renoviert.

2005
Wechsel in das Börsensegment M:access. Dr. Marcus Lingel tritt als weiterer persönlich haftender Gesellschafter ein.

2006
Die Niederlassung in Auerbach feierte ihr 15-jähriges Jubiläum, die NL in Jena ihr 10-jähriges Jubiläum. Mit der Eröffnung der Repräsentanz in Stuttgart wird das Bauträgerzwischenfinanzierungsgeschäft im Stuttgarter Raum aufgebaut. Der Schalter in München wurde in ein modernes Kundencenter umgebaut.

2007
Im Jahr 2007 konnten wir zur Stärkung des Eigenkapitals eine Kapitalerhöhung von knapp 3 Millionen erfolgreich durchführen. Damit haben wir die Weichen für weiteres Wachstum und eine erfolgreiche Zukunft der MERKUR BANK gestellt.

Investitionsbank Sachsen-Anhalt Förderzentrale und Partner für Wachstum und Beschäftigung

Doris Knöfel
Förderexpertin der Investitionsbank Sachsen-Anhalt

Die Investitionsbank Sachsen-Anhalt (IB) ist aus dem ehemaligen Landesförderinstitut hervorgegangen und hat sich seit ihrer Gründung im März 2004 als Förderbank des Landes profiliert. Die Regierungskoalition Sachsen-Anhalts hatte im April 2006 vereinbart, die IB als die Förderzentrale des Landes zu entwickeln. Diese strategisch angelegte politische Willenserklärung wurde von der IB konzeptionell aufgegriffen und seither schrittweise umgesetzt.
Inzwischen ist die Bank der zentrale Ansprechpartner für Förderfragen. Neben dem klassischen Treuhandgeschäft widmet die IB der Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) über die Darlehensvergabe im Eigengeschäft immer größere Aufmerksamkeit. Einen weiteren Schwerpunkt bildet die Wohneigentumsförderung.

Mit ihrer speziellen Produktpalette erweist sich die IB besonders für Firmengründer, für innovative, chancenreiche junge Unternehmen sowie für den Ausbau kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) als wichtiger alternativer Partner am Finanzierungsmarkt. Die Beratungsexperten der Bank begleiten die Kunden von der ersten Kontaktaufnahme über die Auswahl eigens zugeschnittener Finanzierungslösungen bis hin zur praktischen Realisierung der jeweiligen Maßnahmen. Das Produktangebot ist breit ausgerichtet und bietet Finanzierungsbausteine zur Investitions-, Unternehmens- sowie zur Technologie- und Innovationsförderung. Bildung und Qualifizierung sind stärker ins Zentrum gerückt. Besondere Angebote gibt es zur Investitions- oder Auftragsvorfinanzierung, was speziell für Unternehmen interessant ist, die sich noch in der Gründungs- bzw. Konsolidierungsphase befinden.

Die IB verbindet heute die Möglichkeiten einer Bank mit denen eines modernen Förderdienstleisters und trägt zur nachhaltigen Stärkung der Wirtschaftskraft in Sachsen-Anhalt bei – sie ist ein wichtiger Partner für Wachstum und Beschäftigung. Dabei bestimmen die demografischen Veränderungen im Land, das Konsumverhalten sowie die infrastrukturellen Entwicklungen die Handlungsspielräume und Schwerpunkte des Fördergeschehens. Zudem leiten sich wesentliche Arbeitsaufgaben aus der Förderpolitik des Landes und der inhaltlichen Ausrichtung der Europäischen Strukturfonds EFRE, ESF sowie des Fonds für Landwirtschaft und den ländlichen Raum (ELER) ab. Mittelfristig enorm bedeutungsvoll ist der Beschluss der Landesregierung, ca. zehn Prozent der EU-Fondsmittel über revolvierende Darlehensinstrumente einzusetzen.
Angesichts der für Sachsen-Anhalt langfristig absehbar rückläufigen Mittelzuweisung durch die EU ist dieser Schritt unumgänglich und folgerichtig. Die Entwicklung geht damit eindeutig weg von Zuschüssen hin zu Darlehen.

