



## GESCHÄFTSFÜHRER LOTHAR GALONSKA ZUM GESCHÄFTSJAHR 2013

# Bürgschaftszusagen stiegen um 33 %

Im Interview blickt Bürgschaftsbank-Geschäftsführer Lothar Galonska auf das Geschäftsjahr 2013 zurück und erläutert, warum die Zahl der Bürgschaftszusagen um ein Drittel gestiegen ist.

Wie ist das Geschäftsjahr 2013 für die Bürgschaftsbank gelaufen?

Galonska: Insgesamt sehr zufriedenstellend! Wir haben deutlich mehr Bürgschaften als 2012 zugesagt, die neue Expressbürgschaft ist von den Kreditinstituten gut angenommen worden, und die Anfragen nach Beteiligungen aus dem Mikromezzaninfonds sind höher als von uns erwartet.

Bislang wurden mehr Bürgschaften nachgefragt, wenn die Wirtschaft schwächelte. 2013 ist die Zahl der Bürgschaftszusagen - trotz guter Konjunktur - um 33 Prozent gestiegen. Wie erklären Sie sich dies?

Galonska: Zum einen ist die Nachfrage von Existenzgründern nach Bürgschaften ungebrochen, trotz bundesweit insgesamt rückläufiger Gründungszahlen. Bei Gründungen und Unternehmensnachfolgen setzt die Bürgschaftsbank seit vielen Jahren einen klaren Förderschwerpunkt.

Zum anderen steigen im Zuge von Basel III die Anforderungen an Sicherheiten bei Investitionskrediten und Betriebsmittelfinanzierungen. Nicht wenige Sparkassen, Genossenschaftsinstitute und Privatbanken dürften eine Bürgschaft deshalb auch bei guter Konjunktur zur

eigenen Risiko- und Eigenkapitalentlastung nutzen.

Wer waren denn die Hauptnutznießer der bewilligten Bürgschaften?

Galonska: Da hat es eine Überraschung gegeben, denn nach der übernommenen Risikosumme waren es im vergangenen

„Eine Bürgschaft reduziert auch die Eigenkapitalbelastung der Banken.“

**Lothar Galonska**  
Bürgschaftsbank NRW



Jahr erstmals die Freien Berufe. Die auf sie entfallene Bürgschaftssumme hat sich nach vorläufigen Zahlen auf rund 18 Millionen Euro im Vergleich zum Vorjahr nahezu verdoppelt. Auf Platz zwei rangierte der Einzelhandel, dessen Bürgschaftssumme um 30 Prozent auf rund 16 Millionen Euro wuchs, während den dritten Platz das industrielle Gewerbe einnahm, dessen Bürgschaftssumme um neun Prozent auf rund 16 Millionen Euro zulegte.

FORTSETZUNG AUF SEITE 4

## MIKROMEZZANINFONDS

# KBG bei Zusagen bundesweiter Spitzenreiter

Eine große Nachfrage nach Beteiligungen aus dem im September vergangenen Jahres vom Bundeswirtschaftsministerium aufgelegten Mikromezzaninfonds verzeichnete die Kapitalbeteiligungsgesellschaft NRW (KBG). Bis Ende Dezember 2013 sagte sie aus dem mit 35 Millionen Euro dotierten Fonds 56 Beteiligungen mit einem Gesamtvolumen von rund 2,6 Millionen Euro zu.

„Damit liegen wir sowohl bei der Anzahl der Genehmigungen als auch bei der Gesamtsumme der Beteiligungen bundesweit mit deutlichem Abstand an der Spitze“, erklärt KBG-Geschäftsführer Manfred Thivessen. „Unser Anteil am gesamten genehmigten Beteiligungsvolumen des Mikromezzaninfonds' betrug im vergangenen Jahr fast ein Drittel.“

## Kombination mit Bürgschaft

Nicht wenige Banken kombinieren in einem Finanzierungspaket einen verbürgten Kredit mit einer Beteiligung aus dem Mikromezzaninfonds. „Nach solchen Kombinationen erhalten wir in letzter Zeit vermehrt Anfragen“, so Thivessen.

