

# Wenn die Fürsorgepflicht endet

**Unternehmensfinanzierung** – Die Stimmung auch im Handwerk ist schlecht, die Erwartungen negativ. Trotzdem wären Investitionen vielfach nötig. Die Banken wiederum agieren strenger bei der Kreditvergabe. Wie das sein kann, erklärt Finanzwissenschaftler Hans-Peter Burghof **VON FRANK MUCK**

Die schlechte wirtschaftliche Stimmung sorgt dafür, dass die Unternehmen derzeit wenig investieren. Aus Sicht des Ifo-Instituts in München ein logische Verhalten. „Man weitet keine Produktion aus, wenn man mit einem Rückgang der Aufträge rechnet“, bestätigt Lara Zarges, Doktorandin in der Konjunkturabteilung des Ifo-Instituts. Umgekehrt wäre es wichtig, in die wirtschaftliche Transformation zu investieren. Stichwort Energieversorgung und Digitalisierung. Doch die Nachfrage beim Firmenkundengeschäft ist im Januar weiter zurückgegangen, so das Bank Lending Survey der Deutschen Bundesbank, eine Umfrage unter 33 deutschen Banken. Die Banken wiederum sind selbst zurückhaltend bei der Kreditvergabe. Statt die Investitionsneigung zu fördern, wurden laut Bank Lending Survey gerade in den vergangenen Monaten die Zügel bei der Beurteilung der Kreditwürdigkeit angezogen. Eine Kreditklemme gibt es laut Ifo-Institut zwar nicht, aber auch die Wirtschaftsforscher aus München bestätigen eine strengere Vergabe.

Fehlende Investitionsneigung und strengere Finanzierungsbedingungen werden auch durch die Ende Februar veröffentlichte Handwerkerumfrage der Wirtschaftsankunft Creditreform bestätigt. Demnach wollen nur noch 41,5 Prozent der Befragten investieren. Gleichzeitig berichtet über die Hälfte der Betriebe von schärferen Konditionen. Lediglich rund jeder fünfte Betrieb hat in den letzten sechs Monaten überhaupt ein Darlehen beantragt. Aus Sicht von Hans-Peter Burghof ist das Verhalten der Banken nicht ungewöhnlich. Der Professor für Bankwirtschaft und Finanzdienst-



**Hans-Peter Burghof**  
Professor für Bankwirtschaft und Finanzdienstleistungen, Universität Hohenheim  
Foto: privat

Prüfung der Kreditwürdigkeit sowie die Begleitung des Kredits gehörten sehr wohl zu den Aufgaben einer Bank. Doch eine Art Fürsorgepflicht wie die eines Eigentümers gehöre dann doch nicht dazu. „Wenn in der Risikoeinschätzung kombiniert mit dem aktuellen Zinsniveau ein zu hoher Zins rauskommt, dann fällt das aus dem Kreditspektrum der Bank eben raus“, so Burghof. Und auch potenzielle Kreditnehmer werden durch hohe Zinsen abgeschreckt.

Das Kreditgeschäft wird zusätzlich durch umfangreiche bürokratische Anforderungen und Aufzeichnungspflichten erschwert, die die Kreditvergabe in den vergangenen Jahren verkompliziert habe. Dazu gehören Basel-III-Richtlinien oder die EU-Taxonomie im Rahmen des Green Deal, die etwa Nachhaltigkeit als Maßstab zur Kreditvergabe anlegen. Nach Ansicht von Burghof schränken diese Informations- und Dokumentationspflichten die individuelle Entscheidungsfreiheit der Bankier ein. „Im klassischen Kreditgeschäft hatten wir immer ein Teil Fakten und ein Teil Gefühl“, so der Hochschullehrer. Nun müsse alles belegbar sein, individuelle Einschätzungen sind nicht mehr erwünscht. Der Effekt: Manche guten Kredite werden nicht mehr ver-

geben, oder die Kreditverhandler präsentieren und selektieren ihre belegbaren Informationen so, dass möglichst die von ihnen bevorzugten Kredite durch die interne Prüfung kommen. Damit steht aber nicht mehr ihre wirkliche Einschätzung in den Kredit-Akten.

