



Unsere Fördertätigkeit 2002 im Überblick

	Anzahl	Kredit- bzw. Beteiligungsvolumen	Bürgschafts- bzw. Garantievolumen
Übernommene Bürgschaften und Garantien in den letzten 5 Jahren	1.875	379,4 Mio. EUR	298,8 Mio. EUR
Bürgschafts- und Garantiebestand zum 31.12.2002	2.180	314,3 Mio. EUR	238,4 Mio. EUR
Bewilligte Bürgschaften und Garantien im Geschäftsjahr 2002	248	48,9 Mio. EUR	38,5 Mio. EUR

Geschäftsentwicklung 2002

„Berlin ist zu 60 % Deutschland, zu 38 % New York, und der Rest ist Wilder Westen.“

Sir Simon Rattle, Chefdirigent des Berliner Philharmonischen Orchesters

Wie ist dieser Satz zu verstehen? Skeptische Berliner vermag diese Einschätzung durchaus zu verblüffen. Darf sich die Stadt, die „ihren“ neuen Chefdirigenten im September 2002 mit großflächiger Werbung willkommen geheißen hat, zu Recht geschmeichelt fühlen?

Ist Berlin auf dem Weg, eine internationale Metropole zu werden? Aufmunterung tut gut, Zuspruch baut auf. Es bedarf Persönlichkeiten von außen, die der Stadt aufzeigen, was in ihr steckt.

Doch Berlin entwickelt sich in einem Kontext. „Zu 60 % Deutschland“: Das heißt auch, belastet zu sein mit den Problemen Deutschlands, und zwar Ost- wie Westdeutschlands. Im Jahr 2002 hat Deutschland als großes und gewichtiges Mitgliedsland die Maastricht-Kriterien der Europäischen Union verfehlt. Die Wirtschaft tritt auf der Stelle. Die rückläufige Binnennachfrage 2002 ist sowohl durch eine schwache Konsumententwicklung als auch durch eine rückläufige Investitionstätigkeit gekennzeichnet. Auch die Impulse aus dem Export haben an der nachhaltigen Investitionszurückhaltung nichts ändern können. Solange aber weder Unternehmen noch Verbraucher ihre Ausgaben erhöhen, wird die Konjunktur nicht anspringen. Die Gründe für den anhaltenden Attentismus liegen nicht zuletzt in steigenden Steuer- und Abgabenbelastungen.

Die konjunkturelle Rezession ist jedoch nur ein Aspekt der aktuellen Lage. Experten sprechen von „Mehltau“, der sich über die bundesdeutsche Gesellschaft gelegt hat. Die OECD mahnt an, die strukturellen Verkrustungen zu überwinden, welche die Wirtschaftsfähigkeit der deutschen Wirtschaft beeinträchtigen und insbesondere ihre Kapazität zur Schaffung von Beschäftigung schwächen. Was die OECD darunter versteht, bringt klar zum Ausdruck: Grundlegende Schritte auf dem Arbeitsmarkt, wie z. B. eine bessere Anpassung der Tarifverträge an die Arbeitsbedingungen.

Viele größere Unternehmen haben aus den in Deutschland gegebenen Rahmenbedingungen ihre Schlüsse gezogen und ihre Produktion zunehmend ins Ausland verlagert, um international wettbewerbsfähig zu bleiben. Diether Klingelberg, der Präsident des Verbandes Deutscher Maschinen- und Anlagenbau, bemängelt in Deutschland u. a., dass

- Kapitalgesellschaften einen Steuersatz von 40 % haben, Personengesellschaften aber 50 %; für eine Investition im Volumen von € 500.000 benötigt somit die Kapitalgesellschaft einen Gewinn von € 800.000, die Personengesellschaft aber € 1 Mio.
- langfristig verlässliche steuerliche Grundlagen für Investitionen fehlen: In Deutschland sind Änderungen - auch rückwirkend - in der Steuergesetzgebung die Regel, in vielen anderen Ländern aber die Ausnahme.
- die Regulierung am Arbeitsmarkt einen flexiblen Einsatz der Arbeitskräfte nicht zulässt. Hinzu kommt, dass Personen, die nicht arbeiten, z. T. mehr Geld bekommen als diejenigen, die arbeiten.

Quo vadis Berlin?

In Berlin sind die Konjunkturerwartungen auch im Berichtsjahr nicht erfüllt worden. Nachdem bereits 2001 das reale Bruttoinlandsprodukt um 0,8 % zurückgegangen war, verringerte es sich 2002 nochmals um 0,7 %. Damit erzielte Berlin mit Abstand das schlechteste Ergebnis aller Bundesländer: Seit nunmehr neun Jahren hinkt die Wirtschaft in Berlin der gesamtdeutschen Entwicklung hinterher.

