

Mit einem guten Konzept klappt die Finanzierung

Selfmademan Peter Rost finanzierte seine innovative Photovoltaikanlage mit der Berliner Volksbank

Mit Chef möchte Peter Rost nie angesprochen werden. Der 52-jährige betreibt seit 19 Jahren die Rost: Werkstätten und produziert mit einem inzwischen zehnköpfigen Team großformatige Druckerzeugnisse auf höchstem Niveau. Mit dem Siebdruck fing es vor über 20 Jahren an, Rost arbeitete trotz Hochschulstudium lieber in einer Siebdruckerei. Beherzt gründete er im März 1990, kurz nach der Wende, in Berlin-Köpenick seine Werkstätten. Zuerst als Einmannbetrieb, dann kam sein ehemaliger Chef hinzu, dann seine Lebensgefährtin. Ein Selfmademan mit Querdenkerprofil. Das Querdenken gehört noch heute zu ihm, wie auch das bodenständige Selbstbewusstsein.

Wer aus einer alten Maschinen- und Traktoren-Station und Eigenkapital von 10.000 DM eine florierende Großformatdruckerei aufbaut, hat auch Potenzial für kühnere Träume: Der erste Kredit betrug 500.000 DM. Die Berliner Volksbank hatten ihm Kollegen auf der Meisterschule empfohlen. Bei der Volksbank ist er geblieben, auch wenn ihm in den ersten Jahren eine innovativ-offene Beratung fehlte. Denn Peter Rost erlebte zwei große Umbrüche: Den von der Planwirtschaft in die Marktwirtschaft und den vom klassischen Siebdruck zum Digitaldruck. Sein erster Versuch, 1992 eine der ersten hochmodernen Digitaldruckmaschinen aus den USA zu kaufen, scheiterte am Veto der Bank. Ein Fehler, wie sich beide Seiten heute zugestehen.

Trotzdem blieb er der Bank treu und gemeinsam durchstanden sie schwere Zeiten. Ein einziger hoher Forderungsausfall brachte Rost an seine wirtschaftlichen Grenzen. Hier zeigte die Bank Flagge und ließ ihn nicht im Stich.

Seit Mai 2007 sitzt das Unternehmen im Technologiepark Adlershof in einer modernen Produktionshalle mit rund 1.000 m² Arbeitsfläche. Büro und freundliche Sanitär- und Pausenräume sind auf 200 m² Zwischengeschoss angesiedelt.

Für Inhaber Peter Rost, dem es nach eigenen Worten nicht um „Eigentum an sich“ geht, war der Kauf und Bau einer



Großformatiger Siebdruck ist eine von vielen Spezialitäten der Rost:Werkstätten. Immer im Bilde: Peter Rost, Erik Kubaneck, Mario Lantzke (v.l.n.r.). | Fotos: Mike Wolff

eigenen Halle irgendwann die wirtschaftlich sinnvollere Alternative zur Miete. Doch das allein reichte ihm nicht. Querdenker Rost verliebte sich in die Idee, aus dem riesigen Hallendach mit Ganztagssonne Kapital zu schlagen. Umweltfreundlich, versteht sich.

Und so studierte Peter Rost alles rund um Solarenergie und Photovoltaik,

einschließlich Fördermittel und Finanzierungswege. Dass die Berliner Volksbank heute mit der Zeit geht, zeigte sich nicht nur in der Finanzierung der modernen Halle und ihrer umweltfreundlichen Heizungsanlage. Letztere arbeitet komplett ohne CO₂-Emission durch den Einsatz einer Luftwärmepumpe. Auch beim nächsten Traum ging die Volksbank mit:

Mit einem Investitionskredit unterstützte sie den Kauf einer Photovoltaikanlage für die 1000 m² Dachfläche. Das Gesamtvorhaben angefangen vom Kauf des Grundstücks über den Bau der Halle und neuer Maschinen bis zur Photovoltaikanlage wurde von der Berliner Volksbank unter anderem auch aus dem Programm „Berlin Kredit“ der IBB fi-



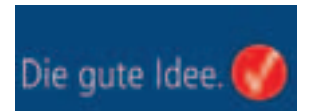
Herr Rost (rechts) demonstriert Jesko Kleine-Benneter seine Investition.

nanziert. Seit genau einem Jahr ist die Solaranlage auf dem Dach von Rost: Werkstätten in Betrieb. Alle Daten und Erträge werden aufgezeichnet. Bis Ende 2008 wurden bereits 88.000 Kilowattstunden Strom erzeugt und in das öffentliche Netz eingespeist.

