APRIL 2009 www.bmwi.de

Eine Sonderveröffentlichung von **ProFirma**
und dem **Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie**

Bundesministerium
für Wirtschaft
und Technologie

Praxisratgeber
Konjunkturpakete

DAS KREDIT- UND BÜRGSCHAFTSPROGRAMM
Wie die Regierung und die KfW den Unternehmen helfen, auch während der Krise wichtige Investitionen zu finanzieren.
Seite 4

BESTE CHANCEN FÜR DIE ZUKUNFT
Das Zentrale Innovationsprogramm Mittelstand unterstützt Firmen bei ihrer Forschung und Entwicklung.
Seite 9

EIN WILLKOMMENES COMEBACK
Die degressive Abschreibung ist für zwei Jahre zurück. Mit ihr und der Sonder-AfA werden Anschaffungen deutlich erleichtert.
Seite 12

Bundesministerium
für Wirtschaft
und Technologie

Freiheit
Einheit
Demokratie

Wachstum stärken und Beschäftigung sichern – die Konjunkturpakete der Bundesregierung

Gezielte Maßnahmen – auch für den Mittelstand

Hotline für Mittelständler, die von der Finanzkrise betroffen sind:
Telefon-Hotline 0180 5 615007
(0,14 Euro/Min., abweichende Preise aus den Mobilfunknetzen sind möglich)

Finanzierung der Wirtschaft gesichert
Das KfW-Sonderprogramm hilft mit rund 15 Milliarden Euro, einer Kreditklemme vorzubeugen. Eingeschlossen ist eine weitgehende Haftungsübernahme durch die KfW.

Wirtschaftsfonds Deutschland für wettbewerbsfähige Unternehmen eingerichtet
Über das laufende Sonderprogramm der KfW hinaus steht ein Bürgschafts- und Kreditvolumen von 100 Milliarden Euro zur Verfügung.

Förderung von FuE-Vorhaben aufgestockt
Im Rahmen des Zentralen Innovationsprogramms Mittelstand (ZIM) wird die einzelbetriebliche Förderung 2009 und 2010 auf ganz Deutschland ausgeweitet, das Programm für Unternehmen bis 1.000 Beschäftigte geöffnet.

Degressive Abschreibung wieder eingeführt
Zur Stärkung von Liquidität und Innovationskraft wird die degressive Abschreibung für bewegliche Wirtschaftsgüter in Höhe von maximal 25 Prozent festgesetzt.

Sonderabschreibungen für kleine und mittlere Unternehmen ermöglicht
Erweiterte Abschreibungsmöglichkeiten unterstützen Liquidität und Eigenkapitalbildung.

Absetzbarkeit von Handwerkerleistungen erhöht
Ab 2009 können maximal 20 Prozent der Handwerkerleistungen in Höhe von maximal 6.000 Euro steuerlich geltend gemacht werden.

Energieeffizientes Bauen und Sanieren gefördert
Das CO_2-Gebäudesanierungsprogramm wurde um rund 2,5 Milliarden Euro aufgestockt.

Nachhaltige Zukunftsinvestitionen der öffentlichen Hand geplant
Im Mittelpunkt stehen Einrichtungen der Bildung und der allgemeinen Infrastruktur, ein weiterer Schwerpunkt ist der Ausbau eines flächendeckenden und leistungsfähigen Breitbandnetzes.

Vergaberecht vereinfacht
Befristet auf zwei Jahre werden Beschränkte Ausschreibungen und Freihändige Vergaben bei Bau-, Dienst- und Lieferleistungen erleichtert.

Mehr erfahren Sie unter: **www.bmwi.de**

Schnelle Hilfe zum richtigen Zeitpunkt

Unternehmer kommt von „etwas unternehmen", sonst hieße es „Unterlasser", lautet unter Mittelständlern ein gern verwendetes Wortspiel. Es steht für zweierlei: zum einen für die Tatkraft, die Firmenchefs kleiner und mittlerer Betriebe ohnehin auszeichnet und den Wirtschaftsstandort seit jeher sichert und voranbringt. Zum anderen bedeutet es aber auch – und jetzt in besonderem Maße –, sich in schwierigeren Zeiten nicht unterkriegen zu lassen und kräftig anzupacken, wo immer es möglich ist.

Jetzt, in der schwersten Krise seit langem, profitieren viele Mittelständler von einem klugen Wirtschaften in den Jahren zuvor. Sie haben ihre Betriebe auf Kurs gebracht, ihre Kostenstrukturen optimiert und – freilich auch auf Druck der Banken und der veränderten Kreditrichtlinien aus dem Basel II-Abkommen – ihre Eigenkapitalquote deutlich verbessert. Das hilft ihnen jetzt, um auch eine Phase der Rezession durchzustehen.

Ein erfreuliches und wichtiges Signal ist es, dass die Bundesregierung die Unternehmen in ihren Anstrengungen unterstützt. Sie hilft nicht nur der schwer angeschlagenen Finanzbranche, sondern auch den Firmen, die aufgrund der Krise unverschuldet vor Problemen stehen. Mit den Konjunkturpaketen I und II, die wir Ihnen in diesem Heft vorstellen, sorgt sie für Entlastung in den Betrieben, etwa um Liquiditätsengpässe zu vermeiden, und sie tut, was notwendig ist, um den Standort Deutschland für die Zukunft gut aufzustellen. Sie kümmert sich um die Infrastruktur, setzt auf energetische Sanierung, fördert Innovationen. Zugleich gibt sie den Bürgerinnen und Bürgern mehr Geld in die Hand, um den Konsum zu fördern, was ebenfalls der Wirtschaft zugute kommt.

Wir haben die Konjunkturpakete für Sie gesichtet und stellen Ihnen in diesem Praxisratgeber die Kredit- und Bürgschaftsprogramme, das Zentrale Innovationsprogramm Mittelstand, neue steuerliche und rechtliche Regelungen und vieles mehr vor: genau jene Maßnahmen, die Unternehmen darin unterstützen, auch weiterhin so pragmatisch und erfolgsorientiert zu handeln, wie sie es bereits tun – um nach der Krise am zukunftsfähigen Standort Deutschland ihr Potenzial voll auszuspielen.

INHALT

04 Die Kredit- und Bürgschaftsprogramme sichern Investitionen

07 KfW-Direktor Werner Genter zu den Sonderkreditprogrammen

09 Forschung und Entwicklung profitieren vom Zentralen Innovationsprogramm Mittelstand

10 Jetzt unerlässlich: die Liquiditätssicherung

12 Das willkommene Comeback der degressiven Abschreibung

14 Energieausweis und Co.: Chancen für das Handwerk

16 Meldungen

18 Erleichterungen bei öffentlichen Ausschreibungen helfen mittelständischen Firmen

20 Impressum

Weitere Informationen:
Informationen zu den Konjunkturmaßnahmen finden Sie auf der Homepage des BMWi unter **www.bmwi.de**. Die Förderprogramme selbst stehen auf der komfortablen Online-Förderdatenbank des Bundes unter der Adresse **www.foerderdatenbank.de** zur Verfügung.

FINANZIERUNG

Mit Schwung aus der Krise

Mit ihrem Kredit- und Bürgschaftsprogramm könnte die Bundesregierung erreichen, dass Unternehmer die Angst vor der Kreditklemme verlieren, ihre Investitionszurückhaltung aufgeben – und zum Tagesgeschäft zurückkehren.

Detlef Wildenheim weiß sich glücklich zu schätzen. Die Nord Offset Druck GmbH in Ellerbek bei Hamburg, deren Geschäftsführer er ist, steht trotz weltweiter Finanz- und Wirtschaftskrise gut da, gewinnt derzeit sogar noch Kunden hinzu. Dennoch ist Wildenheim weit davon entfernt, die Krise einfach abzutun. „Krisensituationen, ob sie das eigene Unternehmen nun betreffen oder nicht, sollte man immer zum Anlass nehmen, die wichtigen strategischen Fragen zu diskutieren: Stimmen die Prozesse, sind wir technologisch auf dem neuesten Stand? Wie ist die Kundenstruktur, wie stehen wir im Verhältnis zu unseren Wettbewerbern da, wohin entwickelt sich der Markt?“ Wildenheim hat seine Schlussfolgerungen bereits gezogen: „Wir werden auf jeden Fall unsere Positionierung weiter schärfen, dann können wir nach der Rezession weitere Wettbewerbsvorteile realisieren und gehen sogar gestärkt aus der Krise hervor.“ Deshalb denkt der Chef von 65 Mitarbeitern auch über Investitionen nach. Um die Finanzierung sorgt er sich nicht. „Da wir gesund sind, dürften wir bei unseren Hausbanken trotz Krise günstige Kreditkonditionen heraushandeln.“ Über weitere Finanzierungsmöglichkeiten informiert er sich dennoch – gerade in einer Krise wisse man ja nie genau, wie die Banken reagieren, selbst wenn ein guter Draht bestehe. „Wir prüfen deshalb auch, inwieweit wir einen Kredit aus dem neuen KfW-Kreditprogramm in Anspruch nehmen sollten. Vor allem die umfangreiche Haftungsfreistellung ist ein gutes Zusatzargument gegenüber der Hausbank, uns den Kredit auch wirklich zu geben.“ Er schmunzelt: „Dann geht sie mit uns überhaupt kein Risiko mehr ein.“