Zum Jahresende 2002 waren 296.500 Menschen arbeitslos in Berlin. Das war der höchste Stand seit der Wiedervereinigung. Mit 17,5 % lag die Arbeitslosenquote zum 31.12.2002 in Berlin nur geringfügig unter dem ostdeutschen Durchschnitt von 18,4 %, aber mehr als doppelt so hoch wie im westdeutschen Durchschnitt (8,2 %). Angesichts der hohen Arbeitslosigkeit in Berlin gingen von den privaten Haushalten keine Wachstumsimpulse aus. Auch die drastischen Sparzwänge des Landes Berlin ließen keine Ausweitung der öffentlichen Nachfrage zu – mit z. T. dramatischen Auswirkungen auf kleine und mittlere Unternehmen.

Erst jüngst hat Altbundeskanzler Helmut Schmidt festgestellt: „Die Politiker aller Parteien haben versäumt, dem Osten einschließlich Berlin einen ganz allgemeinen Vorteil bei den bundesgesetzlichen ökonomischen Rahmenbedingungen zu verschaffen – wofür es immer noch nicht zu spät ist. Die östlichen Länder brauchen einen bundesgesetzlich ermöglichten, weit reichenden Deregulierungs-Spielraum. Sie brauchen außerdem eine spürbare Mehrwertsteuer-Präferenz für ostdeutsche Wertschöpfung.“

Aber Berlin kämpft auch mit hausgemachten Problemen. Die Entbürokratisierung – seit Jahren als dringend notwendig erkannt – kommt nicht voran. Dabei sollte gerade unter dem Sparzwang der öffentlichen Hand ein radikaler Abbau von Bürokratie das Gebot der Stunde sein: Zum einen bedeutet er ein sparsamer Umgang mit den zur Verfügung stehenden personellen Ressourcen; zum anderen befreit er eine überregulierte Unternehmerschaft von überflüssigen Fesseln. Beschleunigte Entscheidungen, vereinfachte, kostengünstige Verfahren könnten in vielen Fällen die fehlenden finanziellen Anreize mehr als ausgleichen.

Unsere Aufgaben, unsere Ziele: Förderung des Mittelstandes

Kleine und mittlere Unternehmen schaffen nachhaltiger Arbeitsplätze als Großunternehmen; sie sind also unter arbeitsmarktpolitischen Aspekten von besonderem Interesse. Gleichzeitig sind sie jedoch vielfach unterkapitalisiert und verfügen nur in geringem Umfang über bankübliche Sicherheiten. Banken und Sparkassen können hier nur begrenzt aktiv werden: Das Kreditwesengesetz gibt ihnen den Rahmen für ihre Kreditpolitik vor. Rentabilität erwartende Vorhaben können demnach – mangels ausreichender Besicherung – vielfach nicht realisiert werden. Um diesem Manko abzuhelpfen, wurde 1957 die Kreditgarantiegemeinschaft für den Handel in Berlin GmbH, 1990 umfirmiert in BBB Bürgschaftsbank zu Berlin-Brandenburg GmbH, gegründet. Die Förderung der BBB umfasst die folgenden drei Bereiche:

1. Bürgschaften

Ohne bankübliche Sicherheiten kein Kredit? Die BBB steht dafür ein, dass jedes betriebswirtschaftlich sinnvolle Vorhaben und jede überzeugende Unternehmerin oder jeder Unternehmer auch dann eine Finanzierung erhält, wenn die eigenen Besicherungsmöglichkeiten ausgeschöpft sind. Wir entscheiden allein nach Konzept und Kompetenz der Unternehmer; passen Konzept und Management zusammen, übernehmen wir gegenüber Banken und Sparkassen Bürgschaften bis maximal 80 % der benötigten Kreditsumme, und zwar sowohl für öffentlich geförderte Programmkredite als auch für bankeigene Finanzierungen. Es können also alle Arten von Investitions- und Betriebsmittelkrediten einschließlich Avale bis zu einem Bürgschaftsbetrag von T€ 750 besichert werden. Dies gilt für Existenzgründungen ebenso wie für bestehende Unternehmen. Die Laufzeit der Bürgschaft richtet sich nach der Laufzeit des Förderkredites bzw. kann bei Hausbankmitteln bis zu 15 Jahre betragen.

2. Beteiligungen

Die zweite wichtige Förderaufgabe der BBB liegt in der Übernahme von Garantien gegenüber der im Dezember 1992 gegründeten Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Berlin-Brandenburg GmbH (MBG). Da die BBB gleichzeitig für die MBG Geschäftsbesorgerin ist und alle Berliner Unternehmen auch in Beteiligungsfragen betreut (so wie die Bürgschaftsbank Brandenburg in Potsdam Ansprechpartnerin für die Unternehmen in Brandenburg ist), können kleine und mittlere Unternehmen und Freiberufler Bürgschaften und Beteiligungen aus einer Hand erhalten.

