

REPORT II/2017

Top-Thema

- » Ein ordentliches erstes Halbjahr für NBB und MBG
- » Neue Allgemeine Bürgschaftsbestimmungen – effizient, modern, einheitlich
- » Noch schneller, noch einfacher, noch besser: Aus NBB quick & easy wird NBB express

Partner

- » Partnerbank Commerzbank: Gute Zusammenarbeit mit Bürgschaftsbanken hilft Investoren

Service und Produkte

- » Gute Konjunktur – wenig Unternehmensgründungen
- » Bessere Konditionen für die Agrar-Bürgschaft
- » NBB Erfolgsprojekt: Büro- und Kopiertechnik Watzulik
- » MBG Erfolgsprojekt: TOPHOTELPROJECTS

Einblicke

- » Die gesellschaftliche Verantwortung von Banken

Sehr geehrte Damen und Herren,

die erste Jahreshälfte liegt hinter uns und wir haben Gelegenheit, das bisherige Geschäftsjahr zu betrachten und zugleich nach vorn zu blicken. Bei solider gesamtwirtschaftlicher Lage läuft das Geschäft bei NBB und MBG unvermindert gut. Der Trend zu größeren Bürgschaften setzt sich fort.



Bei unseren Angeboten und Produkten ist einiges in Bewegung. Zum 1. Juli 2017 sind unsere neuen Allgemeinen Bürgschaftsbestimmungen in Kraft getreten. Die Agrar-Bürgschaft haben wir verbessert. Und mit NBB express stellen wir Ihnen die Weiterentwicklung des Erfolgsprojektes NBB quick & easy vor.

Der Trend der rückläufigen Neugründungen hält weiter an. Erstmals haben die deutschen Bürgschaftsbanken mehr Unternehmensnachfolgen als Neugründungen begleitet. Zwei erfolgreiche Nachfolgen präsentieren wir Ihnen in diesem Heft: Wir sprechen mit einem Datenbankbetreiber, der weltweit Hotelprojekte sammelt, und besuchen einen Büroausstatter auf dem Weg zum digitalen Dokumentenmanagement.



Detlef Siewert und Rainer Breselge, Geschäftsführer NBB/MBG

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen und einen angenehmen Sommer!

Detlef Siewert Rainer Breselge

Ein ordentliches erstes Halbjahr für NBB und MBG

Die ersten sechs Monate des Jahres 2017 verliefen für NBB und MBG positiv. Sowohl die eingegangenen Risikoübernahmen als auch die dadurch ermöglichten Finanzmittel liegen auf einem ähnlich hohen Niveau wie im Vorjahreszeitraum.

Bis zum 30. Juni dieses Jahres ging die Anzahl der von uns genehmigten Anträge gegenüber dem Vorjahreszeitraum zwar von 190 auf 148 zurück. Das durchschnittliche Volumen pro Bewilligung stieg allerdings so deutlich, dass Bürgschaftshöhe und Finanzmittel in der Summe stabil blieben. Den Trend zu weniger Bürgschaften mit je höherem Volumen beobachten wir bundesweit schon länger. Das durchschnittliche Bürgschaftsvolumen stieg von etwa 193.200 Euro im ersten Halbjahr 2016 auf circa 243.600 Euro im selben Zeitraum 2017.

Im laufenden Jahr entfallen besonders viele Bürgschaften auf das Handwerk. Ein Viertel der Bürgschaften (37) wurden hier bewilligt, gefolgt von Einzelhandel und Industrie (je 22). Nach Bürgschaftsvolumen lag das Handwerk mit 8,8 Millionen Euro vor Industrie und Einzelhandel mit 6,35 beziehungsweise 6,24 Millionen Euro.

Die MBG ging im ersten Halbjahr Beteiligungen an 14 Unternehmen im Gesamtwert von 2,76 Millionen Euro ein. Aus dem Mikromezzanin-Fonds des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie kamen 16 neue Klein- und Kleinstbeteiligungen dazu. Ihr Gesamtvolumen lag bei 550.000 Euro.



Neue Allgemeine Bürgschaftsbestimmungen – effizient, modern, einheitlich

Seit dem 1. Juli 2017 gelten neue Bürgschaftsbestimmungen. Darauf haben sich die 16 Bürgschaftsbanken geeinigt, die im Verband Deutscher

Bürgschaftsbanken (VDB) organisiert sind. Damit gelten nun bundesweit einheitliche Rahmenbedingungen.