Im November 2007 wurde in diesem neuen Bereich des Fördergeschäftes bereits ein revolvierender Darlehensfonds für kleine und mittlere Unternehmen entwickelt und innovative Finanzierungsprodukte kreiert. Weitere revolvierende Fonds werden folgen und sind in Arbeit, um letztlich EU-Mittel zu sichern und den Landeshaushalt zu entlasten. Diese Finanzierungsform schafft weit über das Ende der aktuellen EU-Strukturfondsperiode hinaus entscheidende Voraussetzungen für eine nachhaltige Wirtschaftsförderung.

Der KMU-Darlehensfonds:
Moderne Finanzierungsprodukte für den Mittelstand – Bausteine für den wirtschaftlichen Erfolg

Noch gehört Sachsen-Anhalt auch in der neuen Förderperiode der Europäischen Union von 2007-2013 zu den geförderten Regionen und erhält in diesem Zeitraum weitere umfangreiche finanzielle Hilfen. Wie es im Koalitionsvertrag verankert ist, setzt die Landesregierung diese Mittel ein, um die im Land vorhandenen Potenziale für Wachstum und Beschäftigung auszuschöpfen. Vor allem geht es um neue und zukunftsfähige Arbeitsplätze.

Wichtiger Ausgangspunkt: Dynamik und Leistungsfähigkeit der Wirtschaft in Sachsen-Anhalt werden auch künftig ganz wesentlich von einem starken, wettbewerbsfähigen Mittelstand

bestimmt. Kleine und mittlere Unternehmen sowie Angehörige freier Berufe bleiben weiterhin im Zentrum der Förderpolitik.

Sachsen-Anhalt baut wie eingangs erwähnt aus diesen strategischen Erwägungen heraus die Förderung für die mittelständische Wirtschaft in den nächsten Jahren um – weg von den verlorenen Zuschüssen hin zu mehr Förderung über Darlehen. Ende letzten Jahres stellte Sachsen-Anhalts Wirtschaftsminister Dr. Reiner Haseloff als einen ersten großen Schritt eigens dafür entwickelte Finanzierungsprodukte vor und vollzog unter dem Motto „Mitgemacht 2008!" den symbolischen Start in die neue Förderperiode für KMU.

Kernstück ist der bereits genannte revolvierende Darlehensfonds, den das Land mit einem Gesamtfördervolumen von 237,9 Millionen Euro aufgelegt hat. Diese Finanzierungsform ermöglicht es, aus Rückflüssen von Darlehen Fondsvermögen aufzubauen, mit dem über das Jahr 2013 hinaus eine langfristige Förderpolitik ermöglicht wird. 174,8 Millionen fließen aus dem Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE), 63,1 Millionen werden über die Investitionsbank Sachsen-Anhalt kofinanziert.

Die bisherige erfolgreiche Förderpraxis wurde überarbeitet und in der Finanzierungsstrategie Sachsen-Anhalt für den Mittelstand zusammengefasst. Vier moderne Finanzierungsmöglichkeiten stärken die Finanzkraft und die Eigenkapitalausstattung von KMU. Die Produkte werden im Auftrag des Landes von der Investitionsbank bearbeitet und ausgereicht.

Im Einzelnen handelt es sich um:

- Sachsen-Anhalt **IMPULS** – Das IB-Mittelstands- und Gründerdarlehen
- Sachsen-Anhalt **MUT** – Die IB-Auftragsvorfinanzierung
- Sachsen-Anhalt **WACHSTUM** – Das IB-Mezzaninedarlehen
- Sachen-Anhalt **IDEE** – Das IB-Innovationsdarlehen

Die Förderbank des Landes berät dazu interessierte Unternehmer und Gründer umfassend, bearbeitet die Anträge und reicht die Darlehen aus. Unternehmen können dann mit einem oder durch die Verknüpfung verschiedener Produkte ihre Finanzkraft, vor allem die meist schwache Eigenkapitalausstattung, deutlich stärken. Das verbessert die Chancen im Wettbewerb und hilft, vorhandene Arbeitsplätze zu sichern und neue zu schaffen.