Mit den Erträgen kann Peter Rost vollständig seinen Kreditverpflichtungen für die Anlage nachkommen. Erwundert sich, dass sich nicht schon wesentlich mehr Berliner Unternehmen mit photovoltaischen Standorten für die Photovoltaik entschieden haben. Im Technologiepark Adlershof ist er Spitzenreiter bei der Solarstromerzeugung, in ganz Berlin gehört er zu den 15 größten Produzenten. Unabhängig vom umweltschonenden Effekt – durch die Anlage werden jährlich 80.000 Kilogramm CO₂ eingespart –, rät er aus kaufmännischen Grün-

den zu moderner Heizung auf Luft-Wärmepumpenbasis und Solarenergie. Es rechnet sich ganz einfach. Auf seiner Internetseite www.rost-werk.de berichtet Rost über seine Erfahrungen und will Mittelständlern Mut zur Umwelttechnologie machen.

Bankbetreuer Roland Schellschmidt ist vom Unternehmer Rost und seinen weiteren Plänen überzeugt. „Herr Rost ist eine starke Persönlichkeit ohne Cheffälluren. Und er ist immer aufgeschlossenen und informiert, betriebswirtschaftliches Wissen eignet er sich ebenso konsequent an wie Fachwissen. Und er ist immer ehrlich, auch gegenüber seiner Bank, wir haben ein gutes Vertrauensverhältnis. Das sollte selbstverständlich sein, ist es aber heute leider nicht mehr.“



Liebe Leserinnen
Liebe Leser,

die Nachrichten rund um die Konjunkturprognosen sorgen noch nicht für Frühlingsgefühle. Maßnahmenpakete sind geschnürt und alle hoffen auf ihre Wirkung. Die „Kreditklemme“ hat als neues Schlagwort Karriere gemacht. Laut einer aktuellen Umfrage der KfW wird sie aber überschätzt. Danach wird eine allgemeine Kreditklemme nicht erwartet, einzelne Branchen wie Automobil-, Wert-, sowie Teile der Metallindustrie haben jedoch Finanzierungsgenässe.

Die Berliner Volksbank kann in ihrem Marktgebiet und bei ihren Firmenkunden keine generelle Kreditklemme feststellen, im Gegenteil: Das Geschäft der mittleren und kleinen Betriebe ist weitgehend realwirtschaftlich, das heißt, es wird produziert, verarbeitet, gehandelt und Dienstleistungen werden erbracht. Für uns als genossenschaftliches Finanzdienstleistungsunternehmen gehört es zum Selbstverständnis und ist unser Antrieb: Den regionalen Versorgungsauftrag als Kreditgeber für Handwerk und Mittelstand zu erfüllen.

„Jetzt erst recht!“ sagen wir unseren Kunden. Ob Investitionskredit, Gründerfinanzierung, oder Unterstützung bei staatlichen Fördermitteln. Wir bieten unseren Kunden Finanzierungsleistungen an, wenn das Konzept stimmig ist. Und das auch in schwierigen Zeiten.

Ihr Johannes Altenwerth
Vorstandsmitglied
der Berliner Volksbank

Die Öffentliche Hand bleibt ausgestreckt – zweckabhängig

Mit Förderkredit gestaltet der Staat die Wirtschaft. Davon können auch Privathaushalte profitieren