Eine Kreditklemme ist nicht zu erwarten

Detlef Wildenheim beugt also für alle Fälle vor. Es geht ihm wie vielen anderen Chefs gesunder Unternehmen darum, auch unter schwereren Bedingungen möglichst Business as usual betreiben zu können, sich nicht sorgen zu müssen, dass für notwendige Investitionen oder bei etwaigen unvorhersehbaren Liquiditätsengpässen die Geldquelle versiegt. „Noch kann von der befürchteten Kreditklemme in Deutschland allerdings nicht die Rede sein“, beruhigt Michael Schröder, Leiter Internationale Finanzmärkte und Finanzmanagement beim Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) in Mannheim. Zwar melde die Europäische Zentralbank nun im sechsten Quartal in Folge, dass die Banken ihre Bedingungen verschärfen, die Kreditlinien zurückfahren und die ▶

„Die Kreditwirtschaft ist das Herz unserer Volkswirtschaft. Sie ist systemrelevant.“

PROFESSOR WINFRIED FUEST, IW KÖLN

Das Kredit- und Bürgschaftsprogramm auf einen Blick

Der Wirtschaftsfonds Deutschland besteht aus drei Einheiten: Zwei KfW-Kreditprogrammen und der Optimierung des bestehenden Bürgschaftsinstrumentariums. Das Entscheidende sind die hohe Haftungsfreistellung für die Hausbanken und die höheren Bundesanteile bei Bürgschaften.

DAS KFW-SONDERPROGRAMM 2009

Dieses Programm aus dem ersten Konjunkturpaket umfasst ein Volumen von 15 Milliarden Euro und ist bestimmt für kleine und mittlere Unternehmen mit einem Jahresumsatz von bis zu 500 Millionen Euro. Das Unternehmen muss bereits ein Jahr am Markt aktiv sein. Vergeben werden sowohl Betriebsmittel- als auch Investitionskredite sowie Kredite zur Finanzierung eines Immobilienkaufs. Das zu vergebende Kreditmaximum beträgt 50 Millionen Euro. Bei Investitionskrediten trägt die KfW 90 Prozent der Haftung, bei Betriebsmittelkrediten 60 Prozent. Die Zinsen entsprechen den marktüblichen Konditionen. Das erste Jahr ist tilgungsfrei.

DAS KFW-KREDITPROGRAMM FÜR GRÖSSERE UNTERNEHMEN

Dieses Programm aus dem zweiten Konjunkturpaket umfasst ein Volumen von 25 Milliarden Euro. Es gilt für Unternehmen, die im Jahr mehr als 500 Millionen Euro Umsatzerlöse erwirtschaften. Das maximale Kreditvolumen beträgt 300 Millionen Euro. Auch hier werden sowohl Investitions- als auch Betriebsmittelkredite verteilt. Die Haftungsfreistellung für die Hausbank liegt im Fall eines Investitionskredits bei 70, im Falle eines Betriebsmittelkredits bei 50 Prozent. Die Zinsen entsprechen den marktüblichen Konditionen. Die KfW beteiligt sich auch an Konsortialfinanzierungen.

DAS BÜRGSCHAFTS-PROGRAMM

Für dieses Programm stehen im zweiten Konjunkturpaket 75 Milliarden Euro bereit. Durften die Bürgschaftsbanken bislang für ein Kreditvolumen von einer Million Euro anteilig bürgen, sind es nun zwei Millionen Euro. Zudem erhöht der Bund, der mit den Ländern ebenfalls Bürgschaftsanteile bei von Bürgschaftsbanken gesicherten Krediten übernimmt, seine Garantien gegenüber den Bürgschaftsbanken um zehn Prozent. Bei Landesbürgschaften und Bundesbürgschaften ab zwei Millionen Euro teilen sich Bund und Länder das Risiko im Verhältnis 50:50.

Zinsen erhöhen. Es gebe aber speziell in Deutschland keine Belege dafür, dass Banken Kreditanträge öfter ablehnen als früher, vor der Rezession. „Manche Unternehmer befürchten vielleicht, dass sie ohnehin keine Kredite bekommen, weil es ja eine Kreditklemme gibt, und stellen so weniger Anträge. Ergo gibt es dann auch keinen realen Engpass." Schröder weiß aber: „Natürlich stellen die Firmenchefs auch deshalb weniger Anträge, weil sie abwarten wollen, wie sich die Rezession weiterentwickelt, was ihnen droht, inwieweit sie ihr Geschäft nicht doch noch zurückfahren müssen."

In normales Fahrwasser zurück

Da diese Zurückhaltung der notwendigen Ankurbelung der Wirtschaft entgegenläuft, hält Professor Winfried Fuest, Konjunktur- und Finanzexperte beim Institut der deutschen Wirtschaft Köln (IW), es auch für grundsätzlich richtig, dass die Bundesregierung mit ihren Konjunkturpaketen vor allem die Finanzwirtschaft in normales Fahrwasser zurückbringen will. „Die Forcierung öffentlicher Investitionen und die Stärkung des privaten Konsums etwa durch Steuererleichterungen sind – in Kombination mit der Verschuldungsbremse – durchaus adäquate Maßnahmen", betont er. „Aber nichtsdestoweniger gilt, dass die Kreditwirtschaft das Herz unserer Volkswirtschaft ist. Sie ist systemrelevant. Wenn sie ausfällt, schlittern wir in die Katastrophe." Deshalb sei der Bankenrettungsschirm absolut notwendig gewesen. Das ergänzende Kredit- und Bürgschaftsprogramm sei die flankierende Maßnahme, mit der der Staat durch die erweiterte Haftungsübernahme und die verbesserten Bürgschaftskonditionen den Banken die Kreditvergabe und damit die Rückkehr zu ihrem Kerngeschäft zusätzlich erleichtere. Das komme auch der Realwirtschaft zugute. „Deshalb glaubt unser Institut auch, dass die Konjunkturpakete die Rezession etwas milder ausfallen lassen können." Bessere Kreditmöglichkeiten, abgefederte Rezession: Gerade auch den betriebswirtschaftlich gut positionierten Unternehmen dürfte das eine gewisse Planungs- und Investitionssicherheit zurückgeben. Fuest fordert: „Die KfW und die Hausbanken müssen nun allerdings dafür sorgen, dass das Geld effizient und schnell verteilt wird."

Gesunde Unternehmen fit halten

Bereits im Konjunkturpaket I stellte die Bundesregierung Kredite in Höhe von 15 Milliarden Euro zur Verfügung, die die staatseigene KfW Bankengruppe in Frankfurt am Main nun als Investitions- oder Betriebsmittelkredite an kleine und mittlere Unternehmen bis zu 500 Millionen Euro Jahresumsatz verteilen kann: Das KfW-Sonderprogramm 2009. Im zweiten Konjunkturpaket schrieb die Bundesregierung weitere 100 Milliarden Euro fest. 25 Milliarden davon darf die KfW an große Unternehmen mit mehr als 500 Millionen Euro Jahresumsatz vergeben, die keinen Zugang zum Kapitalmarkt haben. 75 Milliarden stehen für die Optimierung des staatlichen Bürgschaftsinstrumentariums zur Verfügung. Das heißt, die Bundesregierung übernimmt bei Kreditbürgschaften, die über Bürgschaftsbanken und die Länder erteilt werden, einen deutlich höheren Anteil an der Sicherung als bisher. Bei großen Fällen übernimmt der Bund auch unmittelbar die Federführung. Hierzu hat sich im Rahmen des „Wirtschaftsfonds Deutschland" ein Lenkungsausschuss Unternehmensfinanzierung gebildet, dem auf Staatssektretärsebene Vertreter der Bundesministerien für Wirtschaft, für Finanzen und für Justiz sowie des Kanzleramts angehören. Er befasst sich mit Kreditanfragen über mehr als 150 Millionen Euro und Bürgschaften über 300 Millionen Euro Bundesobligo sowie Kredit- und Bürgschaftsfällen von grundsätzlicher Bedeutung. Werner Genter, Direktor der KfW Bankengruppe, betont: „Diese Gelder sollen strukturell gesunden Unternehmen helfen. Sanierungsfälle werden nicht unterstützt." Die KfW ist folglich immer dann zur Stelle, wenn solche Unternehmen Investitionen finanzieren wollen oder wenn sie durch die Krise unverschuldet in Schwierigkeiten geraten sind, die Probleme sich aber durch einen Kredit eigentlich beheben lassen müssten.

Auch Volker Stolberg, Mittelstandsexperte des Bundesverbands der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR) in Berlin, findet diesen Ansatz richtig. Um die Un- ➤

INTERVIEW

Wer von den KfW-Sonderkreditprogrammen, die die Konjunkturpakete zur Verfügung stellen, profitieren will, muss nachweisen, dass sein Unternehmen strukturell gesund und zukunftsfähig ist. **KFW-DIREKTOR WERNER GENTER** erklärt, was das heißt.