Beide Instrumente lassen sich kumulieren, so dass ein erheblicher Finanzierungsspielraum geschaffen wird: Knapp € 1 Mio. Kredite und bis zu € 1 Mio. Beteiligungen können so ohne eigene Sicherheiten zur Verfügung gestellt werden. Verfügt das Unternehmen bzw. der Gründer über bankübliche Sicherheiten wie Grundstücke, Lebensversicherungen mit Rückkaufswerten oder Wertpapiere, Festgeldkonten o. ä. oder werden mit der Finanzierung Sicherungswerte geschaffen, kann das Finanzierungsvolumen auch deutlich über die rund € 2 Mio. hinausgehen.

3. Arbeitnehmerbeteiligungen

Bereits seit 1995 bietet die BBB als Beauftragte des Landes Berlin Garantien in Höhe von 80 % zur Absicherung von Arbeitnehmerbeteiligungen. Arbeitnehmer, die unter das Vermögensbildungsgesetz fallen, können auf diese Weise eine Alternative zum Kapitalmarkt nutzen und am Erfolg „ihres“ Unternehmens teilhaben, ohne im Falle der Insolvenz neben dem Arbeitsplatz auch ihre gesamte Beteiligung zu verlieren. Vielmehr sichert die Garantie des Landes eine 80%ige Rückzahlung des eingesetzten Kapitals wie des vereinbarten und garantierten Beteiligungsentgeltes.

Diese hochinnovative Form der Eigenkapitalbeschaffung wird gerade von modernen Dienstleistern wie der EDV-Branche gern genutzt: Das Unternehmen beschafft sich Eigenkapital unabhängig von traditionellen Kapitalgebern und kann – was in manchen Branchen noch mehr zählt – motivierte Mitarbeiter an sich binden.

Alle drei Instrumente der BBB – Bürgschaften, Beteiligungen und Garantien für Arbeitnehmer-Beteiligungen – stellen wichtige Bausteine für eine betriebsgerechte Finanzierung dar. Damit sind wir in der Lage, für jedes zukunftssträchtige Vorhaben eine maßgeschneiderte Finanzierung zur Verfügung zu stellen.

Bürgschaftsförderung stark zurückgegangen

Die rückläufige Konjunktur hat die Investitionsneigung von Unternehmen und Freiberuflern drastisch verringert. Sinkende Umsätze in Abschwunghasen stellen keine günstige Basis für Investitionen dar, auch wenn es sich um notwendige Ersatzanschaffungen handelt. Selbst wer seinen Umsatz ausweiten kann, überlegt, ob er die Anschaffung nicht noch aufschiebt, bis die Konjunktur wieder an Fahrt gewonnen hat und das eigene Umsatzwachstum dauerhaft gesichert scheint. Letztlich geht es immer darum, auch langfristig den hierfür notwendigen Kapitaldienst erbringen zu können.

Angesichts von zunehmenden Forderungsausfällen, schlechter Zahlungsmoral und nicht immer kostendeckenden Preisen ist die Liquidität bei vielen kleinen und mittleren Unternehmen stark angespannt. Die Aufstockung des Kontokorrentrahmens könnte als das Mittel der Wahl verstanden werden, wenn da nicht die relativ hohe Zinsbelastung wäre. Doch Vorsicht: Selbstgemachte Probleme lassen sich nicht dauerhaft mit höherer Verschuldung lösen. Solange das Unternehmen noch nicht zum Sanierungsfall geworden ist, kann die BBB vom Grundsatz her mit einer Absicherung helfen. Doch gewöhnlich kommt zur knappen Liquidität auch eine zu knappe Rentabilität.

Beide Faktoren – geringere Investitionsneigung und unbefriedigende Rentabilität – haben dazu geführt, dass der Umfang der Bürgschaften und Garantien im Jahr 2002 drastisch zurückgegangen ist. So konnten wir im Berichtsjahr lediglich für 248 Vorhaben die Absicherung übernehmen (Vorjahr: 380). Das Volumen der ausgereichten Bürgschaften und Garantien betrug € 38,5 Mio. nach € 66,9 Mio. im Vorjahr. Damit haben wir dem Mittelstand in Berlin Kredite und Beteiligungen in Höhe von € 48,9 Mio. (Vorjahr: 84,0 Mio.) ermöglicht und über 3.700 Arbeitsplätze geschaffen oder gesichert.

