



GründerZeiten 14

Sicherheiten – Bürgschaften – Rating



07/2019 Kredit gegen Vertrauen

Gründerinnen und Gründer sowie Unternehmerinnen und Unternehmer* müssen immer wieder Kredite aufnehmen, um den Start oder die Weiterentwicklung ihres Unternehmens zu finanzieren.

Sicherheiten

Banken und Sparkassen entscheiden allein, ob sie Geld verleihen oder nicht. Sie tun dies nur, wenn sie erwarten können, dieses Geld auch zurückzubekommen. Dafür zahlt der Kreditnehmer entweder das geliehene Geld zurück (meist in Raten und immer plus Zinsen). Oder das Kreditinstitut verkauft ersatzweise, wenn der Kreditnehmer nicht zahlen kann, das, was er ihm für die Kreditlaufzeit als Pfand überlassen hat: die Kreditsicherheiten.

Bürgschaften

Eine besondere Form der Sicherheiten sind Bürgschaften. Dabei garantieren Dritte die Rückzahlung eines Kredits und müssen die Schuld begleichen, wenn der Kreditnehmer ihn nicht zurückzahlen kann.

Rating

Ob Bank oder Sparkasse einen Kredit bewilligt, hängt aber nicht allein von den banküblichen Sicherheiten und Bürg-

schaften ab. Eine gewichtige Rolle spielt dabei auch das Ergebnis eines sogenannten Ratings, das die Kreditinstitute für jeden Kreditnehmer durchführen.

Businessplan

Allein wegen ausreichender Sicherheiten wird gerade bei Gründungen kein Kredit bewilligt. Sie sind ein zusätzliches, wichtiges Argument für eine Kreditvergabe. Im Mittelpunkt der Kreditprüfung durch das Kreditinstitut steht die Erfolgswahrscheinlichkeit des Gründungsvorhabens. Die lässt sich – da es noch keine „echten“ Zahlen zu Umsätzen und Gewinnen gibt – durch eine Rentabilitätsvorschau abschätzen. Hier achten die Banker auf die Seriosität und Belastbarkeit der vorgelegten Schätzwerte (z. B. zur Zahl der Kunden). Sie muss außerdem die Höhe des gesamten Investitionsvolumens und der benötigten Betriebsmittel ausweisen. Gerade bei geringen Sicherheiten spielt bei Kreditentscheidungen die Person des Gründers eine zentrale Rolle. Wichtig ist der „gute“ Eindruck, den er beim Bankgespräch hinterlässt. Knackpunkte sind zudem seine fachlichen und kaufmännischen Qualifikationen.

* Hinweis der Redaktion: Aus Platzgründen verwenden wir bei zweigeschlechtlichen Substantiven in der Regel nur die männliche Form.

Sicherheiten als Pfand

Eigenkapital

Je mehr Eigenkapital der Kreditnehmer einsetzen kann, desto besser. Bedenken Sie: Nur wer auch eigenes Geld riskiert, dem vertraut ein Geldgeber zusätzliches fremdes Geld an. Außerdem dient der Anteil eigener Mittel den Banken als ein wichtiges Kriterium bei der Bonitätsbeurteilung im Ratingverfahren: Je höher die Kreditwürdigkeit ist, desto geringere Zinssätze werden für Kredite verlangt.

Wer nicht genügend Eigenkapital vorweisen kann, für den kommen weitere Eigenkapitalquellen in Frage:

- **Verwandte und Freunde:** Bei geringeren Kapitalbedarfssummen.
- **Partner/Gesellschafter:** Auch Teilhaber können Ihnen zusätzliches Eigenkapital liefern. Allerdings wollen sie dafür in der Regel auch ein Mitspracherecht haben.
- **Beteiligungsgesellschaften:** Anstelle eines Partners können Sie sich auch eine Beteiligung über eine öffentlich geförderte oder eine private Beteiligungsgesellschaft suchen.
- **Unternehmerkapital:** Das Förderprogramm „Unternehmerkapital – ERP-Kapital für Gründung“ ist für Gründer gedacht und verhilft ihnen zu „haftenden Eigenmitteln“.

„Bankübliche“ Sicherheiten

In der Regel werden von der Hausbank bei einer Kreditvergabe „bankübliche“ Sicherheiten verlangt: Der Kreditnehmer überträgt Teile seines Vermögens bzw. bestimmte Rechte daran auf den Kreditgeber. Das Spektrum dieser Sicherheiten reicht von der persönlichen Haftung mit dem Privatvermögen bis hin zur Übereignung von eindeutig bewertbaren Mobilien oder Immobilien (s. u.) an die Bank als Pfand. Maßgeblich für die Kreditentscheidung ist ihr Wert.



Wie Banken Sicherheiten bewerten

Die nachfolgenden Beleihungsgrenzen sind innerhalb der jeweiligen Ober- und Untergrenzen verhandelbar, da es weder gesetzliche Vorschriften noch einheitliche Richtlinien für die Bewertung von Kreditsicherheiten gibt – außer bei Hypothekenbanken und Versicherungen.