1. Sachsen-Anhalt *IMPULS* – Das IB-Mittelstands- und Gründerdarlehen

Dieses Darlehen ist universell einsetzbar, erleichtert unter anderem den Zugang zu Fremdkapital und verbessert die Finanzkraft des jeweiligen Unternehmens. Einen Antrag können alle natürlichen Personen stellen, die eine Unternehmensgründung planen, ebenso bereits am Markt agierende Einzelunternehmer bzw. bestehende Unternehmen sowie Freiberufler. Wichtige Bedingung: Der Firmensitz oder die Betriebstätte für die ein investives Vorhaben geplant ist, muss sich in Sachsen-Anhalt befinden.

Existenzgründer und KMU können IMPULS-Darlehen einsetzen für

- Investitionen
- FuE-Maßnahmen
- Vorfinanzierung von Zulagen und Zuschüssen
- Betriebsausgaben in den ersten drei Jahren nach Gründung
- Erwerbstätige
- Beteiligung

Zu den Konditionen: Bei einer maximalen Laufzeit bis zu 15 Jahre reicht die Darlehenssumme von mindestens 25.000 Euro bis zu 1,5 Millionen Euro, wobei bis zu zwei Jahre tilgungsfrei sein können. Werden mehrere Produkte der Finanzierungsstrategie kombiniert, kann das Gesamtdarlehen 3,0 Millionen Euro betragen (vgl. Beispiel am Ende des Textes.

2. Sachsen-Anhalt *MUT* – Die IB-Auftragsvorfinanzierung

Wesentlicher Vorteil: Dieses Förderprodukt wird zu einem Zinssatz von sechs Prozent p.a. (nominal) ausgereicht. Es hilft speziell bei der Vorfinanzierung neuer Aufträge und kann bei Existenzgründungen in den ersten drei Jahren zur Betriebsmittelfinanzierung eingesetzt werden. Der Kreis der Antragsberechtigten entspricht dem des IMPULS-Darlehens. Auch hier gilt: Der Firmensitz oder die Betriebsstätte, in der oder von der aus das Vorhaben durchgeführt wird, befindet sich in Sachsen-Anhalt.

Weitere Konditionen: Die Darlehenssumme beträgt bei einer Laufzeit bis zu zehn Jahre mindestens 25.000 Euro und maxi-

mal 500.000 Euro. Ein Jahr kann tilgungsfrei gestaltet werden. In Kombination mit anderen Produkten kann die Gesamtdarlehenssumme ebenfalls 3,0 Millionen Euro betragen (vgl. Beispiel am Ende des Textes).

Hinweis: Beide Förderdarlehen können nur für Vorhaben ausgereicht werden, die bis zum Zeitpunkt der Antragsberatung bzw. Antragstellung noch nicht begonnen wurden.

Erster Ansprechpartner für alle Interessenten ist das Förderberatungszentrum (FBZ) der Investitionsbank. Die Finanzierungsexperten gewährleisten ein schlankes Antragsverfahren in einer angemessenen Bearbeitungszeit. Diese ist letztlich vom Antragsinhalt und dem angestrebten Umfang der Finanzierung abhängig. Das FBZ strukturiert mögliche Finanzierungsbausteine und hilft, weitere Finanzierungsmöglichkeiten auszuwählen. Welche Unterlagen vorzulegen sind, geht aus einer Checkliste hervor, die über die Kontaktdaten bzw. per Internet abrufbar ist. Neben dem eigentlichen Antragsformular ist der Businessplan von ganz besonderer Bedeutung. Aus diesem sollten das Maßnahmekonzept mit Finanzierungskonzept, Eigenmittelnachweise sowie ein Liquiditätsplan hervorgehen.

