

Möglichkeiten der Liquiditätsbeschaffung

So können Sie finanzielle Freiräume schaffen

Herbert Reithmeir

JEDES UNTERNEHMEN MUSS DIE Fähigkeit und Bereitschaft haben, seinen bestehenden Zahlungsverpflichtungen termingerecht und betragsgenau nachkommen zu können. Des Weiteren muss der Betrieb in der Lage sein, sich den Marktgegebenheiten anzupassen und auf dem neuesten Stand der Technik zu bleiben. Dazu benötigt jeder Betrieb Liquidität, denn Stillstand ist Rückschritt.

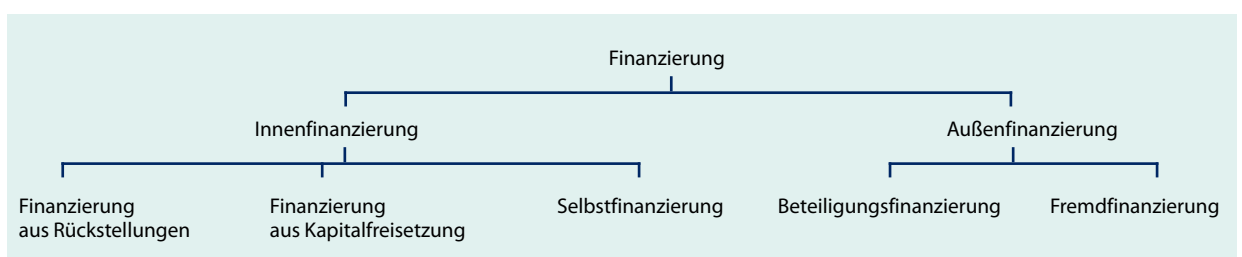
Nicht nur die schlechte konjunkturelle Lage führt zu einem Umsatzeinbruch und somit auch zu fehlender Liquidität. Nein, auch die miserable Zahlungsmoral der Kunden sowie Forderungsverluste durch die steigende Anzahl der Insolvenzen. Das Resultat sind Liquiditätsengpässe im Unternehmen. Dieser Tatbestand geht vielen Betrieben bereits an die Substanz, so dass viele Unternehmer im eigenen Betrieb dringend nach Liquiditätsreserven suchen. Das Ergebnis ist jedoch häufig ernüchternd. Die Speckpolster, welche in den guten Zeiten angesammelt wurden, sind bereits aufgebraucht und die Banken halten sich bei der Vergabe von Neukrediten stark zurück. Clevere Unternehmer nutzen alternative Liquiditätsformen, versichern ihre Forderungen durch eine Warenkreditversicherung, betreiben eine aktive Bilanzpolitik, ein effektives Warenwirtschaftssystem und Forderungsmanagement und nutzen die öffentlichen Fördermittel. Aber welche Möglichkeiten gibt es zur internen und externen Liquiditätsbeschaffung?

Möglichkeiten der Innenfinanzierung

In Zeiträumen in denen die Liquidität sehr angespannt ist, gibt es betriebsintern verschiedene Möglichkeiten und Maßnahmen eine drohende Finanzkrise zu mildern oder gar zu umgehen. Folgende Lösungsansätze sind denkbar:

Rückstellungen

Rückstellungen werden als Aufwendungen verbucht, aber es fließt kein Geld. Damit wird die Liquidität nicht belastet, im Gegenteil, sie reduzieren den Gewinn und mindern die Steuerzahlungen. Die Auflösung der Rückstellungen in den Folgejahren führt dann wiederum zu einer Gewinnerhöhung und damit einer erforderlichen Versteuerung. Hierbei handelt es sich also um eine zeitlich befristete Liquiditätsschöpfung. Bei dieser Variante der Liquiditätsgewinnung sollten Sie im Vorfeld auf jeden Fall ein klärendes Gespräch mit Ihrem Steuerberater führen.