- **Grundstücke:** 60 bis 80% der von den Kreditinstituten ermittelten Beleihungsgrenzen
- **Bank- und Bausparguthaben:** 100% des Nennwertes
- **Lebensversicherungen:** 100% des Rückkaufwertes

Kundenforderungen

- **gegen die öffentliche Hand:** 90% des Forderungsbetrages
- **Steuererstattungsansprüche:** 100% des Erstattungsanspruches
- **gegen sonstige Kunden:** 0 bis 100% des Forderungsbetrages; je nach Bonität des Drittschuldners

Wertpapiere

- **Bundesschatzbriefe:** 100% des Zeitwertes
- **Schuldverschreibungen öffentlicher Stellen:** 80% des Kurswertes
- **sonstige Schuldverschreibungen:** 60 bis 80% des Kurswertes
- **an inländischer Börse notierte Aktien:** 60% des Kurswertes
- **an ausländischer Börse notierte Aktien:** 40 bis 50% des Kurswertes
- **Aktienfonds:** 60% des Kurswertes
- **Rentenfonds:** 60 bis 80% des Rücknahmepreises
- **Zertifikate offener Immobilienfonds:** 70% des Rücknahmepreises

Bürgschaften

- **einer inländischen (Bürgschafts-)Bank:** 100% des Bürgschaftsbetrages
- **von fremden Dritten:** 0 bis 100%; je nach Bonität des Bürgen
- **von Ehepartnern:** ohne Bewertung

Sonstiges

- **Warenlager:** 50% der Einstandspreise (von Handelsware und Vorräten)
- **Ladeneinrichtung:** 40% des Zeitwertes
- **Maschinen und Geschäftsausstattung:** 50% des Zeitwertes
- **Fahrzeuge:** 50% des Zeitwertes

Quelle: IHK Hannover; Stand 2019
Hinweis: Diese Aufstellung soll nur erste Hinweise geben und erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl sie mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, kann eine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit nicht übernommen werden.

Tipps zum Thema Sicherheiten

Timing: Sicherheiten, die Ihnen heute zur Verfügung stehen, sichern Ihnen vielleicht auch in Zukunft Kredite. Daher sollten Sie zusammen mit Ihrem Gründungs- oder Steuerberater entscheiden, in welchem Umfang Sie Ihre Sicherheiten dem Kreditinstitut überlassen.

Kapitallebensversicherungen: Kündigt das Kreditinstitut bei Zahlungsunfähigkeit des Unternehmens vorzeitig die Versicherung, hat sie ggf. zu diesem Zeitpunkt einen sehr niedrigen Zeitwert (Rückkaufwert), obwohl Sie bereits mehr Geld einbezahlt haben. In diesem Fall kann die Bank mit Nachforderungen auf Sie zukommen. Wenn Sie Ihre Kapitallebensversicherung als Sicherheit zur Verfügung stellen, können Sie mit dem Kreditinstitut vereinbaren, dass Sie nur den Beleihungswert in Höhe des Rückkaufwertes als Sicherheit abtreten („Policendarlehen“). Auf diese Weise müssen Sie nicht die komplette Versicherung an die Bank abgeben.

Grundstücke und Gebäude: Bei Grundstücken oder Gebäuden wird für das Kreditinstitut eine Grundschuld in das Grundbuch eingetragen. Außerdem verlangt das Kreditinstitut eine notariell beurkundete „Unterwerfung unter die sofortige Zwangsvollstreckung“, die eine Einschaltung des Gerichts vor einer Zwangsvollstreckung überflüssig macht. Lassen Sie die Höhe der Grundschuld daher im Grundbuch von Zeit zu Zeit der aktuellen Kredithöhe anpassen. Nach Rückzahlung des Kredits sollten Sie den Eintrag löschen lassen.

Abtretung von Forderungen

Bei der Abtretung von Forderungen (Ansprüche, die Sie an Kunden haben) an das Kreditinstitut sollten Sie Diskretion und eine enge Zusammenarbeit vereinbaren. Wendet sich das Kreditinstitut bereits zu einem frühen Zeitpunkt einer Krise an Ihre Kunden, um Forderungen einzutreiben, werden diese womöglich verunsichert und suchen sich einen anderen Lieferanten. Ihre eigenen Lieferanten liefern möglicherweise nur noch gegen Vorkasse.

Sicherungsübereignung

Zu den banküblichen Sicherheiten kann auch die Maschinen- oder Geschäftsausstattung eines Unternehmens gehören. Maschinen, Fahrzeuge oder Waren können Sie dem Kreditinstitut zur Sicherungsübereignung anbieten. Das Kreditinstitut wird damit Eigentümerin der übereigneten Gegenstände. Das Nutzungsrecht verbleibt bei Ihnen als Darlehensnehmer/Sicherungsgeber. Sollten Sie die Gegenstände verkaufen wollen, benötigen Sie dafür die Zustimmung des Kreditinstituts. Es liegt an Ihnen



als Kreditnehmer, Ihre Sicherheiten zu pflegen und den Wert dem Kreditinstitut plausibel zu machen (z. B. durch Gutachten). Tun Sie dies nicht, wird es in der Regel immer den geringsten Wert zugrunde legen. Zum Beispiel ist ein Warenlager, in dem sich seit zwei Jahren unverkäufliche Ware stapelt, nicht als Sicherheit geeignet.

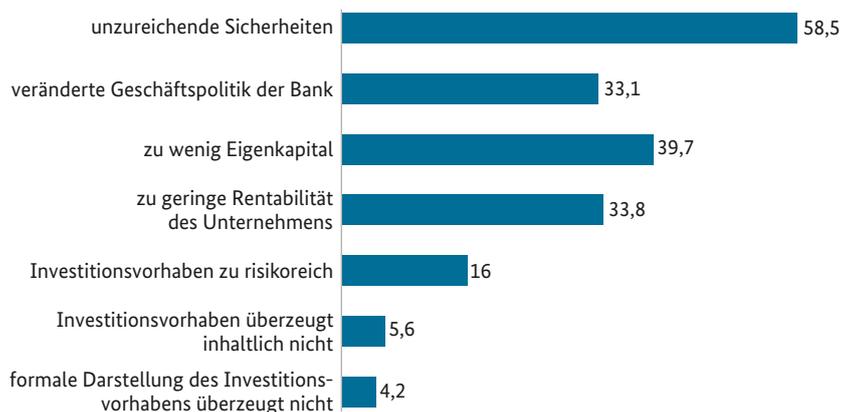
Teilfreigabe von Sicherheiten

Ist der Wert Ihrer Sicherheiten höher als die Kreditforderung, sollten Sie mit Ihrem Kreditinstitut über eine Teilfreigabe der Sicherheiten reden. Mit einer solchen laufenden Tilgung des Kredits kann das Kreditinstitut nach und nach Sicherheiten freigeben.