„Zukunftsfähige Firmen entlasten!“

Herr Genter, ein Kreditvolumen von insgesamt 40 Milliarden Euro stellt die Bundesregierung über die KfW der Wirtschaft in ihrem KfW-Sonderprogramm zur Verfügung. Das reicht die KfW nun über die Kreditinstitute an die Unternehmen aus. Haben die ersten Betriebe schon Anträge gestellt?

Genter: Haben sie. Das Antragsvolumen liegt derzeit bei rund einer Milliarde Euro.

Wichtig ist Ihnen, dass die Gelder nicht an Sanierungsfälle gehen.

Genter: Richtig. Das Programm ist ausschließlich für strukturell gesunde, zukunftsfähige Unternehmen egal welcher Branche bestimmt, für solche, die unsere Wirtschaft nach der Krise wieder in Position und voranbringen können.

Damit weckt der Begriff Rettungsschirm für Unternehmen, der für diese Programme auch gebraucht wird, eher falsche Assoziationen, weil er an den Rettungsschirm für die notleidenden Banken erinnert.

Genter: Das stimmt. Und um notleidende Unternehmen geht es uns überhaupt nicht. Das KfW-Sonderprogramm bietet Betrieben, die einer schwierigen gesamtwirtschaftlichen Situation trotzen wollen, Finanzierungsmöglichkeiten, die in der aktuellen Finanz- und Wirtschaftskrise sonst komplizierter wären. Wir entlasten die eingeschalteten Kreditinstitute von einem nennenswerten Teil des Ausfallrisikos und ermöglichen hierdurch die Unterstützung strukturell gesunder Unternehmen.

Die Nutznießer sind, wie Sie sagen, strukturell gesunde Unternehmen. Wie definieren Sie das?

Genter: Dazu gehören zunächst alle Unternehmen, die ungeachtet der Krise völlig ohne Probleme dastehen, aber auch – und dafür hat die EU jetzt eine Sondergenehmigung erteilt – Unternehmen, die in Schwierigkeiten geraten sind, und zwar aufgrund der Krise.

Wie können Sie sich Sicherheit verschaffen, dass die Krise auch wirklich der Grund für die Probleme ist und nicht etwa falsche Managemententscheidungen?

Genter: Es muss nachgewiesen sein, dass die Unternehmen zum 1. Juli 2008 noch keine wirtschaftlichen Probleme hatten und über eine ausreichende Bonität verfügten. Wenn ihre Schwierigkeiten nach diesem Stichtag begonnen haben, ihnen Aufträge weggebrochen sind, ihre Kunden nicht zahlen können, dann sind das für uns erste hinreichende Gründe, dass die Krise Ursache für diese Situation ist. Zudem schalten wir bei der Kreditvergabe immer auch Kreditinstitute ein. Die Banken und Sparkassen begleiten die Unternehmen in der Regel schon mehrere Jahre, sie können einschätzen, ob die Krise oder etwas anderes die Ursache sind.

Zur Beurteilung der Situation blicken Sie aber nicht nur in die Vergangenheit?

Genter: Im Gegenteil. Das eingeschaltete Kreditinstitut und wir müssen übereinkommen, dass das Unternehmen nicht nur überlebensfähig, sondern wirklich zukunftsfähig ist.

Welche Art von Krediten können die Unternehmen bei Ihnen beantragen?

Genter: Investitions- und Betriebsmittelkredite. Die Unternehmen sollen Investitionsvorhaben nicht verschieben müssen oder wegen eines Liquiditätsengpasses nicht gleich von der Insolvenz bedroht sein.

Und die zur Verfügung stehenden Mittel verteilen Sie jetzt ganz schnell?

Genter: Wir haben uns vorgenommen, möglichst nicht länger als zwei bis vier Wochen zu brauchen. Allerdings hängt das unter anderem von der Vollständigkeit der Antragsunterlagen ab. Und wenn die Hausbank auch noch schnell ist, kommt das Geld rechtzeitig da an, wo es gebraucht wird.

Volker Stolberg, Mittelstandsexperte des BVR, erwartet von den Unternehmen eine offene Kommunikation mit ihren Banken.

ternehmer aus ihrer Investitionszurückhaltung zu führen, haben die Volksbanken und Raiffeisenbanken jetzt sogar eine eigene Kreditoffensive für den Mittelstand gestartet. „Unsere Botschaft ist: Auch in konjunkturell schwierigen Zeiten stehen die Genossenschaftsbanken ihren Firmenkunden partnerschaftlich zur Seite und finden eine maßgeschneiderte Finanzierung." Er betont: „Die Kreditprogramme der KfW und ihre großzügige Haftungsfreistellung erweitern dafür natürlich unsere Spielräume." Da bei diesen Programmen das bewährte Hausbankprinzip gilt, hat Stolberg auch ganz klare Vorstellungen davon, wie die Unternehmer ihre Bank vor Ort am besten überzeugen: „Je offener das Unternehmen kommuniziert und vollständige Unterlagen präsentiert, desto besser."

Das ist auch für Sylvia Nickel, Finanzberaterin in Oberhausen, entscheidend. „Ich rate meinen Klienten zwar einerseits, ihre Probleme möglichst aus eigener Kraft zu lösen. Auch ein günstiger Kredit ist immer eine Belastung." Aber wenn er eine wichtige Investition ermögliche, die der Firmenchef sonst vielleicht zurückgestellt hätte, oder vorteilhafter als der Kontokorrentkredit helfe, einen unerwarteten Liquiditätsengpass zu überbrücken, dann wäre es fatal, von der noch dazu KfW-begünstigten Kreditaufnahme abzusehen. Denn gerade in diesen Zeiten sei es wichtig, sich die beste Startposition für die Zeit nach der Krise zu sichern. „Und da die Firmenchefs, wenn sie den Kreditantrag vorbereiten, in der Regel eine sehr genaue Bestandsaufnahme der bisherigen Entwicklung, der aktuellen Situation und der Perspektiven ihres Unternehmens machen, erkennen sie auch, wo sie nachlegen müssen." Schon das allein garantiere eine bessere Zukunftsfähigkeit – dem Unternehmen und der Volkswirtschaft insgesamt.

Holen Sie Ihre Bank auf den Chefsessel

Sylvia Nickel, Finanzberaterin in Oberhausen und Autorin des Buches „Bankgespräche erfolgreich führen", erklärt, wie Sie das Kreditgespräch mit der Bank vorbereiten sollten. Ihr wesentlicher Rat: Lassen Sie die Bank Ihre unternehmerische Perspektive einnehmen.

1. Stellen Sie Ihr Unternehmen, seine Visionen, aber auch sich selbst und, wenn gegeben, Ihre Partner kurz vor.
2. Erläutern Sie, wie Ihr Unternehmen liquiditätstechnisch funktioniert, legen Sie den Forderungsbestand, Ihre Verbindlichkeiten offen. Ergänzen Sie eine Liquiditätsvorschau, eine Umsatz-, Kosten- und Ertragsplanung für die kommenden drei Jahre.
3. Erstellen Sie verschiedene Entwicklungsszenarien – und erklären Sie, unter welchen Bedingungen welches wahrscheinlich ist; lassen Sie sich diese von einer glaubwürdigen, fachlich versierten externen Instanz, etwa Ihrem Steuerberater oder der IHK, kommentieren.
4. Erklären Sie dabei genau, welche Auswirkungen der Kredit für welches Szenario hat.
5. Beschreiben Sie alle Maßnahmen, die Sie bislang ergriffen haben, um der Krise zu trotzen: Vertrieb gestärkt, Kosten gesenkt, Liquiditätsmanagement optimiert etc.
6. Listen Sie alle Aufträge auf, die Sie erwarten: Nach den Kategorien „bereits unter Dach und Fach", „in Verhandlung", „erste Gespräch geführt"; versehen Sie sie mit Datum, Angaben zum Auftragsvolumen und den Zahlungszielen. Stellen Sie Ihre Stamm- und Ihre potenziellen Neukunden vor.
7. Legen Sie die Bilanzen der letzten drei Jahre, die betriebswirtschaftlichen Auswertungen der letzten zwölf Monate vor.
8. Stellen Sie Ihre Sicherheiten zusammen, listen Sie Ihr Vermögen auf, erklären Sie mögliche Beteiligungsverhältnisse.
9. Holen Sie die Schufa-Auskunft von sich aus ein. Das signalisiert Transparenz und Selbstbewusstsein.
10. Beschreiben Sie, welche weichen Faktoren Ihr Unternehmen voranbringen, sowie die Nachfolgeregelung.

WEITERE INFORMATIONEN: Alle Förderprogramme der Bundesregierung, darunter auch die neuen KfW-Programme, finden Sie direkt unter **www.kfw.de** sowie in der komfortablen Online-Förderdatenbank des Bundes unter **www.foerderdatenbank.de**. Dort werden auch in der Rubrik „Aktuelles" die Konjunkturmaßnahmen im Rahmen der Wirtschaftskrise übersichtlich zusammengefasst. Eine Broschüre zum Kredit- und Bürgschaftsprogramm erhalten Sie kostenlos zum Download unter **www.bmwi.de**

Foto: BVR

ZENTRALES INNOVATIONSPROGRAMM MITTELSTAND

Zurück in die Zukunft

Forschen statt Jammern. Der deutsche Mittelstand nutzt die Krise gezielt für Innovationen. Bei der Finanzierung hilft nun verstärkt öffentliche Förderung.