Um das Wachstum anzukurbeln, drängt ein Teil der Wirtschaftswissenschaftler auf eine frühere Zinssenkung durch die EZB. Davon hält Burghof allerdings nichts. Er plädiert für eine weitere Konsolidierung, denn nach seiner Auffassung ist die Inflation noch nicht da, wo sie sein sollte. „Wenn wir die Inflation nicht in den Griff kriegen, fliegt uns unsere Gesellschaft um die Ohren“, fürchtet er. Der Kaufkraftverlust bei den Geldvermögen sei gewaltig, und dies treffe gerade die Sparer und Vorsorger der gesellschaftlichen Mittelschicht. Jetzt die Zinsen zu senken, sei eine Art inflationsgetriebene Wirtschaftsentwicklung, die nichts zu tun habe mit dem, was das Land langfristig brauche. Die Rolle der EZB beurteilt Burghof ausgesprochen kritisch. Die Zentralbank habe sich um alle möglichen politischen Themen gekümmert und dabei ihre Hauptaufgabe vergessen, die Geldwertstabilität zu gewährleisten.

Für Burghof liegt der Ball bei der Regierung. Das wirksamste Konjunkturprogramm sieht er in der Reduzierung von Bürokratiekosten, der Gewährleistung stabiler Rahmenbedingungen und der Verringerung der Risiken für die äußere und innere Sicherheit des Landes. Das koste zwar viel Mühe, erzeuge aber einen langfristigen Angebotseffekt, der viel besser sei als eine kurzfristig durch die Geldpolitik hochgetriebene Nachfrage.

leistungen an der Universität Hohenheim sieht die wirtschaftlichen Perspektiven der Unternehmen sowie das schwierige gesamtwirtschaftliche Umfeld als Ursache. Ausschlaggebend für die Gesamtstimmung seien derzeit drei Faktoren. Die Regierung sei nicht in der Lage, klare Linien vorzugeben, treibe täglich „neue Säue durchs Dorf“ und sei damit in ihrem Handeln für die Wirtschaft nicht kalkulierbar. Besonders deutlich wird dies bei der Energieversorgung und den Energiekosten. Aber auch geopolitische Risiken spielen eine wichtige

Rolle. Was etwa passiere, wenn der Suez-Kanal nicht mehr befahrbar sei oder wenn es in Ostasien zu einem Krieg komme? Viele kleine und mittlere Unternehmen (KMUs) in Deutschland sind in den Weltmarkt eingebunden und wären von solchen weltpolitischen Ereignissen unmittelbar betroffen. Der gesamtwirtschaftliche Schaden betrafe aber alle Unternehmen, auch im Handwerk.

Dass Kreditinstitute ihr Geld gerne an den Unternehmer bringen wollen, ist für Burghof keine Frage. „Das Kreditgeschäft ist den Banken von der

Ausrichtung her das Liebste“, sagt der Finanzexperte. Dennoch machen es die Umstände schwieriger, dass Volksbanken und Sparkassen auf der einen sowie Unternehmen auf der anderen Seite zueinanderfinden. Je unsicherer die Rahmenbedingungen und damit die Aussichten für die Betriebe, desto strenger urteilen die Banken. Die Welt sei riskanter geworden. Das müssten die Banken beim Zins berücksichtigen.

Für Burghof hat die Verpflichtung der Banken zur Kapitalbereitstellung dann eben auch ihre Grenzen. Die

# Alternativen zu Family und Friends

Kredit ist zwar die gängigste Option zur Unternehmensfinanzierung. Doch es gibt weitere Möglichkeiten **VON FRANK MUCK**

Wenn Unternehmensberater Franz Falk in Sachen Finanzierung von etwas ganz bestimmt abraten wollte, dann sind es die drei F: Family, Friends und Fools. Auch wenn der Weg zur Bank zu kompliziert erscheint – Bekannte und Verwandte als Kapitalgeber einzuspannen, sei keine gute Idee. Obwohl Falk aus langjähriger Erfahrung weiß, dass diese Option gerade bei Kleinbetrieben gerne genutzt wird.

