

KREDITVERGABE: WAS HANDWERKER BEIM UMGANG MIT DER BANK WISSEN MÜSSEN

»Unterm Strich zahlt sich eine Beratung immer aus«

Für Handwerksbetriebe ist es in den vergangenen Jahren immer schwerer geworden, bei ihrer Bank einen Kredit zu bekommen. **dachbaumagazin** hat sich mit Finanzierungsspezialist **Mathias Mundt** unterhalten, der dem Vorstand des Verbands »Die KMU-Berater, Verband freier Berater e.V.« angehört und sich auf den Mittelstand spezialisiert hat. Sein Fazit: **Nach einer kompetenten Beratung bekommt jeder ordentlich aufgestellte Betrieb auch einen Kredit.**

dachbaumagazin: Herr Mundt, wie ist es derzeit um die Finanzierung des Mittelstands bestellt – gibt es für die Unternehmen eine Kreditklemme?

Mathias Mundt: Nein, eine klassische Kreditklemme gibt es momentan nicht. Vielmehr ist es für Mittelständler schon seit vielen Jahren schwierig, Kredite zu erhalten. Das gilt vor allem für kleine Betriebe, die maximal

Der Kredit wird von der KfW-Mittelstandsbank vergeben. Die Voraussetzungen dürfte wohl jeder deutsche Handwerksbetrieb erfüllen: weniger als 250 Mitarbeiter, weniger als 50 Millionen Euro Umsatz und eine Bilanzsumme von weniger als 43 Millionen Euro. Zudem muss der Betrieb schon länger als drei Jahre existieren. Finanzieren lässt sich von Maschinen über Gebäude und Grundstü-

nativ dazu gibt es jetzt einen Kombikredit für Investitionen, der aus einem konventionellen Bankdarlehen und dem Nachrangkapital in gleicher Höhe besteht. Dieses Nachrangkapital ist komplett abgesichert und wird von der Hausbank wie Eigenkapital bewertet. Die KfW ermöglicht weiterhin eine Zinsbindung über 10 Jahre und bietet verschiedene Laufzeiten an: 5 Jahre mit einem Jahr Tilgungsbefreiung, 10 Jahre mit zwei und 20 Jahre mit drei Jahren Tilgungsbefreiung. So muss der Betrieb am Anfang der Kreditlaufzeit lediglich Zinsen zahlen und bleibt auch zu Beginn seiner Expansion liquide.

Was sollte ein Unternehmer beim Gespräch mit der Hausbank beachten?

Er muss sich auf jeden Fall über seine Umsatzentwicklung der nächsten drei Jahre, die Rentabilität der Investition und vor allem auch seine Liquidität Gedanken machen, denn hier erwartet jede Bank mittlerweile ausführliche Zahlen. Daraus ergibt sich dann auch die Beantwortung der Frage, ob der Kapitaldienst erbracht werden kann – für jede Bank letztlich das zentrale Kriterium bei der Kreditvergabe. Hier ist der Unternehmer im Handwerker gefragt, was vor allem den Inhabern kleiner Betriebe manchmal schwerfällt: Die haben oft eine gute Idee, argumentieren aber bei der Bank aus dem Bauch heraus und werden dann abgewiesen. Die Banken haben da ihre Erfahrungen gemacht, denn die meisten Unternehmen »sterben« in der Tat bei der Expansion.



▲ Mathias Mundt ist KMU-Berater und Geschäftsführer der Succeed GmbH. Er berät vor allem mittelständische Betriebe

Wie lässt sich das verhindern?

Durch eine unabhängige Beratung. So lässt sich schon im Vorfeld abklopfen, ob die geplante Investition wirtschaftlich sinnvoll ist. Weiterhin sollten dabei alle Zahlen für die Hausbank vorbereitet werden – gute Berater wissen genau, was die Banken verlangen und kennen meist sogar die Ansprechpartner vor Ort. So lässt sich in Kombination mit einem KfW-Kredit ein individuelles Konzept erstellen, das dann in den meisten Fällen auch von der Hausbank akzeptiert wird.

Was kostet eine solche Beratung?

Die Kosten liegen zwischen 3000 und 5500 Euro. Die Beratung wird aber durch Landes- und Bundesmittel gefördert, sodass sich auch kleine Betriebe eine solche Dienstleistung erlauben können – zumal sich das Ergebnis unterm Strich immer auszahlt.

Herr Mundt, wir bedanken uns für das Gespräch.

»Viele Handwerker argumentieren bei der Bank aus dem Bauch heraus.«

20 Prozent der geplanten Investitionssumme als Eigenkapital mitbringen können.

Was können diese Betriebe tun?

Viele Unternehmen versuchen, das Problem über ihren Kontokorrentrahmen zu lösen, was jedoch aufgrund der hohen Zinsen sehr unwirtschaftlich ist. Ein besserer Weg sind öffentliche Fördermittel: Fürs Handwerk ist hier vor allem der sogenannte KfW-Unternehmenskredit interessant.

Wer kann diesen Unternehmerkredit beantragen?

cke bis hin zu Betriebsmitteln fast alles – lediglich Umschuldungen sind nicht möglich. Beantragt wird der Kredit über die jeweilige Hausbank.

Wie »funktioniert« so ein öffentlich geförderter Kredit?

Seit Anfang April gibt es hier einige Neuheiten, womit die KfW unter anderem der Finanzkrise Rechnung trägt: Der Kreditnehmer bekommt nun eine Haftungsfreistellung von 50 Prozent, was der Hausbank die Bewilligung der gewünschten Kreditsumme natürlich deutlich einfacher macht. Alter-

BV BAUWIRTSCHAFT

Schneider nimmt Bundesrat in die Pflicht

Die Ablehnung des »Gesetzes zur steuerlichen Förderung von Sanierungsmaßnahmen an Wohngebäuden« durch den Bundesrat ist bei den rund 300 000 Betrieben des deutschen Bau- und Ausbauhandwerks auf Unverständnis gestoßen. »Die von allen Beteiligten gewollte Energiewende ist eine gesamtgesellschaftliche Aufgabe, die nur gemeinsam bewältigt werden kann. Daher haben auch die Länder eine Mitverantwortung, die Sanierungsquote zur Erreichung der Klimaschutzziele in Deutschland zu steigern«, erklärte der Vorsitzende der Bundesvereinigung

Bauwirtschaft, Karl-Heinz Schneider, in seinem Schreiben an die Ministerpräsidenten der 16 Bundesländer und warb dabei gleichzeitig für die zügige Einleitung eines Vermittlungsverfahrens. Der Finanzausschuss wie auch der Umweltausschuss des Bundesrates hatten zuvor die Anrufung des Vermittlungsausschusses ebenfalls empfohlen, worauf Schneider in seinem Schreiben nochmals aufmerksam machte.

www.bv-bauwirtschaft.de