



\* zum 30.6.2013 (ohne Auszubildende), \*\* zum 31.12.2013 (inkl. Auszubildende in kaufm. und technisch-naturwiss. Berufen)

Zahlenmäßige Struktur der Freiberufler in Nordrhein-Westfalen (linke Grafik) und Erwerbstätige in den Freien Berufen zum 1. Januar 2014

Quelle: Institut für Freie Berufe, Nürnberg

## MIT BÜRGSCHAFT KEIN PROBLEM: NACHFOLGE IN DEN FREIEN BERUFEN

### „Wir bürgen auch für Freiberufler“

Ob Ärzte oder Rechtsanwälte, Steuerberater oder Physiotherapeuten, Ingenieure oder Architekten – irgendwann müssen sie für ihren Betrieb einen Nachfolger finden. Doch die Übergabe einer Praxis, einer Kanzlei oder eines Büros mit Inventar und Kundenstamm in jüngere Hände scheitert nicht selten an der Finanzierung des häufig sechsstelligen Kaufpreises.

Denn die meist noch jungen Nachfolger können für Bankkredite kaum Sicherheiten stellen. Aus der Traum? Keineswegs: „Wir bürgen für Freiberufler, damit die Übernahme einer Praxis oder Kanzlei nicht an fehlenden Sicherheiten scheitert“, sagt Lothar Galonska, Geschäftsführer der Bürgschaftsbank NRW.

Seit fast 25 Jahren können für Freiberufler, neben Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft, Ausfallbürgschaften bei der Bürgschaftsbank beantragt werden. Von Anfang 2010 bis Ende September 2014 ist die Bürgschaftsbank NRW für Kredite von Freiberuflern im Gesamtwert von rund 75 Millionen Euro ins Obligo gegangen.

#### Hoher Anteil von Steuerberatern

Unter den Bürgschaftsnehmern stellen Steuerberater die mit Abstand zahlenmäßig größte Gruppe in den Freien Berufen, gefolgt von Physiotherapeuten, Ingenieuren und Zahnärzten. Allerdings haben in der

Vergangenheit auch Tierärzte, Architekten, Tanz- und Fahrlehrer oder Logopäden eine Bürgschaft in Anspruch genommen.



„Wir verstehen uns als Partner im Risiko“, sagt Lothar Galonska (Bild), „damit Erfolg versprechende Geschäftsvorhaben trotz fehlender Sicherheiten realisiert werden können.“ Typisch für Freiberufler sei insbesondere die Finanzierung von „Firmenwerten“ bei Anteilserwerben oder Nachfolgeregelungen, denn diese lösten oft einen sechsstelligen Finanzierungsbedarf aus, ohne bankmäßige Sicherheiten zu bieten. „Auch Investitionen in medizinische Geräte bewegen sich häufig in finanziellen Dimensionen, die nur im Zusammenspiel mit unserem Bürgschaftsangebot sowie Darlehen aus öffentlichen Fördermitteln realisiert werden können.“

### Diesen Newsletter kostenfrei abonnieren

Den Newsletter der Bürgschaftsbank NRW können interessierte Leser abonnieren – kostenfrei. Bestellungen für die gedruckte Ausgabe nimmt Martina Cousin per Fax unter der Rufnummer 02131 5107-111 oder per E-Mail an [mcousin@bb-nrw.de](mailto:mcousin@bb-nrw.de) entgegen. Die elektronische Ausgabe des Newsletters kann auf der Homepage der Bürgschaftsbank in der Rubrik „Service/E-Mail Newsletter“ bestellt werden.

### MIKROMEZZANINFONDS

#### Bereits 500 Anträge

Unverändert groß ist die Nachfrage nach Beteiligungen aus dem Mikromezzaninfonds: Mitte November ging bei der Kapitalbeteiligungsgesellschaft NRW –KBG der 500. Antrag ein. Bewilligt hat die KBG in 13 Monaten seit Programmstart Beteiligungen mit einem Gesamtvolumen von mehr als elf Millionen Euro, damit liegt sie an der Spitze aller Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften. Die Beteiligungen führten zur Schaffung von 1.700 und zur Sicherung von knapp 1.400 Arbeitsplätzen.