Mit den neuen Allgemeinen Bürgschaftsbestimmungen (ABB) reagieren die Bürgschaftsbanken auf die zunehmende Regulierung der Kreditwirtschaft. Auch die fortschreitende Digitalisierung von Unternehmen und Kreditinstituten wird stärker berücksichtigt.



„Außerdem wird der Antragsprozess vor allem für kleine und mittlere Unternehmen einfacher, sodass wir der niedersächsischen Wirtschaft noch mehr Perspektiven eröffnen können“, sagt Rainer Breselge, Geschäftsführer der NBB.

Der Antrags- und Bearbeitungsprozess wurde deutlich verschlankt und standardisiert: Den Kreditinstituten wird damit die Arbeit erleichtert, die Prozesse innerhalb der Bürgschaftsbank werden effizienter und damit insgesamt Bürokratie abgebaut.

Noch schneller, noch einfacher, noch besser: Aus NBB quick & easy wird NBB express

Seit 2009 ist NBB quick & easy erfolgreich am Markt. Die Idee, den Hausbanken im kleinvolumigen Kreditgeschäft den Zugang zu Bürgschaften zu erleichtern, kam im Markt sofort gut an. Über die Jahre hat sich das durchschnittliche Volumen pro Bürgschaft mehr als verdoppelt. Durch die unkomplizierte Antragstellung und den schnellen Entscheidungsprozess bekamen

viele Unternehmen in Niedersachsen Zugang zu zusätzlichen Finanzierungsmitteln.

Auch ein erfolgreiches Produkt kann man immer besser machen. Darum haben wir NBB express aufgelegt. Dieses neue Bürgschaftsmodell basiert auf den gleichen Grundgedanken wie quick & easy. Im Detail haben wir vieles verbessert. Wir haben die

Bürgschaftsobergrenze erhöht und Provision und Gebühren gesenkt.

Verbesserungen im Ablauf und weitgehende Digitalisierung sorgen für noch weniger Verwaltungsaufwand und eine noch schnellere Bearbeitung. Die Übersicht zeigt, was genau sich ändert:

	NBB quick & easy	NBB express
Voraussetzungen	Bürgschaftsobergrenze TEUR 120	Bürgschaftsobergrenze TEUR 150
Kriterien (u.a.)	Positives Eigenkapital, positives Ergebnis, Kapitaldienstfähigkeit ist gegeben auf Basis des letzten Jahresabschlusses	Positives Ergebnis, Kapitaldienstfähigkeit ist gemäß Berechnung der Hausbank nachgewiesen
Bearbeitungsentgelt	1,25% auf den verbürgten Kredit zzgl. MwSt.	1,00% auf den verbürgten Kredit zzgl. MwSt.
Avalprovision	1,25% p.a. auf den verbürgten Kredit zzgl. MwSt.	1,00% p.a. auf den verbürgten Kredit zzgl. MwSt.
(Mindest-)Besicherung des verbürgten Kredits	<ul style="list-style-type: none"> • Persönliche Haftung des maßgeblichen Gesellschafters • Mind. 50%ige Todesfallabsicherung • Bei Baufinanzierungen nachrangige Absicherung an der Immobilie 	<ul style="list-style-type: none"> • Persönliche Haftung des maßgeblichen Gesellschafters • Bei Baufinanzierungen nachrangige Absicherung an der Immobilie
Bearbeitungsverlauf	<p>Nach Antragseingang:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Überprüfung der Erfüllung der Antragsvoraussetzungen 2. Überprüfung der Einhaltung der Kriterien 3. Abgleich Bonitätsmerkmal über Creditreform (Crefo-Index < 330) 4. Bedingte Bürgschaftszusage 5. Nach Eingang definierter Unterlagen (u.a. unterschriebener Kreditantrag, Jahresabschlüsse, BWA) Plausibilisierung derselben und Bestätigung der Rechtswirksamkeit der Bürgschaft 	<p>Nach Antragseingang:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Überprüfung der Erfüllung der Antragsvoraussetzungen 2. Überprüfung der Einhaltung der Kriterien 3. Abgleich Bonitätsmerkmal über Creditreform (Crefo-Index < 300) 4. Endgültige Bürgschaftszusage
Verbleib Unterlagen	Original des Bürgschaftsantrages bei der NBB	Original des Bürgschaftsantrages bei der Hausbank

Mit NBB express reagieren wir auf die Bedürfnisse im Markt und unterstützen Unternehmen einen weiteren Schritt in der Modernisierung und Verbesserung unserer Produktpalette.