Quelle u. a.: Nina Gossrau, Verband Deutscher Bürgschaftsbanken e.V. (VDB)

Gründe für Kreditablehnung

(Angaben in %, Mehrfachnennung möglich)



Quelle: KfW-Unternehmensbefragung

Staatliche Förderung bei fehlenden Sicherheiten



Viele Gründer können ihrer „Hausbank“ bei Krediten wenige oder keine Sicherheiten anbieten. Genau für dieses Problem bieten einige Förderdarlehen der KfW und der Förderinstitute der Bundesländer eine Lösung: Neben verbilligten Zinssätzen, langen Laufzeiten und rückzahlungsfreien Anlaufzeiten bieten sie auch Erleichterungen bei der Kredit-Besicherung. Angebote der KfW sind:

ERP-Gründerkredit – StartGeld

Der ERP-Gründerkredit – StartGeld ist das meistgenutzte Förderdarlehen in Deutschland. Es dient der Finanzierung von Gründungsinvestitionen und Betriebsmitteln mit einem Finanzierungsvolumen bis 100.000 Euro. Sind Eigenkapital und „bankübliche“ Sicherheiten (z. B. Hypotheken, Lebensversicherungen) vorhanden, erwarten Hausbank und KfW in der Regel, dass sie auch zur Absicherung des ERP-Gründerkredits – StartGeld „verpfändet“ werden. Allerdings kann dieser Kredit auch dann bewilligt werden, wenn die Sicherheiten nicht ausreichen, da die KfW Bankengruppe der Hausbank 80 Prozent von deren Haftung abnimmt (=Haftungsfreistellung).

ERP-Kapital für Gründung

Das „ERP-Kapital für Gründung“ dient der anteiligen Aufstockung der eigenen finanziellen Mittel (Eigenkapital) bis zu einer Quote von 45 Prozent (in den alten Bundesländern) bzw. 50 Prozent (in den neuen Bundesländern und Berlin) der förderfähigen Kosten. Es wird – rein „bankentechnisch“ – dem Eigenkapital des Unternehmens zugerechnet. Damit fällt es ihm leichter, weitere Kredite zu erhalten. Es handelt sich dabei

um ein sogenanntes Nachrangdarlehen. Damit ist gemeint: Die KfW, die der Hausbank das ERP-Kapital leiht, damit diese es wiederum an Gründer ausreichen kann, steht für den Fall der Fälle in der Reihe der Gläubiger ganz hinten. Für das Nachrangdarlehen trägt die Bank damit kein Risiko. Ihr wird dadurch die Entscheidung, dem Kreditantrag zuzustimmen, leichter gemacht.

Finanzierungs-ABC

Haftungsfreistellung

Förderkredite müssen immer bei der Hausbank beantragt werden. Diese erhält (wenn der Kredit bewilligt wird) ein entsprechendes Darlehen von der Förderbank (z. B. KfW) und reicht es an den Unternehmer weiter. Der Kreditnehmer, dem die Hausbank ein Förderprogramm-Darlehen auszahlt, haftet der Hausbank gegenüber für die gesamte Kreditsumme. Die Hausbank wiederum haftet ihrerseits gegenüber der Förderbank – ebenfalls für den gesamten Darlehensbetrag.

Diese Haftung kann reduziert werden. Allerdings nicht für den Kreditnehmer, sondern nur für die Hausbank gegenüber dem Förderinstitut. Zweck dieser Haftungsfreistellung ist es, Banken und Sparkassen zu motivieren, Gründern und Unternehmen mit geringen Sicherheiten dennoch Kredite zu gewähren, indem die Förderbank das Risiko mit ihnen teilt. Der ERP-Gründerkredit – StartGeld der KfW ist beispielsweise mit einer obligatorischen Haftungsfreistellung von 80 Prozent ausgestattet.

Nachrangdarlehen

Nachrangdarlehen zeichnen sich dadurch aus, dass der Darlehensgeber im Rang hinter die Forderungen aller übrigen Fremdkapitalgeber zurücktritt. Bei einer Insolvenz erhält der Darlehensgeber – z. B. die KfW – erst dann sein Geld zurück, wenn alle anderen Kreditgeber – z. B. Bank oder Sparkasse – ihre Forderungen befriedigt haben. Nachrangdarlehen verbessern auf diese Weise die Bonität eines Unternehmens und erleichtern ihm den Zugang zu weiteren Finanzierungsmitteln. Für die Beantragung von Nachrangdarlehen – z. B. das ERP-Kapital für Gründung – werden in der Regel keine Sicherheiten benötigt.



INFORMATIONEN IM INTERNET

www.foerderdatenbank.de

Private Bürgschaften

Private Bürgschaften können Privatpersonen und Unternehmen übernehmen. Problematisch kann sein: Es wird häufig vereinbart, dass das Kreditinstitut auch ohne vorheriges gerichtliches Vorgehen gegen den Hauptschuldner auf den Bürgen zugreifen kann. Man spricht dann von einer „selbstschuldnerischen Bürgschaft“. Das Kreditinstitut kann den Bürgen in einem solchen Fall jederzeit in die Pflicht nehmen, selbst wenn der Hauptschuldner noch nicht insolvent ist.

Was sollten Sie bei privaten Bürgschaften beachten?

Warum sind private Bürgschaften mit Vorsicht zu genießen?

Für eine Bürgschaft werden häufig nahe Verwandte oder gute Freunde in Anspruch genommen. Diese werden dadurch einem finanziellen Risiko ausgesetzt und können durch eine Bürgschaft im Extremfall finanziell ruiniert werden. Die Beziehung zum Bürgen wäre in einem solchen Fall erheblich belastet, wenn nicht sogar zerrüttet.

Wie sollte man mit privaten Bürgschaften umgehen?

