



Sparkassen können jetzt in die Leasingfinanzierungen ihrer gewerblichen Kunden problemlos eine Leasing-Bürgschaft einbinden.

## LEASING-BÜRGSCHAFT FÜR FINANZIERUNGEN DER DEUTSCHEN LEASING

### Sparkassen beantragen jetzt direkt

Nachdem sich die Deutsche Leasing für Sparkassen und Mittelstand GmbH für die Leasing-Bürgschaft akkreditiert hat, können Firmenkundenberater der Sparkassen eine solche Bürgschaft jetzt direkt über das Online-Portal beantragen. Bürgschaftsbank-Geschäftsführer Manfred Thivessen rechnet mit steigenden Antragszahlen für die Leasing-Bürgschaft.

Sparkassen, die das Programm „Leasing-Bürgschaft“ nutzen wollen, können jetzt über den für sie zuständigen Außendienstmitarbeiter der Deutschen Leasing einen eigenen Zugang zu dem Internetportal [www.leasing-buergschaft.de](http://www.leasing-buergschaft.de) beantragen. Dort haben sich mittlerweile 29 Leasinggeber akkreditiert. Online kann der Kundenberater nun eine Leasing-Bürgschaft für die Leasingfinanzierung bei der Deutschen Leasing seines Firmenkunden beantragen. Über das Portal gelangt der Antrag automatisch zur Bürgschaftsbank, die innerhalb von fünf Arbeitstagen darüber entscheidet.

Bei einer positiven Entscheidung schickt die Bürgschaftsbank eine verbindli-

che Zusage an die Sparkasse. Kommt die Leasingfinanzierung zustande, teilt die Sparkasse dies der Bürgschaftsbank mit. Die Deutsche Leasing ihrerseits schickt die Vertragsabschlussbestätigung mit aktualisierten Daten an die Bürgschaftsbank. Die Bürgschaftsurkunde erhält die Deutsche Leasing.

„Die Sparkassen können nun auch Geschäfte im Leasing realisieren, die sie ohne die Möglichkeit einer Bürgschaft für ihre Kunden nicht abschließen könnten, und zwar in einem schlanken und einfachen Verfahren“, meint Bürgschaftsbank-Geschäftsführer Manfred Thivessen (Bild).



## ExpressBürgschaft wird zunehmend nachgefragt

Wenn in einer Gesamtfinanzierung noch schnell eine Finanzierungslücke geschlossen werden muss, dann ist die ExpressBürgschaft dafür das richtige Instrument: Mit ihr können Kreditinstitute online für Darlehen bis zu 125.000 Euro eine 60-prozentige Risikoübernahme der Bürgschaftsbank beantragen – und erhalten eine Entscheidung innerhalb von fünf Arbeitstagen.

Im vergangenen Jahr hat die Bürgschaftsbank 99 ExpressBürgschaften im Gesamtwert von rund 5,5 Millionen Euro zugesagt und so eine Kreditvergabe von 9,1 Millionen Euro ermöglicht. Am häufigsten wurden ExpressBürgschaften von den Kreditinstituten für Finanzierungen in den sonstigen Gewerben, im Handwerk und im Einzelhandel genutzt.

## Zwei Varianten der Leasing-Bürgschaft

Leasing-Bürgschaften gibt es in zwei Programmvarianten. In der Variante A für bestehende Unternehmen beträgt die Bürgschaftssumme maximal 150.000 Euro. Mit einer 30-Prozent-Bürgschaft können somit Leasingfinanzierungen bis zu 500.000 Euro verbürgt werden; bei einer alternativ möglichen 60-prozentigen Bürgschaft verringert sich die Investitionssumme entsprechend.



Die Programmvariante B kommt für Existenzgründer in Betracht. Hier beträgt die Bürgschaftssumme maximal 300.000 Euro pro KMU. Mit einer 30-Prozent-Bürgschaft können Leasingfinanzierungen bis zu einer Million Euro, mit einer 60-prozentigen Bürgschaft bis zu 500.000 Euro verbürgt werden.



