



GründerZeiten 14

Sicherheiten – Bürgschaften – Rating



10/2021 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 zahlen die Kreditnehmenden entweder das geliehene Geld zurück (meist in Raten und immer plus Zinsen). Oder das Kreditinstitut verkauft ersatzweise, wenn sie nicht zahlen können, das, was sie ihm für die Kreditlaufzeit als Pfand überlassen haben: die Kreditsicherheiten.

Bürgschaften

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

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 alle Kreditnehmenden 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 Banken auf die Seriosität und Belastbarkeit der vorgelegten Schätzwerte (z. B. zur Größe der Kundschaft). Sie müssen außerdem die Höhe des gesamten Investitionsvolumens und der benötigten Betriebsmittel ausweisen. Gerade bei geringen Sicherheiten spielt bei Kreditentscheidungen die Person der Gründerin oder des Gründers eine zentrale Rolle. Wichtig ist der „gute“ Eindruck, den sie beim Bankgespräch hinterlässt. Knackpunkte sind zudem ihre fachlichen und kaufmännischen Qualifikationen.

Sicherheiten als Pfand

Eigenkapital

Je mehr Eigenkapital die Kreditnehmerin oder der Kreditnehmer einsetzen kann, desto besser. Bedenken Sie: Nur wer auch eigenes Geld riskiert, dem vertraut ein Geldinstitut 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 Befreundete:** Bei geringeren Kapitalbedarfssummen.
- **Partnerinnen und Partner/Gesellschafterinnen und Gesellschafter:** Auch Teilhabende können Ihnen zusätzliches Eigenkapital liefern. Allerdings wollen sie dafür in der Regel auch ein Mitspracherecht haben.
- **Beteiligungsgesellschaften:** Hier kommt anstelle einer Partnerschaft auch eine Beteiligung über eine öffentlich geförderte oder eine private Beteiligungsgesellschaft in Frage.
- **Unternehmerkapital:** Das Förderprogramm „Unternehmerkapital – ERP-Kapital für Gründung“ ist für Gründerinnen und Gründer gedacht und verhilft ihnen zu „haftenden Eigenmitteln“.

„Bankübliche“ Sicherheiten

In der Regel werden von der Hausbank bei einer Kreditvergabe „bankübliche“ Sicherheiten verlangt: Die Kreditnehmenden übertragen Teile ihres Vermögens bzw. bestimmte Rechte daran auf die Bank. 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.



Gute und weniger gute Sicherheiten

Je nach Wertbeständigkeit und Verwertbarkeit unterscheiden Banken zwischen guten, akzeptablen und „Not“-Sicherheiten, die nur manchmal als zusätzliche Sicherheiten genommen werden.

Gute Sicherheiten

- Grundschulden
- Hypotheken (Belastung von Immobilien)
- selbstschuldnerische Bürgschaften bei guter Bonität der Bürgin/des Bürgen
- sonstige private Ausfallbürgschaften bei guter Bonität der Bürgin/des Bürgen
- Lebensversicherungen (Kapitallebensversicherungen mit hohen Rückkaufswerten)
- Bausparverträge
- Festgelder
- Sparguthaben
- Sparbriefe
- festverzinsliche Wertpapiere
- Aktien

Akzeptable Sicherheiten

- marktgängige Maschinen
- marktgängige Fahrzeuge

„Not“-Sicherheiten

- Geräte und Einrichtungen
- Warenlager
- Forderungen an Kunden

Bewertung der Sicherheiten

Nur wenige Sicherheiten werden von Kreditinstituten zu 100 Prozent angerechnet: beispielsweise Bank- und Sparguthaben oder Bundesschatzbriefe. Grundlage der Bewertung ist vielmehr der von der Bank ermittelte Zeitwert oder Beleihungswert, der zum Teil deutlich geringer ist. Je nach Verwertungsrisiko werden dann vom Beleihungswert noch Sicherheitsabschläge fällig. Die Beleihungsgrenzen sind von Bank zu Bank unterschiedlich.

Quellen: IHK Rhein-Neckar, LfA Förderbank Bayern



Tipps zum Thema Sicherheiten

Timing: Sicherheiten, die Ihnen heute zur Verfügung stehen, sichern Ihnen vielleicht auch in Zukunft Kredite. Daher sollten Sie zusammen mit Ihrer Gründungs- oder Steuerberatung 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 (Rückkaufswert), 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 Rückkaufswertes 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 Kundinnen oder 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 Kundschaft, um Forderungen einzutreiben, wird diese womöglich verunsichert und sucht sich ein anderes Geschäftspartnerunternehmen. Ihre eigenen Lieferunternehmen 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 Eigentümer der übereigneten Gegenstände. Das Nutzungsrecht verbleibt bei Ihnen. Sollten Sie die Gegenstände verkaufen wollen, benötigen Sie dafür die Zustimmung des Kreditinstituts. Sie sind verpflichtet, 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 im-



mer 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.