Eine private Bürgschaft sollte man immer nur dann in Anspruch nehmen, wenn sich der Bürge die Sache gut überlegt hat. Er muss wissen, ob er die Schulden notfalls wirklich problemlos aus eigenen Mitteln zurückzahlen kann. Falls nicht: Finger weg! Im Fall der Fälle droht ihm sonst unter Umständen die Lohnpfändung.

Wie hoch können private Bürgschaften sein?

Bürgschaften können begrenzt oder unbegrenzt sein. Besonders risikoreich ist eine unbegrenzte Bürgschaft, die sich auch auf künftige Schulden des Kreditnehmers, für den man bürgt, bezieht. Denn sie ist unberechenbar. Wenn Sie eine private Bürgschaft nutzen möchten, sollten Sie zum Schutz des Bürgen immer einen Höchstbetrag festlegen oder nur beschränkte Bürgschaften vereinbaren.



Was sind beschränkte Bürgschaften?

Bürgschaft für den unbesicherten Kreditanteil

Der Bürge übernimmt zwar eine selbstschuldnerische Bürgschaft, diese ist jedoch auf den Kreditanteil beschränkt, der nicht über Sicherheiten gedeckt ist. Wenn der Kreditnehmer also z.B. einen Kredit über 50.000 Euro aufnehmen möchte, die Bank seine Sicherheiten aber nur mit 30.000 Euro bewertet, kann der Bürge eine selbstschuldnerische Bürgschaft über 20.000 Euro übernehmen.

Ausfallbürgschaft

Der Bürge übernimmt lediglich eine Ausfallbürgschaft. Das bedeutet: Wenn der Kreditnehmer seinen Kredit nicht mehr zurückzahlen kann, muss die Bank zunächst alle vorhandenen Sicherheiten verwerten, bevor sie auf den Bürgen zugeht. Dieser muss dann nur noch für den verbleibenden Kreditausfall geradestehen. Damit sinkt das Risiko des Bürgen, den vollen Kreditbetrag ausgleichen zu müssen.

Teilbürgschaften

Der Kreditnehmer kann der Bank auch mehrere Bürgen anbieten, die jeweils nur für einen Teilbetrag einstehen. Auf diese Weise lassen sich leichter Bürgen finden, und die Bank hat in der Summe dennoch den kompletten Kreditbetrag abgesichert.

Kommt man aus einer privaten Bürgschaft wieder heraus?

In der Regel ist eine Bürgschaft zeitlich unbegrenzt und unkündbar. Die für den guten Freund übernommene Bürgschaft kann bei Bruch der Freundschaft ebenso wenig gekündigt werden wie die Bürgschaft für den Ehepartner nach einer Scheidung. Eine Bürgschaft endet in der Regel erst mit kompletter Zahlung der Schulden. Der Bürge kann jedoch die Haftung für neue, zusätzlich entstehende Schulden ausschließen, indem er die Bürgschaft mit Wirkung für die Zukunft kündigt. Für die bis dahin entstandenen Schulden haftet er trotzdem.

Quelle: Schuldnerhilfe Essen gGmbH



Ausfallbürgschaften der Bürgschaftsbanken



Eine Bürgschaftsbank bürgt hier für einen Kreditnehmer bei dessen Hausbank für einen Kredit. Das kann ein marktüblicher Bankkredit oder ein Förderkredit sein. Sie bürgt für bis zu 80 Prozent des zu besichernden Kreditbedarfs. Für die restlichen 20 Prozent muss die Hausbank das Risiko tragen. Achtung: Der Kreditnehmer haftet prinzipiell immer für die gesamte Kreditsumme. Die Bürgschaft kommt erst dann zum Tragen, wenn – z. B. bei Insolvenz des Kreditnehmers – dessen Sicherheiten „zu Geld gemacht“ wurden, für eine Rückzahlung des Kredits aber nicht ausreichen.

Was sind Bürgschaftsbanken?

Bürgschaftsbanken sind Einrichtungen von der Wirtschaft für die Wirtschaft. An ihnen sind beteiligt: die Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern, Kammern der Freien Berufe, Wirtschaftsverbände und Innungen, Banken und Sparkassen sowie in einigen Bundesländern auch Versicherungsunternehmen. Sie stehen nicht miteinander im Wettbewerb, sondern sind – jeweils rechtlich und wirtschaftlich selbstständig – für die mittelständische Wirtschaft nur in „ihrem“ Bundesland tätig. Bürgschaftsbanken übernehmen Ausfallbürgschaften für kurz-, mittel- und langfristige Kredite aller Art und für jeden wirtschaftlich vertretbaren Zweck, z. B. für

- Existenzgründungen und Betriebsübernahmen,
- Investitions- und Wachstumsfinanzierungen,
- Betriebsmittel (auch Kontokorrentkreditrahmen),
- Avale und Garantien (z. B. für Durchführungs- und Gewährleistungsbürgschaften),
- Franchise-, Leasing- und Mietkauffinanzierung.

Wer kann eine Ausfallbürgschaft erhalten?

Ausfallbürgschaften gibt es für Existenzgründer, gewerbliche Unternehmen und Freiberufler, denen wegen fehlender oder zu geringer Sicherheiten kein oder kein ausreichender Kredit gewährt würde. Voraussetzung: Die Geschäftsaussichten sind positiv und das Vorhaben ist wirtschaftlich tragfähig.

Wo und wie werden Ausfallbürgschaften beantragt?

Eine Bürgschaft wird in der Regel über die Hausbank beantragt. Achtung: Beziehen Sie die Hausbank und Bürgschaftsbank frühzeitig in die eigene Planung mit ein. Vor Vertragsabschlüssen muss die Finanzierung geklärt werden. Alle Gespräche sollten mit aussagekräftigen Unterlagen geführt werden. Bürgschaftsbanken übernehmen ein besonders hohes Risiko. Sie brauchen deshalb aktuelle und umfassende Informationen.