Das Thema Finanzierung treffe im Moment vor allem die kleinen, schwächeren Betriebe. Falk sieht in der derzeitigen konjunkturellen Lage die Unternehmen finanziell in zwei Lager geteilt. Es gibt jene, die in den vergangenen Jahren sehr gut verdient und ihr Eigenkapital kräftig aufgebaut haben. Das andere Lager gerate jetzt verstärkt in Schwierigkeiten, weil es ohne viel Eigenkapital aufgrund hoher Investitionen oder einem schwierigen Branchenumfeld auf Fremdfinanzierung angewiesen sei. „Ich fürchte, viele von denen werden, wenn sie zu ihrer Bank gehen, gegen eine Wand laufen“, sagt er. Vielfach scheitere es schon an der Bereitstellung notwendiger Daten zur Beurteilung der Kreditwürdigkeit. Kleinbetriebe seien in Sachen Businessplan oder Investitionsplanung immer noch häufig überfordert. Ohne aktuelle Jahresabschlüsse und betriebswirtschaftliche Planrechnungen erhalte jedoch kein Betrieb weder einen Kredit noch auf andere Weise Kapital. Wer die Bonität mitbringt, hat neben dem Bankkredit immerhin ein paar weitere Finanzierungsoptionen.



**Franz Falk**  
Unternehmensberater  
Foto: privat

**Kredit/Darlehen**

Klassische Form der Unternehmensfinanzierung, ideal zur langfristigen Finanzierung von langfristig benötigten Wirtschaftsgütern, hauptsächlich Anlagevermögen (Immobilien, Maschinen, Geräte, Fahrzeuge), schon die Liquidität, wenn die Laufzeit möglichst lang ist.

**Partner:** Hausbanken, eventuell zweites Institut zur Risikostreuung  
**Zielgruppe:** alle Unternehmen

**Kontokorrentkredit**

Ein kurzfristiger Kredit durch Inanspruchnahme des Geschäftskontos, nur für den kurzfristigen Kapitalbedarf, etwa zur Finanzierung von Außenständen und für den Wareneinkauf. Wegen der hohen Kosten nur auf das Nötigste zu reduzieren, um Finanzierungsspitzen abzudecken. Kreditrahmen hängt vom jeweiligen Finanzierungsbedarf und den Umsätzen ab.

**Partner:** Hausbank, weitere Kreditinstitute  
**Zielgruppe:** alle Unternehmen

**Leasing**

Anfangs hauptsächlich für den Fuhrpark genutzt, inzwischen auch für Maschinen und IT-Geräte geeignet. Beim Abschluss eines Leasingvertrags gibt es meist weniger Probleme als beim Kreditvertrag. Etwas teurer als klassische Finanzierung, aber meist keine Kreditsicherheiten nötig. Für Wirtschaftsgüter, die individuell gefertigt und fest eingebaut sind, wie Ladentheken oder fest installierte Backöfen zum Beispiel werden schon mal Sicherheiten verlangt.

**Partner:** Leasinggesellschaften  
**Zielgruppe:** vor allem junge, stark wachsende Betriebe ohne Kreditsicherheiten, Betriebe, die schnellen Kapitalumschlag wünschen

**Factoring**

Verkauf von Forderungen, erhöht kurzfristig die Liquidität im Unternehmen, umgeht lange Zahlungsziele der Kunden, Vorfinanzierung kann auf diese Weise stark reduziert werden, höhere Liquidität schon den Kontokorrentkredit.

**Partner:** Factoringgesellschaften  
**Zielgruppe:** Durchaus auch kleinere Handwerksunternehmen. Der Jahresumsatz sollte jedoch mindestens 500.000 Euro betragen, damit sich der Ankauf von Forderungen für die Gesellschaften lohnt.

Die Betriebe profitieren durch längere Zahlungsziele und durch bessere Konditionen des Finetraders, der große Mengen einkauft.  
**Partner:** Finetrader  
**Zielgruppe:** Handwerksbetriebe mit einem umfangreichen Materialeinsatz.

**Beteiligungskapital**

Eintritt einer Beteiligungsgesellschaft in ein Unternehmen mit mezzaninem Kapital. Ein interessanter Baustein einer Unternehmensfinanzierung. In Form einer stillen Beteiligung zählt die Einlage als Eigenkapital und verbessert damit die Kreditwürdigkeit, während die Kapitalgeber meist kein oder nur ein geringes Mitspracherecht haben. Schont die Liquidität, da keine Tilgungszahlungen anfallen.

**Partner:** Mittelständische Beteiligungsgesellschaften, Förderbanken, Mezzanine Fonds  
**Zielgruppe:** junge und/oder wachsende Unternehmen ohne eigene Sicherheiten oder mit ausgeschöpftem Kreditrahmen

**Bürgschaftsbanken**

Unzureichende Sicherheiten der Kreditnehmer werden hier durch die Bürgschaft der Bürgschaftsbank ersetzt. Betriebe brauchen dadurch keine eigenen Sicherheiten.