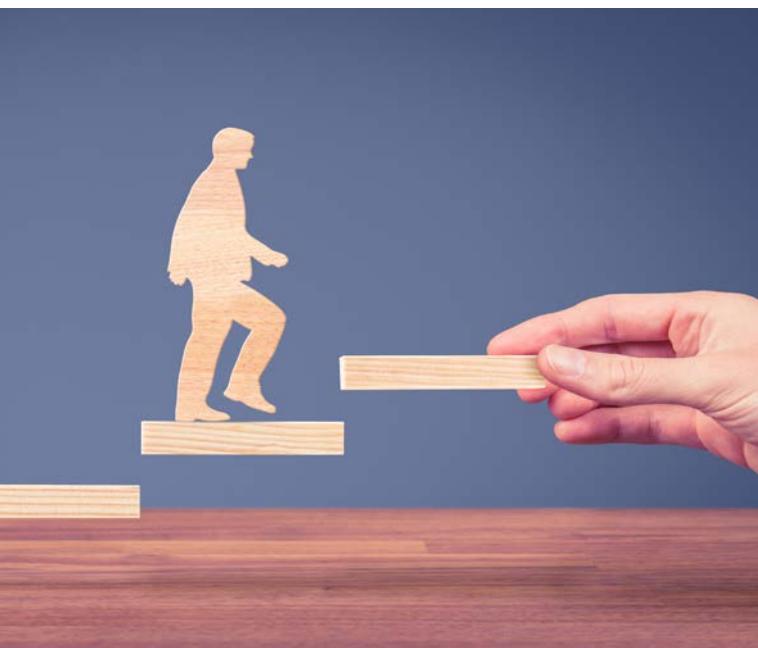
Quelle u. a.: Verband Deutscher Bürgschaftsbanken e.V. (VDB)

Gründe für Banken, Kredite abzulehnen

- Die Sicherheiten reichen nicht.
- Der Eigenkapitalanteil ist zu gering.
- Die Rentabilität des Unternehmens ist zu niedrig.
- Das Investitionsvorhaben ist zu risikoreich.
- Das Investitionsvorhaben überzeugt inhaltlich nicht.
- Die formale Darstellung des Kreditantrags überzeugt nicht.
- Die Geschäftspolitik verhindert bestimmte Kredite (z. B. für einzelne Branchen).

Quelle: KfW-Unternehmerbefragung

Staatliche Förderung bei fehlenden Sicherheiten



Viele Gründerinnen und 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 125.000 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 Gründerinnen oder Gründer ausreichen kann, steht für den Fall der Fälle in der Reihe derer, die Geld zurückfordern, 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 Gründungen und Unternehmen weiter. Diejenigen, denen die Hausbank ein Förderprogramm-Darlehen auszahlt, haften 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 die Kreditempfänger, sondern nur für die Hausbank gegenüber dem Förderinstitut. Zweck dieser Haftungsfreistellung ist es, Banken und Sparkassen zu motivieren, 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 die Kreditgebenden im Rang hinter die Forderungen aller übrigen Fremdkapitalgebenden zurücktreten. Bei einer Insolvenz erhält die KfW erst dann ihr Geld zurück, wenn alle anderen Kreditgebenden – 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 die Hauptschuldnerin oder den Hauptschuldner auf die Bürgin oder den Bürgen zugreifen kann. Man spricht dann von einer „selbstschuldnerischen Bürgschaft“. Das Kreditinstitut kann diese in einem solchen Fall jederzeit in die Pflicht nehmen, selbst wenn die Hauptschuldnerin oder 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 gut befreundete Personen in Anspruch genommen. Diese werden dadurch einem finanziellen Risiko ausgesetzt und können durch eine Bürgschaft im Extremfall finanziell ruiniert werden. Die Beziehung zu den Bürgenden 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 der Kreditnehmenden, für die man bürgt, bezieht. Denn sie ist unberechenbar. Wenn Sie eine private Bürgschaft nutzen möchten, sollten Sie zum Schutz der Bürgin oder des Bürgen immer einen Höchstbetrag festlegen oder nur beschränkte Bürgschaften vereinbaren.