Aus der Krise eine Chance machen – für den Mittelstand ist dieser Satz ein echtes Aktionsprogramm. Anstatt zu lamentieren, machen die Unternehmer ihre Betriebe fit für die Zukunft. Bester Beweis: Ihr Run auf das Zentrale Innovationsprogramm Mittelstand (ZIM). Stellten vor der Krise monatlich rund 200 bis 220 Firmen Anträge auf Innovationsförderung, sind es nun 300 bis 350. Das bringt nicht nur die einzelnen Unternehmen voran, sondern stärkt auch den Standort Deutschland. Denn wie das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) in Berlin feststellte, rangiert die Bundesrepublik im Innovationsindikator 2008 unter den 17 führenden Industrieländern nach wie vor nur auf Platz 8. Auch, so erklären die Forscher, weil Fachkräfte fehlen und die Finanzierung von Innovationen hierzulande vergleichsweise schwierig sei.

Da kommt das ZIM, das es seit Juli 2008 gibt, gerade recht. Zumal es durch das Konjunkturpaket II jetzt um 900 Millionen Euro aufgestockt wurde. Die dürfen nun in den nächsten Jahren zusätzlich zu den jährlich rund 323 Millionen Euro, die ohnehin im ZIM-Topf sind, an den Mittelstand verteilt werden. Das Programm will vor allem Kooperationsprojekte und marktwirksame Innovationen fördern.

Axel Brassler verspricht sich viel von diesem Ansatz. Der Projektleiter beim Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft e.V. (RKW) in Eschborn hat Unternehmen begutachtet, die nach ähnlichen Konzepten gefördert wurden. „In vielen Betrieben wuchsen aufgrund der Innovation auch die Umsätze und die Mitarbeiterzahl." Er erklärt das so: „Tatsächlich verbessert das Kooperationsprinzip das Ergebnis, weil es unterschiedliche Erfahrungen und Herangehensweisen zusammenbringt." Und auch die zweite Idee des ZIM bestätigt er: „Besonders erfolgreich waren genau die Unternehmen, die Innovationen vom Markt her gedacht haben."

In Kooperation mit anderen Mittelständlern und Forschungseinrichtungen ist beispielsweise auch die Innovation der 30 Mann starken Lifebridge Medizintechnik AG in München entstanden. Gerade erhielt sie für ihre leichte und mobile Herz-Lungen-Maschine den Innovationspreis der Deutschen Wirtschaft. „Wir brauchten für diese Entwicklung das wissenschaftliche Potenzial der Universitäten, aber auch den technologischen Beitrag anderer Branchen", erläutert der Vorstandsvorsitzende Manfred Salat. „Die Industriepartner konnten durch unser Projekt wiederum ihr Portfolio diversifizieren." Finanziell abgefedert wurde das Vorhaben durch öffentliche Förderung. „Das Konjunkturpaket tut gut daran, die Innovationsförderung aufzustocken", sagt er. „Sie kann nicht nur wirtschaftlichen Erfolg fördern, sondern sogar Leben retten ..."

DAS ZENTRALE INNOVATIONSPROGRAMM MITTELSTAND

Das Konjunkturpaket II hat das ZIM aufgestockt und bezüglich der Antragsberechtigten erweitert. Gefördert werden bis zum Jahr 2010 in ganz Deutschland

- Kooperationsprojekte zwischen kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) mit bis zu 1.000 Mitarbeitern und zwischen diesen und Forschungseinrichtungen,
- Einzelprojekte von Unternehmen bis zu 1.000 Beschäftigten,
- Management und Organisation von Netzwerken, die KMU zu Forschungszwecken gründen.

Das Projekt trägt unter anderem die Kosten für Personal und Fremdleistungen. Die Antragsbearbeitungszeiten liegen zwischen zwei und drei Monaten.

Weitere Informationen: www.zim-bmwi.de

FINANZPLANUNG

Flüssig durch die Krise

In wirtschaftlich schlechten Zeiten ist eine mangelhafte Liquiditätsplanung mehr denn je die Achillesferse eines Unternehmens. Einfache Instrumente helfen, die Firmenfinanzen optimal in den Griff zu bekommen.

Stefan Schmid könnte sich auch ganz einfach nur auf sein Glück und sein Geschick verlassen. Denn sein Geschäft boomt. Trotz Krise. Als Spezialist für Fenster, Türen und Innenausbau sorgt er mit seiner zwölfköpfigen Mannschaft dafür, dass Wohnhäuser in und um Zeitlarn nicht nur schöner, sondern auch energieeffizienter werden. Das senkt die Kosten. „Dieses ohnehin sehr aktuelle Thema erhält durch die Wirtschaftsflaute natürlich zusätzliche Relevanz“, erzählt er. Die Nachfrage nach seinen Dienstleistungen ist also groß. Dennoch will sich Stefan Schmid nicht nur auf sein Glück verlassen. „Eine gute Auftragslage führt oft zu einem laxen Liquiditätsmanagement. Es ist ja scheinbar immer genug Geld da“, weiß er. „Aber dann schlägt die Krise vielleicht doch zu, es springen Kunden ab – und was dann?“ Der Jungunternehmer aus der Oberpfalz will daher immer genau wissen, wo er finanziell steht. Dafür hat er sich eine individuelle Software programmieren lassen. Ein Doppelklick reicht, und schon rechnet das System ihm aus, wann aus welchem Projekt welche Einnahmen zu erwarten sind und wann welche Lieferanten und Subunternehmer zu bezahlen sind. Außerdem zeigt ihm das Programm, wann die Gehälter für die festen Angestellten, die Leasing- und Kreditraten, die Steuern fällig sind – und wie viel am Ende jeden Monats übrig bleiben dürfte.

Forderungsmanagement optimieren

Sein Planungssystem flankiert er mit einem konsequenten Mahnwesen: Die erste Rechnung setzt das übliche Zahlungsziel, enthält aber auch schon die erste Zahlungserinnerung. Wenn das Geld bis zum gesetzten Datum nicht auf dem Geschäftskonto gelandet ist, ruft er den Kunden einmal persönlich an, wartet noch kurz ab und geht dann den Rechtsweg. „Meine Kunden haben allerdings eine sehr gute Zahlungsmoral – nur drei Prozent sind Risikokunden“, betont er. So fühlt sich Schmid auch für etwaige Ausläufer der Krise gewappnet: „Ich habe einen langfristigen Überblick über meine Finanzen und weiß rechtzeitig, wann eine Liquiditätsdelle anstehen könnte“, erläutert er. Dann kann er gegensteuern, die Auftragsakquise verstärken und, wenn unvermeidlich, mit der Bank sprechen.

„Das Liquiditätsmanagement gehörte oft zu den Problemfeldern gerade kleiner und mittlerer Unternehmen: Es ging im operativen Tagesgeschäft häufig unter, wurde oft nur nebenbei betrieben“, erläutert Professor Frank Wallau, kom-

Foto: privat

CHECKLISTE

Die Finanzen im Blick

Liquiditätsmanagement ist nicht nur in der Krise eine der wichtigsten Aufgaben. Unsere Checkliste gibt Ihnen zehn wichtige Fragen mit auf den Weg – die Sie bereits jetzt beantworten sollten und nicht erst, wenn der Liquiditätsengpass da ist:

- Sind Ihre langfristigen Vermögenswerte auch langfristig gedeckt?
- Lassen sich Zahlungseingänge durch schnellere Rechnungsstellung, Skonto, Factoring, zügigere Mahnungen beschleunigen?
- Lässt sich durch den Abbau von Lagerbeständen kurzfristig Liquidität mobilisieren?
- Welche flexiblen Instrumente sind im Personalbereich zu Kapazitätsanpassung und Kostenreduzierung nutzbar?
- Lassen sich Investitionen verschieben oder ist Leasing statt Kauf eine Variante?
- Was aus dem festen Kostenblock pro Monat lässt sich streichen, reduzieren?
- Lassen sich mit Lieferanten Abzahlungspläne vereinbaren?
- Welche Kunden könnten Abschlagszahlungen oder Vorauskasse leisten?
- Ist es möglich, den Kontokorrent zu erhöhen?
- Lässt sich zur Überbrückung des Engpasses ein Förderkredit nutzen?