Die Möglichkeiten der internen und externen Liquiditätsbeschaffung

Abverkauf nicht benötigter Anlagegüter

Durchforsten Sie Ihren Maschinen- und Fuhrpark. Werden wirklich alle Maschinen und Fahrzeuge regelmäßig benötigt, oder halten Sie bestimmte Maschinen nur vor, um sie das eine oder andere Mal im Jahr zu nutzen? Wäre es möglich die damit erstellten Fertigungsschritte kostengünstig und mit einem vertretbaren logistischen Aufwand fremd zu vergeben? Sollte dies der Fall sein, bleibt noch zu prüfen, welchen Wert diese Maschinen oder Fahrzeuge derzeit besitzen. Erzielte Verkaufserlöse stärken sofort die Liquidität.

Aber Achtung! Sollten die Maschinen und Geräte bereits abgeschrieben sein oder ist der Zeitwert höher als der Buchwert, entstehen Veräußerungsgewinne, die wiederum zu Steuerzahlungen führen können.

Lagerhaltung

Prüfen Sie Ihren Warenbestand und bauen Sie überhöhte Bestände ab. Eine zu große Vorratshaltung bindet zu viel Kapital, kostet unnötig Zinsen und schmälert Ihre Liquidität. Reduzieren Sie ihre Bestände auf den betriebsnotwendigen Bestand und nützen sie die Flexibilität ihrer Händler. Optimieren Sie den Bestellzeitpunkt (verbrauchsnahe Bestellung) und stellen Sie von Lagerbewirtschaftung auf Direktbezug um.

Produktion/halbfertige- u. fertige Produkte

Rechnen Sie ihre Leistungen schnell und zeitgenau ab. Vereinbaren Sie An- und Abschlagszahlungen. Halten Sie den Schlussrechnungsbetrag so gering wie möglich. Optimieren Sie ihre Produktion durch die Einführung des Leistungslohnes oder durch die Einführung von alternativen Entlohnungssystemen.

Forderungen

Betreiben Sie ein aktives Forderungsmanagement und führen Sie hierzu eine Offene-Posten-Verwaltung durch. Nur wer seine Forderungen im Überblick hat, kann seine säumigen Kunden in Verzug setzen. Geben Sie auch ihrem Kunden Anreize zur schnellen Zahlung, wie z. B. durch Skontofristen. Bereits im Vorfeld eines Auftrages helfen einige Instrumente, um sich vor Forderungsausfällen zu schützen:

- Holen Sie sich Informationen über eine Auskunft ein.
- In Zusammenarbeit mit Ihrer Hausbank können Sie eine Bankauskunft über Ihren Auftraggeber einholen.
- Vorauskasse, verlangen Sie von Ihrem Kunden eine Vorauszahlung oder vereinbaren Sie Abschlagszahlungen, am besten gleich im Vertrag regeln.
- Nutzung der Bauhandwerkersicherung nach Paragraph 648 a BGB. Der Paragraph 648 a BGB wurde im Jahr 1993 in das BGB eingefügt. Er sollte Unternehmer zur Absicherung seiner Werklohnforderung dienen. Nachdem der Unternehmer in der Regel Vorleistungen erbringt, hat er daran ein wesentliches Interesse. Nach Paragraph 648 a BGB kann der Unternehmer für seine Vorleistungen bis zur Höhe der voraussichtlichen Vergütungsansprüche eine Sicherheit verlangen.
- Vor Verlust schützen mit Hilfe einer Warenkreditversicherung. Unternehmungen, egal ob Jungunternehmen oder alt eingesessen können durch Nichtbezahlung des Auftraggebers in finanzielle Nöte geraten. Eine Warenkreditversicherung kann hier Abhilfe schaffen und leistet zweierlei:
- Kundenprüfung; der Versicherer hat umfangreiche Informationsquellen und prüft Ihren Auftraggeber bzgl. gewünschter Versicherungssumme. Sollte das

gewünschte Limit nicht vom Versicherer gezeichnet werden, so heißt dies für sie, Finger weg von diesem Auftrag.

- Forderungsausfall; sollte ein Schadensfall wie Insolvenz oder auch der Nichtzahlungstatbestand, welcher ebenfalls versichert werden kann, eintreten, so erhalten Sie Geld aus Ihrer Forderung vom Versicherungsunternehmen.