Auch im Jahr 2002 konnten wir nicht alle an uns herangetragenen Finanzierungen begleiten, da die Zukunftsaussichten im Einzelfall zu ungewiss erschienen. Die Quote der nicht zustande gekommenen Besicherungen setzt sich aus abgelehnten und zurückgegebenen bzw. zurückgezogenen Vorhaben zusammen und beträgt 34 % (Vorjahr: 24 %).

Mit insgesamt 2.180 zugesagten Bürgschaften und Garantien haben wir per 31.12.2002 die Vorjahresleistung knapp übertroffen und den bislang höchsten Bestand seit Gründung im Jahr 1957 erreicht. Zum Stichtag stehen wir der mittelständischen Wirtschaft in Berlin mit einem Gesamtbetrag von € 238 Mio. zur Verfügung. Unsere Kunden konnten mit unserer Unterstützung Kredite und Beteiligungen in Höhe von insgesamt € 314 Mio. banküblich besichern. Dieses Finanzierungsvolumen wäre den Unternehmen ohne unsere Förderleistung nicht zugänglich gewesen.

Im Berichtsjahr zählten wir aus dem Parallelbürgschaftsverfahren, das 1991 vom Rückbürgschaftssystem abgelöst wurde, noch insgesamt 17 Engagements. Mit Ablauf des Jahres 2003, spätestens jedoch 2004, dürfte dann diese Ära endgültig abgeschlossen sein.

Handel zeigt Flagge

Trotz der insgesamt zurückgegangenen Förderzahl von neu übernommenen Bürgschaften und Garantien hat der Einzelhandel als einziger Wirtschaftszweig 2002 zugelegt. Dies ist umso bemerkenswerter, als dass das Jahr der Euro-Einführung gerade dem Handel eine schwierige Konjunktur bescherte. Die Verbraucher haben die Preisentwicklung sehr sensibel verfolgt und im Zuge der Währungsumstellung allenthalben Preiserhöhungen moniert. Die ohnehin gedämpfte Konsumneigung entwickelte sich zum Teil zur massiven Kaufzurückhaltung. Der Handel reagierte mit aggressiven Preiskämpfen und Rabattaktionen. Doch das Berichtsjahr bot dem Handel auch Chancen. Hierzu zählen vor allem die Berlin-Touristen. Auch wenn knapp 4 % weniger Gäste in die Stadt kamen, so zählt, dass die Übernachtungsgäste durchschnittlich € 37,00 pro Person und Tag im Einzelhandel ausgeben. Damit sind die Touristen in Berlin konsumfreudiger als in jeder anderen deutschen Stadt.

Während der Einzelhandel seine Position also deutlich gefestigt hat und unter den Wirtschaftszweigen Rang 2 belegt, hat der zahlenmäßig stärkste Wirtschaftszweig, der Dienstleistungsbereich, 2002 starke Einbußen zu verzeichnen. Die Anzahl der verbürgten Vorhaben ist um 45 % zurückgegangen. Auf Rang 3 folgt das Handwerk. Auch hier wurden im Berichtsjahr 45 % weniger Vorhaben begleitet als noch im Vorjahr.

Das Handwerk selbst spricht von Perspektivlosigkeit in seinem Bereich. Eine immer schwieriger werdende Auftragssituation, ein hoher Verlust an Arbeits- und Ausbildungsplätzen und steigende Insolvenzen sorgen für Unruhe in diesem Wirtschaftszweig. Die enttäuschende wirtschaftliche Entwicklung spiegelt sich auch in diesen Zahlen: Mit 18.117 Vollhandwerksbetrieben waren Ende 2002 nur geringfügig mehr gemeldet als 1991. Im Zahlenvergleich lässt sich feststellen, dass mit 19.854 Vollhandwerksbetrieben 1997 das beste Jahr in der Zeitspanne 1990 - 2002 erreicht war.

Übertroffen wurde der starke Rückgang bei der Förderung von Handwerks- und Dienstleistungsunternehmen nur noch von der Industrie. Hier beträgt der Rückgang sogar 47 %. Allerdings spielt dieser Wirtschaftszweig im Vergleich zu Handwerk und Dienstleistungen zahlenmäßig traditionell eine weniger bedeutsame Rolle. (Zur Entwicklung im Einzelnen verweisen wir auf unsere Statistik).

Finanzierungspartner im Wandel

Generell stehen wir unseren mittelständischen Kunden unabhängig davon zur Verfügung, welches Kreditinstitut als Hausbank fungiert. In der Praxis spielen jedoch Banken und Sparkassen außerhalb Berlins nur eine marginale Rolle. Bei der Zuordnung nach Partnern, für deren Finanzierung wir eine Bürgschaft oder Garantie gestellt haben, fällt auf, dass sich die Anteile der drei Bankengruppen im Berichtsjahr nicht unwesentlich gegenüber dem Vorjahr verändert haben.

