PROGRAMME

Fördermittel für Weiterbildung sichern

Der Ausblick auf die kommende Konjunkturphase in Deutschland trübt sich nach Meinung vieler Fachleute ein. Gleichwohl ist die Suche nach guten Fachkräften auf dem deutschen Arbeitsmarkt ungebremst. Warum also die kommende Zeit nicht nutzen, um das Unternehmen und seine Mitarbeiter fit zu machen für neue Aufgaben? Zumal es dafür Finanzierungen gibt.

Sollte eine Konjunkturflaute dazu führen, dass Mitarbeiter nicht ausgelastet sind, können Unternehmen die Situation für Fortbildungen nutzen, um sich den künftigen Fachkräftebedarf zu sichern. Dafür gibt es Fördermittel. FOTO: GETTYIMAGES/BOJAN89

VON NICOLE WILDBERGER

Der Fachkräftemangel ist in Deutschland ein Dauerthema. In den meisten Branchen werden fachkundige Mitarbeiter händeringend gesucht. Gleichzeitig trübt sich der Konjunkturhimmel immer weiter ein. Eigentlich genau der richtige Zeitpunkt, um die bereits vorhandenen Fachkräfte an sich zu binden und fit zu machen für die möglichen bevorstehenden Herausforderungen. Denn auch viele Mitarbeiter bleiben in konjunkturell schwierigen Zeiten ihrem Arbeitgeber lieber treu – und sie stehen Fortbildungen positiv gegenüber. Für den Arbeitgeber besteht so die Möglichkeit, über Fortbildungen Mitarbeiter an sich zu binden und Entwicklungsmöglichkeiten im Unternehmen zu offerieren.

Die finanzielle Belastung solcher Fortbildungsprogramme müssen weder Unternehmen noch die Beschäftigten alleine tragen. Sowohl auf Bundes- als auch auf Landesebene gibt es eine Vielzahl von öffentlichen Förderprogrammen für Fortbildungsmaßnahmen. Zum Beispiel die Förderung von Quereinsteigern im Betrieb, denen ein Berufsabschluss ermöglicht wird. Verschiedene Voraussetzungen müssen für solch eine Förderung erfüllt sein: Der Kandidat für die Förderung sollte eine qualifizierte Tätigkeit ausführen, aber noch nicht über den notwendigen Abschluss verfügen. Eine Förderung gibt es auc für Quereinsteiger mit Berufsabschluss, der aber nicht für die angelernte Tätigkeit ausreicht. Wer mindestens vier Jahre nicht mehr in seinem erlernten Beruf gearbeitet hat, kommt für diese Förderung in Frage, denn voraussichtlich hat er den Anschluss an den offiziellen Arbeitsmarkt verloren.

Der Arbeitgeber kann dann bei der Bundesagentur für Arbeit Zuschüsse beantragen. Dafür muss der Arbeitgeber den Mitarbeiter zum Zweck eines nachträglichen Berufsabschlusses freistellen und den Lohn weiterzahlen. Dafür subventioniert der Bund diese Maßnahme mit bis zu 100 Prozent der Kosten.

Seit Anfang 2019 eröffnet zudem das Qualifizierungschancengesetz neue Möglichkeiten für Unternehmen und Arbeitnehmer, die in Folge des demographischen Wandels beziehungsweise der Digitalisierung neue Qualifikationen und Kenntnisse benötigen.

Für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) gibt es weitere Möglichkeiten. Weiterbildungen in KMU können grundsätzlich gefördert werden, wenn der Arbeitgeber das Beschäftigungsverhältnis für die Dauer der Fördermaßnahme bestätigt. Der Arbeitgeber erhält dafür 50 Prozent der Kosten für die Weiterbildung seines Mitarbeiters. Dieser muss jünger als 45 Jahre sein und die Maßnahme muss außerhalb des eigenen Betriebs bei einem zugelassenen Träger stattfinden. Kleinstunternehmen mit weniger als zehn Mitarbeitern erhalten eine 100prozentige Förderung.