**Partner:** Die jeweils zuständige Bürgschaftsbank plus eine vermittelnde Hausbank  
**Zielgruppe:** Existenzgründer, Betriebsübernehmer, junge, aufstrebende Unternehmen ohne eigene Sicherheiten, Betriebe, die hohe Investitionen finanzieren müssen

# „Immer gut vorbereitet sein“

Anja Bukowski leitet bei der KfW das Team für Gründungs- & Innovationsfinanzierung im Geschäftsbereich Mittelstandsbank. Die DHZ-Redaktion wollte wissen, was ihr Arbeitgeber fürs Handwerk bereithält **INTERVIEW: SABINE HILDEBRANDT-WOECKEL**



**Anja Bukowski**  
Teamleiterin Gründungs- und Innovationsförderung KfW  
Foto: KfW-Bildarchiv/Alexander Kempf

**Ist die KfW überhaupt fürs Handwerk interessant?**  
Unbedingt, würde ich sagen. Auch wenn wir nicht nach Branchen differenzieren. Wir haben derzeit elf Programme für die mittelständische Wirtschaft. Unser Geschäftsbereich KfW-Mittelstandsbank hat im vergangenen Jahr Kredite im Umfang von 20,4 Milliarden Euro zugesagt.

**Wofür können die Kredite eingesetzt werden?**  
Das ist unterschiedlich. Der ERP-Förderkredit KMU ist ein universelles Programm, das für fast alle Investitionen genutzt werden kann (siehe Kasten). Es bietet zusätzlich den Vorteil, dass wir uns in bestimmten Fällen das Risiko mit der Hausbank teilen. Dann gibt es noch Programme für Gründer, Digitalisierung und Innovationen sowie Nachhaltigkeit.

**Sind all diese Programme denn auch genügend bekannt?**  
Wir tun viel, um unsere Förderprogramme bekannt zu machen, beispielsweise über die Kammern und Verbände. Aber unsere Erfahrung ist, dass sich die meisten Interessenten erst damit beschäftigen, wenn es einen Investitionsanlass gibt. Das ist ja auch verständlich. Aber in diesem Fall raten wir zu einer gründlichen Vorbereitung. Dazu stellen wir die wichtigsten Informationen auf der Homepage zur Verfügung und haben auch ein kostenfreies Infocenter.

Erreichbar sowohl telefonisch als auch per Mail.

**Bekomme ich die wichtigsten Informationen denn nicht von meinem Bankmitarbeiter?**

Grundsätzlich ja. Aber man kann nicht davon ausgehen, dass sich jeder Bankberater mit allen Details auskennt. Deshalb haben die Banken in der Regel Experten für Förderkredite. Daher ist es immer sinnvoll, nach einem solchen Spezialisten zu fragen. Mit der schon angesprochenen guten Vorbereitung sollte es mit dem richtigen Finanzierungs mix inklusive Förderdarlehen klappen.

**Weiche Argumente sprechen für einen KfW-Kredit?**

Im Wesentlichen natürlich die in der Regel günstigeren Zinsen. Außerdem sind die langen Laufzeiten und die tilgungsfreie Anlaufzeit ein Vorteil. Die Möglichkeit der Risikoteilung zwischen KfW und Hausbank beim

