

## Unsere Fördertätigkeit 2003 im Überblick

	Anzahl	Kredit- bzw. Beteiligungsvolumen	Bürgschafts- bzw. Garantievolumen
Übernommene Bürgschaften und Garantien in den letzten 5 Jahren	1.629	333,1 Mio. EUR	261,6 Mio. EUR
Bürgschafts- und Garantiestand zum 31.12.2003	1.992	280,5 Mio. EUR	210,0 Mio. EUR
Bewilligte Bürgschaften und Garantien im Geschäftsjahr 2003	144	28,9 Mio. EUR	21,4 Mio. EUR

## 2003 – Ein Jahr der Herausforderungen

*Alles im Leben ist eine Lust, die an den Widerständen wächst?*

Nüchtern betrachtet konnte die wirtschaftliche Entwicklung 2003 niemanden überrascht haben. Weder für Deutschland insgesamt noch für das Land Berlin waren die Prognosen 2003 optimistisch. Unternehmen wie Bürger waren darauf eingestellt, dass 2003 wirtschaftlich kein einfaches Jahr wird.

Erstmals seit 1993 ging das Bruttoinlandsprodukt in Deutschland preisbereinigt um 0,1 % zurück. Ein Wachstum hatten nach den ersten Berechnungen der Statistiker lediglich sechs Bundesländer zu verzeichnen. In Berlin sank der Wert sogar um 0,6 % und damit stärker als im Bundesdurchschnitt.

Dennoch kommt es auf die Relationen an: Gegenüber den Vorjahren schwächte sich der Abwärtstrend der Berliner Wirtschaftsleistung weiter ab. 2001 betrug der Rückgang noch 1,5 % und 2002 immerhin noch 1,1 %. 2003 konnte Berlin die rote Schlusslaternen abgeben und sich auf Rang 12 vorarbeiten. Wenn es zutrifft, dass alles im Leben eine Lust ist, die an Widerständen wächst, dann hat Berlin die Herausforderung angenommen.

## Unsere Zielvorgabe: Förderung des Mittelstandes

Die nachhaltigsten Beschäftigungsimpulse gehen unvermindert von kleinen und mittleren Unternehmen aus. Sie sind daher für eine Volkswirtschaft unverzichtbar. Häufig genug sind sie jedoch unterkapitalisiert und verfügen nur in geringem Umfang über bankübliche Sicherheiten. Ohne Sicherheiten können Kreditinstitute jedoch nur sehr begrenzt mit Krediten zur Verfügung stehen. Aussichtsreiche Vorhaben kleiner und mittlerer Unternehmen drohen also an fehlenden Sicherheiten zu scheitern. Um diesem Manko abzuweichen, wurde 1957 die Kreditgarantiegemeinschaft für den Handel in Berlin GmbH, 1990 umfirmiert in BBB Bürgschaftsbank zu Berlin-Brandenburg GmbH, gegründet. Kammern, Verbände, Kredit- und Versicherungswirtschaft tragen gemeinsam diese Selbsthilfeorganisation. Die Bank ist als Förderinstitut anerkannt und steuerbefreit. Bund und Land unterstützen die Arbeit durch Rückbürgschaften und durch die Bereitstellung zinsgünstiger ERP-Darlehen zur Vermögensanlage. Unsere Förderung 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 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 besichert werden. Der Maximalbetrag für Bürgschaften wurde zum 01.01.2003 aufgestockt und liegt jetzt bei € 1,0 Mio. 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 GmbH 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: Bei einer 80 %igen Absicherung können so ohne eigene Sicherheiten bis zu € 1,25 Mio. Kredite und bis zu € 1,0 Mio. Beteiligungen zur Verfügung gestellt werden. Bringt das Unternehmen bzw. der Gründer bankübliche Sicherheiten wie Grundstücke, Lebensversicherungen mit Rückkaufswerten oder Wertpapiere, Festgeldkonten o. ä. ein oder werden mit der Finanzierung Sicherungswerte geschaffen, kann das Finanzierungsvolumen auch deutlich über die € 2,25 Mio. hinausgehen.