Um die Weiterbildung auch außerhalb des Hochschulsystems voranzutreiben, hat das Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) Fördermöglichkeiten geschaffen, die sich speziell an Gesellen, Techniker, Erzieher, Facharbeiter und andere qualifizierte Mitarbeiter richten. Durch das neue Aufstiegsfortbildungsförderungsgesetz (AFBG) werden diese Mitarbeitergruppen gezielt angesprochen.

„Mitarbeiter bleiben ihrem Arbeitgeber lieber treu“

40 Prozent der Lehrgangskosten (maximal 15.000 Euro) können durch Bund und Länder gefördert werden. Die restlichen 60 Prozent werden durch ein zinsgünstiges Darlehen der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) abgedeckt. Absolviert der Mitarbeiter die angestrebte Prüfung mit Erfolg, können zudem weitere 40 Prozent (sogar 66 Prozent bei Unternehmensgründung) erlassen werden. Außerdem gibt es Zuschüsse für den Lebensunterhalt, abhängig von der Einkommenssituation.

Wichtig zu wissen: diese Förderung kann unabhängig vom Alter des Mitarbeiters erfolgen und zwar gleichgültig, ob die Prüfungsvorbereitung in Voll- oder Teilzeit oder als Fernlehrgang am Computer erfolgt. Allerdings dürfen die Kurse nur bei zugelassenen Instituten absolviert werden.

INFO

Aktuelle Gesetze und Regelungen

Das Bundesministerium für Arbeit und Soziales informiert auf der Seite www.bmas.de/DE/Service/Gesetze/qualifizierungschancengesetz.html über das Qualifizierungschancengesetz. Bei der Bundesagentur für Arbeit gibt es das Merkblatt „Förderung der beruflichen Weiterbildung für Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer“ – diesen Titel der Broschüre in der Suchmaske auf www.arbeitsagentur.de eingeben.
Das Bundesministerium für Bildung und Forschung stellt auf der Seite www.aufstiegs-bafoeg.de das neue Aufstiegs-BAföG vor.

Was tun, wenn es brennt?