Fördermittelberater Daniel Weschbach vor der Hauptstelle der Kölner Bank eG am Hohenzollernring

## BÜRGSCHAFTSBANK-PARTNER: KÖLNER BANK

# „Bürgschaften sind unverzichtbar“

An Fördermitteln mangelt es in Deutschland nicht. Rund 800 verschiedene Programme gibt es beim Bund und den Ländern, bei der Europäischen Union und den Förderbanken. Doch die Frage, wann welches Programm für wen und bei welchem Investitionsvorhaben in Betracht kommt, können nur wenige Spezialisten beantworten, die Durchblick im „Förderdschungel“ haben. Einer von ihnen ist Daniel Weschbach, seit gut einem halben Jahr Fördermittelberater bei der Kölner Bank eG.

Weschbachs Position wurde neu geschaffen, „weil die Kölner Bank den Bedarf für eine fundierte Fördermittelberatung erkannt hat“ und ihren Kunden „damit einen Service bietet, den sie nur bei wenigen anderen Instituten finden“. Wann immer ein Berater im Kundengespräch Bedarf für die Einbindung von Fördermitteln erkennt, unterstützt der 34-jährige Bankkaufmann mit seiner Expertise, für die er eine zweijährige Spezialausbildung absolviert hat.

### „Das Gefühl, dass wir uns kümmern“

Und es gibt kaum ein Investitionsvorhaben, sei es privater oder gewerblicher

Natur, für das sich nicht ein Fördertopf anzapfen ließe. Wenn Daniel Weschbach im Beratungsgespräch auf der Fördermittelklaviatur spielt, „ist mancher Kunde zwar überrascht, weil er nichts von diesen Programmen wusste, er hat aber auf jeden Fall das Gefühl, dass wir uns um ihn kümmern“. So wächst Vertrauen in die Kölner Bank.

Voll ausspielen kann Weschbach die Fördermittelkarte, wenn es um großvolumige gewerbliche Finanzierungen geht. Dabei sind „Bürgschaften in vielen Fällen unverzichtbar, entweder weil Kunden nicht über ausreichende Sicherheiten verfügen oder weil wir als Hausbank das Risiko nicht alleine schultern können.“



Daniel Weschbach hält einen kurzen Draht zur Bürgschaftsbank, von der er „immer schnelle Rückmeldungen“ bekommt.

Denn eine Ausfallbürgschaft ersetzt fehlende Sicherheiten nicht nur bei einem Hausbank-Kredit oder einer Ausweitung des Kontokorrentrahmens, sondern auch wenn öffentliche Fördermittel in die Finanzierung eingebunden werden. Vor diesem Hintergrund hat sich in den vergangenen Jahren eine intensive Zusammenarbeit mit der Bürgschaftsbank entwickelt.

Was geht und was nicht geht, klärt der 34-Jährige häufig vor Antragstellung mit

## Bank mit lokalen Wurzeln

Die Wurzeln der Kölner Bank liegen in dem 1861 gegründeten „Kölner Vorschuss- und Creditverein“, 1867 erfolgte die Eintragung als Genossenschaft. Nach mehreren Namensänderungen und Fusionen firmiert das Institut heute als Kölner Bank eG. Es beschäftigt heute knapp 400 Mitarbeiter und betreut mehr als 90.000 Kunden, darunter über 44.000 Mitglieder und 15.000 Freiberufler, Gewerbetreibende und Unternehmen.

Bei einer Bilanzsumme von knapp zwei Milliarden Euro ist das Kreditgeschäft der Bank im vergangenen Jahr



auf 1,15 Milliarden Euro deutlich gewachsen. Ihr Einzugsgebiet, in dem die Bank 27 Filialen unterhält, umfasst das Stadtgebiet Köln. Ihr Spendenvolumen belief sich 2013 auf rund eine Viertelmillion Euro. Auch darin zeigt sich die Verbundenheit der Kölner Bank mit ihrer Region.

der Bürgschaftsbank. „Ich greife gerne zum Telefonhörer, weil die Gesprächspartner dort stets offen und unkompliziert sind und ich schnelle und gute Antworten bekomme.“ Und wenn Weschbach beim Lesen des Businessplans eines Existenzgründers „ein Zwickeln im Bauch“ verspürt, dann greift er auf „die Branchenexpertise der Bürgschaftsbank“ zurück, die seit Jahrzehnten Gründungsvorhaben in allen Branchen fördert: „Warum sollte ich dieses Know-how und das Netzwerk der Bürgschaftsbank nicht nutzen?“ 2013 finanzierte die Kölner Bank in ihrer Region 164 Gründungen, bis Ende Oktober dieses Jahres waren es 111.

