

Bankgeschäft mit neuer Energie

MANFRED SCHMIDT | FRANKFURT

Der Umsatz mit erneuerbaren Energien wird in diesem Jahr die Schwelle von 25 Mrd. Euro überschreiten. Die Investitionen in Bioenergieanlagen werden bis 2015 jährlich zwischen 15 und 20 Prozent wachsen. Mit der Finanzierung alternativer Energien eröffnen sich auch für die deutsche Kreditwirtschaft beträchtliche Geschäftspotenziale. Dies gilt besonders für die Genossenschaftsbanken im ländlichen Raum. Denn die Energiequellen sind eng mit der landwirtschaftlichen Produktion verbunden.

Anlagen bis zu fünf Mill. Euro (bis 1 1/2 Megawatt elektrischer Leistung) werden klassisch finanziert. Hierbei orientiert sich der Kredit an der Bonität des Finanzierenden. Nur größere Projekte werden auf „Stand-alone-Basis“ finanziert. Sofern der Cash-flow die Zinsen und die Tilgung decken kann, wird die Anlage dann in eine Projektgesellschaft eingebracht. Die Investoren statten die Gesellschaft mit Eigenkapital aus, während die Bank die benötigten langfristigen Kredite einräumt.

Biogasanlagen produzieren Strom und Wärme aus landwirtschaftlichen Stoffen wie Gülle oder nachwachsenden Rohstoffen. Derzeit werden in Deutschland rund 3 000 Anlagen betrieben. Dabei reicht hier das Biomassepotenzial, um über 200 000 Anlagen zu versorgen. Biogasanlagen sind keine Selbstläufer. Erst ein Drittel aller Anlagen wird rentabel betrieben. Daher sind die Betreiber aufgefordert, den Standort und die bauliche Qualität sorgsam zu prüfen und die langfristige Brennstoffversorgung vertraglich abzusichern. Da die Anlagen oft klein dimensioniert und die Risiken groß sind, bevorzugen die Kreditinstitute typischerweise eine klassische Finanzierung.

Die Pflanzenölkraftwerke (PÖL-Kraftwerke) bestehen aus einem oder mehreren Dieselaggregaten und werden mit Pflanzenöl befeuert. Da oft mehrere Anlagen parallel betrieben werden, kann das Investitionsvolumen über zehn Mill. Euro erreichen, so dass die Finanzierung sowohl klassisch als auch über Projektfinanzierungen erfolgt. Die Finanzierbarkeit der PÖL-Kraftwerke erfordert neben klaren gesetzlichen Planungsgrundlagen eine langfristig garantierte Ölversorgung.

Bei den Biomasse-Kraftwerken handelt es sich um Anlagen, die mit Frischholz befeuert und zur Strom-, Wärme- oder Kältegewinnung betrieben werden. Die Investitionen zwischen fünf und 25 Mill. Euro werden als Projektfinanzierung konzipiert. Die Bank trägt hier unternehmerische Risiken und verlangt eine höhere Zinsmarge. Aus technischer Sicht sind Biomasse-Kraftwerke problemlos, wenn sie ein namhaften Lieferanten oder Generalunternehmer erichtet.

Manfred Schmidt ist Vice President Projektfinanzierungen bei der WGG-Bank.

Kleinkredite laufen gut

Existenzgründer können sich unbürokratisch Geld beschaffen – aber zu hohen Konditionen

