

Blick auf das Geschäftsjahr 2018 der Bürgschaftsbank BW

Guy Selbherr

Vorstand Bürgschaftsbank Baden-Württemberg GmbH und Geschäftsführer MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg GmbH

Pressekonferenz, am 18. Februar 2019, 10:00 Uhr

Sehr geehrte Frau Ministerin, meine Damen und Herren von der Presse und liebe Gäste, herzlich willkommen zu unserer Bilanzpressekonferenz. 2018 war ein ereignisreiches Jahr. Fast auf den Tag genau vor einem Jahr haben wir unser neues Gebäude hier in der Werastraße 13 feierlich eingeweiht. Die neue europäische Datenschutzgrundverordnung hat uns fast das ganze Jahr über in Atem gehalten – zum Glück durften wir Sie noch persönlich einladen – und auch weltpolitisch war bzw. ist leider noch einiges los – denken Sie nur an Trump und Brexit.

Bevor wir uns der Geschäftsentwicklung bei der Bürgschaftsbank widmen, möchte ich Ihnen zur Einordnung einen Überblick über die konjunkturellen Rahmenbedingungen und die Kreditvergabep Praxis geben, Einflussfaktoren, die sich unmittelbar auf die Nachfrage nach Bürgschaften auswirken.

Wie sieht die wirtschaftliche Lage aus?

Kurz gesagt: In 2018 lief es immer noch für unsere Wirtschaft. Aber im letzten Quartal hat sich die Konjunktur abgekühlt, und es wird bereits die Frage laut, ob Deutschland in einer Rezession steckt! Die Wachstumsprognose für das Jahr 2019 wurde halbiert. Aber die Unternehmen sind immer noch in sehr guter Verfassung, die Umsätze und Erträge sind gestiegen, und insgesamt ist die Zufriedenheit groß - doch es mischt sich zunehmend Unsicherheit in die Stimmung. Noch läuft die Binnenkonjunktur, und die Baubranche boomt dank hoher Nachfrage durch die anhaltende Nullzinsphase. Und auch die Exportwirtschaft hat wieder einen erheblichen Beitrag zum Wirtschaftswachstum geleistet. Gleichzeitig muss

man festhalten, dass die Unwägbarkeiten auf internationaler Ebene zugenommen haben. Neben dem dramatischen Brexit-Countdown belasten auch die Handelsstreitigkeiten mit den USA, die politische Situation in Italien und zuletzt die Gelbwestenproteste in Frankreich die Wirtschaft. Unsere Wirtschaft im Land ist zu über 40 Prozent vom Export abhängig. Experten rechnen durch die befürchteten Auto-Handelszölle im schlimmsten Fall mit einer Halbierung der Fahrzeugexporte. Damit sind Auswirkungen auf Investitionsbudgets unserer Zulieferbetriebe zu erwarten.

Um langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen Unternehmen allerdings ihre Geschäftsmodelle kontinuierlich weiterentwickeln und in Effizienz, innovative Produkte und Dienstleistungen, das heißt sie müssen in die Zukunft investieren. Es gibt derzeit genug Herausforderungen: Disruption gefährdet den Status Quo, die Digitalisierung bringt Wertschöpfungsketten durcheinander, und die Transformation zum E-Antrieb ist gerade für das Automobilland BW eine besondere Challenge. Um diese Veränderungen als Chance zu meistern, sind Investitionen und Kapital notwendig. Hier gibt es vielfältige Angebote des Landes wie die Digitalisierungsprämie und attraktive Förderkredite, und bei jeder Finanzierung kommt auch die Bürgschaftsbank ins Spiel. Denn für die Kreditwirtschaft sind Finanzierungen bei schwachen oder fehlenden Sicherheiten trotz eines guten Geschäftskonzeptes und solider Zahlen bei sich dynamisch verändernden Märkten häufig nicht einfach darzustellen. Auch entstehen bei wachsenden Betrieben schnell Blankoanteile, die weitere Finanzierungen einengen können. In diesen Fällen sind wir der gesetzte Risikopartner. Doch wir kümmern uns nicht nur darum, dass eine Finanzierung möglich wird, wir befassen uns auch mit dem Geschäftsmodell und bewerten dessen Zukunftsfähigkeit. Wir arbeiten mit allen Kreditinstituten zusammen und haben uns in vielen Jahrzehnten ihr Vertrauen erarbeitet. In 2018 haben wir mehr als die Hälfte aller Vorhaben gemeinsam mit den Sparkassen begleitet, das besicherte Kreditvolumen lag dabei stabil bei über 245 Millionen Euro.