### Sichtweise der Bürgschaftsbank

Im Interesse seiner Kunden will Daniel Weschbach Bürgschaftsanträge „gut vorbereiten“. Dazu gehört nach seinem Verständnis auch, „dass ich die Sichtweise der Bürgschaftsbank kenne“. Die hat er sich unlängst während einer zweitägigen Hospitation bei der Bürgschaftsbank in Neuss vermitteln lassen.



In dritter Generation führt Tom Sterck die Spedition und Autovermietung „Kölner Flitzer“.

[www.koelnerflitzer.de](http://www.koelnerflitzer.de)

## BÜRGSCHAFTSBANK GING FÜR SECHSSTELLIGEN BETRIEBSMITTELKREDIT INS OBLIGO

# Die Kölner Flitzer fahren bis nach England

Als Tom Sterck, Geschäftsführer der Spedition und Autovermietung Kölner Flitzer GmbH, mit seiner langjährigen Hausbank über ein deutlich sechsstelliges Betriebsmitteldarlehen sprechen wollte, erlebte er eine Überraschung: Sie lehnte eine Finanzierung rundweg ab. „Damit hätte ich im Traum nicht gerechnet“, sagt Sterck.

Ausgesprochen aufgeschlossen gegenüber seinem Finanzierungsvorhaben zeigten sich hingegen die Kölner Bank und wenig später auch die Bürgschaftsbank. In Neuss sei sein Finanzierungswunsch „sehr offen und positiv aufgenommen“ worden: „Da bin ich mit einem sehr guten Gefühl wieder rausgegangen“, erinnert sich der 43-Jährige.

Inzwischen ist die Betriebsmittelfinanzierung unter Dach und Fach, und Tom Sterck kann zwei Fliegen mit einer Klappe schlagen. Zum einen fällt es ihm nun leichter, die Aufträge von Großkunden, die sich ein Zahlungsziel von sechs bis acht Wochen „genehmigen“, vorzufinanzieren. Und zum anderen will der Unternehmer seine Lieferanten „früher bezahlen“. Denn dies hat für ihn rechenbare Vorteile durch die Ausnutzung von Skonti, zum

Beispiel beim Treibstoffeinkauf für seine 130 Fahrzeuge zählende Lkw- und Pkw-Flotte, bei zusätzlichen Fahrzeuganmietungen oder der Bezahlung von Subunternehmen. Dank des Betriebsmittelkredits kann Sterck zukünftig aber auch Factoringkosten in fünfstelliger Höhe sparen; zusammen mit den Lieferantenskonti verbucht er so jedes Jahr einen deutlich fünfstelligen Betrag auf der Habenseite.

### Kölner Flitzer seit 1949

Rund sechs Millionen Euro Jahresumsatz erwirtschaftet die Kölner Flitzer GmbH, die 1949 von Stercks Großvater gegründet wurde. Der Umsatzanteil der Pkw- und Lkw-Vermietung beträgt lediglich 20 Prozent, das Hauptgeschäft entfällt auf die

Spedition. Die Kölner Flitzer übernehmen Logistik und Transporte, aber auch Express- und Kurierdienste, für die Deutsche Post und DHL, Siemens und den Westdeutschen Rundfunk, für den Süßwarenhandel und einen spanischen Bekleidungshersteller. Dabei wird man den Kölner Flitzern mit ihrem markanten Logo nicht nur in der Domstadt begegnen, sondern in ganz Nordrhein-Westfalen und über die Landesgrenzen hinaus. „Wir fahren für einige Kunden auch Benelux und England“, erklärt Tom Sterck.

### Kunden wollen auch Logistik

Zwar ist der Transport von Waren und Gütern das Kerngeschäft der Kölner Flitzer, doch das Unternehmen übernimmt für seine Kunden zunehmend auch logistische Dienstleistungen. „Wir bekommen Ware aus verschiedenen Herstellerwerken, die wir dann kommissionieren und an das Händlernetz ausliefern“, erläutert Tom Sterck. Um diese Dienstleistung beispielsweise für Elektronik- oder Bekleidungshersteller wahrnehmen zu können, hat der Unternehmer eigens ein 1.800 Quadratmeter großes Speditions-lager in Köln gepachtet.