**Die wichtigsten KfW-Kredite fürs Handwerk**

- ERP Förderkredit KMU**  
Zweck: Anschaffungen (z.B. Maschinen, Firmenfahrzeuge, Software), laufende Kosten, Material und Warenlager, Unternehmensgründung, -nachfolge oder -beteiligung  
Umfang: bis zu 25 Mio. Euro  
Konditionen: bis zu 20 Jahre Rückzahlung, drei Jahre tilgungsfrei, bis zu 50 Prozent Risikübernahme der KfW
- Erneuerbare Energien – Standard**  
Zweck: Errichtung, Erweiterung oder Erwerb von Anlagen zur Erzeugung von Strom und Wärme, für Netze und Speicher, Photovoltaik, Wasser, Wind, Biogas etc.  
Umfang: bis zu 150 Mio. Euro pro Vorhaben  
Konditionen: Mindestlaufzeit zwei Jahre, übernommen werden bis zu 100 Prozent der Investitionen, ab 5,21 Prozent effektivem Jahreszins
- ERP-Digitalisierungs- und Innovationskredit**  
Zweck: Investitionen und Betriebsmittel, den gesamten Finanzierungsbedarfs eines innovativen Unternehmens  
Umfang: 25.000 bis 25 Mio. Euro pro Vorhaben, bis zu 7,5 Mio. Euro pro Finanzierungsbedarf innovativer Unternehmen  
Konditionen: Mindestlaufzeit zwei Jahre, übernommen werden bis zu 100 Prozent der förderfähigen Investitionen, ab 2,7 Prozent effektivem Jahreszins
- ERP-Gründerkredit – StartGeld**  
Zweck: Investitionen und laufende Kosten  
Umfang: bis zu 125.000 Euro, davon bis zu 50.000 Euro für Betriebsmittel  
Konditionen: kein Eigenkapital erforderlich, Übernahme von bis zu 80 Prozent des Kreditrisikos und bis zu 100 Prozent der Investitionskosten und Betriebsmittel, ab 4,16 Prozent effektivem Jahreszins

Förderkredit KMU habe ich schon erwähnt. Diese erleichtert der Bank die Kreditzusage. Zudem haben wir insbesondere im Umweltbereich Programme, bei denen es über Bundesmittel finanzierte Tilgungszuschüsse

gibt, mit denen die Kreditschuld reduziert wird.

**Zum Beispiel?**  
Zum Beispiel die Bundesförderung für Energie- und Ressourceneffizienz

in der Wirtschaft. Ein Kredit, der gerade auch für einige Handwerksbetriebe wie Bäckereien oder Fleischbetriebe interessant sein kann. Je mehr Energie oder Ressourcen man einspart, desto stärker ist die Förderung. Hier wurde gerade die Beantragung vereinfacht. Früher brauchte man dafür deutlich mehr technisches Know-how.

**Derzeit ist ja das Thema Künstliche Intelligenz in aller Munde. Haben Sie hier auch spezielle Angebote?**

Investitionen in die digitale Transformation sind auch für das Handwerk wichtig. Dazu zählt auch der Einsatz von Künstlicher Intelligenz, obwohl wir hier noch keine große Nachfrage sehen. Solche Investitionen können über den ERP-Digitalisierungs- und Innovationskredit mit Krediten zwischen 25.000 und 25 Millionen Euro finanziert werden.

**Wie sieht es denn aus, wenn ich im Ausland investieren möchte? Ist das auch ein Thema für die KfW?**

Ja. Grundsätzlich finanzieren wir auch Investitionen im Ausland. Es gilt eigentlich für alle Programme, dass sie auch weltweit eingesetzt werden können. Wichtig ist, dass das Unternehmen seinen Sitz in Deutschland hat oder maßgeblich an einem Joint Venture mit einem ausländischen Unternehmen beteiligt ist.

**Ist die Bewilligung kompliziert?**

Nein, nicht komplizierter als für Inlandskredite. Aber es gibt viele andere Hemmnisse für Unternehmen, ganz unabhängig von der Finanzierungsfrage wie zum Beispiel Bürokratie oder Sprachbarrieren. Die Nachfrage ist gering. Ich würde schätzen, sie liegt unter ein Prozent.

**Es gibt ja derzeit im eher privaten Bereich einige Programme, die gerade nicht beantragt werden können, weil das Geld alle ist. Gilt das auch für die Wirtschaft?**

Nein, für gewerbliche Programme gilt das nicht.

**Und wie sieht es bei Thema Nachfrage aus? Unterstützen Sie das auch?**

Das ist ein wichtiges Thema. Schon seit vielen Jahren engagieren wir uns hier zum Beispiel mit dem KfW-Startgeld, das auch für Übernahmen genutzt werden kann. Unternehmensgründer brauchen nicht einmal Eigenkapital oder Sicherheiten, die KfW übernimmt bis zu 80 Prozent des Risikos. Allerdings ist die Summe in diesem Programm auf 125.000 Euro gedeckelt.

**Das reicht bei Übernahmen oft nicht.**

Ja, daher arbeiten wir gerade an einem ergänzenden Angebot, das sich allerdings bezüglich der EU-Vorgaben in der Prüfung befindet. Aber es wird kommen.

**Mewa.**  
Berufskleidung im Rundum-Service.  
Jetzt mehr unter [mewa.de/rundum-service](https://www.mewa.de/rundum-service)