Bei der Antragstellung selbst ist in jedem Fall eine Stellungnahme der Hausbank mit einzureichen, deren Beteiligung an der Gesamtfinanzierung angestrebt wird. Ausdruck der partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit den Hausbanken ist auch, dass die IB notwendige Sicherheiten nicht in den Vordergrund stellt, so dass sich Hausbanken erstrangig besichern können. Die IB sucht auch bei geringer Eigenkapitalausstattung nach geeigneten Lösungen für die Kunden. Grundsätzlich werden dabei nicht zuallererst das mögliche Risiko, sondern die Chancen in den Vordergrund gestellt, die sich für das jeweilige Unternehmen ergeben können.
Hier noch ein Beispiel für die Verknüpfung verschiedener Produkte der Finanzierungsstrategie: Ein Unternehmen plant ein Vorhaben mit 5,0 Millionen Euro Gesamtkosten. Für notwendige Investitionen wird ein IMPULS-Darlehen von 1,5 Millionen Euro ausgereicht. Zur Auftragsvorfinanzierung, etwa für Personal, Material oder Fremdleistungen, kommt ein MUT-Darlehen mit 0,5 Millionen Euro hinzu. 3,0 Millionen Euro können über eine Hausbank aufgenommen werden. Wären jedoch noch eigenkapitalähnliche Mittel nötig, könnte für die Finanzierung zusätzlich noch ein weiteres Darlehen bis zu 1,0 Millionen Euro beansprucht werden: Sachsen-Anhalt WACHSTUM –
Das IB-Mezzaninedarlehen.

3. Sachsen-Anhalt WACHSTUM – Das IB-Mezzaninedarlehen

Bei diesem Förderprodukt handelt es sich um eine ganz spezielle und zugleich moderne Finanzierungsmöglichkeit. Was verbirgt sich hinter Mezzaninedarlehen oder-Kapital? Der Begriff ist abgeleitet aus der Architektur, wo er sinngemäß für „Zwischengeschoss" steht. Mezzanine-Kapital beschreibt daher als Sammelbegriff Finanzierungsarten, die in ihren rechtlichen und wirtschaftlichen Ausgestaltungen eine Mischform zwischen Eigen- und Fremdkapital darstellen. Dabei wird in der klassischen Variante einem Unternehmen wirtschaftliches und/oder bilanzielles Eigenkapital zugeführt, wobei die potenziell verfügbaren Sicherheiten nicht geschmälert werden. So kann nach Einbringung von Mezzanine-Kapital beispielsweise die Kreditlinie erhöht werden.

Im Rahmen der Finanzierungsstrategie des Landes ist das IB-Mezzaninedarlehen durch seinen eigenkapitalähnlichen Charakter genau deshalb eine interessante Finanzierungsvariante. Immer noch verfügen viele KMU in Sachsen-Anhalt über keine oder eine sehr geringe Eigenkapitaldecke. Daher ist das Förderprodukt für Existenzgründer, für bereits erfolgreich agierende und solvente Unternehmen sowie für Freiberufler, die zusätzliche Mittel für Gründung und Wachstum benötigen, besonders geeignet. Deren immer wieder vorhandenen Schwierigkeiten,

Die Experten des Förderberatungszentrums der Investitionsbank Sachsen-Anhalt sind für die Kunden erster Ansprechpartner für die Inanspruchnahme von Produkten der Finanzierungsstrategie für den Mittelstand. Foto: IB

an Fremdkapital zu gelangen, sollen verringert werden. Vor allem wird der Zugang zum Kapitalmarkt für zukünftige Vorhaben erleichtert. Der Firmensitz oder die Betriebsstätte für die das investive Vorhaben geplant ist, müssen allerdings wie bei den anderen Produkten auch in Sachsen-Anhalt liegen. Die Mittel (auch in Kombination mit anderen Darlehen) haben sich als wichtige Hilfe für Unternehmen erwiesen, die sich in der Wachstums- und Stabilisierungsphase befinden und an ihrer Marktfestigung arbeiten. Das Darlehen ist auch in der Frühphase der Unternehmensentwicklung einsetzbar.