Quelle: Carl-Dietrich Sander, Neuss

Professor Frank Wallau vom Institut für Mittelstandsforschung in Bonn betont den hohen Wert eines guten Ratings für die Kreditgespräche mit den Banken.

missarischer Geschäftsführer des Instituts für Mittelstandsforschung Bonn (IfM). „Doch es hat sich in den letzten Jahren deutlich gebessert." Wallau führt diese Entwicklung auch auf die seit zwei Jahren geltenden Eigenkapitalvorschriften der Banken, auf Basel II, zurück. „Unternehmen mit guten Ratings kommen leichter und billiger an Kredite. Um aber gute Ratingnoten zu erhalten, müssen die Firmenchefs nachweisen, dass ihre Liquiditätsplanung langfristig trägt." In der Krise werde sie nun abermals auf die Probe gestellt. Aufträge können rasch wegbrechen, Umsätze ausfallen, die Fixkosten lassen sich kurzfristig in der Regel nicht senken. Wallau: „Bei einbrechenden Umsätzen aber steigt der Liquiditätsbedarf. Die Unternehmer müssen nun versuchen, alle Liquiditätspotenziale voll auszuschöpfen – und gleichzeitig natürlich die Auftragsakquise anzukurbeln. Dabei gilt die Formel: Liquidität geht vor Rentabilität."

Unternehmensberater Carl-Dietrich Sander aus dem rheinischen Neuss rät: „Die Firmenchefs sollten zunächst versuchen, abzuschätzen, ob und wenn ja, wann die Krise bei ihren Kunden, ihren Lieferanten, schließlich bei ihnen selbst ankommen wird und wie sie zuschlägt: Muss ich mit geringem oder massivem Umsatzrückgang rechnen, kurzfristig oder erst in einem halben Jahr?" Für die verschiedenen Varianten sollten sie Reaktionsszenarien in der Schublade haben. Sander ergänzt: „Ein guter Krisenindikator ist auch der Kontokorrentkredit. Wenn er bis zu einer gewissen Grenze – und die sollte derzeit recht niedrig liegen – ausgeschöpft ist, sollten Unternehmer dies als Warnsignal verstehen." Und noch eine prophylaktische Maßnahme ist Sander wichtig: „Die Firmenchefs sollten schnellstens prüfen, inwieweit das langfristig gebundene Vermögen wie Grundstücke, Anlagen oder Lizenzen durch langfristiges Kapital, also Darlehen oder Eigenkapital, gedeckt ist." Das sei ohnehin die goldene Regel der Finanzierungsstruktur. „Wenn auf dieser Baustelle jetzt etwas schiefliegt und dann in der Krise noch das Tagesgeschäft leidet, forcieren sich die Liquiditätsprobleme."

Einnahmen und Ausgaben richtig planen

Martina Stegmann, Geschäftsführerin der Wirtschaftsbetreuung Stegmann & Kollegen im niederbayerischen Straubing, geht in die Praxis: „Eine gute Liquiditätsplanung hat immer im Blick, was monatlich alles vom Konto abgeht. Und das sind eben nicht nur offene Rechnungen und Gehälter, sondern auch Steuern, Zinsen, allerlei Gebühren und Raten, Porto, Benzin, Miete und vieles mehr." Dann gehe es darum, dass die Einnahmen rechtzeitig auf dem Konto eingehen. Stegmann rät: Rechnungen sofort schreiben, die Zahlung durch Skontogewährung beschleunigen, zügig mahnen, mit den Kunden, die Zahlungsschwierigkeiten haben, Abzahlpläne vereinbaren oder ein Factoring-Institut beauftragen, das dafür sorgt, dass das Geld bereits nach zwei, drei Tagen auf dem Geschäftskonto einläuft.

Stegmann rät Unternehmern auch, nach Vorauskasse oder Abschlagszahlungen zu fragen. „Wenn man einen Kunden gut kennt, sollte das jedoch kein Problem sein." Andererseits gehe es darum, auf der Ausgabenseite Zahlungen zu strecken: „Ich kann mit den eigenen Lieferanten Ratenpläne verabreden, bei notwendigen Investitionen ein Auto oder eine Maschine leasen statt kaufen." Sie ergänzt: „Und es kann natürlich auch nicht schaden, gut vorbereitet zur Bank zu gehen, den Kontokorrentrahmen rechtzeitig zu erhöhen oder sich um Förderkredite zu bemühen, um so Engpässe zu überbrücken." Allerdings: Gerade die Kreditaufnahme funktioniert nur, wenn das Unternehmen seine Finanzen und seine Liquidität auch schon vorher im Griff hatte. Stegmann: „Liquiditätsmanagement ist einfach eine Kernaufgabe."

DEGRESSIVE ABSCHREIBUNG

Willkommenes Comeback

Im Konjunkturpaket I hat die Bundesregierung die degressive Abschreibung für zwei Jahre wieder aus der Schublade geholt. Damit will sie Investitionen steuerlich stimulieren.

Sie trägt einen so abstrakten und sachlichen Namen – und ist doch ein echter Feger: Die degressive Abschreibung. Bis zum Jahr 2007 gab sie Unternehmern die Möglichkeit, gleich im ersten Jahr einer Investition 30 Prozent der Anschaffungskosten von der Steuer abzusetzen und in jedem weiteren Jahr erneut 30 Prozent auf die jeweils verbleibende Summe. Dann wurde sie im Zuge der Unternehmenssteuerreform 2008 abgeschafft. Jetzt in der Krise feiert sie fröhliche Urständ. Bis zum Jahr 2010 kehrt sie in Höhe von 25 Prozent zurück. So sieht es das Konjunkturpaket I vor.

Einher geht sie mit deutlich höheren Schwellenwerten für die 20-prozentige Sonderabschreibung (Sonder-AfA) und für den 40-prozentigen Investitionsabzugsbetrag. Mit Letzterem können Unternehmer geplante Anschaffungen bereits im Voraus Gewinn mindernd steuerlich geltend machen. Die meisten Firmenchefs kennen ihn noch unter dem Namen Ansparabschreibung. Durch die höheren Schwellenwerte kommen beide Maßnahmen mehr Betrieben als bisher zugute. Alle Neuregelungen gemeinsam sollen befristet auf zwei Jahre die Investitionsbereitschaft der Unternehmer erhöhen, sie dazu bringen, ihre Vorhaben nicht krisenbedingt zu verschieben, sondern jetzt Nägel mit Köpfen zu machen.

Ein krisentaugliches Instrument

Allerdings wären die meisten Ökonomen und Unternehmer noch zufriedener gewesen, wenn die degressive Abschreibung nicht nur für zwei Jahre, sondern generell wieder eingeführt worden wäre. „Sie ist für Firmen ein äußerst wichtiges Instrument, um die Effektivsteuerbelastung zu senken", betont Timo Reister, Steuerexperte am Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) in Mannheim. „Vor allem im Jahr der Anschaffung eines Wirtschaftsguts kann sie deutliche Vorteile bringen. Damit ist sie ein betriebswirtschaftlich sinnvolles, jetzt auch krisentaugliches Instrument." Der Experte ergänzt: „Außerdem ist sie eine gute Standortwerbung. Für Investoren liefern solche steuerlichen Möglichkeiten wichtige Zusatzargumente. In den meisten der 27 EU-Staaten ist die degressive Abschreibung übrigens ein ganz gängiges Verfahren."

„Die Wiedereinführung der degressiven Abschreibung ist richtig und wichtig."

NORA SCHMIDT-KESSELER, BUNDESSTEUERBERATERKAMMER, BERLIN

Nora Schmidt-Keßeler sieht Abschreibungsmöglichkeiten als wichtigen Faktor für Neuinvestitionen.

Foto: privat

Insofern begrüßt Reister die wenn auch nur vorübergehende Einführung dieser Abschreibungsvariante. Er ist sich sicher, dass auch die Unternehmer das grundsätzlich tun werden: „Als beschlossen war, dass sie 2008 abgeschafft wird, haben, so beweisen zahlreiche Studien, viele Unternehmer Investitionen vorgezogen, um die degressive Abschreibung für 2007 noch in Anspruch nehmen zu können." Er bilanziert: „Die Wiedereinführung schafft durchaus einen Investitionsanreiz. Vor allem auch im Paket mit den anderen Maßnahmen." Sascha Jacobs, Geschäftsführer der Reprodukt Medien

Fragen Sie Ihren Steuerberater nach folgenden Neuregelungen

- Wiedereinführung der degressiven Abschreibung von jetzt 25 Prozent für zwei Jahre (maximal das Zweieinhalbfache des linearen Abschreibungssatzes)
- Erhöhung der Schwellenwerte zur Nutzung der Sonder-AfA von 20 Prozent und des Investitionsabzugsbetrags von 40 Prozent ebenfalls für 2009 und 2010: Bei bilanzierenden Unternehmen von 235.000 auf 335.000 Euro Betriebsvermögen, bei Überschussrechnern von 100.000 auf 200.000 Euro
- Abzugsfähige Gehaltsextras für die Mitarbeiter: Steuerfreibeträge von 500 Euro rückwirkend für 2008 bei der finanziellen Förderung von Kursen zur Rauchentwöhnung, Gewichtsreduzierung, Kräftigung der Rückenmuskulatur oder Stressbewältigung
- Bessere Absetzbarkeit von Handwerksleistungen und haushaltsnahen Dienstleistungen
- Bessere Absetzbarkeit von Altersvorsorgeaufwendungen

GmbH in München, ist bereits mit seinem Steuerberater über die neuen Optionen im Gespräch. Sein Unternehmen, das 42 Mitarbeiter beschäftigt, ist Dienstleister der Druckvorstufe; zur Gruppe gehört zudem eine Digitaldruckerei. Und genau da wären jetzt Ersatzinvestitionen fällig. „Da die Krise unser Unternehmen nicht berührt, werde ich die Investitionen auch nicht verschieben", erzählt Jacobs. „Bisher war es für mich günstiger, die Druckmaschinen zu leasen. Aber nun mit den erhöhten Schwellenwerten für AfA und dem Investitionsabzugsbetrag sieht das anders aus. Da könnte ich jetzt in die Gruppe der Begünstigten fallen."