Steigerung der Produktivität

Durch die Einführung des Leistungslohnes oder von alternativen Entlohnungssystemen besteht die Möglichkeit, die produktiven Stunden zu erhöhen. Durch diese Maßnahme können Sie die Betriebskosten senken, erreichen eine Qualitätssteigerung, erhöhen die Mitarbeitermotivation und letztendlich können Sie ein besseres Jahresergebnis erzielen. Durch diese Produktivitätssteigerung und die daraus resultierende Gewinnerzielung haben Sie liquide Mittel in Ihrer Kasse.

Kostenmanagement

Jeder Handwerksunternehmer sollte jegliche Möglichkeit nutzen, um Gewinne in der Bilanz auszuweisen. Ein Instrumentarium hierzu ist konsequentes Kostenmanagement. Sie sollen sich zwar nicht zu Tode sparen, aber ein Blick in die Kostenstruktur und ein paar verschiedene Umsetzungsmaßnahmen bringen sie einen Schritt weiter zur Gewinnerzielung. Und vor allem sparen sie sich Liquidität.

Gewinne nicht entnehmen

Ein Wunschziel eines jeden Unternehmers ist es, wenn sich sein Unternehmen durch Gewinnerzielung selbst finanzieren kann. Bei der heutigen schlechten Markt- und Preissituation ist dieses Ziel jedoch oft nur schwer zu realisieren. Durch moderate Entnahmepolitik hat es der Unternehmer selbst in der Hand seinen Betrieb zu stärken. Daher sollte ein erzielter Gewinn in der Unternehmung belassen werden um Eigenkapital zu bilden bzw. zu steigern. Die Eigenkapitalbildung kann ihnen auch zu einem besseren Rating zu verhelfen.

Möglichkeiten der Außenfinanzierung

Jeder Unternehmer muss sich besonders in diesen doch schwierigen wirtschaftlichen Zeiten über Investitionen Gedanken machen. Diese sind aus technischen oder Produktivitätsüberlegungen angezeigt, wenn nicht sogar notwendig. Alle Investitionen sind unausweichlich mit der Frage nach deren Finanzierung verbunden. Nachdem gerade bei einem nicht optimalen Bilanzbild sich die Kreditinstitute sehr restriktiv zeigen und nicht selten weitere

! Reduzierung des Netto-Umlauf-Vermögens**Zusammensetzung:****+ Vorräte**

- im Lager (Roh-, Hilf- und Betriebsstoffe)
- in der Produktion (halbfertige Produkte)
- im Verkauf (fertige Produkte)

+ Forderungen

- aus Lieferungen und Leistungen (Kundenforderungen)
- sonstige kurzfristige Forderungen (Bonus, Rabatte)

./. Erhaltene Anzahlungen**./. Kurzfristige Verbindlichkeiten (Lieferantenrechnungen)****= operatives Netto-Umlauf-Vermögen**

Quelle: Liquiditätsmanagement mit Methode von Rudolf Mosnik, Heinz Nowotny, Christof Scholze

! Info**Kurzfristige Verbindlichkeiten
(Lieferantenrechnungen)**

Verhandeln Sie mit Ihren Lieferanten neue Zahlungsbedingungen aus, und machen Sie sich die Überlegung, auch Wechselzahlungen mit einzubinden. Beispiel: von einem Handwerksmeister, der mit seinen Lieferanten eine Monatsrechnung vereinbart hat. Diese Monatsrechnung wird mit einem handelsüblichen Wechsel (Laufzeit 90 Tage) bezahlt. Das Unternehmen verschafft sich somit Liquidität. Das dargestellte Beispiel soll das verdeutlichen:

Datum Wechselausstellung	Fälligkeitsdatum	Wechselbetrag über EURO
21.01	21.04.	15.000,—
21.02	21.05.	15.000,—
21.03.	21.06.	15.000,—
21.04.		
Liquiditätsgewinn		45.000.—

Kreditierungen ablehnen, rücken andere Finanzierungsformen und Möglichkeiten Liquidität zu erhalten ins Blickfeld.