Die Höhe einer Beteiligung beträgt bis zu 50.000 Euro bei einer Laufzeit von zehn Jahren. Zielgruppe sind Existenzgründer und kleine Unternehmen mit geringer Eigenkapitaldecke. Die Beteiligungsmittel sind flexibel für alle gewerblichen Finanzierungszwecke (Investitionen, Betriebsmittel) einsetzbar.



DIE FAMILIE VON JÖRG MANZ BESITZT INZWISCHEN SIEBEN BABYONE-FACHMÄRKTE

## Bürgschaftsbank und KBG sicherten Expansionskurs ab

In den meisten Fällen macht sich ein Franchisenehmer im Franchisesystem seiner Wahl mit *einem* Unternehmen selbstständig. Laufen die Geschäfte gut, eröffnet er ein zweites, vielleicht auch ein drittes Unternehmen. Jörg Manz besitzt mit seiner Familie inzwischen sieben Fachmärkte für Baby- und Kleinkinderbedarf innerhalb der „BabyOne Franchise- und Systemzentrale“



Vom Babybett bis zum Auto-Kindersitz: In seinen sieben Fachmärkten bietet Jörg Manz ein Sortiment für die Allerjüngsten.

mit Sitz in Münster. Dies sagt einiges über Manz' unternehmerischen Expansionskurs, aber auch über die Systemqualität des Franchisegebers.

Die Kosten für die Übernahme der jüngsten drei BabyOne-Fachmärkte in Köln-Godorf, Krefeld und Kaarst hatte Jörg Manz mit gut einer Million Euro veranschlagt - und dies war für ihn ein Problem. Denn die vier bereits vorhandenen BabyOne-Märkte - allesamt profitabel - „hatten unsere privaten Eigenmittel aufgezehrt, und wir konnten auch keine Sicherheiten mehr stellen“, sagt Manz.

### Finanzierung mit stiller Beteiligung

Dass der Deal dennoch zustande kam, verdankt der Diplom-Informatiker der Düsseldorf National-Bank AG („Die haben sich bei der Finanzierung mächtig ins Zeug gelegt“) und der Bürgschaftsbank, bei der sich der Franchise-Unternehmer „von Anfang an gut aufgehoben“ fühlte und die für einen deutlich sechsstelligen Betrag ins Obligo ging. „Ohne Bürgschaft“, räumt Manz ein, „hätte ich die Übernahme der drei Fachmärkte vergessen können.“ Zudem ging die unter dem Dach der Bürg-

schaftsbank arbeitende „Kapitalbeteiligungsgesellschaft für die mittelständische Wirtschaft in Nordrhein-Westfalen“ (KBG) eine stille Beteiligung an Manz' BabyOne-Fachmärkten in sechsstelliger Höhe ein.

Warum aber machen sich eine ausgebildete Erzieherin (Ulla Manz), ein für Unternehmensberatungen um die Welt reisender Informatiker (Jörg Manz) und eine geschulte Köchin mit beruflichen Engagements im australischen Melbourne und auf den Bermudas (Ann-Cathrin Manz) in einem Franchisesystem für Baby- und Kleinkinderbedarf selbstständig?

Die Antwort darauf verblüfft: Weil Ulla Manz' Arbeitsauffassung nicht einer Stechuhr-Mentalität entsprach. Im Februar 1997 sann sie auf Veränderung. Etwa zur gleichen Zeit las ihr Mann in einer Wirtschaftszeitung einen Bericht über das 1992 gegründete „BabyOne“-Franchisesystem. „Geboren wird immer“, dachte sich

### „Ohne Bürgschaft hätte ich die Übernahme vergessen können.“

Jörg Manz nahm Kontakt zu dem inzwischen verstorbenen Firmengründer auf. Dieser bot Manz den Kauf des damals eher umsatzschwachen, von einem angestellten Filialisten geleiteten BabyOne-Fachmarkts in Mönchengladbach an, „wofür wir unser Haus und unsere Lebensversicherung verpfändet haben“.