Ein Argument für den Kauf statt für Leasing

Somit ergäbe sich für ihn diese Option: Zunächst macht er, indem er den Investitionsabzugsbetrag nutzt, 40 Prozent der voraussichtlichen Kosten für seine neue Druckmaschine schon im Vorfeld Gewinn mindernd steuerlich geltend. Kauft er dann die Maschine, muss er den Investitionsabzugsbetrag natürlich wieder auflösen, wodurch sich der Gewinn zwar wieder erhöht. Aber er kann ja im Jahr des Kaufs, indem er auf den Kaufpreis der Maschine die degressive Abschreibung von 25 Prozent und die Sonder-AfA von 20 Prozent ansetzt, den zu versteuernden Gewinn erneut mindern. So zieht er den steuerlichen Effekt vor, spart sofort, und hat dennoch im Jahr der Anschaffung keine steuerlichen Nachteile – und danach jedes weitere Jahr 25 Prozent Abschreibung auf die verbleibende Restsumme. „Wenn das Szenario aufgeht, würde ich diesmal kaufen und nicht leasen."

Das ist genau der Effekt, auf den auch die Bundesregierung setzt und der vor allem auch dem Mittelstand zuträglich sein könnte. Nora Schmidt-Keßeler, Hauptgeschäftsführerin der Bundessteuerberaterkammer in Berlin, erläutert die mittelständische Sicht: „Einerseits sind in kleinen und mittleren Betrieben die Abschreibungsbedingungen ein wichtiger Faktor für Neuinvestitionen, zum anderen spielt es für die Entscheidung über eine Ersatzinvestition eine wichtige Rolle, inwieweit der Betrieb vorhandene Wirtschaftsgüter bereits abgeschrieben hat." Die degressive Abschreibung spiegele dabei in der Mehrzahl der Fälle den tatsächlichen Wertverlust eines Wirtschaftsguts zutreffender wider als die lineare Abschreibung. Letztere teilt den Anschaffungswert durch die gesetzlich festgeschriebene Nutzungsdauer, jedes Jahr wird die gleiche Summe abgeschrieben. Schmidt-Keßeler rekapituliert: „Insofern halten wir die Wiedereinführung der degressiven Abschreibung für einen richtigen und wichtigen Schritt."
Auch Sabine Kosch, Partnerin der ppa.Partnerschaft Wirtschaftsprüfer Steuerberater in München, war schon immer Befürworterin der degressiven Abschreibung. „Sie war und ist für Unternehmen eine passable Möglichkeit, den Liquiditätsnachteil, der im Moment der Investition entsteht, schneller auszugleichen und die Investition damit früher zu amortisieren." Ihre Strategie: „Wir werden unsere Mandanten nachdrücklich darauf hinweisen, dass es sie jetzt für zwei Jahre wieder gibt. Wir werden ihnen diese Abschreibungsvariante auch empfehlen und erklären, wie sie sich mit den anderen Möglichkeiten kombinieren lässt. Gerade in der Krise gilt es, Liquiditätsreserven aufzubauen." Sie ergänzt: „Für die Unternehmer bedeuten die wechselnden Regelungen natürlich auch, erhöhte Planungsflexibilität zu zeigen. Aber sie kann sich lohnen." Und noch einen guten Rat hat Sabine Kosch: „Die Unternehmer sollten auch an ihre persönlichen Einkommensteuererklärungen denken und nicht vergessen, dass sich Handwerksleistungen, haushaltsnahe Dienstleistungen oder Altersvorsorgeaufwendungen nun besser absetzen lassen."

ENERGETISCHE SANIERUNG

Energie-Kick für den Mittelstand

Die energetische Sanierung von Gebäuden hat einen neuen Markt entstehen lassen, der vor allem dem Handwerk neue Chancen eröffnet. Die Konjunkturprogramme sorgen nun für eine zusätzliche Dynamik.

Ein neuer Markt ist entstanden. Noch hat ihn die öffentliche Aufmerksamkeit nur gestreift. Vielleicht, weil sein sachlicher Name „energetische Sanierung" so gar nicht trendy klingt. Dabei hat er es in sich. „Für das Handwerk brachte die energetische Gebäudemodernisierung klar die Wende, sie erweist sich für das Bau- und Ausbauhandwerk als echter Wirtschaftsmotor", bestätigt Peter Weiss, Referatsleiter Volkswirtschaft und Energiepolitik beim Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) in Berlin.

Gut ausgelastet trotz Krise

„Die Betriebe, die sich auf diesem Markt engagieren, sind trotz Krise oft gut ausgelastet. Viele qualifizieren ihre Mitarbeiter oder stellen neue Fachleute ein." Und sie werden auch auf Dauer gut zu tun haben: In 75 Prozent der rund 17 Millionen Wohngebäude in Deutschland besteht noch erheblicher energetischer Sanierungsbedarf. Zudem muss der Löwenanteil der Gewerbeimmobilien und der öffentlichen Gebäude noch auf Energieeffizienz gepolt werden. Weiss rekapituliert: „Die energetische Sanierung wird also auch in Zukunft für eine gute Auftragslage sorgen. Fachleute für Bau, Innenausbau, Elektrik, Klima, Heizung, Sanitär, Steuerungstechnik oder regenerative Energien, Energieberater, Architekten, Ingenieure, Städteplaner – alle werden profitieren, und nicht zuletzt das Klima."
Richtig an Fahrt gewann der Markt der energetischen Sanierung bereits im Jahr 2006. Bundeskanzlerin Angela Merkel manifestierte damals ihre ehrgeizigen Klimaziele im optimierten CO_2-Gebäudesanierungsprogramm. Seitdem sind mehrere Milliarden Euro in die energetische Sanierung kommunaler und privater Bauten geflossen, im privaten Bereich als Zuschüsse oder Förderkredite, ausgereicht über die staatseigene KfW Bankengruppe. „Diese Fördermittel wurden genutzt, waren ein taugliches Marktanreizprogramm", kommentiert Michael Geißler, Geschäftsführer der Berliner Energieagentur. Vor allem Handwerksunternehmen passten ihr Angebot an die neue Nachfrage an, nahmen die Herausforderungen an. Und die waren nicht zu gering. Denn vor den Förderprogrammen stehen anspruchsvolle Gesetze und Ziele. Dazu gehört die Energieeinsparverordnung (EnEV), die die Energiebilanz von Gebäuden bis zum Jahr 2012 drastisch verbessern will und den Energieausweis vorschreibt. Dazu gehören aber auch die Pläne der Bundesregierung, bis zum Jahr 2020 den Anteil der erneuerbaren Energien im Wärmesektor auf 14, bei der Stromerzeugung auf 25 bis 30 Prozent zu steigern.
Damit ist die energetische Sanierung per se schon ein Wachstumsprogramm, das jetzt durch die beiden Konjunkturpakete zusätzliche Impulse erhält. Das CO_2-Gebäudesanierungsprogramm wird noch einmal deutlich aufgestockt, über die verschiedenen Investitionsschwerpunkte der beiden Pakete fließen zudem mehrere Milliarden Euro in die energetische Sanierung der kommunalen Infrastruktur. Ullrich Kornhardt, stellvertretender Geschäftsführer des Volkswirtschaftlichen Instituts für Mittelstand und Handwerk an der Universität Göttingen, freut sich aber nicht nur über diese zusätzliche Marktstimulierung: „Zudem werden gerade auch für kleine und mittlere Unternehmen die strukturellen Voraussetzungen

Haustechniker Ingo Lindemann profitiert von den Marktimpulsen.

Energieberatung mit Geld vom Staat

Seit Februar 2008 besteht der vom BMWi gemeinsam mit der KfW gestartete „Sonderfonds Energieeffizienz in kleinen und mittleren Unternehmen".
Ein wesentliches Ziel ist es, die größten energetischen Schwachstellen bzw. größten Effizienzpotenziale in den Firmen zu identifizieren. Unternehmen erhalten für die Initialberatung eine Zuwendung in Höhe von bis zu 80 Prozent der Beratungskosten. Die Beratung ist hersteller-, anbieter- und vertriebsneutral. Nach der Prognose der KfW auf Grundlage der bisherigen Entwicklung der Antragseingänge ist im Jahr 2010 mit ca. 6.000 Initialberatungen und 1.000 Detailberatungen zu rechnen. Besonders zinsgünstige Kredite der KfW erleichtern den KMU die Umsetzung der energieeinsparenden Maßnahmen. Mit der Förderung der Beratungsmaßnahmen trägt das BMWi erheblich zur Belebung der Nachfrage nach Bautätigkeit bei.

verbessert, um an den Programmen teilzuhaben." Zum einen sorge die im Konjunkturpaket I vorgesehene bessere steuerliche Absetzbarkeit von Handwerksleistungen für eine höhere Nachfrage der Privathaushalte. Zum anderen sei die Vereinfachung des Vergaberechts ein wichtiger Hebel: „Durch die Anhebung der Schwellenwerte können die Kommunen mehr Aufträge als bisher ohne öffentliche Ausschreibung vergeben. Davon dürfte vor allem das örtliche Handwerk profitieren."