Bürgschaftsservice

Unternehmungen der Bauwirtschaft müssen heute in der Regel akzeptieren, dass ihre Auftraggeber für erbrachte Bauleistungen Sicherheitseinbehalte fordern. Diese Einbehalte können meist in Form von Bürgschaften (Avale) abgelöst werden, jedoch binden die geforderten Sicherheitsleistungen einen großen Teil des Kapitals. Warum?

Diese Sicherheitsleistungen ziehen immer noch viele Handwerksbetriebe über ihre Bankverbindung. Dieser Avalbestand wird jedoch komplett dem Kreditengagement und damit dem Betriebsmittelrahmen, der bei der Bank besteht, zugerechnet. Hier sollte man das Angebot von Kautionsversicherungen, welche Ihnen gegen eine gewisse Rückbürgschaft einen wesentlich höheren und günstigeren Bürgschaftsrahmen anbieten, nutzen. Durch diese Umverlagerung der Bürgschaften auf ein Versicherungsunternehmen bekommen Sie Ihre Banklinien frei und haben somit mehr liquide Mittel zur Verfügung.

Leasing statt Kauf

Der Begriff Leasing kommt aus dem Englischen und heißt nichts anderes als Mieten oder Vermieten von Investitionsgütern oder langlebigen Wirtschaftsgütern. Leasing ist eine Investitions- und Finanzierungsform bei der bestimmte Güter gegen Entgelt zum Gebrauch überlassen werden. Es gibt beim Leasinggeschäft Vor- aber auch Nachteile:

Vorteile von Leasing:

- Es ist grundsätzlich kein Eigenkapitaleinsatz erforderlich. Bei einem nicht optimalen Bilanzbild werden die Leasinggesellschaften evtl. eine Mietsonderzahlung in aushandelbarer Höhe verlangen.
- Die Sicherheit ist rein objektbezogen, d. h. weitere Absicherungen werden meistens nicht gefordert.
- Die derzeit allerorten beklagte angestrenzte Liquidität wird nicht über Gebühr belastet.
- Das Unternehmen hat feste, kalkulierbare Betriebsausgaben, die zudem noch in der Regel steuerlich voll absetzbar sind.
- Die Finanzierung über Leasing hat keinerlei Auswirkung auf die Bilanz. Das Fremdkapital wird nicht ausgeweitet. Die Bilanzrelationen verschlechtern sich nicht. Die Bilanz-

summe wird nicht aufgebläht. Dies ist im Hinblick auf das Finanzrating ein großer, nicht zu unterschätzender Vorteil

Nachteile von Leasing:

- Leasing ist zumeist teurer als eine Bankfinanzierung. Ein Vergleich ist aber immer unter nachsteuerlichen Betrachtungsweisen anzustellen.
- Die Kosten einer Risikoabsicherung hat der Leasingnehmer zu tragen.
- Ist man gezwungen den Leasingvertrag vorzeitig aufzulösen sind finanzielle Einbußen in Kauf zu nehmen.

Sale-and-lease-back

Das bereits im Eigentum befindliche Investitionsgut (z. B. Maschinen, Gewerbeobjekt, Fuhrpark, usw.) kann an eine Leasinggesellschaft mit der Absicht veräußert werden, dieses Wirtschaftsgut im Rahmen eines Leasingvertrages zu nutzen. Das bedeutet, dass das Leasinggut nicht den Benutzer wechselt. Durch Sale-and-lease-back kann Liquidität geschöpft und die Bilanz entlastet werden. Die Bilanzrelationen werden verbessert, die Eigenkapitalquote verbessert sich prozentual, die Bilanzsumme wird verkürzt.

Überbrückungskredit

Jeder Unternehmer kennt das Problem „Wintermonate“ oder „Flautenmonate“. Geringe Produktivität, schlechte Zahlungsmoral und bis man sich umschaute ist die KK-Linie bei der Bank am obersten Limit angekommen. Was ist zu tun? Nehmen Sie bereits im Vorfeld Kontakt mit Ihrem Firmenkundenbetreuer von der Bank auf und schildern Sie ihm die Situation. Warten Sie bitte nicht bis die Problematik eintritt. Eine kurzfristige Erhöhung der KK-Linie ist jedoch nur bei positivem Geschäftsverlauf zu erwarten. Dem Kreditinstitut sollten alle wichtigen Zahlenmaterialien, z. B. Liquiditätsplanung, betriebswirtschaftliche Auswertung, Offene-Posten-Liste, Auftragsbestand, Business-Plan usw., vorliegen.