Bürgschaft ohne Bank

Zahlreiche Bürgschaftsbanken bieten das Programm „Bürgschaft ohne Bank (BoB)“ an. Hier können Sie sich direkt an die Bürgschaftsbank wenden, um eine Bürgschaft zu beantragen. Hat ein Unternehmen eine Zusage von der Bürgschaftsbank, fällt der Hausbank die Finanzierung leichter. Entscheidungsgrundlage auch für die Bürgschaftsbank ist in jedem Fall Ihr Businessplan.

Bürgschaftsbank prüft Konzept

Die Bürgschaftsbank prüft für die Bürgschaftszusage das Gründungs- oder Unternehmenskonzept – ggf. nach der Hausbank sogar ein zweites Mal – auf Herz und Nieren. Fragen Sie bei einem negativen Bescheid nach den Gründen. Nutzen Sie diese „Absage“ als Chance: Beseitigen Sie Schwachstellen Ihres Konzeptes.

Kosten

Der Kreditnehmer zahlt für eine Ausfallbürgschaft ein einmaliges Bearbeitungsentgelt von 0,6 bis 1,5 Prozent der verbürgten Summe sowie eine laufende Provision ab 0,6 Prozent, abhängig von Kreditbetrag, Vorhaben und Bundesland.



Das sollten Sie bei Bürgschaften der Bürgschaftsbanken beachten

Welche Vorteile bietet die Bürgschaft einer Bürgschaftsbank gegenüber einer privaten Bürgschaft?

Wenn sich die Geschäftslage verschlechtert, ist der private Bürge genauso betroffen wie der Firmeninhaber. Dies kann sehr problematisch werden, sowohl für seine finanzielle Lage als auch für die persönliche Beziehung zwischen Kreditnehmer und Bürge. Gerade diese emotionalen Auswirkungen sind bei einer Bürgschaft durch Bürgschaftsbanken ausgeschlossen: Die Beziehung ist und bleibt eine rein geschäftliche. Darüber hinaus sind die Bürgschaftsbanken – anders als die meisten privaten Bürgen – in der Lage, die unternehmerischen Aussichten des Vorhabens, für das sie bürgen, genau zu beurteilen. Auch für die Hausbanken der Kreditnehmer sind Bürgschaften der Bürgschaftsbanken besser als private Bürgschaften.

Viele Unternehmer benötigen womöglich in einer Krisenlage so schnell wie möglich einen Kredit und dafür eine Bürgschaft. Wie lange dauert das Antragsverfahren für eine Bürgschaft?

Dies hängt von der Größenordnung und der Komplexität des Vorhabens ab, für das der Kredit und die Bürgschaft benötigt werden. Bei bestehenden Betrieben und bei einer Unternehmensnachfolge ist der Antrag in der Regel innerhalb von drei bis fünf Wochen bearbeitet. Bei Existenzgründungen meist innerhalb von zwei Wochen. Einige Bürgschaftsbanken bieten auch Expressbürgschaften an, bei denen die Bearbeitungszeit nur wenige Tage beträgt.

Kann man einen Bürgschaftsantrag problemlos allein stellen? Oder ist das bürokratische Verfahren so kompliziert, dass man dafür einen Berater konsultieren sollte?

Abgesehen von der „Bürgschaft ohne Bank“ stellt die Hausbank den Bürgschaftsantrag. Die Bürgschaftsbanken verlangen dabei nur die Unterlagen, die auch von der Hausbank zur Beurteilung einer Kreditentscheidung benötigt werden. Der Gründer oder Unternehmer hat also keinen Mehraufwand.

Man hört immer wieder, Bürgschaften von Bürgschaftsbanken stünden für Kleinunternehmen nicht zur Verfügung. Stimmt das? Ab welcher Summe „steigen“ Bürgschaftsbanken „ein“?

Es gibt keine festgelegten Untergrenzen für Bürgschaften durch Bürgschaftsbanken. Viele Bürgschaftsbanken bieten mit dem Programm „Bürgschaften ohne Bank“ kleinere Bürgschaften an (ab ca. 5.000 Euro).

Welche typischen Probleme oder Fehler gibt es bei der Beantragung von Bürgschaften?

Oft haben Gründer oder junge Unternehmer Schwierigkeiten, den Finanzierungsbedarf ihres Vorhabens realistisch einzuschätzen und genau zu planen, woher das benötigte Geld kommen soll. Diese Informationen sollten sie eigentlich vorbereitet haben, wenn sie mit ihrer Hausbank über einen Kredit und über eine

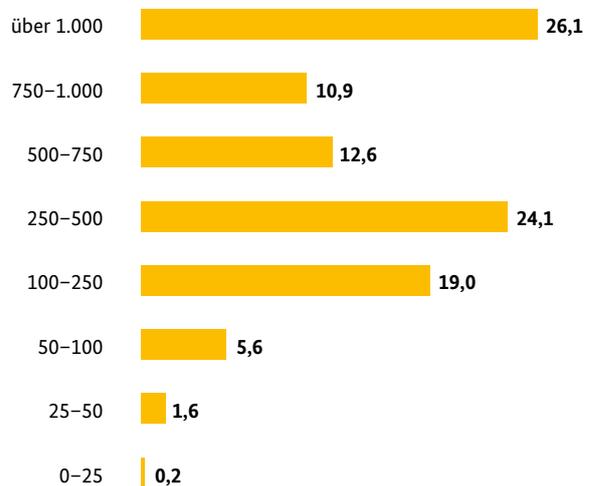
Bürgschaft verhandeln. Falls nötig, überarbeiten auch die Bürgschaftsbanken die Planung mit dem Gründer oder Unternehmen. Vor allem dann, wenn sie sich – ohne Hausbank – direkt an eine Bürgschaftsbank wenden.

Für welche Kreditarten und in welchen Unternehmenssituationen können Bürgschaften genutzt werden?