Noch 2001 gingen 44 % unserer Bürgschaften an das private Bankgewerbe, 33 % an den Genossenschaftssektor und 18 % an den Sparkassensektor. Der Anteil der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Berlin-Brandenburg GmbH lag bei 5 %. Im Berichtsjahr dagegen zeigte sich folgende Entwicklung: Stärkster Partner war mit 42 % aller neu herausgelegten Bürgschaften der Genossenschaftssektor, auf Platz 2 das private Bankgewerbe mit 32 % und an dritter Stelle der Sparkassensektor mit 23 %. Der MBG-Anteil betrug 3 %.

Aussagekräftiger als die Relationen sind die Rückgänge im Einzelfall. So hat sich insbesondere das Engagement der privaten Banken von 2001 zu 2002 halbiert (- 51 %), während Sparkassen nur 17 % und Genossenschaftsbanken 16 % weniger von uns verbürgte Kredite herausgelegt haben. Sind die privaten Banken – entgegen anderslautender Erklärungen – längst im Begriff, sich aus dem Geschäft mit den kleinen und kleinsten Mittelständlern zurückzuziehen? Vor einer abschließenden Wertung bleibt der Trend 2003 abzuwarten.

Existenzgründungen: unverändert attraktiv?

Absolut gesehen haben wir im Berichtsjahr zwar 22 % weniger Existenzgründungen begleiten können als im Vorjahr, aber es fällt auf, dass der Rückgang hier nicht so stark ausfiel wie bei den bestehenden Unternehmen. Damit hat sich wieder ein fast paritätisches Verhältnis zwischen Gründungen und etablierten Unternehmen eingestellt.

Welche Ursachen mag dies haben? Viele potentielle Gründer und Gründerinnen dürften sich von der konjunkturellen Lage abschrecken lassen. Auch die Bereitschaft, mit hohen Krediten in die unternehmerische Selbstständigkeit zu starten, wird in mageren Jahren eher gering sein. Zudem substituieren die Startfinanzierungen der Bundesförderinstitute das Angebot der Bürgschaftsbanken im Bereich der kleineren Abschnitte. Diese Überlegungen könnten erklären, warum die verbürgte Gründungsfinanzierung zurückgegangen ist. Dass sie sich jedoch im Vergleich zur Förderung etablierter Unternehmen behauptet hat, führen wir auf das rege Gründungsgeschehen in Berlin zurück.

Anhand unseres BBB GründerIndexes konnten wir für die ersten neun Monate drei wichtige Feststellungen treffen:

1. In den ersten neun Monaten 2002 wurden in Berlin 3,3 % mehr Gewerbeneuerrichtungen registriert als im Vergleichszeitraum des Vorjahres.
2. Der BBB GründerIndex stieg für das 3. Quartal auf 33 Neugründungen je 10.000 Erwerbspersonen. Daraus ergibt sich ein wachsender Vorsprung gegenüber dem Bundesdurchschnitt (31 Gründungen/10.000 Erwerbspersonen).
3. Aber: Der Saldo zwischen Gründungen und Stilllegungen, der relative Gründungsüberschuss, liegt in Berlin mit 18,7 % merklich unter dem Bundesdurchschnitt von 20,5 %.

Die gute Nachricht für Berlin ist also, dass wir trotz des enttäuschenden Konjunkturverlaufs Anzeichen dafür haben, dass der Negativtrend im Gründungsgeschehen gestoppt scheint. Die weniger gute Nachricht lautet: Das hohe Gründungsengagement in Berlin kennzeichnet zumindest aktuell eine geringere Nachhaltigkeit als in anderen deutschen Ballungsräumen. Noch wissen unsere Experten nicht, ob dies eher auf eine hohe „Sterblichkeit“ bei den Neugründungen oder eher auf eine anhaltend hohe Stilllegungszahl im betrieblichen Altbestand zurückzuführen ist.

Beide mögliche Ursachen weisen auf eine immer noch vergleichsweise schwach entwickelte Wettbewerbsfähigkeit im kleinbetrieblichen Berliner Mittelstand hin und/oder auf ein anhaltend ungünstiges lokales bzw. regionales Marktumfeld.

Erfolge dürften hier maßgeblich von einer Verbesserung des Absatzpotentials, einer besseren Qualifizierung der Gründungsvorhaben – aber auch des betrieblichen Altbestandes – und von einer Lösung der vielerorts bestehenden Nachfolgeprobleme abhängig sein.

Leasingverbürgung als neues Programm

Leasing hat angesichts der Diskussion um Basel II und begrenzter Finanzierungsmöglichkeiten kleiner und mittlerer Unternehmen an Bedeutung gewonnen. Leasing stellt eine Alternative zur Kreditfinanzierung von Investitionen dar.