Vorfinanzierungskredit

Sie haben die Chance, einen Großauftrag zu erhalten, aber es fehlt Ihnen an der Liquidität für die Vorausfinanzierung der Materialien und Löhne. Oft geraten Betriebe durch die Annahme und Vorfinanzierung von größeren Projekten in Liquiditätseingänge. Ausweg?

Ein klärendes Gespräch mit ihrer Bank bezüglich einer Vorfinanzierung des Auftrages könnte des Rätsels Lösung sein. Jedoch gibt es hier die Problematik der Forderungsabtretung. Ihre Bank wird sich zur Absicherung des Kredites die Forderung abtreten lassen. An dieser Grundlage kann oft der Kredit scheitern, da sehr viele Auftraggeber einer Abtretung nicht zustimmen und sehr oft ist diese bereits im Auftrag ausgeschlossen. Klären Sie dies vorher mit Ihrem Auftraggeber, und zeigen Sie ihm die Notwendigkeit der Vorfinanzierung auf.

Factoring

Ein weiterer möglicher Ausweg gegenüber dem klassischen Bankkredit könnte Factoring sein, jedoch ist diese Variante der Finanzierung bei vielen Unternehmungen und Kunden nur wenig verbreitet. Factoring ist der laufende Ankauf und die Vorauszahlung von Forderungen aus Warenlieferungen und Dienstleistungen durch ein Finanzierungsinstitut, auch genannt Factoring-Gesellschaft oder Factor. Angekauft werden noch nicht fällige Forderungen, die aus der regelmäßigen Belieferung/Dienstleistung gewerblicher Abnehmer (Debitoren) stammen. D. h.: Firmen treten ihre Forderungen an den Factor ab, und dieser treibt sie ein. Der Vorteil für die Betriebe ist die sofortige Bezahlung ihrer Außenstände.

Policendarlehen

Viele Unternehmer kündigen ihre Lebensversicherungen auf, da sie kurzfristig liquide Mittel benötigen. Weitere verwenden die Lebensversicherung mit ihren angesparten Rückkaufswerten als Sicherheit für die Bankkredite. Hier ist sehr oft zu prüfen, ob nicht der Weg eines Policendarlehen über die Versicherungsgesellschaft günstiger wäre. Hierzu sollten sie sich auf jeden Fall ein Angebot zum Vergleich von dem Versicherer einholen.

Abverkauf der Lebensversicherung

Viele Unternehmer wurden in guten Zeiten überhäuft mit Kapitallebensversicherungen und Rentenversicherungen. Je nachdem wie viele Versicherungen abgeschlossen wurden liegen dort erhebliche Liquiditätsreserven. In der heutigen Zeit ist es sehr schwer, diesen monatlichen Kapitaldienst noch zu erbringen. Wer seine Policen vorzeitig kündigen muss fährt besser, wenn er die Versicherungen verkauft. Problem: Bei einer Kündigung zahlt die Versicherung nur den Rückkaufswert aus, d.h. Sie bekommen dadurch oft nicht einmal die einbezahlte Summe der Beiträge zurück.

Ein weiterer Nachteil wäre, wenn Sie die Versicherungen innerhalb von zwölf Jahren seit Vertragsabschluss kündigen würden. Hier verlangt der Fiskus vom Zinsanteil eine Kapitalertragssteuer plus Solidaritätszuschlag. Beim Verkauf der Lebensversicherung kann der Versicherte einen bis zu 15 Prozent über dem Rückkaufswert liegenden Preis erzielen. Eines sollten Sie auf alle Fälle beachten, verkaufen Sie niemals die Versicherung, die für Ihre „Altersvorsorge“ angespart wird.