Ihre Fragen zu NBB express und allen weiteren Bürgschaftsoptionen beantworten wir Ihnen jederzeit gerne. Sprechen Sie uns an!

Partnerbank Commerzbank: Gute Zusammenarbeit mit Bürgschaftsbanken hilft Investoren

Matthias Schmidt (r.) und Hermann Bergfried (l.) betreuen Unternehmern Kunden in den Landkreisen Soltau-Fallingb. und Verden. Die beiden Bankexperten sprechen über die praktische Zusammenarbeit und den Wert für Investoren.

Herr Schmidt, mit welchen Vorhaben treten Sie an die NBB oder MBG heran?

Matthias Schmidt: Der klassische Fall ist dieser: Eine unternehmerische Idee passt, aber die Sicherheiten reichen nicht aus – dann kommt die Bürgschaftsbank ins Spiel zum Beispiel bei Existenzgründungen, Finanzierungen von Gesellschaftsanteilen, MBO oder Finanzierungen von Maschinen oder Gewerbeimmobilien. Meine Überzeugung ist: Keine Finanzierung sollte an fehlenden Sicherheiten scheitern.

Was sind typische Fälle für eine Zusammenarbeit, Herr Bergfried?

Hermann Bergfried: Die Fälle sind bunt gemischt. Zum Beispiel begleiten wir zunehmend Firmenübergaben aus Altersgründen – bei Einigkeit über den Preis fehlen den jungen Käufern dabei in der Regel Sicherheiten. Teilweise geht es auch um größere Bürgschaftsvolumen, manchmal muss ein Käufer sein vorhandenes Vermögen einbringen. Wer an sein Vorhaben glaubt, sollte dazu bereit sein.

Die Zahl der Bürgschaftsanträge aus Ihrem Haus steigt. Wo sehen Sie die Gründe dafür?

Matthias Schmidt: Das hängt natürlich von den Finanzierungsfällen ab. Aber auch davon, wie eng man zusammenarbeitet. Als Bank muss man es wollen und als Mitarbeiter muss man es kennen. Deshalb muss man die erfolgreichen Fälle als Beispiele kommunizieren.



Als Bank wollen wir Kredite an Selbstständige, Gewerbetreibende und Firmen vergeben. Und wo die Fall- und Firmenkonstellation passt, sind NBB und MBG die richtigen Partner. Wenn wir ein Finanzierungsvorhaben begleiten möchten, bekommen wir zumeist ein Go: In 70 Prozent aller Fälle kommt es zu einer Zusage.

Wie gestaltet sich die Zusammenarbeit?

Hermann Bergfried: Sehr gut, NBB und MBG sind Partner, wie wir sie brauchen. Die Zusammenarbeit ist immer ergebnisorientiert. Es gibt Finanzierungsfälle, die sind nicht gleich so glasklar. Dann ist eine gute Abstimmung im Vorfeld sinnvoll. Es hat sich bewährt, frühzeitig zum Hörer zu greifen und uns gemeinsam mit den Kollegen eine Meinung zu bilden. Last but not least kommt es auf den persönlichen Kontakt an. Der bilaterale Austausch zum Beispiel im Rahmen eines Bankerfrühstücks oder einer Mitarbeiterrunde in der Bank hält uns auf aktuellem Stand und gibt Einblicke in aktuelle Fälle und neue Leistungen von NBB und MBG.

Wie bringen Sie Ihrem Kunden die Bürgschaftsbank nahe?

Matthias Schmidt: Wenn eine Finanzierung gemeinsam mit der NBB sinnvoll ist, kommen natürlich Fragen zu Konditionen, Zeitabläu-

fen et cetera auf. Wir beraten den Kunden dazu und kümmern uns um den Bürgschaftsantrag. Eine Stärke der NBB ist die schnelle Entscheidung. Haben wir dann die Ausfallbürgschaft als Sicherheit, können wir den Risikoaufschlag im Darlehenszins senken. Damit lässt sich die Provision, die der Kunde für die Bürgschaft zahlt, zum Teil komplett kompensieren. Es wird für ihn dann also nicht teurer. Schließlich wollen wir den Kunden weiterhin begleiten – und freuen uns, wenn sein Unternehmen wächst!