Bürgschaften sind ein sehr flexibles Förderinstrument. Nahezu alle Kreditarten können verbürgt werden: Bankkredite, Förderdarlehen, Kontokorrentkredite und Leasingfinanzierungen. Oder auch Avale, die z. B. Zahlungen bis zum Eintreffen einer Ware oder dem Erbringen der Leistung absichern. Die maximale Laufzeit von Bürgschaften beträgt – in Abhängigkeit von der Verwendung – bis zu 23 Jahre. Bürgschaften können aber schon für mehrere Monate vergeben werden, im Durchschnitt beträgt die Laufzeit sieben Jahre. Die Bürgschaftsbank kann keine Bürgschaften für Sanierungen übernehmen. Ausgeschlossen ist auch die Verbürgung von Umschuldungen bestehender Darlehen und Kredite. Gründer und Unternehmen können beliebig oft Bürgschaften bis zur Obergrenze von 1,25 Millionen Euro beantragen.

Quelle u. a.: Verband Deutscher Bürgschaftsbanken e.V. (VDB)

Bürgschaften durch Bürgschaftsbanken (in 1.000 Euro und % der Bürgschaftsnehmer/2018)



Quelle: Verband Deutscher Bürgschaftsbanken e.V. 2019

Wie erstelle ich einen Bürgschaftsantrag? Welche Informationen sollten in der Vorhabensbeschreibung enthalten sein?



1. Zum Unternehmen

Rechtsform des Unternehmens _____

Name des Unternehmens _____

Gründungsdatum _____ Handelsregistereintrag _____

Geschäftsführer _____

Gesellschafternamen _____

Anzahl der Mitarbeiter _____ Branche _____

2. Zum Vorhaben

Kurze Vorhabensbeschreibung: Wofür soll die Finanzierung verwendet werden?

In welchem Jahr soll die Investition erfolgen? _____

Stellen Sie bitte Ihr Finanzierungskonzept vor. _____

Wer ist Ihre Hausbank? _____

Welche Verbindlichkeiten/Kredite haben Sie bereits aufgenommen? _____

Wie beurteilen Sie die Marktsituation/den Wettbewerb in Ihrer Branche? _____

Machen Sie bitte Angaben zum Auftragsbestand/Kunden Ihres Unternehmens.

3. Wirtschaftliche Angaben zum Unternehmen

Jahresumsatz des letzten Jahres _____ EUR

geplanter Umsatz für das laufende Jahr _____ EUR

Gewinn und Verlust des letzten Geschäftsjahres _____ EUR

Quelle: Verband Deutscher Bürgschaftsbanken e.V.

Wie kommt eine Ausfallbürgschaft zustande?



Beispiel: Ein Existenzgründer benötigt für sein Gründungsvorhaben 500.000 Euro. Seine persönlichen Sicherheiten werden von der Hausbank mit 50.000 Euro bewertet. In dieser Höhe würde die Hausbank einen Kredit bewilligen.

Das bedeutet: Für die restlichen 450.000 Euro fehlen Sicherheiten.

Ausweg: eine Ausfallbürgschaft der Bürgschaftsbank im Bundesland des Antragstellers.

Situation	Kreditnehmer	Hausbank	Bürgschaftsbank
1. Kreditantrag	2. Stellt Kreditantrag bei seiner Hausbank	3. Prüft Kreditantrag Verlangt zunächst „bewertbare“ Sicherheiten soweit vorhanden; diese werden von der Bank mit 50.000 Euro bewertet Beantragt gemeinsam mit dem Kreditnehmer wegen unzureichender Sicherheiten bei der zuständigen Bürgschaftsbank eine 80 %-Bürgschaft für den gesamten Kreditbetrag	4. Prüft den Bürgschaftsantrag
5. Zusage für 80%ige Ausfallbürgschaft durch die Bürgschaftsbank	6. Haftet gegenüber der Hausbank für den gesamten Kreditbetrag von 500.000 Euro	7. Bewilligt gesamte Kreditsumme an Kreditnehmer (= 500.000 Euro)	8. Übernimmt Haftung gegenüber der Hausbank für 80 % der Kreditsumme (= 400.000 Euro)
9. Insolvenz des Kreditnehmers		10. Kündigt den Kredit und fordert den Kreditnehmer auf, die gesamte Kreditsumme zurückzuzahlen, und kündigt den Bürgen die Inanspruchnahme aus der Bürgschaft an Liquidiert die bestellten Sicherheiten des Kreditnehmers, nimmt für den restlichen Ausfall nach Abzug der Verwertungserlöse die Bürgschaft mit 80 % in Anspruch	11. Trägt den Ausfall in Höhe des Betrags, für den die Bürgschaft in Anspruch genommen wurde

Quelle: Verband Deutscher Bürgschaftsbanken e.V.

Bestandsaufnahme des Unternehmens: Rating



Ob eine Gründerin oder ein Unternehmer einen Kredit erhält, hat nicht allein etwas mit banküblichen Sicherheiten und Bürgschaften zu tun. Zustimmung oder Ablehnung hängen auch vom Ergebnis eines sogenannten Ratings ab, das die Banken und Sparkassen für jeden Kreditnehmer durchführen.

Rating ermittelt Bonität

Bei einem Rating (englisch to rate = jemanden einschätzen, beurteilen) handelt es sich um eine Bestandsaufnahme der Gesamtsituation eines Unternehmens. Resultat ist eine Art Gutachten über seine Kreditwürdigkeit. Dieses Gutachten ermöglicht einzuschätzen, welche Gefahren dem Unternehmen drohen könnten (z. B. Umsatzeinbußen) und ob es Probleme bekommen könnte, seine Kredite zurückzuzahlen.