Kreditsicherheiten

Überprüfen sie regelmäßig Ihre Sicherheiten, welche bei der Bank hinterlegt sind. Viele Betriebe haben dem Kreditgeber zu viele Kreditsicherheiten übereignet. Durch Ihre Regeltilgungen habe Sie Ihr Obligo bei der Bank zurückgeführt, die Sicherheiten bestehen aber noch in ursprünglicher Höhe. Darum sollten Sie bei Ihren Kreditverhandlungen folgendes beachten und durchsetzen:

- Vermeiden Sie Übersicherungen indem Sie eine gezielte Vereinbarung über die Rückgabe von Sicherheiten vereinbaren, wenn Sie den Kredit auf eine bestimmte Höhe zurückgeführt haben.
- Treffen Sie klare Sicherungsabsprachen bereits beim Abschluss von Kreditverträgen. Klare Zuordnung von Sicherheiten zu bestimmten Krediten ersparen später leidige Diskussionen.

Mezzanine

Hierbei handelt es sich um eine Finanzierungsform, die in den letzten Jahren verstärkt in aller Munde ist. Die unter dem Schlagwort Mezzanine (aus dem italienischen kommend: „mezzanino“ = Zwischengeschoss) zusammengefassten Finanzierungsformen sind nicht neu. Neu ist allerdings, und dadurch wird Mezzanine populär, dass durch eine Reihe von Anbietern heute auch kleinere und mittlere Unternehmen in den Genuss von Mezzanine-Kapital kommen können.

Wichtig für den Kapitalgeber, aber auch für Ihr Unternehmen, ist hierbei ein gesunder Mix zwischen Eigenkapital, Mezzanine und Fremdkapital.

Ohne haftendes Eigenkapital von Ihnen in einer gesunden Größenordnung besteht kaum die Möglichkeit klassisches Mezzanine zu erhalten. Mezzanine substituiert Eigenkapital, nicht Fremdkapital. Es steht als Sammelbegriff für verschiedene Finanzierungsprodukte. Als generelles Kennzeichen al-

ler Formen ist festzuhalten, dass es eine Mischform zwischen Eigenkapital und Fremdkapital darstellt.

Beteiligungen

Es gibt verschiedene Varianten der bankunabhängigen Finanzspritze für ihren Betrieb. Sie können stille Teilhaber aufnehmen, Ihre Mitarbeiter am Unternehmen beteiligen, Beteiligungsgesellschaften aufnehmen oder ein Familienmitglied in das Unternehmen (auch zur Unternehmensnachfolge) integrieren. Es gibt folgende Varianten:

- **Stille Gesellschaft:** Sie ist bei allen Rechtsformen möglich, wird nicht im Handelsregister eingetragen und ist die variabelste Finanzierungsart. Man unterscheidet hier zwischen der typischen Beteiligung (es handelt sich um eine reine Vermögenseinlage–der stille Gesellschafter ist nicht an der Firma beteiligt) und der atypischen Beteiligung (der stille Gesellschafter ist am Gesellschaftsvermögen einschließlich der stillen Reserven wie auch am Ergebnis beteiligt).
- **Kommanditanteile:** Der Kommanditist wird im Handelsregister eingetragen und das Mitspracherecht ist etwas größer als bei der typischen stillen Beteiligung. Die Haftung ist auf die Höhe der Kommanditeinlage begrenzt.
- **Mitunternehmer:** Wenn sie einen GbR-Partner, GmbH- oder OHG-Gesellschafter beteiligen möchten, hat dieser die gleichen Rechte und das gleiche Risiko wie Sie als Unternehmer.
- **Beteiligungsgesellschaften:** Die Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften werden öffentlich gefördert und bieten günstige Konditionen an. Sie nehmen keinen Einfluss auf Unternehmensleitung. In allen Bundesländern sind Mittelständische Beteiligungsgesellschaften vertreten. Auf der Internetseite des Bundesverbandes deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (www.BVK-ev.de) können Sie nach möglichen Gesellschaften suchen.