Schätzt Nähe zum Kunden: Martin Lauhoff, seit Januar 2008 Vorstand der Volksbank Amelsbüren eG

#### BÜRGSCHAFTSBANK-PARTNER: VOLKSBANK AMELSBÜREN EG

## „Wir arbeiten gerne mit der Bürgschaftsbank“

Mit rund 6.500 Einwohnern ist Amelsbüren der südlichste und kleinste Münsteraner Stadtteil, flächenmäßig aber – umgeben von der Davert, dem größten Waldgebiet Westfalens – der mit Abstand größte. Besucher erinnert Amelsbüren mit seinen roten Backsteinhäusern an ein Dorf, und da der Stadtteil südlich des Dortmund-Ems-Kanals liegt, vergleicht Martin Lauhoff ihn gerne mit einem „gallischen Dorf“: Hier, zehn Kilometer entfernt von der quirligen Innenstadt Münsters, verläuft das Leben in ruhigen Bahnen, und die meisten Einwohner kennen sich untereinander.

Da verwundert es nicht, dass Kunden, die die Volksbank Amelsbüren betreten, an der Servicetheke namentlich begrüßt werden. Die Bank gehört zum Dorf – seit mehr als 130 Jahren. Die Bürger mehrerer Generationen hatten oder haben dort ihr Konto, Gewerbetreibende finanzieren mit der Volksbank ihre Investitionen. Ihre Bindung zu dem genossenschaftlichen Kreditinstitut ist – und dies sagt Vorstand Martin Lauhoff nicht ohne Stolz – von Vertrauen geprägt: „Dies ist unser größtes Kapital.“

Was das für die wirtschaftlich unabhängige Volksbank Amelsbüren bedeutet, zeigte sich nach den turbulenten Jahren der Wirtschafts- und Finanzkrise: „Seither wachsen wir.“ Heute zählt die Bank, die mit ihren Verbundpartnern die gesamte Palette finanzwirtschaftlicher Dienstleistungen anbietet, fast 4.600 Kunden und mehr als 2.000 Mitglieder. Betreut werden sie von zehn Vollzeit- und sieben Teilzeitmitarbeitern.

### „Wir kommunizieren im Tagesgeschäft auf Augenhöhe“

Die Bürgschaftsbank, „mit der wir gerne zusammenarbeiten“, ermöglicht der Volksbank im Interesse ihrer Kunden Finanzierungen, „deren Risiko wir aufgrund unserer Größe nicht allein tragen könnten“.

Im vergangenen Jahr ist die Bürgschaftsbank für Volksbank-Kredite im Gesamtwert von 1,5 Millionen Euro ins Obligo gegangen. „Außerordentlich hohe Kompetenz“ attestiert Vorstand Lauhoff den Beratern aus Neuss: „Alle sind engagiert und leistungsorientiert. Im Tagesgeschäft kommunizieren wir auf Augenhöhe miteinander.“

„Nahe beim Kunden zu sein“ ist für den 51-jährigen Diplom-Betriebswirt unverzichtbar: „Wenn ich jemanden kenne, kann ich ihn auch einschätzen.“ Sehr gut kannte Martin Lauhoff einen langjährigen Firmenkunden. Der Bauunternehmer rief eines Morgens von einer Baumesse in München bei ihm an: Hier werde ein neuer Radlader mit 15 Prozent Messerabbat angeboten, der Vertrag müsse aber vor Ort geschlossen werden. Wie es denn mit einer Finanzierung des 80.000-Euro-Kaufs aussehe?

Lauhoff nahm Rücksprache mit seinem Vorstandskollegen Jürgen Webner und meldete sich eine halbe Stunde später bei seinem Kunden: „Sie können den Radlader kaufen, die Finanzierung besprechen wir nach Ihrer Rückkehr.“

FRANK BURGHAUS ERWARB EIN INSOLVENTES AUTOHAUS

## Autoenthusiast „mit Leib und Seele“

„Rede doch mal mit der Bürgschaftsbank“, riet der Geschäftsmann seinem Freund Frank Burghaus, als dieser („Wir sind zusammen aufgewachsen“) ihm von der problematischen Finanzierung für die Übernahme eines insolventen Autohauses erzählte. Bis dahin hatte der heute 57-Jährige in der Münsteraner Innenstadt eine gut gehende Autowerkstatt betrieben, doch war der Mietvertrag für die Räume gekündigt worden.