## 3. Arbeitnehmerbeteiligungen

Bereits seit 1995 bietet die BBB als Beauftragte des Landes Berlin Garantien in Höhe von 80 % zur Absicherung von Arbeitnehmerbeteiligungen. Alle Arbeitnehmer, für die das Vermögensbildungsgesetz gilt, 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 Arbeitnehmerbeteiligungen - stellen wichtige Bausteine für eine betriebsgerechte Finanzierung dar. Damit sind wir in der Lage, für jedes zukunftssträchtige Vorhaben eine maßgeschneiderte Finanzierung zu ermöglichen.

## **Bürgschaftsförderung weiter zurückgegangen**

Im dritten Rezessionsjahr in Folge sind die Handlungsspielräume für viele Unternehmen in Berlin eng geworden. Abgesehen davon, dass die wirtschaftliche Talfahrt die Investitionsbereitschaft von Unternehmen und Freiberuflern drastisch verringert hat, setzen viele - notge-

drungen – inzwischen ganz andere Prioritäten. Es geht vielfach nur noch um das Abwarten, bis die Konjunktur wieder anspringt. Nicht wenige Unternehmen haben ihre Geschäftstätigkeit drastisch heruntergefahren, manche sind aus dem Wettbewerb ausgeschieden.

Was jetzt gefragt ist, ist Liquiditätssicherung, ggf. auch Eigenkapitalverstärkung. Angesichts zunehmender Forderungsausfälle, schlechter Zahlungsmoral und nicht immer kostendeckender Preise kann eine derartige Entwicklung nicht verwundern. Gleichzeitig haben die Banken und Sparkassen aus dem massiven Wertberichtigungsbedarf der letzten Jahre Konsequenzen gezogen und betreiben eine sehr vorsichtige, strikt an der Bonität des Kunden ausgerichtete Kreditpolitik. Solange ein Unternehmen noch nicht zum Sanierungsfall geworden ist, kann die BBB vom Grundsatz her mit einer Absicherung bzw. mit Eigenkapital über die MBG helfen. Doch nicht selten 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 2003 weiter zurückgegangen ist. So konnten wir im Berichtsjahr lediglich für 144 Vorhaben die Absicherung übernehmen (Vorjahr: 248). Das Volumen der ausgereichten Bürgschaften und Garantien betrug € 21,4 Mio. nach € 38,5 Mio. im Vorjahr. Damit haben wir dem Mittelstand in Berlin Kredite und Beteiligungen in Höhe von rund € 29 Mio. (Vorjahr: rund € 49 Mio.) ermöglicht und über 2.100 Arbeitsplätze geschaffen oder gesichert. Die gesamten mit der Förderung ausgelösten Investitionen dürften bei rund € 50 Mio. liegen.

Mangelnde Rentabilität und fehlende Zukunftsperspektiven der vorgestellten Vorhaben waren auch 2003 gewichtige Gründe, unsere Unterstützung zu versagen. Gleichwohl haben wir im Rahmen des wirtschaftlich Vertretbaren nach Lösungen für die in Bedrängnis gekommenen kleinen und mittleren Unternehmen gesucht. Um auch dann noch eine Finanzierung zu ermöglichen, wenn die Qualität des Vorhabens keine 80 %ige Verbürgung erlaubte, haben wir uns entschlossen, den Hausbanken reduzierte Bürgschaftsquoten anzubieten. So konnten wir verschiedene Vorhaben zu 60 oder 70 % unterstützen, die wir andernfalls abgelehnt hätten.

Zum 31.12.2003 betragen unsere gesamten Bürgschaftsverpflichtungen € 210 Mio. (Vorjahr: € 238 Mio.). Dieser Betrag verteilt sich auf 1.992 Vorhaben (Vorjahr: 2.180), die ohne unsere Absicherung nicht hätten finanziert werden können. Damit sind wir trotz der schwierigen konjunkturellen Situation lediglich 9 % unter unserer bisherigen Höchstzahl geblieben, die wir 2002 erzielt haben.

