

Firmen suchen Absatzfinanzierer

Innovationen passen oft nicht ins Kreditschema.

► Die Mehrzahl der Banken bietet nur standardisierte Modelle an.

► Spezialisten entwickeln jedoch auch Finanzierungs-lösungen für Kleinprodukte.

Anke Brillen
Werther

Kurzfristige Aufträge sind für Frank Schneider keine Herausforderung. Will zum Beispiel ein Kunde so schnell wie möglich drei weitere Büros haben,

liefert Schneider mit dem Sattelschlepper ein paar Tage später frei Haus. Seine Firma ist spezialisiert auf den schnellen Bau von Räumen in massiver Holzbauweise. Das Geschäft mit den sogenannten „smart addys“ boomt. „Manche Unternehmen müssen kurzfristig erweitern, möchten sich aber die Option für einen Rückbau offenhalten“, sagt Schneider. Mit seiner „atmenden“ Architektur bleiben sie flexibel.

„Die Räumlichkeiten sollen nicht nur mehr Platz schaffen, sie sollen den Firmen auch mehr finanziellen Freiraum lassen“, weiß der Geschäftsführer der Schneider GmbH Zimmerei & Stahlbetonbau im westfälischen Halle. Eine Fi-

nanzierung würde den Spielraum seiner Kunden erweitern und neue Absatzchancen für sein Nischenprodukt eröffnen, ist er überzeugt. Dabei hat er gleich die nächste Idee: Mit mobilen barrierefreien Bauten will er vom wachsenden Bedarf für die temporäre Pflege zu Hause profitieren. Prognosen der Bundesregierung zufolge steigt die Zahl der Pflegebedürftigen bis 2050 auf 4,5 Millionen.

Statt Umbauten für die Ewigkeit, will Schneider Pflegeräume auf Zeit bereitstellen - bezahlbar in monatlichen Raten. Doch bei den Banken findet seine Idee wenig Aufmerksamkeit. Dabei bietet fast jeder große Hersteller oder Händ-



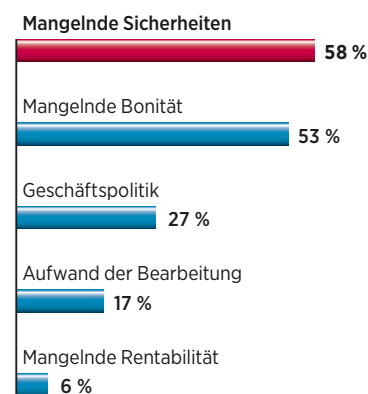
Mobile Bürocontainer: Unternehmen mit unkonventionellen Geschäftsideen haben oft Schwierigkeiten, eine Finanzierung zu bekommen.

ler den Kauf per Kredit, Leasing oder Teilzahlung an. Diese Objektfinanzierung ist ein vergleichsweise sicheres Geschäft. Die Mehrzahl der Absatzfinanzierer befindet sich allerdings im Besitz von Banken. Diese sogenannten Noncaptives „vertreiben“ ihre standardisierte Objektfinanzierung allerdings meist nur für Massenprodukte wie beispielsweise Autos oder Maschinen. Die Prozesse dafür sind industrialisiert - nach der Bonitätsabfrage erfolgt meist schon nach wenigen Minuten eine Zusage und der Verkäufer kann dem Kunden Ratenzahlung anbieten.

Auch viele kleine und mittelständische Unternehmen sind an Finanzierungsangeboten interessiert, die sie ihren Kunden anbieten können - um somit den Ab-

Zu wenig Sicherheiten

Mit welcher Begründung Banken eine Finanzierung ablehnen
Angaben in Prozent
(Mehrfachnennungen möglich)



Handelsblatt
Quelle: KfW Mittelstandspanel 2007-2011

Kleine Sieger beweisen Mut.



Große Sieger beweisen Kompetenz.

Über 1.000 Unternehmer fanden uns in der Umfrage in puncto Service und Beratung unschlagbar. Als Unternehmer Bank sind wir für Sie da – seit 1835.

Das Leben ist voller Höhen und Tiefen. Wir sind für Sie da.

Willkommen bei der **HypoVereinsbank**
Unternehmer Bank
Member of **UniCredit**

Guter Geist und rech

Mitarbeitende Familienmitglieder sollten sich

Petra Hoffknecht
Münster

Heidi und Uwe Kluth harmonieren erfolgreich - als Ehepaar und als Unternehmer. Nach der Geburt ihrer vier Kinder ist die gelernte Arzthelferin in den Betrieb ihres Mannes eingestiegen. Das war 1982. Heute führen beide gemeinsam die Kluth und Sohn Haustechnik GmbH in Buchholz bei Hamburg als geschäftsführende Gesellschafter. Die beiden ältesten Kinder arbeiten ebenfalls mit.

Familienangehörige im Betrieb sind keine Seltenheit, besonders im Handwerk: Nach Angaben des Zentralverbands des deutschen Handwerks (ZDH) sind über 75 Prozent der Handwerksbetriebe hierzulande Familienbetriebe, die von einem Ehepaar geleitet werden. Auch in der Landwirtschaft, freien Berufen und der Gastronomie ist es durchaus üblich, dass Angehörige mit anpacken.

„Dadurch leisten sie einen Beitrag zum Gesamterfolg des Unternehmens“, sagt Enno Kähler von der Industrie- und Handelskammer Osnabrück. Das schafft Abhängigkeiten.