VON GIAN HESSAMI

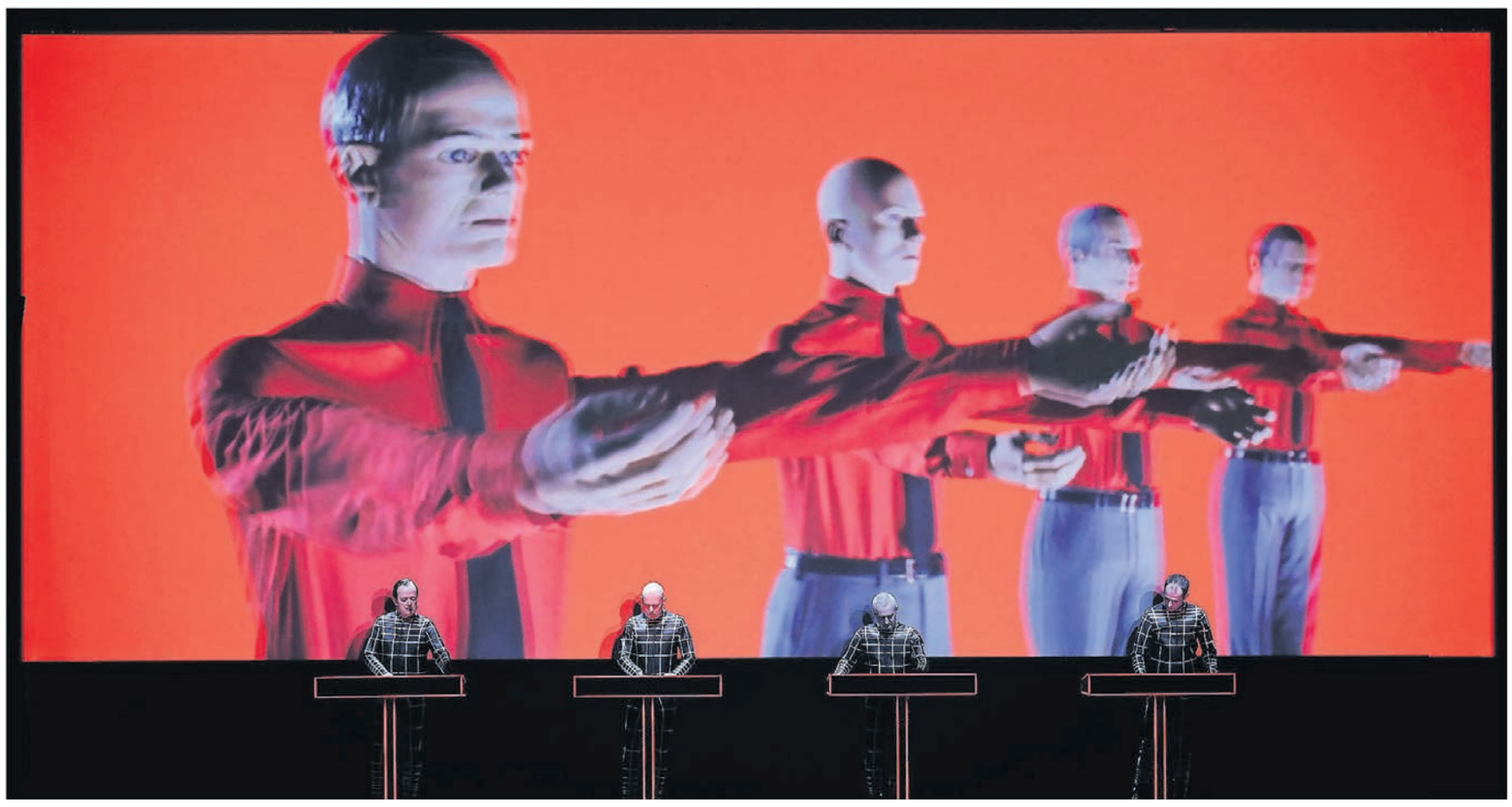
Das Leben ist kein Wunschkonzert. Wenn es mal nicht nach Plan läuft und ein Unternehmer in die roten Zahlen rutscht, gilt es, kühlen Kopf zu bewahren. Wenn jedoch die Liquidität zur Neige geht, wird es eng. Schließlich muss das Geschäft weiter laufen. Was also tun? Als erstes liegt es nahe, mit dem Bankberater ein Finanzierungsgespräch zu vereinbaren. Unternehmer sollten sich akribisch auf diesen wichtigen Termin vorbereiten. Nicht nur, um der Bank aktuelle Geschäftszahlen und Bilanzen vorzulegen. Die Reflexion der eigenen Situation und die Perspektive des Kreditgebers spielen ebenfalls eine wichtige – wenn nicht sogar eine entscheidende – Rolle.

Letztlich geht es der Bank darum zu klären, ob das zu finanzierende Unternehmen zukunftsfähig ist. Vor dem Gespräch sollte sich der Firmenchef mit verschiedenen Fragen beschäftigen. Etwa: Was ist mein unternehmerisches Ziel und was macht meine Firma aus? Wer sind meine Kunden, wer sind meine Wettbewerber und was ist das Alleinstellungsmerkmal meiner Firma? Ein Finanzierungsgespräch dreht sich nicht nur um die Stärken, sondern auch um mögliche Schwächen des Unternehmens. Offenheit kommt beim Geldinstitut oft besser an als Verschwiegenheit. Banken mögen keine negativen Überraschungen. Je klarer und transparenter jemand seine Firma darstellt, desto zuverlässiger wirkt er und desto größeres Vertrauen hat die Bank in ihn. „Unternehmer sollten sich in ihre finanzierende Bank hineinversetzen“, sagt Wolfgang Kriesen, unabhängiger Finanzberater für den Mittelstand in München. Dabei helfe die Frage: Was könnte die Bank für die Gewährung eines Kredits wissen wollen?

Für Kreditgeber ist es entscheidend sicherzustellen, dass sie neben der Tilgung auch regelmäßige Zinszahlungen erhalten. „Deswegen sollte man der Bank ein plausibles Konzept vorlegen und erläutern“, so der Experte. Dabei gilt es, auf die Chancen, aber auch auf die Risiken seines Vorhabens einzugehen. Wichtig sei, dass der Financier die Zusammenhänge in der jeweiligen Branche verstehe.