Um Märkte zu beeinflussen oder bestimmte politische Ziele zu erreichen, greifen Bund, Länder und Kommunen gerne zu Fördermitteln. Der Staat betreibt auf diese Weise Strukturpolitik, etwa in dem Investitionen in strukturschwachen Regionen gefördert werden oder durch die Subventionierung von nachhaltiger Energiegewinnung. Naturgemäß sind meist Unternehmer Adressaten von Fördermitteln, aber auch für Privatpersonen gibt es Angebote. Einige Merkmale haben alle Förderkredite gemeinsam. Sie bieten niedrigere Zinssätze als Bankkredite, sind aber zumeist zweckgebunden. Das bedeutet in der Regel, dass Nachweise für die Mittelverwendung beigebracht werden müssen. Förderkredite erfordern mehr Aufwand bei der Beantragung gegenüber reinen Bankfinanzierungen. Hier fängt die Beratungsleistung der auszahlenden und begleitenden Bank an. Viele Finanzierungen sind zudem eine Kombination aus verschiedenen Formen und Quellen.



Erdgas-Brennwertheizungen und Solarwärmanlagen werden oft gefördert. | Foto: BDEW/Viessmann

Existenzgründer und Unternehmer

ERP und KfW sind die Abkürzungen, mit denen Unternehmer zu tun haben, die sich mit Förderkrediten befassen. Der European Recovery Plan (ERP), auch als Marshallplan bekannt, ist immer noch Namensgeber für mannigfaltige Förderprogramme, die zumeist von der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) umgesetzt werden. Sie hat mehrere Programme für Unternehmer. Das KfW-Startgeld können Unternehmer, Freiberufler und Existenzgründer beantragen, die noch keine drei Jahre am Markt tätig sind. Die Fördermittel dienen der Mitfinanzierung von Gewerbeimmobilien, Maschinen und anderer Geschäftsausstattung oder zur Beschaffung von Material und Waren. Das Startgeld bezweckt die Förderung von Existenzgründungen, die Festigung von Unternehmen sowie den Übergang vom Nebenerwerb zum Vollerwerb. Für Vorhaben in einem etablierten Umfeld bietet sich der KfW-Unternehmerkredit an. Er hat viel mit dem Startgeld gemeinsam, zielt aber darauf ab, Unternehmen zu übernehmen oder durch Technologietransfer oder ein Joint Venture zu erweitern. Beteiligungs- oder Nachrangkapital ist ein anderer Weg, mittelständische Unternehmen zu fördern. Und zwar über die Stärkung ihres Eigenkapitals. Die KfW hat auch Programme aufgelegt, die innovative Technologien fördern, die Energieeffizienz eingesetzt werden oder der regionalen Förderung dienen.

Förderthema Energie
Die Klimadiskussion hat eine Reihe von Fördermaßnahmen hervorgerufen. Förderschwerpunkte sind Maßnahmen zur Steigerung der Energieeffizienz in mittelständischen Unternehmen und die Anschaffung emissionsarmer schwerer Nutzfahrzeuge. Wer Energie mit Biomasse, Biogas oder Tiefenerdwärme erzeugt, kann dafür ebenfalls Förderkredite bekommen. Dies gilt übrigens auch für Privatpersonen.

Förderung von Privathaushalten

Wohnen in den eigenen vier Wänden wird mannigfaltig gefördert, vom Erwerb bis zur irgendwann fälligen Modernisierung. Im Rahmen des CO₂-Gebäudesanierungsprogrammes werden beispielsweise zinsgünstige Kredite gewährt für Investitionen, die Altbauten eine bessere Energiebilanz verschaffen. Hierbei kann sogar die fachgerechte Planung und Baubegleitung zu Zuschuss werden. Für den Bau eines Niedrigenergiehauses oder eines Passivhauses gelten ab April neue Richtlinien, ebenso für Modernisierungen mit den Zielen Energieeffizienz und altergerechtes Wohnen.

Ob privat oder als Unternehmer: Förderkredite sind beratungsintensiv und nur Fachleute haben den vollen Überblick. Sprechen Sie daher mit den Mitarbeitern der spezialisierten Beratungszentren der Berliner Volksbank. Sie kennen den jeweiligen „Förderbesitzer“ für Existenzgründer, Immobilienbesitzer und Unternehmer.