Im Parallelbürgschaftssystem, das 1991 vom Rückbürgschaftssystem abgelöst worden war, valutierten 2003 noch insgesamt neun Bürgschaften. Davon entfallen sieben mit einem Obligo von T€ 20 auf Bürgschaften aus dem Bereich Handel, Industrie, Dienstleistungen, also dem ursprünglichen BBB-Segment; zwei Bürgschaften mit einem Obligo von T€ 5 betreffen das Handwerk. Diese Engagements hatte uns der Garantieverband des Berliner Handwerks eG mit Einstellung seiner Geschäftstätigkeit übertragen.

Ausführliche Angaben zum Stand der herausgelegten Bürgschaften und Garantien haben wir auf den Seiten 36 – 39 zusammengestellt.

### **Insolvenzen auf Höchststand?**

Das Statistische Bundesamt meldet für 2003 mehr als 39.300 Unternehmensinsolvenzen in Deutschland. Damit wurde die bisherige Rekordmarke von rund 37.700 des Vorjahres überschritten. Auffallend hierbei:

1. Die Entwicklung hat sich im 2. Halbjahr 2003 deutlich abgeschwächt. Das lässt hoffen, dass 2004 die Insolvenzwelle zurückgehen könnte.

2. Die Welle der Zusammenbrüche hat vor allem kleine und mittlere Unternehmen mit bis zu 100 Mitarbeitern erfasst. Vieles lässt darauf schließen, dass dies noch Auswirkungen der Insolvenzen verschiedener großer Unternehmen aus 2002 sind.

Die Folgen dieser Insolvenzenentwicklung bekamen im Berichtsjahr nicht nur die Banken und Sparkassen, sondern auch die Bürgschaftsbanken zu spüren. In Berlin haben wir mit € 10,9 Mio. allerdings nur geringfügig mehr Ausfallzahlungen geleistet als im Vorjahr (€ 10,2 Mio.). Anders als in 2002 waren es auch nicht die großen Ausfälle, aus denen wir in Anspruch genommen worden sind, sondern eine Vielzahl kleinerer Engagements (109 im Vergleich zu 60 im Vorjahr). Weit überdurchschnittlich war dabei das Handwerk vertreten.

Wie könnten sich Unternehmen vor der Insolvenz schützen? Nach unserer Erfahrung setzt die Krise lange vor den manifesten Anzeichen ein. Üblicherweise steht am Anfang der Abwärtsspirale die strategische Krise: Das Unternehmen fällt im Wettbewerb zurück, verliert Marktanteile. Häufig werden diesen ersten Anzeichen nicht genügend Beachtung geschenkt. Vielleicht „tröstet“ man sich auch damit, dass es sich lediglich um eine momentane „Delle“ handle. Die Folge könnte jedoch nur allzu schnell eine Ergebniskrise sein. Kurzfristige Erfolgsziele werden nicht erreicht. Werden die Planungen von Umsatz und Gewinn verfehlt, kostet dies Liquidität und Eigenkapital. Im dritten Stadium kommt es dann zur Finanzkrise, das heißt, die Liquidität ist angespannt. Kann auch in dieser Phase nicht gegengesteuert werden, ist das vierte Stadium, die Liquiditätskrise mit massiver Insolvenzgefahr, unausweichlich.

Eine wirksame Insolvenzvorsorge ist daher auf vorbehaltlose Kommunikation zwischen Unternehmen und Hausbank angewiesen. Nur wenn auf erste Krisenanzeichen hin Gegenmaßnahmen ergriffen werden, schafft der Unternehmer Vertrauen in seine Handlungsfähigkeit. Dieses Vertrauen ist unabdingbar, wenn die Hausbank in dieser schwierigen Phase weiter an Bord bleiben soll. Hausbankwechsel müssen nicht - können aber! - ein wichtiges Alarmsignal für uns als Bürgschaftsbank sein.

Hat das Management, also die Unternehmerin, der Unternehmer, die Krise rechtzeitig erkannt und offengelegt, dann ist die schwierigste Hürde bereits genommen. Jetzt kann mit Hilfe eines Sachverständigen ein Sanierungskonzept erarbeitet werden. Dieser Sachverständige sollte von außen kommen, damit eine vorbehaltlose Ursachenanalyse vorgenommen werden kann. Besonders kritisch wird es dann, wenn die Unternehmer selbst Teil des Problems sind. Frisches Geld von Dritten kann in der Regel nur dann fließen, wenn die Unternehmensführung Gewähr dafür bietet, dass die bisherigen Fehler abgestellt werden.