Zusammengefasst können mit dem IB-Mezzaninedarlehen folgende Maßnahmen finanziert werden:

- Ausgaben zur Auftragsvorfinanzierung
- Ausgaben von Existenzgründern in den ersten drei Jahren für anderweitige Betriebsausgaben über einen Zeitraum von sechs Monaten
- Ausgaben für Forschung, Entwicklung und Innovation
- Investitionen, die einer langfristigen Mittelbereitstellung bedürfen und wirtschaftlichen Erfolg versprechen wie
  - Grundstücke und Gebäude
  - Baumaßnahmen
  - Maschinen, Anlagen, Einrichtungen
  - immaterielle Wirtschaftsgüter

Wer über ein Mezzaninedarlehen verfügt, erhöht seine Kreditwürdigkeit gegenüber Hausbanken und Finanzierern. Besonders interessant: Im Insolvenzfall ist grundsätzlich ein Rangrücktritt eingeräumt. Die Darlehenssumme kann bis zur vollen Höhe des Finanzierungsbedarfes gewährt werden und zwischen 25.000 Euro und 1,5 Millionen Euro betragen. Die Laufzeit umfasst maximal 15 Jahre, eine Zinsbindung ist bis zu zehn Jahre möglich. Es werden fünf tilgungsfreie Jahre eingeräumt. In Kombination mit anderen Förderprodukten wie Sachsen-Anhalt IMPULS oder Sachsen-Anhalt MUT kann sich die Gesamtdarlehenssumme auf bis zu drei Millionen Euro erhöhen.

4. Sachsen-Anhalt IDEE – Das IB-Innovationsdarlehen

Dieses Finanzierungsangebot ist dem klassischen FuE-Bereich zugeordnet. Der Kreis der Anspruchsberechtigten entspricht dem der anderen KMU-Darlehensformen, wobei der unternehmerische Schwerpunkt eindeutig auf Forschung und Entwicklung ausgerichtet ist. Es soll die Überführung neuer Erkenntnisse und Produktideen aus der Phase der experimentellen Entwicklung in die Phase der Erprobung bis hin zur Serienfertigung absichern sowie Innovationshemmnisse abbauen helfen. Auch hier erleichtert der eigenkapitalähnliche Charakter der Mittel den Zugang zum Kapitalmarkt. Besonders interessant ist auch hier der mögliche Rangrücktritt.
Finanziert werden Ausgaben für die Markteinführung eines Produktes, eines Verfahrens oder auch einer Dienstleistung aus einem Forschungs- und Entwicklungsprozess, insbesondere damit zusammenhängende Investitionen, die Markterschließung sowie sonstige Betriebsausgaben.
Die Darlehenssumme kann zwischen 25.000 Euro und 1,5 Millionen Euro betragen. Die Laufzeit beträgt maximal 15 Jahre, eine Zinsbindung ist bis zu zehn Jahre möglich. Es werden fünf tilgungsfreie Jahre eingeräumt. Noch ein Hinweis: In der Regel können nur Vorhaben gefördert werden, die zum Zeitpunkt der Antragstellung noch nicht begonnen wurden.

Zwei Förderbeispiele für nachhaltige wirtschaftliche Entwicklung:
Die Formstahl GmbH & Co KG Staßfurt (Salzlandkreis) verfügt über ein innovatives und zukunftsträchtiges Unternehmenskonzept. Das neu gegründete Unternehmen beschäftigt sich mit der industriellen Bearbeitung von Blechen für den Maschinen-, Anlagen- und Fahrzeugbau, die Stahlbaubranche und die chemische Industrie. Die Gesamtinvestition beläuft sich auf 2 Mio. Euro. Es werden 26 neue Arbeitsplätze geschaffen, davon zwei Ausbildungsplätze. Alles zusammen war eine wesentliche Voraussetzung, Fördermittel nachzufragen und nutzen zu können. Zur Absicherung einer nachhaltig stabilen Entwicklung wurde in der Folge durch die IB im Zuge der Unternehmensgründung eine optimale Fördervariante zusammengestellt. Es konnten verschiedene Fördertöpfe genutzt und im Rahmen eines komplexen Finanzkonzeptes eingesetzt werden.
Die Geschäftsführung der Formstahl GmbH & Co KG Staßfurt erhielt im April dieses Jahres aus den Händen von Wirtschaftsminister Dr. Reiner Haseloff die Zuwendungsbescheide über das eigens entwickelte komplexe Förderpaket. „Die zielgerichtete Förderung von Gründerinnen und Gründern bleibt eine wichtige strategische Größe der Wirtschaftspolitik Sachsen-Anhalts", betonte der Minister bei der Übergabe. „Wir werden alle Kräfte und Möglichkeiten bündeln, damit sich kleine und mittlere Unternehmen nachhaltig am Markt etablieren können, neue Arbeitsplätze entstehen und vorhandene Beschäftigung gesichert und ausgebaut wird."
Das Unternehmenskonzept der Formstahl GmbH stimme und die Metallbranche biete gute Entwicklungsmöglichkeiten, insbesondere auch für den Export, fügte der Minister hinzu.