Für das Unternehmen ist diese Finanzierungsform bilanzneutral, da das Leasingobjekt bei Leasinggesellschaften bilanziert wird. Die Rückbürgschaftsbestimmungen sehen Bürgschaftsübernahmen auch für Leasingfinanzierungen vor. Wir haben daher im Berichtsjahr nach intensiven Gesprächen mit Leasingfinanziers ein Programm für die Vergabe von Bürgschaften für Leasingvorhaben aufgelegt. Wir gehen davon aus, dass unsere Besicherung spätestens dann ein wichtiges Fördererelement sein kann, wenn die Zuschüsse aus Mitteln der Gemeinschaftsaufgabe reduziert werden und somit Eigenmittel zur Ergänzung der leasingfinanzierten Investitionen fehlen.

Insolvenzen nehmen zu

Die Insolvenzen haben bundesweit 2002 einen neuen Höchststand erreicht. Von dieser Entwicklung war Berlin nicht ausgenommen. Zwar prüfen heute Unternehmer ihre Geschäftspartner sorgfältiger als in zurückliegenden Jahren, aber auch dann sind sie nicht vor Forderungsausfällen gefeit. Forderungsausfallversicherungen, vor Jahren noch ein Sicherungsinstrument, das sich viele Unternehmen ersparen wollten, haben heute einen ganz anderen Stellenwert. Allerdings muss jetzt manches interessierte Unternehmen akzeptieren, dass sich auch in diesem Marktsegment die Eintrittsvoraussetzungen gewandelt haben.

Informations- und Seminarveranstaltungen zur Frage des Forderungsmanagements, die von Kammern und Verbänden vielfach angeboten werden, haben in den letzten Jahren das Know-how der kleinen Unternehmen sicherlich verbessert. Gleichzeitig beobachten wir jedoch, dass der Preiskampf in vielen Branchen erheblich zugenommen hat und immer wieder existenzruinierende Züge entwickelt. Die Unternehmer, die sich dem Preisdruck nicht entziehen können, sind gezwungen, scharfe Anpassungen auf der Kostenseite vorzunehmen. Erfahrungsgemäß werden jedoch aus den unterschiedlichsten Gründen gerade in kleinen Unternehmen Personalentlassungen lange hinausgezögert. Wenn Unternehmen Chancen zur Sanierung nutzen wollen, kommen sie jedoch früher oder später nicht um einen betriebswirtschaftlich zuträglichen Personalabbau herum. "Abfindungen kann ich mir gar nicht leisten" hören Banken häufig in dieser Situation. Die Insolvenz, für Unternehmer sicherlich immer der schwerste Schritt, ist häufig dann der Schlusspunkt einer langen Abwärtsentwicklung.

Diese Entwicklung bekamen im Berichtsjahr nicht nur die Banken und Sparkassen, sondern auch wir zu spüren. Die Zahl der geleisteten Ausfälle ist zwar von 96 im Vorjahr auf 60 im Jahr 2002 zurückgegangen. Damit kann jedoch keine „Entwarnung“ verbunden werden. Nach € 12,6 Mio. in 2001 haben wir im Berichtsjahr immerhin € 10,2 Mio. an Banken und Sparkassen ausgekehrt. Gleichzeitig stellen wir fest, dass die Kreditkündigungen zunehmen. Früher oder später müssen wir also von entsprechenden Inanspruchnahmen ausgehen.

Stille Abwicklungen, wie wir sie vor zehn Jahren noch relativ häufig erlebten, spielen heute so gut wie keine Rolle mehr: Die Unternehmen sind durch den langen konjunkturellen Abschwung ausgezehrt, die Unternehmer haben ihr Privatvermögen – soweit sie in der Lage waren, solches zu bilden – in der Regel aufgebraucht, so dass auch Vergleiche häufig genug keine merkliche Minderung unserer Schadensleistung bringen.

Risikovorsorge und Ertragslage

Die wirtschaftliche Entwicklung der Bank wird maßgeblich durch unseren Förderauftrag bestimmt. Wenn wir satzungsgemäß für Unternehmen ohne eigene Sicherheiten Bürgschaften stellen, dann wird es niemanden verwundern, dass im Falle der Inanspruchnahme keine nennenswerten Sicherheitenerlöse zu erzielen sind. Wir binden also unmittelbar unseren wirtschaftlichen Erfolg an den der von uns geförderten Unternehmen. Geht es „unseren“ Unternehmen und Freiberuflern gut, erhalten wir unsere Bürgschaften oft sogar vorzeitig zurück; geht es ihnen schlecht, erreichen uns Stundungsanträge in erheblichem Umfang. Insofern schlägt auch auf uns die schlechte Konjunktur durch.