Nun haben in den vergangenen Jahren, was erfreulich ist, die Unternehmen wegen der anhaltend niedrigen Zinsen und der florierenden Konjunktur ihr Eigenkapitalpolster aufgebaut. Das verbessert nicht nur die Selbstfinanzierungskraft, sondern erhöht auch die eigene Sicherheitsbasis, was die Nachfrage nach Bürgschaften und Beteiligungskapital eher

dämpft. Ein intensiver Wettbewerb um Margen und Marktanteile führt mitunter auch zu einer Lockerung der Kreditvergabestandards, das heißt keine bis geringe Besicherung oder knappe Risikomargen, im Ergebnis wird daher in einigen Fällen auch bewusst auf eine Absicherung durch uns verzichtet.

Was bedeutet das für unser Fördergeschäft?

Wir mussten im Berichtsjahr mit 1.973 unterstützten Vorhaben und einem Kredit- und Beteiligungsvolumen in Höhe von rund 506 Millionen Euro einen Rückgang von 9,0 Prozent hinnehmen. Damit entfallen auf die Bürgschaftsbank Baden-Württemberg weit mehr als ein Drittel des bundesweit genehmigten Finanzierungsvolumens. Die gute Marktdurchdringung ist Ergebnis des guten Miteinanders mit der Kreditwirtschaft, wozu auch ganz wesentlich die Kombi-Angebote und die enge Partnerschaft mit der L-Bank beigetragen haben.

Die Entwicklung in den Wirtschaftszweigen ist unterschiedlich. Vor allem das Handwerk, die Dienstleistungen und die Industrie haben sowohl in der Anzahl als auch im Volumen zugelegt. Bei der Industrie ist dies nach kontinuierlichen Rückgängen in den letzten Jahren erstmals eine deutliche Trendumkehr, was Zeichen der wachsenden Unsicherheit sein dürfte.

Zwei von drei der durch die Bürgschaftsbank begleiteten Vorhaben sind Existenzgründungen und Unternehmensnachfolgen. In Summe wurden für diese Zielgruppe 1.282 Vorhaben mit einem Finanzierungsvolumen von über 247 Millionen Euro ausgestattet. Bei den Neugründungen blieben Anzahl und Volumen mit 776 Stück und über 107 Millionen Euro fast gleich (Vj. 782, 114 Mio. Euro). Anders als im Vorjahr nahmen die Nachfolgen in der Anzahl ab (506, Vj. 545) und erreichten damit ungefähr das Niveau von 2016. Nach Summen blieben sie aber mit über 139 Mio. Euro nahezu konstant. Nachfolgen werden ausgebremst durch den demographischen Wandel und Vollbeschäftigung. Insbesondere kleinere Unternehmen klagen darüber, dass sie keine geeigneten Nachfolger finden. Als Bürgschaftsbank unterstützen wir den Generationswechsel gezielt: mit einer höheren Bürgschaftsquote, wir strukturieren stabile Finanzierungen mit eigenkapitalähnlichen Bausteinen und verbürgen auch eine so genannte Investitionsreserve, um einen zusätzlichen

Finanzierungspuffer zu schaffen. Was wir positiv bewerten: Die neue Übernehmergeneration gibt als Digital Natives nach unserer Beobachtung den Unternehmen auch viele frische Impulse.