Was sind beschränkte Bürgschaften?

Bürgschaft für den unbesicherten Kreditanteil
Die Bürgin oder der Bürge übernimmt zwar eine selbstschuldnerische Bürgschaft, diese ist jedoch auf den Kreditanteil beschränkt, der nicht über Sicherheiten gedeckt ist. Wenn die Kreditnehmerin oder der Kreditnehmer also z. B. einen Kredit über 50.000 Euro aufnehmen möchte, die Bank die Sicherheiten aber nur mit 30.000 Euro bewertet, kann eine selbstschuldnerische Bürgschaft über 20.000 Euro übernommen werden.

Ausfallbürgschaft

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

Teilbürgschaften

Die Kreditnehmerin oder der Kreditnehmer kann der Bank auch mehrere Personen für eine Bürgschaft anbieten, die jeweils nur für einen Teilbetrag einstehen. Auf diese Weise lassen sich leichter Bürgende 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 gut befreundete übernommene Bürgschaft kann bei Bruch der Freundschaft ebenso wenig gekündigt werden wie die Bürgschaft für einen Ehepartner nach einer Scheidung. Eine Bürgschaft endet in der Regel erst mit kompletter Zahlung der Schulden. Eine Bürgschaft kann jedoch die Haftung für neue, zusätzlich entstehende Schulden ausschließen.

Quelle: Schuldnerhilfe Essen gGmbH



Ausfallbürgschaften der Bürgschaftsbanken



Eine Bürgschaftsbank bürgt hier für Kreditnehmerinnen und Kreditnehmer, die bei ihrer Hausbank einen Kredit aufnehmen wollen. 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: Die Kreditnehmenden haften prinzipiell immer für die gesamte Kreditsumme. Die Bürgschaft kommt erst dann zum Tragen, wenn – z.B. bei Insolvenz – ihre 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 Gründerinnen, Gründer, freie Berufe und gewerbliche Unternehmen, 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

Die Kreditnehmerin bzw. 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.

Finanzierungsanfrage an Bürgschaftsbank digital stellen

Über das Finanzierungsportal für den Mittelstand des Verbands Deutscher Bürgschaftsbanken e.V. können Unternehmen, Freie Berufe sowie Gründungs- und Nachfolgeinteressierte Finanzierungsanfragen stellen. Die Anfrage wird automatisch an die jeweils zuständige Bürgschaftsbank weitergeleitet. Das Vorhaben wird von diesen individuell auf die Machbarkeit der Finanzierung und die mögliche Übernahme einer Bürgschaft geprüft. Diese Prüfung ist kostenlos.



INFORMATIONEN IM INTERNET

Finanzierungsportal

<https://finanzierungsportal.ermoeglicher.de>

Das sollten Sie bei Bürgschaften der Bürgschaftsbanken beachten

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

Wenn sich die Geschäftslage verschlechtert, sind private Bürginnen und Bürgen genauso betroffen wie die Firmeninhaberinnen oder der Firmeninhaber. Dies kann sehr problematisch werden, sowohl für ihre finanzielle Lage als auch für die persönliche Beziehung zwischen ihnen. 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 Bürgenden – in der Lage, die unternehmerischen Aussichten des Vorhabens, für das sie bürgen, genau zu beurteilen. Auch für die Hausbanken sind Bürgschaften der Bürgschaftsbanken besser als private Bürgschaften.

Viele Unternehmen 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 eine Beratung erforderlich ist?

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. Gründerinnen, Gründer oder Unternehmen haben 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 Gründerinnen, Gründer oder junge Unternehmen Schwierigkeiten, den Finanzierungsbedarf ihres Vorhabens realistisch einzuschätzen und genau zu planen, woher das benötigte Geld kommen soll. Diese Informationen sollten sie eigent-