WERNER BRUCKNER | TÜBINGEN

Als koreanischer Selbstverteidigungssport dient Taekwondo der Persönlichkeitsentfaltung. Seine Technik setzt vor allem auf Schnelligkeit und Dynamik. Diese Eigenschaften verkörpert auch Brigitte Betz aus dem Hohenloher Land. Für den Aufbau einer Sportschule mit Kinderbetreuung wollte die ehemalige Arbeitslose und gelernte Tagesmutter eigentlich ein Existenzgründungsdarlehen der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) in Höhe von 10 000 Euro beantragen. Davon war die Hausbank nicht begeistert. „Den Kredit habe ich einschließlich Beratung und Schulung dann von Monex Mikrofinanzierung bekommen“, berichtet die Inhaberin. Neun Monate später arbeiten in ihrer Sportschule Betz & Friends in Öhringen-Kappel schon zwei Festangestellte und sechs Teilzeitbeschäftigte. Auf dem Programm stehen neben Taekwondo die Fitnessgymnastik Tae Bo, die Körpertrainings Pilates und „Bauch, Beine, Po“ sowie Kinderturnen und -betreuung. In spätestens drei Monaten rechnet Betz mit ersten Gewinnen.

„Bei Existenzgründungsberatungen für Kleinst- und Kleinunternehmen stellte sich zuletzt immer mehr heraus, dass die Anforderungen der Banken die Kapitalbeschaffung immer schwieriger, wenn nicht gar unmöglich machen“, sagt Ralf Stolarski vom Monex-Vorstand.

Niedrige Zinsen stehen meist großem Bearbeitungsaufwand bei den Banken, hoher Betreuungsdichte und schwer kalkulierbaren Risiken gegenüber.

Doch seit letztem Jahr unterstützt auch die Stuttgarter L-Bank aus Baden-Württemberg den Mikrofinanzierer. Seit dem darauf folgenden Start hat Monex laut Stolarski 24 Unternehmen mit insgesamt 147 000 Euro mikrofinanziert.

Das Spektrum reicht vom Imbiss, über Montage- und Schreine-



Foto: FREILENS Pool / Weisfog Rainer

Existenzgründer greifen auf Kleinkredite zurück – zum Beispiel, wenn sie ein Fitness-Studio eröffnen wollen.

reibetrieb, Networkmarketing-Agentur, Änderungsschneiderei bis hin zum Buchverlag und zur Internetaustausch- und -handelsbörse.

„Betriebswirtschaftlich rechnen sich Mikrofinanzierungen in Deutschland für die Kreditgeber überhaupt nicht“, erläutert Oliver Förster, Mitglied der Geschäftsführung des Deutschen Mikrofinanzinstituts (DMI) in Berlin. „Das funktioniert derzeit nur, wenn die Mikrofinanzierer Arbeitsmarkt, Sozial- und Wirtschaftspartner finden. Die jeweiligen Kooperationen haben eine Vielfalt von Modellen hervorgebracht, die rentable Gründungen und Unternehmensverläufe ermöglichen“, so Förster. DMI stellt mit dem Mikrofinanzfonds Deutschland – einer Initiative des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie, des Bundesministeriums für Arbeit

und Soziales, der GLS-Bank und der KfW-Bankengruppe – das Know-how für Kleinkreditvergaben bereit.

Bis heute hat das Institut zehn bundesweit tätige Mikrofinanzierer akkreditiert, die ihre Unternehmen vom Kreditantrag bis zu der Auszahlung und während der Laufzeit betreuen. Bei Zinsen von zehn Prozent macht sich die Förderung nicht im geringen Zinssatz bemerkbar, sondern im unkomplizierten Zugang zum Kapitalmarkt.

Etwa 15 Prozent der Unternehmen, die in der Vergangenheit Fremdfinanzierungsbedarf hatten, zeigen grundsätzliches Interesse an Mikrofinanzierungen. Das stellte Alexander Kritik, Privatdozent an der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften der Europa-Universität Viadrina, in einer Studie fest. Diese Zielgruppe dürfte

sich laut Bankbetriebswirt Jan Evers von Evers & Jung in Hamburg im sechsstelligen Bereich bewegen. Sie lasse sich aber mit den bisher angewandten Finanzierungsmodellen überhaupt nicht bedienen. Der geschäftsführende Partner des spezialisierten Forschungs- und Beratungsunternehmens plädiert generell für rein privatwirtschaftliche Mikrofinanzierungsgesellschaften. Dafür müsste das deutsche Bankenrecht so wie das französische spezielle Ausnahmegenehmigungen vorsehen. Außerdem sollten die Gesellschaften verstärkt nachweisen, dass sie betriebswirtschaftlich profitable Modelle etablieren. Nur wie von der Initiative Equal des Europäischen Sozialfonds gefordert für Sozial schwächere erfolgreich zu sein, setze auf Dauer falsche Anreizstrukturen.