Für Tom Sterck ist dieser Lkw „der schönste“ unter den Kölner Flitzern, weil seine Bordeaux-Dogge optisch mitfährt.

## „BACHFILM“: BÜRGSCHAFTSBANK FÖRDERT ERNEUT KREATIVWIRTSCHAFT

# „Der Schnitt ist das Wichtigste“

15 bis 20 Filme produziert Andreas Bach pro Jahr, sie dauern zwischen vier und 30 Minuten und erzählen - so der Anspruch von BachFilm in Köln - „kurzweilige, interessante und informative Bildgeschichten“. Seit Bach seine Filmproduktion vor zwölf Jahren gründete, versteht er sich als „kreativer Auftragnehmer“, der den Ideen seiner Kunden „eine möglichst plastische Film-Dramaturgie verleiht“. Doch der 53-jährige Regisseur macht auch keinen Hehl daraus, „dass die perfekte Umsetzung einer Filmidee im Spannungsbogen von fast unbegrenzten technischen Möglichkeiten, jedoch immer begrenzteren Budgets zunehmend schwieriger wird“.



Andreas Bach ist Regisseur, Redakteur und Autor in einer Person. Auf YouTube hat BachFilm einen eigenen Kanal unter dem Titel „Hauptsache Fussball“.

[www.bachfilm.com](http://www.bachfilm.com)

Hinzu kommt: Die Auftraggeber für einen Film zahlen erst, wenn der Film fertig ist. Bis dahin muss Bach die gesamte Produktion vorfinanzieren: Briefinggespräche, Drehbucharstellung, Drehortsuche, Miete für Kameraleute nebst technischem Equipment und die Kosten für den Schnitt des filmischen Rohmaterials. Da kommen schnell fünfstellende Beträge zusammen. Zur Finanzierung nutzt Andreas Bach deshalb ein deutlich fünfstellendes Betriebsmitteldarlehen seiner Hausbank, für das die Bürgschaftsbank im Rahmen ihres Engagements für die Kreativwirt-

schaft in Nordrhein-Westfalen ins Obligo gegangen ist.

Zu den regelmäßigen Auftraggebern von BachFilm gehören die ARD, der WDR und der Fernsehsender VOX. Für die WDR-Sendereihe „Servicezeit“ produziert Bach seit fünf Jahren mit versteckter Kamera die „Handwerker-Stichprobe“. Für den ARD-Ratgeber „Auto, Reise, Verkehr“ drehte er unter anderen einen Film über Airbagsysteme für Motorradfahrer. „Der Schnitt ist bei einer Filmproduktion das Wichtigste, das Drehen das Schönste.“

### Filme auch für Unternehmen

Für den Saarländischen Rundfunk begleitete er unlängst mit der Kamera eine Gruppe „Stadionhopper“: „Das sind Leute, die Fußballplätze sammeln und sich an einem Wochenende gemeinsam sechs Fußballspiele ansehen, egal wo und in welcher Liga.“ So erlebten Bach und sein Team Anfang Oktober das Amateurpokalfinale im belgischen Eupen, bevor die Stadionhopper abends nach Genk weiterfahren.

„Wir arbeiten auch für mittelständische Unternehmen und Verbände“, sagt Filmproduzent Bach, ob es nun um einen Produkt- oder Imagefilm geht, eine journalistische Reportage oder eine Dokumentation. Schon mit einem Budget zwischen 10.000 und 20.000 Euro ließen sich vorzeigbare Ergebnisse erzielen.

Für den Deutschen Verband Tiernahrung dokumentierte BachFilm die Qualitätskontrolle bei der Tierfutterherstellung, und für einen Lebensmittelimporteur produzierte die Firma einen 25-minütigen Imagefilm. Arbeitsdauer: sechs Monate.

## 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, Ost-westfalen

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 Philippsen	-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](mailto:info@bb-nrw.de), Internet: [www.bb-nrw.de](http://www.bb-nrw.de)  
 Konzept und Redaktion: DIE MEDIEN PROFIS, Haan. Bildnachweis: DIE MEDIEN PROFIS (2,3), Bach (4)