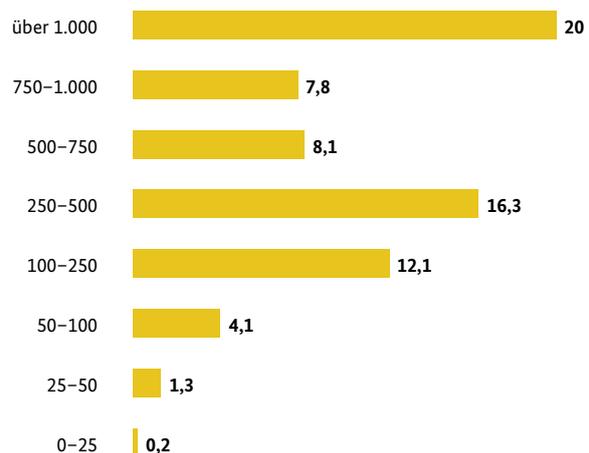
lich vorbereitet haben, wenn sie mit ihrer Hausbank über einen Kredit und über eine Bürgschaft verhandeln. Falls nötig, überarbeiten auch die Bürgschaftsbanken die Planung mit der Gründerin, dem Gründer oder Unternehmen. Vor allem dann, wenn sie sich – ohne Hausbank – direkt an eine Bürgschaftsbank wenden.

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. Gründerinnen, 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 Prozent der zugesagten Bürgschaften 2020)



Quelle: Verband Deutscher Bürgschaftsbanken e.V., 2021

So können Sie sich auf eine Kontaktaufnahme mit der Bürgschaftsbank vorbereiten



1. Zum Unternehmen

Rechtsform des Unternehmens _____

Name des Unternehmens _____

Gründungsdatum _____ Handelsregistereintrag _____

Geschäftsführerin/Geschäftsführer _____

Gesellschafternamen _____

Anzahl der Mitarbeiterinnen/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/Kundenkreis 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

Wie kommt eine Ausfallbürgschaft zustande?



Beispiel: Eine Existenzgründerin/Ein Existenzgründer benötigt für das Gründungsvorhaben 500.000 Euro. Die 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	Kreditnehmerin/-nehmer	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 Kreditnehmenden 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 Kreditnehmende (= 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 die Kreditnehmerin oder den Kreditnehmer auf, die gesamte Kreditsumme zurückzuzahlen, und kündigt den Bürgenden die Inanspruchnahme aus der Bürgschaft an Liquidiert die bestellten Sicherheiten der Kreditnehmerin bzw. 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 eine Gründerin, ein Gründer oder ein Unternehmen 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 alle Kreditnehmerinnen und -nehmer 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 entlehene 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 Existenzgründungen

Jede Kreditnehmerin und jeder Kreditnehmer muss sich auf das Bankenrating einstellen. Anders als bestehende Unternehmen können Gründerinnen und 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 Belegschaft?		
die Zufriedenheit Ihrer Belegschaft?		
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?		
Kundschaft		
die Zufriedenheit Ihrer Kundschaft?		
die Bonität Ihrer Kundschaft?		
die Abhängigkeit von bestimmten Kundinnen/Kunden? (groß = „-“/gering = „+“)		
Konkurrenz		
die Zahl der Wettbewerberinnen/Wettbewerber? (groß = „-“/gering = „+“)		
Ihren Wettbewerbsvorteil gegenüber der Konkurrenz?		
Beziehung zur Hausbank		
die Inanspruchnahme Ihres Kreditrahmens? (Kreditrahmen ausgeschöpft? ja/nein)		
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 ihrer Kundschaft. Genauer: Sie berechnen das Risiko (Ausfallrate), mit der das entlehene 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 oder zusätzliche Sicherheiten 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 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 sind als Verhandlungspartner akzeptiert. Mit diesen Ratingnoten sind Sie auch 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 erfolversprechend ansieht und begleiten wird oder Ihnen die Kredite kündigt.

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

Internet

www.bmwi.de
www.existenzgruender.de
www.kultur-kreativ-wirtschaft.de
gruenderplattform.de

Impressum

Herausgeber

Bundesministerium für
Wirtschaft und Energie
(BMWi)
Öffentlichkeitsarbeit
11019 Berlin

Stand

Oktober 2021

Diese Publikation wird ausschließlich als
Download angeboten.

Gestaltung

PRpetuum GmbH, 80801 München

Bildnachweis

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

Diese GründerZeiten-Ausgabe ist entstanden
mit Unterstützung des Verbands Deutscher
Bürgschaftsbanken e.V.

Zentraler Bestellservice für Publikationen der Bundesregierung:

E-Mail: publikationen@bundesregierung.de
Telefon: 030 182722721
Bestellfax: 030 18102722721

Diese Publikation wird vom Bundesministerium
für Wirtschaft und Energie im Rahmen der
Öffentlichkeitsarbeit herausgegeben. Die Pub-
likation wird kostenlos abgegeben und ist nicht
zum Verkauf bestimmt. Sie darf nicht zur Wahl-
werbung politischer Parteien oder Gruppen
eingesetzt werden.

www.bmwi.de