Die Durchleitung der Mittel und die technische Abwicklung gewährleistet die IB. Der Sprecher der Geschäftsleitung der Förderbank, Manfred Maas, zeigte sich besonders zufrieden mit dem „innovativen Förderkonzept" für die Formstahl GmbH Staßfurt. Es sei erfreulich, wenn die verschiedensten Finanzierungsbausteine zu einer zukunftsfähigen und belastbaren Konstruktion zusammengefügt werden können. Zum einen handelt es sich dabei um einen Zuschuss aus der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur" (GA) als wichtigem Baustein der Gesamtfinanzierung der Existenzgründung des Metallbauunternehmens. Zum anderen kommen in dem seit Januar 2007 im Aufbau befindlichen Unternehmen drei von vier Förderprodukten des Ende letzten Jahres vom Land aufgelegten KMU-Darlehensfonds zum Einsatz:

- Sachsen-Anhalt IMPULS – das IB Mittelstands- und Gründerdarlehen,
- Sachsen-Anhalt MUT – die IB Auftragsvorfinanzierung und
- Sachsen-Anhalt WACHSTUM – das IB-Mezzaninedarlehen.

Besonders interessant: Die Gesamtförderung für die Formstahl GmbH beinhaltet eine erstmals praktizierte Finanzierungsvariante, bei der mit Hilfe des IMPULS-Darlehens eine Vor-/Zwischenfinanzierung der GA-Mittel und der Investitionszulage erfolgt.

Mit diesen Bestandteilen der Finanzierungsstrategie Sachsen-Anhalt verfügt die Formstahl GmbH in den nächsten Jahren über eine solide Finanzierungsgrundlage. Die Darlehen werden vor allem für notwendige Investitionen für Maschinen und Anlagen, für Betriebsmittel und zur Auftragsvorfinanzierung verwendet. Das Unternehmen hat bei der Maschinenkonzeption im Bereich der Blechverarbeitung besondere Schwerpunkte berücksichtigt, um den heutigen und zukünftigen Anforderungen am Markt gerecht zu werden. Modernste Fertigungstechnologien stehen bei der Maschinenauswahl im Vordergrund. Unter anderem werden eine CNC-Fine-Focus-Plasma-Anlage mit integriertem CNC-Bearbeitungszentrum in Verbindung mit Bohren, Senken, Gewinde schneiden, Schweißnahtvorbereitung und Beschriftung auf einer Fertigungsstraße von 25 Metern bei einer Blechstärke bis 40 mm Dicke zum Einsatz kommen.

Weitere Investitionen wurden bereits in der Lasertechnologie sowie für Abkanttechnik bis zwölf Meter Verarbeitungslänge getätigt.

Auch die HARDTOP Gießereitechnologie GmbH erhielt im April 2008, ihren Darlehensbescheid aus dem KMU-Darlehensfonds. Das Unternehmen existiert bereits seit zehn Jahren und hat eine neuartige Technologie zur Marktreife geführt, bei der erstmalig industriell einsatzfähige bimetallische Verschleißteile hergestellt werden. Firmenchef Prof. Armin Ißleib hat mit seinem Team inzwischen Produktionsstätten in Polen und China aufgebaut und verfügt über ein globales Vertriebsnet, das Agenturen in 22 Ländern auf sechs Kontinenten umfasst.