In guten Zeiten sollten daher unbedingt Regelungen für die Absicherung und die Altersvorsorge beispielsweise der mitarbeitenden Frauen getroffen werden, mahnt Heide Härtel-Herrmann vom Frauenfinanzdienst in Köln. „Denn die Familie kann auseinanderbrechen, die Firma pleitegehen, schlimmstenfalls beides“, sagt sie.

Dabei ist es vor allem wichtig, den sozialversicherungsrechtlichen Status zu klären. Bei Ehegatten veranlasst die Krankenkasse dies automatisch. Alle anderen Familienmitglieder können einen Antrag bei der Deutschen Rentenversicherung stellen. Ansonsten kommt es erst

14 %

aller Mitarbeiter in Handwerksbetrieben mit bis zu 500 Beschäftigten gehören zur Familie.

Quelle: Ludwig-Fröhler-Institut



picture-alliance/dpa

Neue und unkonventionelle Produkte wie die Raumerweiterungsmodule aus Halle passen allerdings auch deswegen nicht in ein vorgefertigtes Finanzierungsschema, weil es dafür keine validen Restwertberechnungen gibt, mit denen sich etwa die Leasingraten kalkulieren lassen. „Das standardisierte Geschäft beherrscht jede Bank. Aber sobald es in andere, neue Objektklassen geht, müssen die meisten Institute passen“, weiß Müller.

Einige Unternehmen haben daher selbst die Initiative ergriffen und ihre eigene Bank gegründet, die die Absatzfinanzierung für ihre Produkte übernimmt. Dazu zählt zum Beispiel die akf Bank des Staubsaugerherstellers Vorwerk.

„Wir kennen eine Handvoll Banken, die über 08/15-Ansätze hinaus-



„Das Standardgeschäft beherrscht jede Bank. Aber sobald es in neue Objektklassen geht, müssen die meisten Institute passen.“

Jochen Müller,
Geschäftsführer bei Cramer & Müller
Unternehmensberatung GmbH

gehen können“, sagt Berater Müller. Mit ihnen hat er sogar Kleinstfinanzierungen für Schönheitsprodukte entwickelt. An einer Finanzierung für temporäre Räume ließe sich ihm zufolge bestimmt feilen. „Um wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen Mittelständler ihren Vertrieb um passgenaue Absatzfinanzierungen erweitern.“ Bestätigt wird er darin von 89 Prozent der Mittelständler, die jüngst an einer entsprechenden Umfrage von Cramer & Müller teilnahmen.

Dabei ist Absatzfinanzierung im Grunde ein alter Hut. Sie hielt bereits im 19. Jahrhundert Einzug in die Haushalte, als Möbelhersteller Teilzahlungen für ihre Produkte anboten. Produzenten von Töpfen Haushaltsgeräten und Textilien zogen nach. Nur von „smart addys“ war damals noch nicht die Rede.

satz ihrer Produkte anzukurbeln. Allerdings finden sie oftmals keinen Partner. Ein Grund: Innovationen wie der „smart addy“ passen in keine gängige Schublade. „Es gibt nur sehr wenige Banken, die in eine kleinteilige Finanzierung für neue Objektklassen einsteigen“, sagt Jochen Müller, Geschäftsführer der Frankfurter Unternehmensberatung Cramer & Müller.

Müllers Unternehmen hat sich auf die Absatzfinanzierung für kleinere und mittlere Unternehmen (KMU) spezialisiert: „Der Trend geht zu intelligenten Finanzierungskonzepten. Der Hersteller kurbelt den Absatz an und bringt der Bank Kunden ins Haus. So ein Vendorengeschäft hat also Charme für beide Seiten.“

te Hand sozial absichern.

zur Statusfeststellung, wenn Betroffene Leistungen wie beispielsweise Erwerbsminderungsrente oder Arbeitslosengeld beantragen - mit der Folge, dass sie unter Umständen in die Röhre gucken - beispielsweise dann, wenn sich herausstellt, dass trotz jahrelanger Beitragszahlungen keine Ansprüche auf Versicherungsleistungen bestehen, weil die Person nicht sozialversicherungspflichtig war.

Der Status muss jeweils im Einzelfall geprüft werden. Sozialversicherungspflichtig ist nur, wer in einem abhängigen Beschäftigungsverhältnis arbeitet. Bei Einstufungen als familienhafte Mitarbeit und Mit-Unternehmerschaft besteht hingegen keine Sozialversicherungspflicht. Wer einen solchen Status hat, muss privat vorsorgen. Bei Fragen helfen spezialisierte Anwälte weiter.

„Man muss sich auch aktiv um seine Versorgung im Alter kümmern“, sagt Kluth, die auch Landes- und Bundesvorsitzende der Unternehmerfrauen im Handwerk e.V. (UFH) ist. Wenn der Betrieb die Altersversorgung sei, müsse dies bei der Übergabe an die nachfolgende Generation thematisiert werden.



Mit uns kennt Ihr Erfolg keine Grenzen.

Überall an Ihrer Seite: die Sparkassen und ihr internationales Netzwerk.



Ob Sie mit Ihrem Unternehmen international expandieren wollen oder Unterstützung bei Import-/Exportgeschäften suchen – als einer der größten Mittelstandsfinanzierer sind wir mit unseren globalen Kontakten und langjähriger Beratungskompetenz auf der ganzen Welt für Sie da. Mehr dazu bei Ihrem Berater oder auf www.sparkasse.de. **Wenn's um Geld geht – Sparkasse.**