Leasing-Geber locken mit neuen Modellen

Verkäufer und Leasing-Anbieter entwickeln gemeinsam Finanzlösungen für Käufer im Ausland

NICOLE WILDBERGER | PULHEIM

Michael S. (Name der Redaktion bekannt) kann sich nicht entscheiden. Der mittelständische Maschinenbauer aus Mönchensgladbach will mit seinen Textilmaschinen in Rumänien Fuß fassen. Sein langjähriger Leasingpartner hat ihm eine ganze Reihe von Angeboten gemacht. „Wer die Wahl hat, hat die Qual“, lautet das bisherige Fazit seiner Überlegungen.

Viele Arten von Leasing-Verträgen sind heute möglich: ob Operate-Leasing, bei dem von vornherein ein kurzzeitige Vertragsdauer vereinbart wird, Finance-Leasing-Verträge, die längerfristig ausgerichtet sind oder auch die heute üblichen „Sale-and-lease-back-Verfahren“, bei dem beispielsweise eine Immobilie zuerst an eine Leasing-

Gesellschaft verkauft und dann zurückgemietet wird.

Zu den neuesten Produkten, die Leasingfirmen gerade den Unternehmen anbieten, die den Schritt ins Ausland wagen wollen, zählen Lösungen, die die Absatzfinanzierung von Mittelständlern stärken sollen. Denn klassische Kredite sind für solche Expansionsgeschäfte bei den Hausbanken oft nicht zu bekommen.

Doch wie sehen diese Lösungen aus? Unternehmer können etwa das sogenannte Vendorengeschäft nutzen. Bei dem kommen die Auslandsstöchter der Leasing-Gesellschaften ins Spiel. Denn häufig haben auch die ausländischen Kunden der Maschinenbauer ein Liquiditätsproblem. „Gerade in den aufstrebenden osteuropäischen Ländern können die Kunden hochwer-

tige Maschinen häufig nicht direkt bezahlen“, weiß Roland Quiring, Leiter International and Partnering bei der Deutschen Leasing. Bei einem Vendorengeschäft kooperieren Mittelständler und Leasinggesellschaft bei der Finanzierung des Abnehmers. So kommt ein Komplettangebot von Maschine und Finanzierung zustande.

Bei der Zusammenarbeit sind verschiedene Varianten denkbar: Sie reichen vom Kooperationsmodell über die sogenannte Same-Name-Gesellschaft bis hin zum Joint-Venture. Für die Hersteller bieten diese Modelle die Möglichkeit, eigenkapitalschonend den Weg in neue Märkte zu wagen und sich dabei mit einem Partner zusammenzuschließen, der in der Regel bereits einige Jahre Erfahrung auf diesem Markt hat.

Auch im Bereich Informationstechnologie bieten Leasinggesellschaften neue Varianten von Outsourcing- und Betreibermodellen an. So kann sich der Kunde etwa bei einem Betreiberkonzept aus mehreren Modulen eine individuelle Lösung zusammenstellen und wählen, ob er die gesamte IT betreiben lassen will, oder eben nur bestimmte Elemente. Zudem kann er jederzeit einzelne Module zurücknehmen oder zusätzliche auslagern. In der fälligen Monatspauschale sind auch die Hardwarekosten enthalten. „Bezahlt wird nach dem Pay-as-you-use-Prinzip, der Kunde zahlt also nur die Dienste, die er auch genutzt hat“, betont Kerstin Kraft, PR-Managerin der VR-Leasing AG. Zielkunde dieses Modell sind Unternehmen mit bis zu 50 Mitarbeiter.