Kreditzinsen je nach Bonität

In einer Gesamtnote wird die Wahrscheinlichkeit (Ausfallrate) ermittelt, mit der das entlehnte Geld für die Bank verloren gehen könnte. Je nachdem, wie diese Ausfallrate ausfällt, d. h. wie hoch das Risiko für das Kreditinstitut ist, fallen auch die Konditionen (Zinsen) für Kredite aus. Das bedeutet: hohes Risiko = hohe Zinsen und umgekehrt. Das Risiko steigt übrigens mit der Laufzeit des Kredits: auch dadurch können die Zinsen steigen. Es wird für jedes Unternehmen deshalb darauf ankommen, bei einem Rating gegenüber einer Bank oder Sparkasse im bestmöglichen Licht zu erscheinen.

Aus Rating lernen

Aus einem Ratingurteil lassen sich immer wichtige Hinweise darüber gewinnen, in welcher Situation sich das Unternehmen befindet, konkret: welche Stärken und Schwächen es hat. Das Rating bietet dem Unternehmen damit immer auch einen fundierten „Check“, der hilft, Risiken frühzeitig zu erkennen und verborgene Potenziale zu nutzen.

Das wollen die Banken wissen

Beim Rating werden analysiert:

- die wirtschaftliche Situation des Unternehmens
- die Qualität des Managements und der Unternehmensorganisation
- die Situation des Unternehmens im Markt und die Zukunft des Marktes und der Branche
- die Beziehung zwischen Unternehmen und Hausbank
- die Unternehmensentwicklung und die Unternehmensplanung

Dabei legen die Banken bei der Bonitätseinschätzung bestehender Unternehmen ganz besonderes Gewicht (ca. 60 Prozent) auf die „harten“ Fakten zur wirtschaftlichen Situation. Diese ermitteln sie vor allem aus den Jahresabschlüssen der letzten drei Jahre, darüber hinaus aus betriebswirtschaftlichen Auswertungen und „Soll-Ist-Vergleichen“. Aber auch „weiche Faktoren“ spielen eine Rolle: z. B. die Unternehmensführung, die Kontoführung oder auch das Informationsverhalten gegenüber der „Hausbank“. Alle Daten sollten gemeinsam mit dem Unternehmer erörtert werden. Für das Unternehmen bietet dieser Prozess durchaus Vorteile und Chancen: Was bisher für den Bankkunden unsichtbar geschah, wird nun mit ihm offen und intensiv erörtert (worauf Sie bestehen und was Sie ggf. einfordern sollten).

Rating und Existenzgründer

Jeder Kreditnehmer muss sich auf das Bankenrating einstellen. Anders als bestehende Unternehmen können Gründer dabei noch keine Jahresabschlüsse vorweisen, aus denen ersichtlich wäre, wie gut das Unternehmen läuft. Daher kommt es für sie vor allem darauf an, ein überzeugendes Unternehmenskonzept zu erarbeiten bzw. vorzustellen und fachliche sowie kaufmännische Qualifikationen nachzuweisen.

So können Sie sich auf das Rating vorbereiten

Nehmen Sie Ihr Unternehmen „unter die Lupe“: In welchen Bereichen stehen Sie wirklich gut da? Antworten Sie – je nachdem – auf jede Frage des Fragebogens entweder mit „+“ (= gut) oder „-“ (= weniger gut). Je mehr positive Wertungen Sie abgeben, desto positiver wird wahrscheinlich Ihr Rating ausfallen. Wichtig ist: Versuchen Sie dort besser zu werden, wo Sie eine negative Wertung abgegeben haben.



Wie bewerten Sie ...	gut	weniger gut
Wirtschaftliche Verhältnisse		
die Bilanzen und Jahresabschlüsse der letzten beiden Jahre?		
Ihre Umsatzentwicklung?		
Ihre Kostenentwicklung?		
Ihre Rentabilität?		
Ihre Liquidität?		
Ihre Eigenkapitalquote?		
Ihre Schuldentilgungsdauer? (groß = „-“/gering = „+“)		
Managementkompetenz und Führungserfahrung		
die fachlichen und kaufmännischen Qualifikationen der Unternehmensleitung?		
die Absicherung der Kontinuität in der Unternehmensführung?		
die Regelung Ihrer Nachfolge?		
Unternehmensstruktur		
die Effektivität der Organisationsstrukturen in Ihrem Unternehmen?		
das Qualitätsmanagement in Ihrem Unternehmen?		
Personal		
die Qualifikationen Ihrer Mitarbeiter?		
die Zufriedenheit Ihrer Mitarbeiter?		
Ihre Personalplanung für die Zukunft?		
Markt und Branche		
das Marktpotenzial Ihres Unternehmens?		
die Branchenentwicklung?		
die Abhängigkeit Ihres Unternehmens von Markt- und Branchentrends?		

Wie bewerten Sie ...	gut	weniger gut
Produkte und Leistungen		
Ihr Angebotssortiment?		
die Qualität Ihrer Produkte und Leistungen?		
Kunden		
die Zufriedenheit Ihrer Kunden?		
die Bonität Ihrer Kunden?		
die Abhängigkeit von bestimmten Kunden? (groß = „-“/gering = „+“)		
Konkurrenz		
die Zahl der Wettbewerber? (groß = „-“/gering = „+“)		
Ihren Wettbewerbsvorteil gegenüber der Konkurrenz?		
Beziehung zur Hausbank		
die Inanspruchnahme Ihres Kreditrahmens? (Konto überzogen = „-“/Konto nicht überzogen = „+“)		
Ihr Informationsverhalten gegenüber der Bank (notwendige Informationen pünktlich, ausreichend geliefert)?		
die Kommunikation mit Ihrer Bank bei wichtigen Informationen und strategischen Entscheidungen?		
Ihre Zuverlässigkeit bei Vereinbarungen mit der Bank?		