COMMERZBANK 

Viele Bürgschaftsanträge werden inzwischen elektronisch gestellt. Ist das für Sie eine Arbeitserleichterung?

Hermann Bergfried: Die elektronische Bearbeitung verlangt ein Umdenken, aber sie vereinfacht zweifellos die Prozesse. Ich würde jedem Kundenbetreuer raten, den elektronischen Antrag zu nutzen. Die Commerzbank hat selbst als erste Bank eine einheitliche digitale Plattform geschaffen, über die Kunden und Berater Zugriff auf dieselben Infos in allen Kanälen haben. Wir setzen auf Digitalisierung und persönliche Beratung in der Filiale. So kommen gute Geschäfte für alle Beteiligten zustande.

Gute Konjunktur – wenig Unternehmensgründungen

Je besser die Lage auf dem Arbeitsmarkt, desto weniger Unternehmen werden gegründet. Dieser einleuchtende Zusammenhang zeigt sich deutlich im aktuellen Gründungsmonitor der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW). Mit bundesweit 672.000 Gründungen sei 2016 ein neuer Tiefstand erreicht worden, ein Minus von 91.000 gegenüber dem Vorjahr. Niedersachsen lag mit etwa 63.000 Gründungen im Mittelfeld.

Besonders stark rückläufig sind entsprechend die sogenannten „Notgründungen“ – also von Gründern, die keine adäquate Alternative zur Selbstständigkeit haben. Bundesweit hat sich ihre Zahl seit 2010

fast halbiert. Auch die Zahl der sogenannten Chancengründer, die gründeten, um eine explizite Geschäftsidee umzusetzen, ging spürbar zurück. Die etwa 310.000 Chancengründungen stellen die ungefähr 166.000 Notgründungen allerdings deutlich in den Schatten. Insgesamt erwartet die KfW, dass der Abwärtstrend bei der Gründungstätigkeit 2017 enden wird.

Bei jeder Art von Gründung spielen Finanzmittel eine zentrale Rolle. Etwa ein Viertel der Gründer nahm im vergangenen Jahr Fremdmittel in Anspruch. Für einen Kredit von der Hausbank fehlen potenziellen Gründern häufig die notwendigen

Sicherheiten. Wenn ihre Geschäftsidee tragfähig ist, kann eine Bürgschaft der NBB ihre Finanzierung sicherstellen. Oft verbessern sich damit zudem die Konditionen. Auch die MBG eröffnet Freiräume für angehende Gründer. Große und kleine Beteiligungen stärken die Eigenkapitalbasis – als stille Teilhaberinnen greift die MBG dabei nicht in die Geschäftsführung ein.

Beide Unternehmen haben über die vergangenen Jahrzehnte viele hundert Gründungsprojekte begleitet und verfügen über umfangreiches Know-how sowie ein weitreichendes Netzwerk.

Bessere Konditionen für die Agrar-Bürgschaft



Seit Oktober 2015 bietet die NBB Agrar-Bürgschaften für viele KMU in der Land- und Forstwirtschaft, des Gartenbaus und der Aquakultur. Die Konditionen hierfür haben sich nun nochmals verbessert.

Neben Existenzgründungen, Anlauf- und Markteinführungskosten, Marketing- und Qualifizierungsmaßnahmen, Aus- und Umbauten, Neuinvestitionen und Ersatzbedarf sowie Modernisierungen und Ratio-

nalisierungen sind neuerdings auch Betriebsmittelfinanzierungen förderfähig, sofern sie über die Landwirtschaftliche Rentenbank als Kreditprogramm wählbar sind. Der Bürgschaftshöchstbetrag wurde auf 750.000 Euro erhöht. Das entspricht einer 50-prozentigen Bürgschaft auf ein Darlehen von maximal 1,5 Millionen Euro beziehungsweise einer 70-prozentigen Bürgschaft auf einen Kredit von maximal 1,071 Millionen Euro.

Die Bürgschaftsprovision richtet sich nach der Bonitätsklasse. Für eine 50-prozentige Bürgschaft liegt sie zwischen 0,5 und 2,2 Prozent, bei einer 70-prozentigen Bürgschaft zwischen 0,6 und 2,5 Prozent. Weitere Provisionen werden nicht erhoben.