Im wichtigsten Programm für die Zielgruppe der Gründer und Übernehmer – der Startfinanzierung 80, die wir gemeinsam mit der L-Bank anbieten, erhalten Gründerinnen und Gründer einen Anschub mit attraktiven Fördermitteln für den Schritt in ihre Selbstständigkeit. Davon haben in 2018 knapp 900 Mutige profitiert. Und das genehmigte Kreditvolumen ist leicht auf 58,7 Millionen Euro (Vj. 56,8 Mio. Euro) gestiegen.

Wie bereits erwähnt, müssen Unternehmen in digitale Prozesse und innovative Produkte investieren, um im Konzert der Technologie- und Marktführer langfristig mitspielen zu können. Auch für derartige Vorhaben bieten wir eine Lösung. Nämlich InnovFin70. In 2018 haben wir 27 Vorhaben mit einem Volumen von rund 16 Millionen Euro begleitet. Da die Mittel Ende 2018 ausgeschöpft waren, haben wir vor kurzem mit dem Europäischen Investitionsfonds (EIF) eine weitere InnovFin-Vereinbarung für die nächsten zwei Jahre getroffen. Durch die Kooperation mit dem EIF können wir flexibel InnovFin-70-Bürgschaften bis 1,25 Millionen Euro übernehmen und damit die Innovationsfreude der Unternehmen auch finanziell abfedern. Beträge über 1,25 Millionen Euro kann die L-Bank aus ihrem InnovFin-70-Programm unterstützen. Das Gesamtvolumen inklusive der Möglichkeit, auch Beteiligungen der MBG zu garantieren, schafft baden-württembergischen Unternehmen jetzt Zugang zu Finanzierungen in Höhe von 75 Millionen Euro.

Neben der gewerblichen Wirtschaft stehen aber auch Landwirtschaftsbetriebe heutzutage vor vielen Herausforderungen. Um sie modern auszustatten und zukunftsfähig zu machen, sind zum Teil große Investitionen in Anlagen und Flächen notwendig. Aufgrund des zunehmenden Pachtanteils können viele Landwirte – vor allem Gründer oder Junglandwirte – landwirtschaftliche Flächen nicht mehr als Sicherheiten nutzen. Auch belastet der Klimawandel. Unsere Agrar-Bürgschaften, die wir mit europäischer Unterstützung ebenfalls über den EIF anbieten, sind hier eine optimale Lösung. Die Bürgschaftsbank hat bisher bereits über 50 Vorhaben (Gründungen, Nachfolgen, Stallmodernisierungen, Projekte zur Energiegewinnung und Lebensmittelproduktion) begleitet – davon allein 17 im vergangenen

Jahr – mit einem Volumen von rund 8,6 Millionen Euro. Nachdem bisher die Kombination von Agrar-Bürgschaften mit AFP-Zuschüssen nicht möglich war, gibt es nun endlich „grünes Licht“ dafür. Das freut uns natürlich sehr. Ebenso, dass das Programm im April für weitere drei Jahre fortgesetzt werden soll. Mit dem EIF wird die Partnerschaft durch den Start unserer Leasingbürgschaften in 2019 weiter intensiviert.

Lassen Sie mich noch ein paar Worte zu unserer Ausfallsituation sagen, die bei uns weiterhin entspannt ist: Die Ausfallquote liegt bei der Bürgschaftsbank bei 1,6 Prozent (Vj. 1,9 Prozent). Damit wir unseren Förderauftrag auch in Zukunft wahrnehmen können, ist uns ein stabiles Ergebnis wichtig, auch wenn wir nicht gewinnorientiert arbeiten. Unser Jahresüberschuss lag im vergangenen Jahr bei 4,1 Millionen Euro und damit leicht unter dem Vorjahr (4,2 Millionen Euro).