Runde Tische wie die der KfW Mittelstandsbank können unsere Arbeit in der Sanierungsphase wirkungsvoll unterstützen. Entscheidend ist jedoch, dass die Probleme rechtzeitig aufgedeckt werden.

## **Risikovorsorge und Ertragslage**

Unser Förderauftrag bestimmt maßgeblich die wirtschaftliche Entwicklung der Bank. 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 unseren wirtschaftlichen Erfolg unmittelbar 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.

Zur Abdeckung des Kreditausfallrisikos haben wir 2003 unsere Rückstellungen für Einzelrisiken von € 12,5 Mio. auf € 13,3 Mio. aufgestockt. Da wir als Bürgschaftsbank – anders als die

Geschäftsbanken – unsere Leistungen in der Regel ohne werthaltige Sicherheiten zur Verfügung stellen, nehmen wir auch keine Teilrückstellungen vor, sondern haben erkennbare Risiken jeweils voll wertberichtigt. Zusätzlich besteht eine Pauschalrückstellung in Höhe von T€ 577 (Vorjahr: T€ 708). Damit haben wir die Risikovorsorge weiter ausgebaut. Sie deckt nunmehr 32,9 % des Eigenobligos (Vorjahr: 27,5 %).

Trotz der hohen Risikovorsorge, die angesichts des schlechten konjunkturellen Umfeldes notwendig wurde, haben wir im Berichtsjahr wieder rentabel gearbeitet. Der Gewinn in Höhe von T€ 110 (Vorjahr: T€ 1.435 Verlust) wurde satzungsgemäß den Gewinnrücklagen zugeführt.

## **Neue Gesellschafter beweisen Vertrauen**

Wir haben im Berichtsjahr unsere Förderkonzeption umfassend überarbeitet. Um in Zukunft noch wirkungsvoller den Mittelstand fördern zu können, haben wir ein detailliertes Maßnahmenpaket erarbeitet. Der Kern unseres „Geschäftes“, das ja als Wirtschaftsförderung kein „Geschäft“ im Sinne kostendeckender Preise ist, wird immer das Vertrauen sein. Vertrauen, das wir in kleine und mittlere Unternehmen setzen, Vertrauen, das aber auch unsere Partner in uns setzen. Unser Ziel ist es daher, auch in konjunkturell schwierigen Zeiten ein verlässlicher Partner mit transparenten Entscheidungsstrukturen zu sein. Darum ist jede unserer Mitarbeiterinnen und jeder unserer Mitarbeiter ein wichtiger Botschafter unserer Förderphilosophie.

Vertrauen wurde uns 2003 in besonderem Maße auch von unseren Gesellschaftern zuteil. Es ist weitaus mehr als nur ein Signal, wenn wir unseren Gesellschafterkreis erweitern konnten. Mit den zwei neuen Gesellschaftern SIGNAL IDUNA und R+V haben wir zusammen mit der bereits engagierten INTER Versicherung nunmehr alle mittelständisch orientierten Versicherer an Bord. Zusammen haben diese drei Gesellschaften T€ 348,6 Kapital zzgl. T€ 348,6 Agio neu erbracht. Mit jeweils T€ 225 halten INTER und SIGNAL IDUNA je 7 %, die R+V mit T€ 100 3 % des Stammkapitals von nunmehr € 3,2 Mio. Wir danken unseren Partnern für dieses uns und dem Standort Berlin bewiesene Vertrauen.

„Die Bürgschaftsbank spielt eine wichtige Rolle bei der Stabilisierung der Wirtschaftsregion Berlin-Brandenburg.“ begründet Dirk Westermann, Landesdirektor der SIGNAL IDUNA in Berlin, das Engagement seines Unternehmens: „Unsere Beteiligung ist eine Investition in die Zukunft, die wir aus Überzeugung mittragen.“

## **Beteiligungsgeschäft stagniert**

2003 war auch im Beteiligungsbereich ein Jahr des Abwartens. Zwar gibt es auch in Berlin nach wie vor rentable Unternehmen, die für eine MBG-Beteiligung hoch interessant wären. Doch diese Unternehmen setzen – zum Teil durchaus nachvollziehbar – auf Zeit. Investitionsentscheidungen werden erst getroffen, wenn sich der Aufschwung abzeichnet. Andererseits befinden sich diejenigen Unternehmen, die zurzeit aktiv Beteiligungskapital suchen, nicht selten in der Krise und benötigen „frisches Kapital“ als Teil einer Sanierungsmaßnahme.