Manz und seine Frau zeigten unternehmerische Qualitäten: Sie setzten kompromisslos auf kundenorientierten Service. „Kinderzimmer und -betten, Kinderwagen, -kleidung und -spielzeug bekommen Sie andernorts auch, wobei sich die Preise im Wettbewerb angleichen. Was also unterscheidet unseren Markt von anderen?“

Die Antwort: das Ambiente im Ge-

schäft und ein Service, der auf die Kundenbedürfnisse eingeht. Manz baute das Mönchengladbacher Geschäft um und schulte - Beratung von Frau zu Frau - seine Mitarbeiterinnen. „Im ersten Jahr nach der Übernahme hatten wir ein Umsatzplus von 50 Prozent, im zweiten Jahr von 40 Prozent.“ Manz hatte auf die richtige Karte gesetzt.

Denn gut 70 Prozent der Kunden in seinen Fachmärkten sind schwangere Frauen. Sie freuen sich auf ihr Kind, und sie wollen es bestmöglich versorgt sehen - mit Krippe und Bettchen, Kleidung, Hygieneartikeln und schmusigem Spielzeug. Jeder BabyOne-Fachmarkt hält für Kinder bis zu fünf Jahren rund 10.000 Artikel bereit.

### Franchisegeber ausgezeichnet

BabyOne, nach eigenen Angaben Deutschlands größte Fachmarktkette für Baby- und Kleinkinderbedarf, zwei Mal von seinen Franchisenehmern als „Bestes Franchisesystem“ ausgezeichnet und DIN-zertifiziert, betreibt heute 84 Fachmärkte in Deutschland und drei in Österreich.

Sie bieten auf einer durchschnittlichen Verkaufsfläche von 1.200 Quadratmetern alles für Baby und Kleinkind: Schnuller, Textilien, Spielzeug, Kinderwagen bis hin zu kompletten Kinderzimmern. Typisch ist eine thematische Aufteilung der Verkaufsfläche in „Baby unterwegs“ oder „Baby zuhause“. Zum Standard in jedem Fachmarkt gehören ein Babywickelraum, eine Stillecke und eine Kinderspielzone - damit sich die Eltern in aller Ruhe danach umsehen können, was ihrem Nachwuchs gefällt.



Kleidung für die Kleinsten: BabyOne bietet zahlreiche Marken und Eigenmarken an.



TIS-Geschäftsführer Uwe Hucklenbroich (Mitte) mit den noch im Unternehmen tätigen Altgesellschaftern Helmut Strack (links) und Otmar Czajka [www.tis-online.de](http://www.tis-online.de)

## [www.nexxt-change.org](http://www.nexxt-change.org) So funktioniert die Börse

Jeder, der ein Unternehmen übergeben oder übernehmen will, kann in nexxt-change kostenfrei ein Inserat einstellen. Dieses Inserat wird von einem Regionalpartner (IHK, HWK, Volks- oder Raiffeisenbank, Sparkasse) auf Plausibilität geprüft und zur Veröffentlichung freigeschaltet. Übernehmern und Übergebern bietet die Börse lediglich eine Plattform, ein aktives Matching findet nicht standardmäßig statt. Ein Übernehmer ist bei seiner Suche nach einem Unternehmen deshalb auf ein aussagekräftiges Inserat des Übergebers angewiesen.

### UWE HUCKLENBROICH ERMÖGLICHTE DIE BÜRGSCHAFTSBANK DIE ÜBERNAHME EINES UNTERNEHMENS

## „Offenheit auf beiden Seiten ist das Erfolgsgeheimnis“

Die beiden geschäftsführenden Gesellschafter planten mittelfristig - den Verkauf ihrer Firma. In der Unternehmensbörse nexxt-change boten sie die TIS Technische Industrie Service GmbH & Co. KG zur Übernahme an. Doch Helmut Strack und Otmar Czajka, die sich aus dem Arbeitsleben zurückziehen wollten, hatten dezidierte Vorstellungen von ihrem potenziellen Nachfolger und dessen unternehmerischer Qualifikation. Ihr Ziel: TIS sollte mit der bestehenden Belegschaft fortgeführt werden und neue Marktsegmente erschließen. Sie suchten einen Nachfolger, der das Unternehmen in die Zukunft führen würde.