Hinweis: vollständige Version unter www.existenzgruender.de

Das ist das Rating-Ergebnis

Die Kreditinstitute ermitteln per Rating die Bonität des Kunden. Genauer: Sie berechnen das Risiko (Ausfallrate), mit der das entlehnte Geld für die Bank verloren gehen könnte. Je nachdem, wie hoch oder niedrig diese Ausfallrate ist, fallen die Kreditzinsen und die Höhe der Sicherheiten aus: hohes Risiko = hohe Zinsen und umgekehrt. Die Notenskalen der Banken und Sparkassen unterscheiden sich deutlich. Vergleiche sind über die Ausfallwahrscheinlichkeit hinter den Ratingnoten möglich. Die siebenstufige Skala basiert auf umfangreichen Beratungserfahrungen:

1. Es handelt sich um „ausgezeichnete“ Ratingnoten. Ihre Verhandlungsposition in Kreditgesprächen ist sehr gut. Aufgrund der Unternehmensgröße erreichen KMU diese Stufe so gut wie nie.
2. Es handelt sich um „sehr gute“ Ratingnoten. Ihre Bank ist an der Geschäftsbeziehung mit Ihnen stark interessiert. Ihre Verhandlungsposition ist sehr gut. Mit diesen Ratingnoten sind Sie auch für andere Banken als Kunde sehr interessant
3. Es handelt sich um „gute“ Ratingnoten. Ihre Bank ist an der Geschäftsbeziehung mit Ihnen interessiert. Sie können mit guten Konditionen rechnen und werden als Verhandlungspartner akzeptiert. Mit diesen Ratingnoten sind Sie auch als Kunde für andere Banken interessant. Aber vermutlich werden Sie z. B. mehr Sicherheiten anbieten müssen als noch auf Stufe 2.
4. Es handelt sich um „befriedigende“ Ratingnoten. Banken sind an der Geschäftsbeziehung mit Ihnen, insbesondere für Teilbereiche, interessiert. Die Anforderungen der Kreditinstitute an Unterlagen (z. B. Betriebswirtschaftliche Auswertungen) und Sicherheiten sind bereits deutlich höher.
5. Für einige Banken sind dies „noch ausreichende“, für andere bereits „kritische“ Einordnungen. Sie stehen in jedem Fall einer Bank mit einem sehr prüfenden Blick auf Ihr Unternehmen gegenüber. Die Bank wird höhere Zinssätze berechnen und auf eine möglichst weitgehende Besicherung bereits bestehender und vor allem neuer Kredite drängen.
6. Es handelt sich um eine „ungenügende“ Ratingstufe. Die Bank hält Ihr Kreditausfallrisiko für sehr groß und bezieht die Möglichkeit einer Insolvenz Ihres Unternehmens in ihre Überlegungen mit ein. Sie stehen einer äußerst skeptischen Bank gegenüber.
7. Ihr Unternehmen ist für Ihre Bank ein Sanierungs-Engagement. Die Bank wird je nach Bewertung des von Ihnen vorgelegten Sanierungskonzepts entscheiden, ob sie die Sanierung für erfolgversprechend ansieht und begleiten wird oder Ihnen die Kredite kündigt.

Quelle: Die KMU-Berater – Bundesverband freier Berater e. V.: www.ratingnoten.kmu-berater.de

Rating-Selbstcheck: IHK-Win-Rating

Mit dem interaktiven Rating-Selbstcheck der IHKs kann man sich mit den Rating-Anforderungen vertraut machen. Dazu müssen Fragen zu den Bereichen Bankbeziehung und Nachfolge, Planung und Steuerung, Management, Markt und Produkt sowie Wertschöpfungskette beantwortet werden. Nach einem Punktesystem werden eine Rating-Note ermittelt und ein Rating-Bericht erstellt. Nutzer erhalten eine Schwächenanalyse mit ersten Handlungsempfehlungen. Die Bearbeitungszeit beträgt ca. 25 Minuten.

Das Programm IHK-Win-Rating ist in Anlehnung an die Rating-Verfahren der Banken und Sparkassen konzipiert. Die Bilanzergebnisse werden in pauschalierter Form berücksichtigt. Die Eingabe individueller Jahresabschlussdaten ist nicht erforderlich.

Weitere Informationen und Rating-Selbstcheck:

www.hannover.ihk.de



Broschüren und Infoletter

Starthilfe – Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit
GründerZeiten 07 „Businessplan“

Internet

www.bmw.de
www.existenzgruender.de
www.existenzgruenderinnen.de
www.kultur-kreativ-wirtschaft.de
www.unternehmergeist-macht-schule.de
gruenderplattform.de

Impressum

Herausgeber

Bundesministerium für
Wirtschaft und Energie
(BMWi)
Öffentlichkeitsarbeit
11019 Berlin

Stand

Juli 2019

Druck

Druck- und Verlagshaus
Zarbock GmbH & Co. KG,
60386 Frankfurt

Gestaltung und Produktion

PRpetuum GmbH, 80801 München

Bildnachweis

fololia
benjaminolte / Titel
fotomek / S. 2
Gina Sanders / S. 10
jameschipper / S. 11
MH / S. 6
M.studio / S. 5
pikolorante / S. 6
styleuneeed / S. 9
iStock
ashumskiy / S. 3
Drazen Lovric / S. 10
Jirsak / S. 4
Pekic / S. 8
TommasoT / S. 5

Bestellmöglichkeit

Publikationsversand der Bundesregierung
Postfach 48 10 09, 18132 Rostock
Servicetelefon: 030 18 272 2721
Servicefax: 030 1810 272 2721
E-Mail: publikationen@bundesregierung.de
Bestellung über das Gebärdentelefon:
gebaerdentelefon@sip.bundesregierung.de
Online-Bestellung: www.bundesregierung.de/breg-de/service/publikationen

Diese Publikation wird von der Bundesregierung im Rahmen ihrer Öffentlichkeitsarbeit herausgegeben. Die Publikation wird kostenlos abgegeben und ist nicht zum Verkauf bestimmt. Sie darf weder von Parteien noch von Wahlwerbenden oder Wahlhelfern während eines Wahlkampfes zum Zwecke der Wahlwerbung verwendet werden. Dies gilt für Bundestags-, Landtags- und Kommunalwahlen sowie für Wahlen zum Europäischen Parlament.

www.bmw.de