Wir haben dieser Entwicklung Rechnung getragen und für erkennbare Risiken aus Bürgschaften und Garantien Einzelrückstellungen in Höhe von € 12,5 Mio. (Vorjahr: 10,6 Mio.) vorgenommen. Zusätzlich besteht eine Pauschalrückstellung in Höhe von € 708 (Vorjahr: € 794). Damit haben wir die Risikovorsorge weiter ausgebaut. Sie deckt nunmehr 27,5 % des Eigenobligos (Vorjahr: 22,6 %).

Die angesichts des schlechten wirtschaftlichen Umfeldes notwendige hohe Risikovorsorge führte zu einem negativen Ergebnis. Der Verlust in Höhe von T€ 1.435 wurde satzungsgemäß durch Entnahme aus der Kapitalrücklage (T€ 1.046) und den Gewinnrücklagen (T€ 389) abgedeckt. Nach Verlustverrechnung beträgt das Eigenkapital zum 31.12.2002 € 6,2 Mio.

Beteiligungsmarkt auf Konsolidierungskurs

Der Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften e. V. (BVK) wertet das Jahr 2002 als weiteres der Konsolidierung. Der „Hype“ ist börsenbedingt längst verbraucht. Auch wenn die MBG Berlin-Brandenburg, für deren Geschäft wir in Berlin verantwortlich zeichnen, eine gänzlich andere Geschäftspolitik als klassische VC-Geber verfolgt, spürt auch sie die Konsolidierung im Markt. Konkret heißt dies: Die Beteiligungsanfragen haben 2002 weiter stark zugenommen, aber die Qualität der vorgelegten Konzepte konnte nur in Ausnahmefällen überzeugen. Die MBG hat daher im Berichtsjahr lediglich für sechs Berliner Vorhaben (Vorjahr: 20) eine Beteiligungszusage erklärt. Das zugesagte Beteiligungsvolumen umfasst € 5,5 Mio. (Vorjahr: € 11,1 Mio.). Hierfür hat die BBB Garantien in Höhe von € 4,4 Mio. (Vorjahr: € 8,9 Mio.) zugesagt.

In den letzten Jahren hat die MBG nicht nur ihre Spielräume zur Gestaltung der Konditionen gesenkt, sondern ist auch dazu übergegangen, grundsätzlich stille Beteiligungen mit kleinteiligen offenen Beteiligungen zu kombinieren. Die Kombination ist deutlich arbeitsintensiver, hat sich aber als Lösung bislang bewährt.

Mehr noch als das Kreditgeschäft muss das Beteiligungsgeschäft von beiderseitigem Vertrauen getragen sein, wenn sich die Geschäftsbeziehung sowohl zur Zufriedenheit des Unternehmens als auch zur Zufriedenheit von MBG/BBB entwickeln soll. Diese Offenheit bewährt sich insbesondere in wirtschaftlichen Krisenzeiten: Nur wenn wir als MBG/BBB die Probleme „unserer“ Unternehmen kennen, haben wir die Chance, unverzüglich Hilfestellung zu bieten.

Arbeitnehmerbeteiligungen bleiben Nischenprodukt

Seit 1995 betreuen wir das Landesprogramm zur Übernahme von Garantien für Arbeitnehmerbeteiligungen. Nach anfänglich freundlicher Aufnahme von Unternehmer- wie von Arbeitnehmerseite müssen wir heute nüchtern feststellen: Dieses Programm hat nicht die Breitenwirkung entfaltet, die wir uns erwartet haben. So haben wir im Berichtsjahr zwar die Garantie für eine weitere Beteiligung zusagen können, aber die Beteiligung kam letztendlich nicht zum Tragen.

Allerdings kommt diese Entwicklung in wirtschaftlich schwierigen Zeiten nicht völlig überraschend: Muss ein Arbeitnehmer nicht hellhörig werden, wenn ihm ein kleines oder mittleres Unternehmen gerade jetzt eine Beteiligung offeriert? Stellen Arbeitnehmerbeteiligungen etwa die letzte Finanzierungsalternative dar? Damit Arbeitnehmer kein unkalkulierbares Risiko eingehen, prüfen wir das Vorhaben auf Herz und Nieren. Sofern uns das Unternehmen wirtschaftlich überzeugt, die Zukunftsprognose also positiv ausfällt, empfehlen wir dem Land die Bürgschaftsübernahme. Kommt diese dann zustande, hat der Arbeitnehmer nicht nur ein Quasi-Testat der Bürgschaftsbank, sondern auch eine 80%ige Risikobegrenzung.

Aus Sicht der Vermögenspolitik wäre es zu begrüßen, wenn sich auch die Bundesregierung der Förderung von Unternehmenskapital in Arbeitnehmerhand zuwenden würde.