Mehr Informationen finden Sie auf www.agrar-buergschaft.de.

NBB Erfolgsprojekt: Büro- und Kopiertechnik Watzulik

Das Versprechen des papierlosen Büros geistert seit Jahrzehnten durch die Medien. Die Realität sieht anders aus: Landauf landab spielen Druck- und Kopiersysteme eine zentrale Rolle in den Unternehmen. Watzulik Büro- und Kopiertechnik hat sich der Aufgabe verschrieben, die immer komplexeren und leistungsfähigeren Drucksysteme in bestehende Büroabläufe zu integrieren. Jan Feindt hat das Unternehmen im Sommer 2016 übernommen.

Bedarfsgerecht und nah am Kunden

„Ob Einzelplatzlösungen oder große Projekte mit Multifunktionssystemen, Druckern und Faxsystemen: Unsere Kunden bekommen alles, was sie sich wünschen und individuell brauchen. Wir sind sehr nah am Kunden und beraten gerne vor Ort. Laden aber auch zu uns nach Buxtehude ein, um die Systeme bei uns in der Ausstellung zu präsentieren. Hier haben wir ein ländliches Flair und liegen dennoch voll im Einzugsgebiet der Metropole Hamburg, mit allen logistischen und strategischen Vorteilen, die das mit sich bringt.“

„Herr Feindt kannte das Unternehmen als langjähriger Mitarbeiter bestens, war dadurch hochqualifiziert und gut vernetzt. Langfristige Serviceverträge garantierten die Planbarkeit der Geschäftsentwicklung. Nach einem sehr angenehmen Gespräch mit Herrn Feindt und der Hausbank konnten wir alle Fragen zügig klären und die Bürgschaftserklärung schon nach wenigen Wochen ausstellen.“

Birgit Löffler,
Niedersächsische Bürgschaftsbank

Moderne Logistik für ein breites Sortiment

Vom kleinen Einzelplatzdrucker bis zum DIN A0 Multifunktionssystem haben wir alle Geräteklassen der namhaften Hersteller im Angebot. Das erfordert natürlich nicht nur viel Expertise, sondern auch eine ausgeklügelte Lagerhaltung. Darum haben wir im letzten Jahr ein neues Warenwirtschaftssystem aufgebaut. Das erlaubt eine moderne Einsatzlenkung unserer Service-Techniker und erleichtert uns die Arbeit.

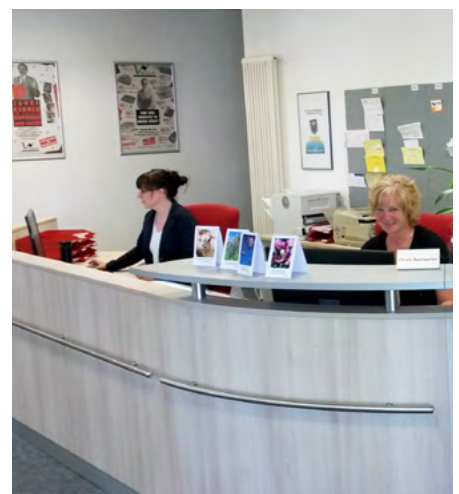
Zusammenarbeit mit der NBB

Herr Gräper von der Sparkasse Harburg-Buxtehude hat uns auf die Bürgschaften der NBB aufmerksam gemacht und das Gespräch gut vorbereitet, einen Businessplan hatte ich auch schon. Dadurch lief alles effizient und angenehm ab, die gesamte Zusammenarbeit war sehr unkompliziert. Die Unternehmensnachfolge überhaupt anzutreten, alle zwölf Arbeitsplätze zu erhalten und die Modernisierungsmaßnahmen zu finanzieren, die die Zukunft des Unternehmens sichern – nichts davon wäre ohne Bürgschaft der NBB möglich gewesen.