Es war purer Zufall, dass zu jener Zeit ein insolventes Autohaus zum Verkauf stand, für das sich auch andere Käufer interessierten. Burghaus musste schnell handeln und fand in der Volksbank Amelsbüren einen Finanzierungspartner. Allerdings gab es in der Gesamtfinanzierung eine Sicherheitenlücke für einen sechsstelligen Kreditbetrag. Burghaus folgte dem Rat seines Freundes, nahm über die Volksbank Kontakt mit der Bürgschaftsbank auf – und war angenehm überrascht: „Alles ging in kurzer Zeit glatt über die Bühne. Ohne Bürgschaft wäre die Finanzierung problematisch geworden.“

Seit drei Jahren betreibt Frank Burghaus mit elf Voll- und Teilzeitmitarbeitern nicht nur eine Kfz-Werkstatt mit Komplettservice für alle Fabrikate, sondern zudem ein Autohaus mit Showroom für Gebrauchtfahrzeuge. Inzwischen erwirtschaftet die Firma „Burghaus automobile“ fast

Dreiviertel ihres siebenstelligen Jahresumsatzes mit dem Fahrzeughandel, vorzugsweise mit Premium-Marken wie Mercedes, BMW und Jaguar, aber auch VW, Skoda und Volvo.

Dass auf dem Werkstattparkplatz auch teils beschädigte Luxuskarossen älterer Baujahre auf ihre Inbetriebnahme warten, ist kein Zufall. Für Frank Burghaus verkörpern Old- und Youngtimer „eine Emotionalität, die neue Autos nicht haben“. Vielleicht liegt es auch daran, dass der ehemalige Lehramtsstudent für Sport und Geografie nach fünf Jahren an der Uni Münster auf einen Abschluss verzichtete und stattdessen 1986 eine Kfz-Werkstatt eröffnete.

**„Ohne Bürgschaft wäre die Finanzierung problematisch geworden“**

Bereits während seines Studiums hatte Burghaus („kfst-technisch bin ich zu hundert Prozent Autodidakt“) immer wieder Fahrzeuge von Kommilitonen in einer alten Scheune „fertiggemacht“, auch solche, für die sich Ersatzteile nur schwer beschaffen ließen. Dies sprach sich herum und bescherte ihm zunehmend mehr Aufträge, die er „nebenher“ kaum noch erledigen konnte. Dass der Auto-affine Student auch eine sachkundige Hand für die Reparatur



Rarität: ein VW-Campingbus „Samba“ von 1964

und Restauration von Oldtimer-Fahrzeugen besaß, kam ihm nach der Eröffnung seiner Kfz-Werkstatt zusätzlich zugute. Wann immer es an einem Oldtimer in Münster und Umgebung etwas zu reparieren oder zu erneuern gab – die meisten wurden in seine Werkstatt gebracht. Wenn es um antike Fahrzeuge geht, ist Burghaus Autoenthusiast „mit Leib und Seele“. Alle zwei Jahre organisiert er in Münster ein „Klassikertreffen“. Dafür genügt eine SMS an hundert Oldie-Liebhaber: „60 kommen dann bestimmt.“

Ein Klassiker steht derzeit im 250 Quadratmeter großen Ausstellungsraum seines Autohauses. Es ist ein VW-Campingbus, Baujahr 1964, Modell „Samba“, mit jeweils vier „Oberlichtern“ entlang der Dachkanten. Der blau-weiße Bus verfügt über einen 42-PS-Motor – und eine Anhängerkuppelung. Oldtimer-Liebhaber, sagt Burghaus, würden für dieses vorbildlich restaurierte Fahrzeug sicher „70.000 bis 80.000 Euro“ auf den Tisch legen. Indes ist der Besitzer an Kaufangeboten nicht interessiert.