Beide Aspekte führten 2003 dazu, dass sich die MBG hauptsächlich auf die Betreuung ihrer Portfoliounternehmen beschränkte. Die fünf Beteiligungen, die von den Gremien der MBG und der BBB beschlossen worden sind, umfassen einen Beteiligungsbetrag von insgesamt T€ 1.175.

## **Arbeitnehmerbeteiligungen – ein Spezialangebot**

Seit das Programm des Landes zur Übernahme von Garantien für Arbeitnehmerbeteiligungen im Jahre 1995 aufgelegt wurde, konnten insgesamt elf Garantien zur Absicherung von Arbeitnehmerbeteiligungen befürwortet werden. Das Berliner Programm bietet ein Höchstmaß an Flexibilität für die Gestaltung spezifischer Beteiligungsbedürfnisse. Es hat sich auch in diesem Jahr gezeigt, dass die Etablierung eines Arbeitnehmerbeteiligungsprogramms in den Unternehmen mit einem hohen Grad an Abstimmungs- und Gestaltungsbedarf zwischen Arbeitnehmern und Unternehmen einhergeht. Dennoch konnte auch 2003 ein Vorhaben erfolgreich zum Abschluss gebracht werden. Es handelte sich um ein Einzelhandelsunternehmen für den gehobenen Inneneinrichtungsbedarf. Die garantierte Arbeitnehmerbeteiligung belief sich auf T€50.

Zurzeit steht die Programmverlängerung im Land Berlin an. Auch wenn Garantien für Arbeitnehmerbeteiligungen ein Nischenprodukt sind, sollte dieses Programm fortgeführt werden. Gerade hat sich der BDI für Arbeitnehmerbeteiligungen als zukunftsweisende Form der Vermögensbildung bei gleichzeitiger Unterstützung des Mittelstandes eingesetzt. Er stellte fest, dass die Beteiligung von Mitarbeitern ein im internationalen Vergleich bislang noch wenig genutzter Weg ist, Eigenkapital zu mobilisieren. Dieses Interesse auf Seite der Wirtschaft sollte für einen neuen Anlauf genutzt werden, das Programm gemeinsam mit allen übrigen Bundesländern und damit flächendeckend anzubieten.

## **Die deutschen Bürgschaftsbanken halten Kurs**

„Das Fördergeschäft der Bürgschaftsbanken konnte trotz schwieriger Rahmenbedingungen 2003 auf dem Niveau des Vorjahres gehalten werden.“ stellte der Vorsitzende des Verbandes der Bürgschaftsbanken (VDB), Hans-Herbert Strombeck, bei der Vorlage der Verbandszahlen für 2003 fest. Insgesamt haben die Bürgschaftsbanken in Deutschland an mehr als 5.300 Unternehmen und Freie Berufe Bürgschaften und Garantien in Höhe von rund € 910 Mio. ausgereicht (Vorjahr: rund € 920 Mio.). Sie haben damit ein Kredit- bzw. Beteiligungsvolumen von rund € 1,3 Mrd. besichert. Insgesamt konnten mit Förderung der Bürgschaftsbanken Investitionen von mehr als € 2,5 Mrd. ausgelöst werden.

Die beachtliche Förderkraft der deutschen Bürgschaftsbanken beweist folgende Zahl: Mehr als 44.000 mittelständische Unternehmen hatten 2003 eine Finanzierung, die deutsche Bürgschaftsbanken abgesichert haben.