Was war sonst noch los in 2018?

Die zunehmende Regulatorik hat bei uns 2018 erneut Spuren hinterlassen: So enthält die fünfte MaRisk-Novelle umfangreiche Änderungen in den Bereichen Risikodatenaggregation und Risikoberichterstattung und Anforderungen an die Risikokultur sowie auch die ergänzend zu den MaRisk veröffentlichten BAIT („Bankaufsichtliche Anforderungen an die IT“). Förderbanken verfügen über ein spezifisches Geschäftsmodell, das in der Umsetzung der allgemeinen regulatorischen Anforderungen bisher kaum Berücksichtigung findet. Dies stellt uns Bürgschaftsbanken bundesweit vor große Herausforderungen, die wir nur mit erheblichen Investitionen in Personal und IT meistern können.

Die Finanzbranche ist im Umbruch. Eine leistungsstarke IT ist damit von wesentlicher Bedeutung. So modernisieren die Bürgschaftsbanken ihre IT und setzen dabei auf das Kernbankensystem und IT-Services der PASS Consulting Group. Nach dem erfolgreichen Pilotprojekt bei der Bürgschaftsbank Sachsen führen 14 weitere Institute und damit auch wir in den nächsten Jahren das neue einheitliche System ein.

Auch beschäftigt uns das Thema Digitalisierung, so bieten wir jetzt gemeinsam mit der L-Bank nach Abschluss einer erfolgreichen Pilotphase mit der Kammer Heilbronn-Franken in

weiteren Regionen ad hoc Videoberatungen an, um die Kunden schneller und besser beraten zu können.

Wie geht es in 2019 weiter?

Zwei Projekte stehen ganz im Zeichen der Digitalisierung unserer Prozesse. Auf Kundenseite haben wir die Entwicklung eines gemeinsamen, zentralen bundesweiten Internetportals der Bürgschaftsbanken und die Integration einer digitalen Anfragestrecke initiiert. Für Kreditnehmer und Multiplikatoren wie auch für Hausbanken ergeben sich daraus in Zukunft viele Vorteile. So werden die Kräfte gebündelt, und eine digitale Anfragestrecke ermöglicht eine vereinfachte und strukturierte Ansprache und eine frühe Unterstützung im Finanzierungsprozess auf Seiten aller Beteiligten. Auf diese Weise richten sich die Bürgschaftsbanken neben den traditionellen Vertriebswegen nicht nur stärker an digital ausgerichteten Kundengruppen aus, sondern erbringen ihren Beitrag, um die Förderinstrumente in Baden-Württemberg einfach, transparent und attraktiv zu gestalten und Neues – die direkte Kundenansprache – mit Bewährtem – dem Hausbankprinzip – zu verbinden.

Wir sind mit unserem Geschäftsverlauf zufrieden und blicken auch sehr zuversichtlich in die Zukunft, da wir einige Themen in der Pipeline haben, die uns weiter bringen werden. An dieser Stelle möchte ich mich ganz herzlich bei unseren Partnern für die vertrauensvolle und konstruktive Zusammenarbeit bedanken.

Meine Damen und Herren, die volatilen Rahmenbedingungen und die dynamische Entwicklung machen es heute nicht leicht, ein Unternehmen erfolgreich zu führen.

Wir freuen uns heute ganz besonders, dass Sie, Frau Schmidbauer und Herr Bachhuber, heute extra aus Singen angereist sind, um ihr Unternehmen vorzustellen und darüber zu sprechen, wie die ELMA Schmidbauer GmbH, auch in der Partnerschaft mit unserem Haus, sich für die Zukunft aufgestellt hat. Schon mal einen ganz herzlichen Dank dafür! Herr Buddensiek wird dann unmittelbar im Anschluss über die Geschäftsentwicklung bei der MBG berichten.

Es gilt das gesprochene Wort!