Handelt mit Premium-Fahrzeugen und restauriert Oldtimer: Geschäftsführer Frank Burghaus



Melkroboter lehnt Heinz Thur in seinem Boxenlaufstall ab: „Ich will meine Kühe anfassen können.“

## ERSTE AGRAR-BÜRGSCHAFT FÜR DEN EIFELER MILCHBAUERN HEINZ THUR

# Neuer Stall sichert Milchabnahme

Seine Milchviehwirtschaft aufgeben oder in einen neuen Kuhstall investieren – vor dieser Wahl stand im vergangenen Jahr der Eifeler Milchbauer Heinz Thur. Sein 35 Jahre alter Stall, befand der Berater der Molkereigenossenschaft, entspreche nicht mehr den heute üblichen Qualitätskriterien für Milchviehhaltung. Doch Aufgeben war für den 56-Jährigen und seine Frau Christa, die seit mehr als einem Vierteljahrhundert neben der Milchviehhaltung auch 75 Hektar Landwirtschaft („nur Grünanbau“) betreiben, keine Option. Heinz Thur entschloss sich, einen hohen sechsstelligen Betrag in einen Boxenlaufstall mit Melktechnik und Güllelagerung zu investieren. Zugleich stockte er seinen Milchviehbestand auf derzeit 60 Kühe auf.

Den größten Investitionsanteil finanzierte unverbürgt seine Hausbank, während die Bürgschaftsbank erstmals ein 60-prozentiges Obligo für ein sechsstelliges Darlehen der Landwirtschaftlichen Rentenbank übernahm. „Ohne Agrar-Bürgschaft wäre die Gesamtfinanzierung nicht möglich gewesen“, sagt Thur.

Tausend Quadratmeter groß ist der neue, lichtdurchflutete und mit moderner Technik ausgestattete Stall, mit dem die Eheleute Thur auch in die Zukunft ihres Sohnes investierten, der die 1920 gegründete Milchviehwirtschaft eines Tages übernehmen soll.

Eine Kuh gibt im Durchschnitt rund 8.000 Liter Milch im Jahr. Doch Milch produziert sie nur, wenn sie zuvor gekalbt hat. Unmittelbar nach dem Kalben ist die Milchproduktion am höchsten. Sie verringert sich sukzessive bis zum nächsten Kalben nach einer mittleren Tragezeit von 280 Tagen. Sechs bis acht Wochen, bevor die Kuh ein Kalb mit einem Gewicht zwischen 20 und 50 Kilogramm gebärt, versiegt die Milchproduktion, die Kuh ist dann „trocken“.

### Bis zu vier Stunden Melken pro Tag

In dem an Thurs Kuhstall angrenzenden Melkraum können zehn Kühe gleichzeitig gemolken werden, wobei das mit Unterdruck arbeitende Melkgerät von Hand an die Zitzen des Euters angeschlossen wird. Anderthalb bis zwei Stunden dauert jeweils das morgendliche und abendliche Melken – an jedem Tag des Jahres.

Ein Melkroboter, den eine Kuh aufsuchen kann, wenn sie gemolken werden will, ist für Heinz Thur keine Alternative zum Melken von Hand: „Zum einen kostet solch ein Gerät rund 200.000 Euro, zum anderen will ich meine Kühe anfassen können.“ Eine Kuh mit maximaler Milchproduktion freut den Milchbauern Thur nur bedingt, weil der von der Molkerei gezahlte Preis für ein Kilo Milch seit Jahren stark schwankt – Planungssicherheit sieht anders aus.

## DIREKTER DRAHT ZUR BÜRGSCHAFTSBANK

### Regionen Nord, Süd

Eckhard Kubitz (Regionalleiter)	-134
Wolfgang Althaus	-118
Daniela Hirtz	-149
Matthias Michels	-169
Ingo Otten	-143

### Regionen Niederrhein, Mitte, Ostwestfalen

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
Helmut Leicht	-141
Nicole Sieben	-160
Monika Westenberger	-161

### Kreditassistenz

Marc Wolters (Teamleiter)	-172
Justyna Fajfrowska	-176
Diana Reuter	-173
Sandra Ritterbach	-175
Petra Schmidt	-196

### Intensivbetreuung

Heiko Schuchert (Bereichsleiter)	-123
Sigrid Detempli	-139
Stephan Philippsen	-153
Kathleen Rüger	-177
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: Bathe (1), DMP (2,3,4)