## **Wie wird das Jahr 2004?**

Die gesamtwirtschaftlichen Prognosen fallen für 2004 sehr unterschiedlich aus. Während der Internationale Währungsfonds gerade seine Wachstumsprognose für Deutschland von 1,5 % auf 1,7 % angehoben hat, sinkt der Konjunkturindex des Mannheimer Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung wieder seit Jahresbeginn. Zwar ist die zunehmende Exportnachfrage in einzelnen Branchen durchaus spürbar, aber sie entfaltet noch keine Breitenwirkung. Sorge bereitet zudem die weiterhin schwache Binnennachfrage.

In Berlin hatte sich Anfang 2004 die Stimmung in der Industrie etwas aufgehellt. Nach der Konjunkturumfrage der Industrie- und Handelskammern in Berlin und Brandenburg waren die Geschäftserwartungen der hier ansässigen Industrieunternehmen zu Jahresbeginn von einer optimistischen Grundeinschätzung bestimmt. Doch inzwischen sind die Antragsgänge wieder rückläufig. Dies deutet auf eine eher langsame Erholung der Berliner Konjunktur hin.

Wir wissen von einigen Kunden, dass sie nach einem empfindlichen Ausdünnungsprozess in ihrer Branche durchaus wieder gute Chancen für sich sehen. Etliche Mitbewerber existieren nicht mehr und diejenigen, die durchgehalten haben, profitieren von dieser radikalen Marktberreinigung. Darin liegt auch die Chance dieser anhaltenden Krise: Sie hat die Unternehmen gezwungen, sich auf ihre Stärken zu besinnen, ihr Profil zu schärfen und damit letztlich besser zu sein als zuvor. Die Unternehmen, die diese Herausforderung annehmen, können gewinnen.

Für uns heißt das: Wir rechnen nicht mit einer wesentlichen Belebung der Kreditnachfrage. Allerdings dürfte das Bedürfnis der Kreditwirtschaft zunehmen, risikomindernde Instrumente einzusetzen. Und hier haben wir einiges zu bieten.

#### *Unser Potenzial bei Banken und Sparkassen:*

1. Unsere Bürgschaft bietet eine hohe Risikoentlastung und damit eine deutlich verbesserte Risikokalkulation.
2. Verbürgte Kredite haben eine geringere Eigenkapitalbindung.
3. Kommt es zum Insolvenzverfahren, schmälert der Vorabzugriff des Insolvenzverwalters den Wert der Sicherheiten um 25 %. Die Bürgschaft der Bürgschaftsbank ist dagegen eine feste Größe.
4. Wir machen uns von jedem Kunden ein eigenes Bild. Damit ergänzen wir die Risikobeurteilung der Hausbank.

Angesichts dieser Vorteile sind wir uns sicher: Wir haben unser Potenzial bei weitem noch nicht ausgeschöpft. Wir werden uns daher im laufenden Jahr verstärkt dafür einsetzen, dass kleinen und mittleren Unternehmen in Berlin mit unserer Hilfe Finanzierungen zugänglich gemacht werden.

#### **Wir danken ...**

allen Menschen, die unsere Arbeit schätzen und deswegen unterstützen.

Die erfolgreiche Arbeit als Bürgschaftsbank wird erst durch das Zusammenspiel aus Banken und Sparkassen, Kammern und Wirtschaftsverbänden möglich. Hierfür danken wir besonders. Die Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen im Jahr 2003 konnte nur gewährleistet werden, weil alle Beteiligten in einem hohen Maße ihre Kraft, ihre Zeit und ihr Wissen eingebracht haben. Unser Dank für die vertrauensvolle Zusammenarbeit gilt den ehrenamtlich tätigen Mitgliedern des Bürgschaftsausschusses sowie den Ministerien des Bundes und den Verwaltungen des Landes, die als Rückbürgen unsere Fördertätigkeit sachkundig und kooperativ unterstützt haben.

Ausdrücklich danken wir unserem Aufsichtsrat, der uns auch 2003 sehr konstruktiv begleitet hat.

Zuletzt, aber dafür umso nachdrücklicher, danken wir allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die die Herausforderungen des Jahres 2003 angenommen und gemeistert haben. So gilt auch für uns:

„Alles im Leben ist eine Lust, die an den Widerständen wächst.“

Berlin, den 26. März 2004

BBB BÜRGSCHAFTSBANK  
zu Berlin-Brandenburg GmbH

Herbert Müksch

Waltraud Wolf