Die Bürgschaftsbanken im VDB

In der stark segmentierten und damit intransparenten Förderlandschaft Deutschlands können selbst Experten leicht den Überblick verlieren. Den deutschen Bürgschaftsbanken – in jedem Bundesland ist ein eigenständiges Institut aktiv – war es 2002 daher wichtig, die Geschlossenheit des Verbundes auch im Markt zu unterstreichen. Die im Verband der Bürgschaftsbanken e. V. (VDB) zusammengeschlossenen Banken haben sich aus diesem Grund auf ein gemeinsames Signet verständigt. Dieses Signet werden unsere Partner und Kunden als Erkennungszeichen der deutschen Bürgschaftsbanken ab sofort auf unseren Drucksachen finden.

Auch 2002 haben die deutschen Bürgschaftsbanken wieder eine beachtliche Förderleistung für die gewerbliche Wirtschaft und die Freien Berufe erbracht. Trotz schwieriger konjunktureller Bedingungen haben sie 5.330 Vorhaben mit einem Volumen in Höhe von T€ 909 abgesichert.

Unser Dank

Die Zusammenarbeit mit unseren Partnern aus dem Bereich der Kreditwirtschaft und den Kammern und Verbänden war auch im Berichtsjahr durch enges und vertrauensvolles Zusammenwirken geprägt. Dafür danken wir herzlich. Unser Dank gilt auch unserem Aufsichtsrat, der uns immer konstruktiv begleitet hat, sowie allen ehrenamtlich tätigen Mitgliedern der Bürgschaftsausschüsse, die unsere Arbeit mit großem Engagement und profundem Fachwissen unterstützen.

Von gegenseitigem Vertrauen getragen gestaltete sich auch die Zusammenarbeit mit unseren Rückbürgen. Hierfür danken wir allen beteiligten Damen und Herren in den Verwaltungen des Bundes und des Landes Berlin.

Die Erfahrung hat gezeigt, dass gerade in schwierigen Zeiten das Nichtbegleiten eines Vorhabens weitaus arbeitsintensiver sein kann als eine Bürgschaftsübernahme. Unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern gebührt daher unser ganz besonderer Dank.

Ausblick auf 2003

Nach den Herausforderungen, die bereits das Jahr 2002 dargestellt hat, werden sich mittelständische Unternehmen darauf einstellen müssen, dass 2003 keine Entspannung der wirtschaftlichen Lage bringen dürfte. Bundesweit haben sich die Rahmenbedingungen verschlechtert und die Abgabenbelastung ist zum 01.01.2003 erneut gestiegen. Beide Faktoren schwächen die Kaufkraft in der Region. Weder von der privaten noch von der öffentlichen Nachfrage sind daher in naher Zukunft Wachstumsimpulse zu erwarten. Es bleibt abzuwarten, mit welchen Maßnahmen die Bundesregierung auf diese Ausgangslage reagieren wird. Zunächst muss konstatiert werden, dass sie die Wachstumsprognose für 2003 schrittweise von 1,5 % auf 0,75 % zurückgenommen hat.

Die Gefahr, dass die deutsche Wirtschaft nach dem schwachen 4. Quartal 2002 in eine Phase der Rezession eintritt, ist ernst zu nehmen. Auch wir rechnen mit weiterhin hohen Inanspruchnahmen aus eingegangenen Bürgschafts- und Garantieverpflichtungen. Wir haben daher zur Begrenzung unserer Risiken ein umfangreiches Maßnahmenpaket in Kraft gesetzt. Dazu gehört auch, dass wir unsere Eigenkapitalbasis durch nachrangig haftende Darlehen in Höhe von T€ 800 seitens unserer Gesellschafter gestärkt haben. Auch eine Erhöhung unserer Bearbeitungsgebühren und Provisionen war – nachdem die letzte Anpassung elf Jahre zurückliegt – nicht mehr zu vermeiden. Insgesamt rechnen wir damit, dass das Neugeschäft weiter zurückgehen wird.

Zum 01.01.2003 haben wir den bisherigen Bürgschaftshöchstbetrag von T€ 750 auf € 1 Mio. angehoben. Mit dieser neuen Obergrenze tragen wir dem steigendem Finanzierungsbedarf Rechnung, der in den letzten zehn Jahren zu beobachten war.

Zukunftsträchtige Vorhaben kleiner und mittlerer Unternehmen werden auch in Zukunft nicht daran scheitern, dass sie keine oder nur unzureichend bankübliche Sicherheiten für eine Finanzierung stellen können. Wir werden uns auch in Zukunft voll und ganz unserer Aufgabe als Förderer des Mittelstandes stellen.

Berlin, den 30. April 2003

Herbert Müksch

Waltraud Wolf