Ausblick

In Zukunft wird die Dokumentenflut weiter steigen. Das schnelle Auffinden der Daten wird immer schwieriger und gleichzeitig wichtiger. Für uns ergeben sich daraus neue Aufgaben. Wir werden nicht nur beim Scannen und dem danach

kommenden Dokumentenworkflow helfen. Wir planen darüber hinaus eine Partnerschaft mit einem Systemhaus, um eine umfassende Dokumenten-Management-Lösung für kleine und mittelständische Unternehmen vertreiben zu können. Weil wir bei der Digitalisierung Schritt halten, werden unsere Kunden uns auch weiter treu bleiben.“



→ Büro- und Kopiertechnik Watzulik

Office-Technologie und Consulting

Gründung: 1985
Unternehmenssitz: Buxtehude
Geschäftsführung: Jan Feindt
www.watzulik.de

MBG Erfolgsprojekt: TOPHOTELPROJECTS

Die Hotelbranche boomt und davon profitieren nicht nur die Hotels selbst, sondern auch ihre Dienstleister. In Rotenburg macht TOPHOTELPROJECTS GmbH den Anbietern von Produkten und Dienstleistungen für Hotels das (Arbeits-)Leben leicht. Rolf W. Schmidt hat das Unternehmen 2014 übernommen und durch das dynamische Wachstum bereits acht neue Arbeitsplätze schaffen können. Mit seinen 28 Mitarbeitern sammelt und verwaltet er Daten über Hotelprojekte und Hotelketten in einer Datenbank.

Branche mit Aussicht

„Der weltweite wirtschaftliche Aufschwung schlägt sich in der Entwicklung neuer Hotelprojekte nieder. Wir rechnen mit einem Millionenzuwachs an Reisenden in den kommenden Jahren. Aus Asien beispielsweise werden 25 Millionen zusätzliche Touristen pro Jahr erwartet: umsatztechnisch ein Milliardenpotenzial für die Zulieferindustrie aller Gewerke.“



Nie mehr aufwändige Recherchen

Für unsere Kunden ist es häufig schwierig, die notwendigen Projektinformationen zu identifizieren, zu recherchieren und zu aktualisieren. Das Wissen um die realen Potenziale und Chancen ist wesentlich, um sich auf dem Markt zu präsentieren und auf diesen einzustellen. Den Nutzern unserer Datenbank stehen 24/7 aktuelle Informationen über internationale Hotelprojekte zur Verfügung. Wissenswertes zu den zentralen Entscheidern der internationalen Hotelketten ermöglichen ein opti-

males Kundenmanagement und unterstützen den Erfolg in der Bearbeitung einzelner Projekte.

Professionell und menschlich

Die MBG ist ein starker Partner für unsere Planungen. Die Zusammenarbeit war vom ersten Kennenlernen an zielorientiert, kooperativ, freundlich und kompromissbereit. Wir sehen die Stärke der MBG in ihrer Fokussierung auf kleine bis mittlere Unternehmen. Die Unternehmenssteuerung und -entwicklung bleibt ganz in unserer Hand.

Ausblick

Wir entwickeln uns mit der Branche und erschließen stets neue Themenfelder für unsere Kunden. Seit letztem Jahr organisieren wir an den Brennpunkten der weltweiten Hotelentwicklung Konferenzen zum Thema Bau, Architektur und Design. Wir waren mit der TOPHOTELPROJECTS World Tour bereits in Macau, Las Vegas und London; Dubai, New York und Zürich werden folgen. Zudem bieten wir mit TOPHOTELNEWS ein globa-



„Das Produkt- und Serviceportfolio von TOPHOTELPROJECTS ist in seiner Kombination weltweit einzigartig. Herr Schmidt und sein Team sind äußerst professionell in der Online-Vermarktung und haben eine international bekannte Marke aufgebaut. Am Standort Rotenburg – mitten im Flughafendreieck Bremen, Hamburg, Hannover – profitiert das Unternehmen von einer kompletten und zugleich günstigen Infrastruktur. Das hohe Innovationstempo erweitert den Durchschnittsumsatz pro Kunde langfristig. Gepaart mit dem Aufschwung in der Tourismusbranche ist diese Übernahme ein vielversprechendes und spannendes Unterfangen.“

Andreas Ringe,
Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Niedersachsen

les Online-Nachrichtenportal rund um die Themen Hotelbau, Architektur und Hotelmarken an. Mit unseren neuen Angeboten stellen wir unseren Kunden weltweite Online-Verzeichnisse von Events oder führenden Hotelzulieferern sowie eine Bildergalerie zum Thema Hotel bereit. Aktualität und Nähe zu unseren Kunden werden großgeschrieben. Täglich versenden wir einen Newsletter an rund 40.000 Entscheider der Zielgruppe.“