Starker Trend zur Energieberatung

Die Bedingungen sind also bestens. „Das Handwerk wird diese Möglichkeiten nutzen und seine Position auf jeden Fall weiter ausbauen", betont ZDH-Experte Weiss. „Bisher haben sich bei den Kammern schon 17.000 Handwerksmeister zu Geprüften Gebäudeenergieberatern ausbilden lassen. Die sind nun gut gerüstet." Auch Kornhardt sieht seine Klientel auf dem richtigen Weg: „Das heißt aber nicht, dass die Unternehmen ihre Positionierung nicht noch verbessern könnten. Mancher Betrieb verpasst Chancen, weil er sich unzureichend informiert, seine Kunden nicht gezielt genug berät, die Marketingoptionen, die etwa steuerliche Absetzbarkeit oder Förderprogramme bieten, nicht umfassend realisiert."
Ingo Lindemann macht in diesem Sinne alles richtig. Der Geschäftsführer der Lindemann Haustechnik GmbH & Co. KG in Bochum, der 14 Mitarbeiter beschäftigt, arbeitet in einem Netzwerk, das alle Einzeldisziplinen der energetischen Sanierung abbildet. Er selbst ist auf Holzpelletsheizungen in Kombination mit Solarkomponenten spezialisiert. Mit viel Begeisterung erklärt er seinen Kunden die Idee: „Das Holz verbrennt CO_2-neutral, unterstützt damit die Klimaziele, die Sonne ist der nachhaltigste Energielieferant – die Öko- und Energiebilanz stimmt einfach und schlägt sich zudem in Kostenvorteilen nieder." Und auch wenn die Kunden nach Fördermitteln, dem Energieausweis oder steuerlichen Absetzmöglichkeiten fragen, bekommen sie sachkundige Auskünfte: „Das sind gute Marketingargumente, die wir natürlich nutzen. Zudem haben wir in unserem Netzwerk Energieberater, die den Kunden etwa bei Fördermitteln gezielt weiterhelfen können." Deshalb läuft Lindemanns Geschäft auch in der Krise richtig gut. Aber er hat natürlich auch nichts gegen das Konjunkturprogramm. „Von der Aufstockung des CO_2-Gebäudesanierungsprogramms dürften wir in jedem Fall profitieren."

Foto: privat

ÜBERBLICK

Pakete für das Handwerk

KONJUNKTURPAKET I:
Bis zum Jahr 2011 stehen jährlich 2,4 Milliarden Euro an Bundesmitteln für die energetische Gebäudesanierung zur Verfügung; jeweils 1,6 Milliarden davon fließen jährlich in das CO_2-Gebäudesanierungsprogramm der KfW.
Über den Investitionspakt von Bund, Ländern und Gemeinden stehen insgesamt 900 Millionen Euro für die energetische Sanierung der sozialen Infrastruktur in Gemeinden mit schwieriger Haushaltslage bereit.
Die steuerliche Absetzbarkeit von haushaltsnahen Dienstleistungen wird verbessert. Bei Handwerksleistungen (Arbeitslohn) macht der Steuerbonus nun bis zu einer Grenze von 6.000 Euro 20 Prozent aus.

KONJUNKTURPAKET II:
Mit dem Investitionsschwerpunkt Bildung fördert der Bund mit insgesamt 6,5 Milliarden Euro Investitionen der Länder und Kommunen, die unter anderem in die energetische Sanierung von Kindergärten, Schulen, Hochschulen fließen.
Für Bauleistungen liegt der Schwellenwert für beschränkte Ausschreibungen für zwei Jahre bei einer Million Euro, bei der freihändigen Vergabe bei 100.000 Euro, für Dienst- und Lieferleistungen in beiden Fällen bei 100.000 Euro.

WEITERE MASSNAHMEN

Strukturen verbessern, die Bürger entlasten

Es gibt viel zu tun, damit die Konjunktur wieder anspringt. Die folgenden Maßnahmen sind ein wichtiger Beitrag.

Moderne Zeiten

Diese Rechnung dürfte aufgehen. Und zwar nachhaltig. Denn mit dem Konjunkturpaket II bringt die Bundesregierung bis Ende 2010 gleich drei Bereiche auf Kurs, die einen modernen und zukunftsfähigen Standort auszeichnen: Sie verbessert die Verkehrswege, unterstützt die energetische Sanierung und treibt den Ausbau der Breitbandinfrastruktur voran. Zu den Details: Insgesamt vier Milliarden Euro steckt der Bund selbst – vorgezogen oder zusätzlich – in Verkehrsprojekte sowie in Bau- und Ausrüstungsinvestitionen der Ministerien und nachgeordneter Behörden. Außerdem unterstützt er im Zukunftsinvestitionsprogramm mit zehn Milliarden Euro zusätzliche Maßnahmen von Ländern und Kommunen. 65 Prozent dieses Geldes fließen in die Verbesserung der Infrastruktur, vor allem in die energetische Sanierung von Kindergärten, Schulen, Universitäten und Forschungseinrichtungen. Die restlichen 35 Prozent stehen für die Modernisierung von Krankenhäusern, den Städtebau, die ländliche Infrastruktur und die Lärmsanierung zur Verfügung. Auch der Breitbandausbau kann aus dem Zukunftsinvestitionsprogramm gefördert werden. Ziel der Breitbandstrategie des Bundes ist es, bis Ende 2010 alle noch nicht versorgten Gebiete mit leistungsfähigen Breitbandanschlüssen auszustatten. Bis 2014 soll für 75 Prozent der deutschen Haushalte sogar eine Übertragungsrate von 50 Megabit pro Sekunde verfügbar sein.

Aktivieren und qualifizieren

Diejenigen, die es auf dem Arbeitsmarkt ohnehin schwer haben, brauchen in einer Wirtschaftskrise mehr denn je Unterstützung. Deshalb stellt die Bundesregierung für die Jahre 2009 und 2010 zusätzliche 1,2 Milliarden Euro für sogenannte Aktivierungs- und Qualifizierungsmaßnahmen zur Verfügung. Weitere 770 Millionen Euro hält sie insbesondere bereit für Arbeitnehmer über 25 Jahre, die über keinen Berufsabschluss verfügen, für Jugendliche, die schon lange vergeblich eine Lehrstelle suchen, und für den Ausbau von Betreuung und Pflege. Auch die Wiedereinstellung von Arbeitnehmern in der Leiharbeit wird durch Zuschüsse zur Qualifizierung finanziell abgefedert.

Mehr Geld für alle…

… und weniger fürs Finanzamt. Rückwirkend zum 1. Januar wird der Einkommensteuer-Grundfreibetrag um 170 Euro auf 7.834 Euro erhöht, ab 2010 auf 8.004 Euro. Der Eingangssteuersatz sinkt von 15 auf 14 Prozent. Zudem steigen die Grenzen für den Übergang in die jeweils nächst höhere Progessionsstufe: für 2009 um 400, in 2010 noch einmal um 330 Euro. Insgesamt werden die Bürger damit im Jahr 2009 steuerlich um 3,1 Milliarden und ab 2010 um weitere sechs Milliarden Euro entlastet. Auch auf der Abgabenseite bleibt mehr Geld im Portemonnaie. Der Beitragssatz für die gesetzliche Krankenkasse sinkt zum 1. Juli 2009 um 0,6 Prozentpunkte. Kindergeldbezieher erhalten 2009 für jedes Kind einmalig 100 Euro. Die Regelsätze für Kinder von Hartz-IV-Empfängern werden zudem stärker differenziert und für Sechs- bis 13-Jährige zum 1. Juli 2009 auf 70 Prozent des Erwachsenenneckregelsatzes erhöht.

Kürzer arbeiten, mehr lernen

Das Konjunkturpaket II erleichtert es Firmenchefs, ihre Mitarbeiter auch in der Krise zu halten. Stichwort Kurzarbeit: Der Antrag auf Kurzarbeitergeld kann nun für jeden Mitarbeiter gestellt werden, dessen Lohn wegen kürzerer Arbeitszeiten um mehr als zehn Prozent sinkt. Zudem müssen vor Beantragung des Kurzarbeitergeldes zwar Resturlaub und Überstunden abgebaut, nicht aber die Arbeitszeitkonten der Mitarbeiter ins Minus gefahren werden. Auch Leiharbeiter müssen nicht erst zum Entleiher zurückgeschickt werden, bevor Anspruch auf Kurzarbeitergeld besteht. Es kann sogar für die Leiharbeiter selbst sowie befristet Beschäftigte Kurzarbeitergeld beantragt werden.