Clever finanzieren mit Leasing

Leasing wird definiert als „Gebrauchsüberlassung eines Investitionsgutes auf Zeit gegen Entgelt“. Es gilt als entscheidende Alternative zu den üblichen Finanzierungsformen durch Eigenkapital oder Kredit. Im Unterschied zur klassischen Miete erhält der Leasingnehmer mit Vertragsabschluss alle Rechte, Risiken und Pflichten an dem geleasten Objekt – er wird damit zum Besitzer auf Zeit, während der Leasinggeber der juristische Eigentümer bleibt.

Besonders attraktiv ist Leasing, da ohne Einsatz von Eigenkapital investiert werden kann. Der Unternehmer schont damit seine Liquidität, gewinnt Kreditpielräume und kann sein Kapital anderweitig einsetzen. Zudem verhält sich Leasingbilanzneutral, denn die Leasinggesellschaft ist Eigentümerin des Leasingobjekts und bilanziert es folglich auch. Die feste Vereinbarung von Leasingzahlungen bringt eine klare Kostenstruktur und Planungssicherheit mit sich. Die Investition erfolgt nach dem

„Pay-as-you-earn-Prinzip“: Die Nutzung des Leasingobjekts finanziert sich aus den damit erwirtschafteten Erträgen.

Unternehmen, die ihre Maschinen, Computer oder Fahrzeuge leasen, können schnell auf Veränderungen des Marktes oder der Technik reagieren. Denn die Objekte können nach einer Mindestlaufzeit ausgetauscht und gegen moderne ersetzt werden. Damit wird das Überalterungs- und Ausfallrisiko der Ausrüstung erheblich gemindert.

Der Leasingnehmer bleibt auf dem neuesten technischen Stand und sichert sich deutliche Wettbewerbsvorteile. Geleast werden kann fast jedes Objekt: Fahrzeuge, Maschinen, Solar- oder Biogasanlagen, Geschäftseinrichtungen, Medizintechnik, Bürotechnologie und auch gewerbliche Immobilien.

Mit dem Partner VR LEASING bietet die Berliner Volksbank ihren Geschäftskunden sämtliche Optionen dieser ungetroffenen attraktiven Finanzierungsalternative.

DEGUT 2009

Gründer treffen Experten

Für Existenzgründer gibt es seit einigen Jahren eine eigene Messe in Berlin – die deGUT. Dort können Gründungswillige auch mit den Existenzgründungsexperten der Berliner Volksbank sprechen.

20./21. März in Halle 7, Stand B5 (STATION Berlin, Gleisdreieck)

Ihr direkter Weg zu uns:
Berliner Volksbank
GründerCenter Berlin
Ludwig-Erhard-Haus
Fasanenstraße 85, 10623 Berlin
Telefon: (0 30) 30 63 - 13 17

Berliner Volksbank
GründerCenter Brandenburg
Brandenburger Straße 30-31
14467 Potsdam
Telefon: (0 30) 30 63 - 22 66

E-Mail:
gruendercenter@berliner-volksbank.de

Infos auch unter www.degut.de

Gründer erwarten Kompetenz und Marktnähe von ihrer Bank

Interview mit Guido Wegner, Leiter des GründerCenter Berlin und Elmer Staudt, Leiter des GründerCenter Brandenburg

Herr Wegner, Sie leiten seit drei Jahren das GründerCenter Berlin. Spüren Sie die aktuelle Finanz- und Wirtschaftskrise im Gründungsgeschäft?

Wegner: Ja, teilweise schon. Vor allem bei kleineren Vorhaben bis 50.000 Euro Finanzierung gibt es leichte Rückgänge bei den Anträgen. Hingegen nehmen wir eine leicht steigende Tendenz bei großen Gründungsvorhaben wahr. Grundsätzlich habe ich den Eindruck, dass das Interesse an Gründungen in Berlin unverändert ist; bei unserem 1. Kontaktabend im laufenden Businessplanwettbewerb kamen wie in jedem Jahr über 500 Interessierte.

Was raten Sie Gründungswilligen in der aktuellen konjunkturellen Abschwungphase?

Wegner: Wir hören vom Markt, dass die Kreditvergabe in einigen Branchen schwieriger geworden ist. Besonders bei stark konjunkturabhängigen Branchen wirkt sich die Finanz- und Wirtschaftskrise indirekt darauf aus. Hier sollte jeder Gründungswillige überle-

gen, ob dies der richtige Zeitpunkt für sein Vorhaben ist.