Es dauerte drei Jahre, bis die TIS-Geschäftsführer mit einem Übernahme-Interessenten in Kontakt kamen, der ihren Vorstellungen entsprach. Und das war eher Zufall. Denn 2010 suchte Uwe Hucklenbroich, der im Siegerland als Geschäftsführer eines Unternehmens arbeitete, nach einer neuen unternehmerischen Aufgabe in der Region seines Wohnortes Köln. Sein Ziel: „Das Unternehmen sollte eine entwicklungsfähige Mindeststruktur aufweisen, und ich wollte Freiräume nutzen - meine Stärke.“

Von Anfang an beabsichtigte der Diplom-Ingenieur die Übernahme einer Firma. Er durchforstete die Unternehmensbörse nexxt-change mit zurzeit immerhin 7.200 Verkaufsangeboten. Letztlich ent-

sprachen seinen Vorstellungen „zwei bis drei Unternehmen“, darunter der Technische Industrie Service in Ertstadt südwestlich von Köln. Betreut wurde dieses nexxt-change-Angebot von der Kreissparkasse Köln als Regionalpartner.

#### Mit offenen Karten gespielt

Sechs Monate dauerten die Gespräche zwischen Hucklenbroich und den TIS-Gesellschaftern, und von Anfang an haben alle Beteiligten mit offenen Karten gespielt. „Offenheit auf beiden Seiten war letztlich das Erfolgsgeheimnis“, sagt Uwe Hucklenbroich, seit Anfang 2011 als Berater für den TIS tätig und seit Januar 2012 geschäfts-

### Reibungsloser hätte diese Firmennachfolge nicht ablaufen können.

führender Gesellschafter. Zwar gab es im Verlauf der Gespräche - etwa beim Kaufpreis - durchaus Meinungsunterschiede, „aber wir haben uns stets an der Schnittmenge getroffen“.

Noch arbeiten die Altgesellschafter in dem von ihnen 1995 gegründeten Unternehmen (hervorgegangen aus der technischen Abteilung der ehemaligen May-Werke) mit, und Hucklenbroich profitiert von

ihrem Know-how und ihren Kontakten im Markt. Besser und reibungsloser hätte diese Unternehmensnachfolge nicht ablaufen können - beide Seiten haben ihre Ziele erreicht. „Es gab eine Balance zwischen den Einzelinteressen.“

Auch die Finanzierung passte. Die Kreissparkasse Köln nutzte das ERP-Kapital für Gründung voll aus und ging auch selbst mit einem sechsstelligen Betrag ins Obligo. Den Großteil der Finanzierung sicherte jedoch die Bürgschaftsbank ab, indem sie für ein Darlehen der NRW.BANK eine Ausfallbürgschaft in maximaler Höhe zusagte.

#### Wachstumsmarkt Druckluftsysteme

Zurzeit arbeiten für den Technischen Industrie Service 52 Mitarbeiter, und rund die Hälfte des Jahresumsatzes von rund sechs Millionen Euro ist durch langfristige Verträge gesichert. Geschäftsführer Hucklenbroich („Wir sind stark in den Querschnittstechnologien Kälte, Wärme und Druckluft.“) richtet seit geraumer Zeit sein Augenmerk auf den Anlagenbau von energieeffizienten ganzheitlichen Druckluftsystemen. Mehrere namhafte Unternehmen hat er bereits als Kunden gewonnen. „Mit den Geschäftsfeldern Kälte und Druckluft“, sagt der 48-jährige Diplom-Ingenieur, „spielen wir in der Championsleague.“ Elf neue Mitarbeiter ergänzen die Mannschaft.

## Bürgschaftszusagen stiegen um 33 %

Wie hat sich denn die im letzten Jahr eingeführte ExpressBürgschaft entwickelt?

Galonska: Sie ist, das ist jedenfalls mein Eindruck, von den Kreditinstituten gut angenommen worden, zumal wir beim Zusagezeitraum - innerhalb von fünf Werktagen - Wort gehalten haben. Bis zum Ende des vergangenen Jahres haben wir 61 ExpressBürgschaften genehmigt, dieses Ergebnis liegt im Rahmen unserer Erwartungen.