Auch während der Kurzarbeit teilen sich Arbeitgeber- und Arbeitnehmer die Sozialversicherungsbeträge auf den – nunmehr geringeren – Arbeitslohn. Die Sozialversicherungsbeiträge auf das Kurzarbeitergeld trägt der Arbeitgeber jedoch normalerweise allein. Jetzt übernehmen die Arbeitsagenturen auf Antrag die Hälfte. Nutzen die Beschäftigten die Kurzarbeitsphase für – umfangreich geförderte – Weiterbildungsmaßnahmen, werden die Beiträge sogar zu 100 Prozent erstattet. Hotline: 01805/ 67 67 12 (14 Cent pro Minute) und unter **www.arbeitsagentur.de**

Für Exportweltmeister

Die Finanzkrise beeinträchtigt auch die Exportfinanzierung. Der Bund ist deshalb bereit, der deutschen Exportwirtschaft mit einem deutlich höheren Volumen für Exportkreditgarantien (sogenannten Hermesdeckungen) zur Seite zu stehen. Darüber hinaus hat die Bundesregierung befristet bis zum Ende des Jahres 2010 verschiedene Produkte der Exportkreditgarantien den Erfordernissen der Finanzkrise angepasst. So wird das vom Bund übernommene Risiko bei der Avalgarantie von 80 auf 300 Millionen Euro je Unternehmen erhöht. Beim Lieferantenkredit kann auf Antrag des Exporteurs sein Selbstbehalt gegen Zahlung eines Prämienaufschlags von 15 auf fünf Prozent gesenkt werden. Um den Banken, die sich derzeit bei Akkreditivbestätigungen zurückhalten, den Rücken zu stärken, hat der Bund zudem das Hermes-Produkt der Finanzkreditdeckung auf Akkreditivbestätigungen ausgeweitet.

UMWELTPRÄMIE

Chancen für Windhunde

Kein Scherz – das Verfahren, nach dem die Umweltprämie für verschrottete Altautos verteilt wird, heißt tatsächlich Windhundverfahren. Im Klartext bedeutet das: Wer zuerst kommt, mahlt zuerst. Denn bei 2.500 Euro pro Prämie können mit den 1,5 Milliarden Euro, die die Bundesregierung zur Verschrottung und damit zur Absatzförderung der angeschlagenen Automobilindustrie zur Verfügung stellt, maximal 600.000 Autokäufer belohnt werden. Da der Ansturm groß ist, gilt es für alle, die die Prämie erhalten möchten, schnell zu handeln. Das zu verschrottende Altauto muss mindestens neun Jahre alt und in Deutschland ein Jahr auf den Antragsteller – eine Privatperson – zugelassen sein; der dafür angeschaffte umweltfreundliche Neu- oder Jahreswagen muss mindestens der Abgasnorm Euro-4 entsprechen und zwischen dem 14. Januar und 31. Dezember 2009 zugelassen werden. Alt- und Neuwagenhalter müssen identisch sein. Das Antragsformular gibt es auf der Homepage des Bundesamtes für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) unter **www.bafa.de**

ÖFFENTLICHE AUFTRÄGE

Einfach schneller

Das Konjunkturpaket II vereinfacht auch die Vergabe öffentlicher Aufträge. Kleine und mittlere Unternehmen können davon profitieren.

Im Konjunkturprogramm II steht sie an prominenter Stelle – gleich hinter dem Investitionsprogramm. Das sagt alles über ihre Bedeutung – gerade auch für die Umsetzung der geplanten Investitionen. Die Rede ist von der Vereinfachung des Vergaberechts. Für zwei Jahre hat die Bundesregierung die Schwellenwerte für freihändige Vergaben und beschränkte Ausschreibungen öffentlicher Aufträge erhöht. Ab sofort können Bauleistungen ohne nähere Einzelbegründung bis zu einer Wertgrenze von einer Million Euro in einer beschränkten Ausschreibung ohne vorhergehenden Teilnahmewettbewerb vergeben werden. Freihändige Vergaben dürfen ohne weitere Einzelbegründung bis zu einer Höhe von 100.000 Euro vorgenommen werden. Im Bereich der Liefer- und Dienstleistungen gilt für beide Verfahrensarten ebenfalls die Grenze von 100.000 Euro.

„Damit gibt die Bundesregierung der Konjunktur in mehrfacher Hinsicht wichtige Impulse“, erklärt Bernd Düsterdiek, Referatsleiter Städtebau, Vergabe und Umwelt beim Deutschen Städte- und Gemeindebund in Bonn. Vor allem dürften sich, weil durch die höheren Schwellenwerte nun mehr Aufträge als bisher freihändig oder beschränkt vergeben werden können, die öffentlichen Vergabeverfahren in den kommenden zwei Jahren deutlich beschleunigen. „In vielen Bundesländern sind die Vereinfachungen schon übernommen worden, so werden auch die Städte und Gemeinden bald schon von den positiven Neuregelungen profitieren können.“ In Folge können sich auch die anbietenden Unternehmen schneller an die Arbeit machen, vor allem auch kleine und mittlere Firmen sowie das regionale Handwerk, glaubt Düsterdiek. „Gerade die mittelständische Bauindustrie wird durch die Vereinfachung nun wohl öfter zum Zuge kommen. Zumal das Investitionsprogramm stark auf die energetische Sanierung öffentlicher Gebäude setzt – und da ist sie oft sehr gut aufgestellt und kann punkten.“

Profitieren könnten die Unternehmen und die Kommunen zudem, weil die einfachere Vergabe voraussichtlich die Kosten senkt. Wie eine Studie im Auftrag des BMWi im März feststellte, betragen die Verfahrenskosten, die bei der Vergabe öffentlicher Aufträge für Wirtschaft und öffentliche Auftraggeber entstehen, insgesamt satte 19 Milliarden Euro pro Jahr. Bernd Düsterdiek: „Eine Kostensenkung durch die Vergabevereinfachung wäre tatsächlich für alle Seiten ein erfreulicher Zusatzeffekt.“

All diese Argumente haben auch Birgit Schmitt, Gründerin des Architekturbüros Schmitt & Partner in München, zum Nachdenken gebracht. „Bislang war die Teilnahme an öffentlichen Wettbewerben für unser kleines Büro immer sehr langwierig und teuer. Private Aufträge haben sich da schneller gerechnet.“ Jetzt sei die Situation jedoch eine andere. „Wenn öffentliche Aufträge nun öfter freihändig oder beschränkt vergeben werden, sinkt für uns natürlich der Aufwand für die Teilnahme.“ Zudem hat das Architekturbüro Schmitt & Partner einen exzellenten Ruf im Bereich der energetischen Sanierung, der ihm jetzt Türen öffnen könnte. Bereits seit vielen Jahren ist das Architekturbüro auf energetische Sanierung spezialisiert. Das Mitarbeiterteam hat schon Passivhäuser gebaut, als dieser Begriff noch kaum verbreitet war. Für Birgit Schmitt ist damit klar: „Wir werden öffentliche Aufträge jetzt wieder mehr ins Kalkül ziehen.“

Bundesministerium
für Wirtschaft
und Technologie

Freiheit
Einheit
Demokratie

www.foerderdatenbank.de

Schnell und einfach zum richtigen Förderprogramm

Die geeignete Unterstützung finden, die staatliche Förderung nutzen und damit eigene Projekte realisieren – für viele eine Herausforderung.

Unter der Adresse **www.foerderdatenbank.de** stehen aktuelle Informationen über mehr als 1.400 Förderprogramme von Bund, Ländern und Europäischer Union zum Abruf bereit. Ein Förderassistent lotst Schritt für Schritt zum passenden Programm. Links und Hinweise führen zu den jeweiligen Ansprechpartnern.

Im Mittelpunkt stehen Hilfen für kleine und mittlere Unternehmen, Existenzgründerinnen und -gründer im Bereich der gewerblichen Wirtschaft. Hinzu kommen z. B. Programme zur Förderung von Technologie/Innovation, zu Energie und Umwelt sowie Informationen zu den Konjunkturpaketen der Bundesregierung.

www.foerderdatenbank.de

IMPRESSUM

Redaktion:
Dieter Römer (Chefredakteur, v.i.S.d.P)
E-Mail: Dieter.Roemer@ProFirma.de

Hausadresse der Redaktion:
Rudolf Haufe Verlag GmbH & Co. KG
Hindenburgstr. 64, 79102 Freiburg

Autorin dieser Ausgabe:
Dr. Gabriele Lüke

Grafik: Hanjo Tews

Druck: Druckerei Echter, Würzburg

Verlag: Haufe Fachmedia GmbH & Co. KG
Geschäftsführer: Reiner Straub
Verlagsleiter: Norbert Schrade
Im Kreuz 9, 97076 Würzburg
Tel. 09 31/27 91 400, Fax 09 31/27 91 444
www.Haufe-Fachmedia.de

Herausgeber/Bestelladresse:
Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie
Referat Öffentlichkeitsarbeit

Bestelltelefon: 0 30/1 86 15-41 71
E-Mail: bmwi@gvp-bonn.de
Internet: www.bmwi.de

Haufe Fachmedia