2003 eröffnete das innovative Unternehmen eine eigene Pulverschmiede in Harzgerode. Dort werden Schaltkontakte auf pulvermetallurgischer Basis produziert. In einem weiteren neuen Verfahren will die Firma pulvermetallurgisch erzeugte Beschichtungswerkstoffe auf Aluminiumbasis herstellen. Zur Entwicklung dieses Verfahrens erhält das Unternehmen im Rahmen der Technologie- und Innovationsförderung durch den Einsatz der Darlehensmittel wichtige Unterstützung. Erste Tests zur kostengünstigen Produktion sind derweil vielversprechend verlaufen und könnten sich als enormer Wettbewerbsvorteil erweisen, so die Einschätzung von Ißleib. Die Marktchancen werden äußerst positiv bewertet, allein schon deshalb, weil der wichtigste Kunde eine jährliche Bedarfssteigerung von etwa 20 Prozent prognostiziert.

Diese innovative, auf Wachstum ausgerichtete, Unternehmensentwicklung der HARDTOP Gießerei GmbH stimmt in bester Weise mit den Förderzielen und Förderkriterien des Landes überein. Diese und viele weitere Förderprojekte sind daher mit ausschlaggebend für die wirtschaftliche Weiterentwicklung Sachsen-Anhalts. Sie tragen zu notwendiger Leistungszunahme bei, sorgen für nachhaltige Arbeitsmarkteffekte und machen den Standort attraktiv.

Kontaktdaten:

Investitionsbank Sachsen-Anhalt, FörderBeratungsZentrum
Domplatz 12, 30104 Magdeburg
Tel.: 0800 56 007 57 (kostenfreie Hotline)
Internet: www.ib-sachsen-anhalt.de
E-Mail: beratung@ib-lsa.de

Wirtschaftsminister Dr. Reiner Haseloff und der Sprecher der Geschäftsleitung der Investitionsbank, Manfred Maas, überreichen den Förderbescheid über KMU-Darlehensprodukte an die Geschäftsführung der Formstahl GmbH Staßfurt, Mark und Siegfried Rölver (v.l.n.r.). Foto: IB

Wirtschaftsstaatssekretär Detlef Schubert (re.) und der Abteilungsleiter der Investitionsbank, Martin Speckesser (li.), gratulierten dem Unternehmerehepaar Ißleib zum zehnjährigen Firmenjubiläum und überbrachten zugleich den ersten Darlehensvertrag aus dem neuen KMU-Darlehensfonds. Foto: IB

Factoring bietet Sicherheit. crefo auch Qualität.

Als sichere Alternative für die Umsatzfinanzierung setzt sich Factoring immer mehr durch. Doch crefo factoring bietet Ihnen deutlich mehr als die Übernahme des Ausfallrisikos.

Denn durch den kurzen Draht zu unserem Partner Creditreform verfügen wir z.B. jederzeit über tagesaktuelle Wirtschaftsdaten. Damit aus Daten aber qualifizierte Aussagen und wertvolle Informationen werden, bedarf es jeder Menge Know-how und großer Erfahrung. Beides können Sie bei den Profis in unserem Netzwerk voraussetzen. Genauso wie den engen Kontakt zu unseren Kunden über unsere bundesweit 18 Gesellschaften. crefo. Starkes Factoring für den Mittelstand.

crefo/factoring

Ein Unternehmen der Creditreform-Gruppe

Crefo-Factoring Leipzig GmbH & Co. KG
Tel. 0341 / 9 94 41 81 Fax 0341 / 9 94 41 55
factoring@leipzig.creditreform.de

GSI SLV Halle

Kompetenz und Tradition seit 1930

Schweißtechnische Lehr- und Versuchsanstalt – Ausbildung, Forschung und Dienstleistungen

- Ausbildung von Schweißern und Schweißaufsichtspersonal
- Weiterbildungsveranstaltungen zu allen Bereichen des Schweißens, Schneidens und verwandter Verfahren
- Forschung und Entwicklung im öffentlichen und privaten Auftrag
- Werkstoff- und Bauteilprüfung im akkreditierten Laborbereich
- Zertifizierung, Bauüberwachung, Fertigungsüberwachung
- Beratung, Gutachten