Nur in Einzelfällen wurde bei der Beantragung einer ExpressBürgschaft der Höchstbetrag von 75.000 Euro in Anspruch genommen. Der Durchschnittsbetrag lag bei rund 56.000 Euro. Offensichtlich sehen die Banken in der ExpressBürgschaft ein geeignetes Instrument, um bestehende Lücken, die sich in einer Gesamtfinanzierung auftun, schnell und schlank zu schließen.

Welche Punkte stehen für 2014 auf der Agenda der Bürgschaftsbank?

Galonska: Wir wollen unser in den letzten Jahren ausgebautes Dienstleistungsangebot rund um die „Strukturierung“ von Finanzierungsvorhaben den Kreditinstituten noch intensiver anbieten. Deshalb werden die 2013 implementierten Regionalteams, die sich in der Praxis bewährt haben, in diesem Jahr noch intensiver das Gespräch mit der Kreditwirtschaft vor Ort suchen.

Welche Erwartungen haben Sie an die Geschäftsentwicklung im laufenden Jahr?

Galonska: Vor dem Hintergrund der konjunkturellen und sonstigen Rahmenbedingungen - Stichwort Basel III - geht die Bürgschaftsbank NRW von einer stabilen Geschäftsentwicklung auf dem hohen Vorjahresniveau aus. Wir gehen ebenfalls davon aus, dass sich die Risikovorsorge im Bürgschaftsgeschäft analog zur Wirtschaftsentwicklung in dem erfreulichen Rahmen der Vorjahre bewegen wird.



Mitarbeiter der Bürgschaftsbank informieren und beraten im persönlichen Gespräch, im vergangenen Jahr auf nicht weniger als 114 Veranstaltungen in ganz Nordrhein-Westfalen. Exemplarisch dafür steht dieses Bild, das beim 10. Finanzierungsforum der Industrie- und Handelskammer Lippe zu Detmold aufgenommen wurde. Es zeigt von links nach rechts: Bürgschaftsbank-Geschäftsführer Manfred Thivessen, Maria Klaas (IHK Lippe zu Detmold), Marcus Kaufmann (KfW Bankengruppe) und Hannelore Scho-in het Veld (NRW.BANK)

Bild: IHK Lippe zu Detmold

## DIREKTER DRAHT ZUR BÜRGSCHAFTSBANK

### Regionen Nord, Süd

IHK-Bezirke Arnsberg, Bochum, Bonn, Düsseldorf, Köln, Münster, Siegen, Wuppertal

Eckhard Kubitz (Regionalleiter)	-134
Daniela Hirtz	-149
Matthias Michels	-169
Norbert Oerschkes	-115
Ingo Otten	-143

### Regionen Niederrhein, Mitte, Ostwestfalen

IHK-Bezirke Aachen, Bielefeld, Detmold, Dortmund, Duisburg, Essen, Krefeld, Hagen

Manfred Lamers (Regionalleiter)	-167
Bettina Bilstein	-106
Tim Deden	-107
Lutz Hambüchen	-131
Rudolf Pinter	-142
Marc Wolters	-172

### Express-Team

Norbert Steinfels (Bereichsleiter)	-137
Justyna Fajfrowska	-176
Helmut Leicht	-141
Diana Reuter	-173
Sandra Ritterbach	-175
Petra Schmidt	-196
Monika Westenberger	-161

### Intensivbetreuung

Heiko Schuchert (Bereichsleiter)	-123
Sigrid Detempli	-139
Stephan Philipsen	-153
Nicole Sieben	-160
Wolfgang Schröder	-135

### Rechtsabteilung

Hans-Jochen Hinneburg	-124
Sven Mülders	-127
Willi Nießen	-125
Thomas Schubert	-121
Rolf Schultz	-128

## IMPRESSUM

Bürgschaftsbank Nordrhein-Westfalen GmbH Kreditgarantiegemeinschaft, Hellersbergstraße 18, 41460 Neuss

Lothar Galonska (v.i.S.d.P.), Telefon 02131 5107-0, Telefax 02131 5107-333, E-Mail: info@bb-nrw.de, Internet: www.bb-nrw.de

Konzept und Redaktion: DIE MEDIEN PROFIS, Haan. Bildnachweis: FotoEdhar-Fotolia.com (1 oben), Minerva Studio-Fotolia.com (1 unten)