Das klingt so, als ob es bei der Berliner Volksbank keine Kreditklemme gibt?

Wegner: Ja, warum auch? Schauen Sie, gerade bei unseren Gründungsfinanzierungen kommt es seit jeher auf ein überzeugendes Konzept, einen befähigten Gründer und einen guten Businessplan an. Das brauchen sie heute genauso, wenn nicht noch mehr. Und hinzu kommt, dass die öffentlichen Fördertöpfe, Zuschüsse und Förderkredite, unvermindert bereit stehen. Die Bürgschaftsbanken stehen als Sicherheitenpartner zur Verfügung, da hat sich nichts geändert. Wir finanzieren weiterhin Gründer, und dies nach unseren bewährten Kriterien und Prüfungen.

Herr Staudt, seit knapp einem Jahr arbeitet nun auch in Brandenburg ein GründerCenter Wie entwickelt sich das Gründungsgeschäft in Brandenburg?



Guido Wegner leitet das GründerCenter Berlin.



Elmer Staudt führt seit einem Jahr das GründerCenter Brandenburg.

Staudt: Ich denke, wir haben uns hier gut etabliert, die Kunden nehmen uns gut an. Immerhin haben wir in dieser Zeit mehr als 230 Konzepte geprüft und bewertet. Davon sind dann gut ein Viertel finanziert worden. Und übrigens gehen hier trotz Krise nach wie vor viele Konzepte und Anfragen ein.

In welchem Rahmen bewegen sich die Finanzierungsanfragen?

Staudt: Das durchschnittliche Kreditvolumen beträgt rund 220.000 Euro. Das ist vergleichsweise hoch. Das liegt vor allem daran, dass es in Brandenburg mehr Industrie als in Berlin gibt.

Aus welchen Branchen kommen die meisten Anfragen?

Staudt: Das sind Handel, Gastronomie, Dienstleistungen, Produktion und Handwerk. Die meisten Anfragen kommen aus der Region Oranienburg, Potsdam und Strausberg. Und erfreulicherweise kommt auch Bewegung in den Süden: Zusammen mit der regionalen

Wirtschaftsförderung finanzieren wir im A 10 Center in Wildau einen Laden, der regionale, kleine Anbieter von Waren und Dienstleistungen bündelt und ihnen eine Präsentationsplattform bietet.

Woran müssen die Gründer aus Ihrer Sicht noch am meisten arbeiten?

Staudt: Ganz klar an ihrer Eigenkapitalbasis, besonders in diesen schwierigen Zeiten. Das ist nur häufig leichter gesagt als getan. Erfreulich ist, dass sich der Businessplanwettbewerb auch in Potsdam zunehmend etabliert. Damit stehen den Gründern Beraterkapazitäten und Netzwerke offen, die sie für ihren Businessplan dringend benötigen und die auch nach der Gründung weiterhin zur Verfügung stehen. Es gibt die Lotsendienste für jede Region, die Kammern und Verbände, die Bürgschaftsbank und die ILB. Nicht zu vergessen, die Steuer- und Unternehmensberater und Wirtschaftsprüfer. Sie alle stehen gebündelt hinter dem Businessplanwettbewerb.

KONTAKT

Unternehmen finanzieren; Jetzt erst recht!

Sei es Gründung, Konsolidierung oder Ausbau: Wir haben immer ein offenes Ohr für Ihre Konzepte als Unternehmer. Und das nicht nur mit Blick auf die Finanzierung, sondern als Universalbank in allen Geld- und Versicherungsfragen. Unsere GründerCenter und Beratungszentren für Firmenkunden freuen sich auf Sie.



Telefon 30 63 0
oder 0 18 01 - 88 80 0
(3,9 Ct/min. aus dem Festnetz der dt. Telekom, mobil ggf. abweichend)
Mo. bis Fr. von 8 bis 20 Uhr

Internet:
www.berliner-volksbank.de
E-Mail:
service@berliner-volksbank.de