→ TOPHOTELPROJECTS GmbH

Datenbankbetreiber für Hotelprojekte

Gründung: 2009

Unternehmenssitz: Rotenburg

Geschäftsführung: Rolf W. Schmidt

www.tophotelprojects.com

Die gesellschaftliche Verantwortung von Banken

Banken spielen eine besondere Rolle in unserer Wirtschaft. Mit ihren Krediten ermöglichen sie kurzfristige Liquidität und langfristige Investitionen. Durch diese zentrale Position sind Banken in der Lage, die Gesamtwirtschaft positiv zu beeinflussen und zu Wachstum und allgemeinem Wohlstand beizutragen. Mit Dr. Nick Lin-Hi, Professor für Wirtschaft und Ethik an der Universität Vechta, sprachen wir über die besondere Verantwortung von Banken und Finanzdienstleistern für die Gesellschaft.

„Es geht nicht darum, dass Banken irgendwas für die Gesellschaft spenden, sondern darum, dass sie im Rahmen ihres normalen Geschäftes gesellschaftlichen Mehrwert schaffen“, sagt Dr. Lin-Hi. In den meisten Fällen ist diese Tätigkeit unproblematisch, weil die Interessen aller Marktteilnehmer gleichgerichtet sind: Banken wollen Kredite vergeben und an den Zinsen verdienen, Unternehmen wollen eine verlässliche Finanzierung für ihre Geschäftstätigkeit und sind bereit, dafür Zinsen zu bezahlen. Ein höheres Risiko auf beiden Seiten verspricht zwar höhere Gewinne, an unbeherrschbaren Risiken hat aber niemand ein Interesse.

Besonders brenzlich und noch dazu schwer einzuschätzen sind moralische Risiken. Sollte eine Bank sich an Geschäften beteiligen, in denen ein Konflikt zwischen Gewinn und Moral besteht? „Compliance-Regeln sind in diesem Zusammenhang wichtig“, meint Dr. Lin-Hi. „Natür-



lich müssen sich alle an Gesetze halten, aber das Recht kann nur regeln, was bekannt ist. Alles, was innovativ ist, kann das Recht nicht erfassen. Dazu kommt: Nicht alles, was legal ist, ist auch legitim.“ Wenn ein Unternehmen nämlich ein moralisch fragwürdiges Geschäft macht, können Reputation und Glaubwürdigkeit Schaden nehmen – beides Vermögenswerte, die nur sehr langsam entstehen, aber schnell verloren gehen.

Das Bewusstsein hierfür ist bei vielen Banken nicht stark genug ausgeprägt. Darum fordert der Ethik-Professor: „Das Führungspersonal muss diese Verantwortung konsequent vorleben. Es wäre auch sinnvoll, moralisches Urteilsver-

mögen innerhalb der Unternehmen zu schulen. Und schließlich sollten sich Banken stärker in den politischen Diskurs einmischen. Sie sind ja nicht nur passive Regel-Nehmer, sondern prägen ordnungspolitische Strukturen mit. Es ist an der Zeit, einzustehen für gesellschaftliche Freiheit, für das Thema Globalisierung, für das Thema Menschenrechte.“

Wenn es Banken gelingt zu kommunizieren, was ihr gesellschaftlicher Beitrag ist, werden sie Akzeptanz und Vertrauen in ihre Arbeit aufbauen können. Langfristig kann das nur gut fürs Geschäft sein.

Impressum

Niedersächsische Bürgschaftsbank (NBB) GmbH
Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Niedersachsen (MBG) mbH
Hildesheimer Straße 6, 30169 Hannover
Telefon: (0511) 337 05-0
Telefax: (0511) 337 05-55

Rainer Breselge, Detlef Siewert
E-Mail: info@nbb-hannover.de
info@mbg-hannover.de
Internet: www.nbb-hannover.de
www.mbg-hannover.de

Redaktion und Layout:

insignis Agentur für Kommunikation GmbH (GPRA)
www.insignis.de

Bildnachweise:

Sebastian Dorbrietz, Christian Wyrwa, eigene
Shutterstock: rzymuR, Julia Metkalova,
Y Photo Studio, Wittybear, Igor Marx,
Marian Weyo, Peshkova, Rawpixel.com

Bestellen können Sie unseren Report unter:

<http://www.nbb-hannover.de/kontakt.php/Newsletter/>