Schweißtechnische Lehr- und Versuchsanstalt Halle GmbH, Köthener Str. 33a, 06118 Halle Saale
Telefon: 0345 5246-0, Fax: 0345 5246-412
E-Mail: mail@slv-halle.de, Internet: www.slv-halle.de

Sachsen-Anhalt weiter beflügeln

Ziel ist die Unterstützung und finanzielle Beteiligung an jungen technologieorientierten Firmen sowie Unternehmen in Sachsen-Anhalt, bei denen eine Unternehmensnachfolge ansteht. Der Fonds wird sich an marktüblichen Kriterien orientieren, gründerfreundlich agieren und dennoch renditeorientiert wirtschaften.

Die Fondsgesellschaft bietet:
- Führungserfahrung und generelles Management-Know-how
- Kontakte zu wichtigen Unternehmen und Personen
- funktionales Know-how (Technologie, Marketing, Vertrieb, Finanzierung etc.)
- Zusammenarbeit mit jungen Unternehmensgründern als Pate bzw. Mentor
- wirtschaftlich unabhängige Privatinvestoren
- in der Regel Minderheitsbeteiligung(en) bis ca. Euro 50.000,-
- Risikominimierung für beide Seiten durch aktives und persönliches Engagement

Business Angels Fonds Sachsen-Anhalt GmbH

Finanzierungsanfragen richten Sie an:
Business Angels Netzwerk
Domplatz 12
39104 Magdeburg

Kompetent
Innovativ
Zuverlässig

SLV SERVICE

Im Mittelpunkt steht die Realisierung schweißtechnischer Dienstleistungen in höchster Qualität – für die Fertigung von Musterteilen ebenso wie für Serienteile. Für die Herstellung von Präzisionsschweißteilen kommen sowohl Laser- als auch Pressschweißprozesse zur Anwendung. Auf andere Prozesse, wie das Lichtbogenschweißen, kann im Bedarfsfall durch bestehende Kooperationsnetzwerke zugegriffen werden, wie auch auf die gesamte Palette der zerstörenden und zerstörungsfreien Werkstoffprüfung.

Laserschweißteile für den Fahrzeugbau

Kontakt: SLV Service GmbH · Dipl.-Ing. Butthoff · Köthener Straße 33a
06118 Halle (Saale) · Tel.: +49 345 5246-417 · Fax: +49 345 5246-412
E-Mail: butthoff@slv-service.de

Gut fürs Geschäft.

Die neuen FirmenkundenCenter der Saalesparkasse.

Saalesparkasse

Erfolg braucht eine gesunde Basis und Know-How von Spezialisten. Gerade für Unternehmenskunden ist der persönliche Kontakt zu ihrem Kreditinstitut wichtig. Diesen erleben unsere Kunden seit Jahren Tag für Tag in den Sparkassenfilialen in Halle und dem Saalekreis. Das ist gut so und soll auch so bleiben. Für komplexere Aufgaben stehen unseren Unternehmen und ihren Inhabern jetzt zwei neustrukturierte FirmenkundenCenter mit konzentriertem Spezial-Know-How zur Verfügung. Hier erarbeiten wir gemeinschaftlich maßgeschneiderte Finanzierungslösungen unter Berücksichtigung zinsvergünstigter öffentlicher Förder- und Finanzierungsmittel sowie Leasing und Factoring. Aber auch der gesamte Sach- und Personenversicherungsbereich sowie die Optimierung der Finanz- und Vermögensverhältnisse stehen im Fokus unserer Spezialisten. Im persönlichen Gespräch im FirmenkundenCenter ergeben sich oft neue Perspektiven, die privat und geschäftlich nachhaltig weiter zum Erfolg führen. Nutzen Sie diese neuen Möglichkeiten! Sprechen Sie Ihren Berater jetzt darauf an oder vereinbaren Sie einen Termin unter den Rufnummern 0345 232-00 bzw. 03461 449-0.
Saalesparkasse. Gut fürs Geschäft. Gut für Halle und den Saalekreis.