Genussrechte

Das Genussrecht, es ist ein Begriff aus dem Aktienrecht wird zumeist in Form eines Genussscheines verbrieft. Es ist eine Anlageform zwischen Aktie und Anleihe (siehe ausführlichen Artikel in der **GLASWELT** 8/2006). Sie verbrieft schuld- und eigentumsrechtliche Ansprüche verschiedenster Art, vor allem den Anspruch auf Rückzahlung des Nominalwertes, meistens auch das Recht am Reingewinn oder am Liquiditätserlös einer Unternehmung teil zu haben.

Da es sich bei den Genussrechten um Gläubigerrechte handelt und keine Gesellschafterstellung beinhaltet, sind Stimmrechte ausgeschlossen und der Unternehmer muss sich keine Sorgen machen, dass ihm jemand das Heft aus der Hand nimmt. Somit kann die Ausgabe von Genussscheinen auch eine interessante Finanzierungsform für Handwerksunternehmen sein.

Öffentliche Fördermittel

Viele reden über Fördermittel und Bürgschaften, die nicht nur den betrieblichen Finanzierungsmix optimieren würden, sondern auch die Liquidität wieder auf Vordermann bringen könnten. Die Problematik besteht darin, dass Sie einen Antrag für öffentliche Fördermittel immer über Ihre Hausbank stellen müssen. Ihre Hausbank ist gegenüber den öffentlichen Stellen in der Primärhaftung. Kreditentscheidung und Absicherung erfolgen damit in bzw. für die Hausbank. Des Weiteren müssen Sie ein Konzept (Business-Plan) vorlegen, der aufzeigt, dass Ihre Unternehmung positive Zukunftsaussichten hat. Für die Konditionen der öffentlichen Mittel ist mittlerweile ebenfalls Ihr Rating maßgeblich.

Kurzdarstellung der öffentlichen Geldgeber:

Bund

- KfW Mittelstandsbank (www.kfw-mittelstandsbank.de)

Bayern

- LfA Landesförderanstalt für Aufbaufinanzierung Bayern (www.lfa.de)

Baden-Württemberg

- L-Bank Staatsbank für Baden-Württemberg (www.l-bank.de)

Berlin

- Investitionsbank Berlin (www.ibb.de)

Brandenburg

- InvestitionsBank des Landes Brandenburg (www.ilb.de)

Hamburg

- BürgschaftsGemeinschaft Hamburg GmbH (www.bg-hamburg.de)

Sachsen

- Sächsische AufbauBank (www.sab.sachsen.de)

Mecklenburg-Vorpommern

- Landesförderinstitut für Mecklenburg-Vorpommern (www.lfi.mv.de)

Niedersachsen

- Investitions- und Förderbank Niedersachsen (www.nbank.de)

Rheinland-Pfalz

- Investitions- und Strukturbank (www.isb.rlp.de)

Thüringen

- Thüringer Aufbaubank (www.aufbaubank.de)

Nordrhein-Westfalen

- NRW.Bank (www.nrwbank.de)

Schleswig-Holstein

- Investitionsbank Schleswig-Holstein (www.ib-sh.de)

Sachsen-Anhalt

- Investitionsbank Sachsen-Anhalt (www.lfi-isa.de)

Hessen

- Investitionsbank Hessen (www.ibh-hessen.de)

Saarland

- Saarländische Investitionsbank (www.sikb.de)

Bremen

- Bremer Aufbaubank (www.bab-bremen.de)

Bürgschaftsbanken

Bürgschaftsbanken sind Kreditinstitute, die von der Wirtschaft getragen werden. Sie vermitteln keine Kredite, sondern übernehmen gegenüber Banken Ausfallbürgschaften und Garantien. Somit kann jeder Betrieb eine Bürgschaftsbank benötigen, wenn er einen Kredit braucht, aber nicht genügend Sicherheiten hat. Bürgschaftsbanken gibt es nahezu in allen Bundesländern. Unter www.vdb-info.de ist der Verband der Bürgschaftsbanken zu finden. Die Einbindung einer Ausfallbürgschaft in die öffentlichen Programme verteuert diese.



! Autor

Herbert Reithmeir ist Betriebswirt, Bonitäts- und Ratinganalyst sowie Inhaber der DLS Unternehmensberatung in 86165 Augsburg
Tel. (08 21) 27 97 11-5
info@dls-berater.de
www.dls-berater.de