Hilfreich sei es dabei, den Blickwinkel und die Gedanken der Banker zu kennen und einzuschätzen, so Kriesen. Denn: „Die Bank steht gewissermaßen am Ende der Nahrungskette. So kann es durchaus vorkommen, dass Kunden oder Lieferanten schon lange mitbekommen haben, dass es einem Unternehmen schlecht geht – aber die Hausbank erst viel später davon erfährt.“ Daher ist es nur allzu verständlich, dass die Bank großen Wert auf die transparente Darstellung des Unternehmens legt.

Kriesen hat selber viele Jahre lang in einer großen Bank als Firmenkundenbetreuer gearbeitet und weiß daher um die Abläufe bei der Kreditvergabe. Zunächst muss der Unternehmer seinen Berater vom Projekt überzeugen. Auf Basis der Informationen erstellt dieser den Kreditantrag, den er an seine Kollegen aus der Kreditabteilung, der sogenannten Marktfolge zur weiteren Bearbeitung gibt. Dort erfolgt die Analyse des Kreditantrags und der darin gesammelten Fakten. Darauf erfolgt dann die Entscheidung, ob der Kredit tatsächlich gewährt wird oder nicht.



Kraftwerk-Konzert 2013 in Düsseldorf: Die Band hatte bereits in den 70er-Jahren mit Titeln wie „Autobahn“, „Die Roboter“, „Die Mensch-Maschine“ und „Computer Welt“ vorausschauend Trends thematisiert, die heute die wirtschaftliche Entwicklung treiben. FOTO: DPA/OLIVER BERG

STUDIE

Nur zusammen geht es voran

So wie die Elektropop-Pioniere Kraftwerk aus Düsseldorf heraus die ganze Musikwelt beeinflussten, so könnte auch die nordrhein-westfälische Wirtschaft global ausstrahlen. Bedingung dafür: Die Akteure dürfen nicht als Einzelkämpfer weitermachen, sondern müssen kooperieren.

VON ANJA KÜHNER

Die Helaba nennt es „Kraftwerk-Prinzip“: Die innovativen Musiker waren als Band erfolgreich. Jeder beherrscht für sich sein Handwerk perfekt. Doch nur als Team haben sie sich gegenseitig inspiriert und bereichert, sich gemeinsam weiterentwickelt und einen völlig neuen Sound etabliert. „Das geht auch in der Wirtschaft – denn wenn sich Unternehmen, Kommunen und Hochschulen einem gemeinsamen Ziel verschreiben, sich auf ihre Stärken konzentrieren und dort experimentieren, dann werden mit hoher Wahrscheinlichkeit auch tolle Innovationen herauskommen“, ist Helaba-Chefvolkswirtin Dr. Gertrud R. Traud überzeugt.

Doch nicht nur die Kooperation von Kraftwerk hat Vorbildcharakter, auch die Song- und Albentitel, die sich mit Zukunftsthemen beschäftigten. „Die meisten Lieder haben die eine klare Botschaft: Während Anfang der 70er Jahre die Autobahnen vergleichsweise leer waren, stellte „Autobahn“ die Bedeutung der Mobilität heraus. Noch vorausschauender waren „Die Roboter“, „Die Mensch-Maschine“ und „Computer Welt“. Während in den 70er Jahren das Potenzial der Computer unterschätzt wurde, illustrierte Kraftwerk die neue Lebensweise“, kommt Traud geradezu ins Schwärmen. Ins Wirtschaftliche übersetzt bedeutet dieses Vorbild: Langfristige Megatrends erkennen und sich mit ihnen auseinandersetzen.

Auseinandergesetzt und analysiert hat das Research-Team der Helaba, die nicht erst seit der Übernahme des Verbundbankgeschäfts der ehemaligen WestLB auch in Nordrhein-Westfalen aktiv ist, zunächst die aktuelle Lage an Rhein und Ruhr. An diesem Mittwoch stellte das Team in Düsseldorf die neueste Studie „Nordrhein-Westfalen – Gemeinsam ans Werk“ vor. Diese zeigt Möglichkeiten auf, die Wirtschaftskraft gezielt zu stärken.

Das ist nötig, und zwar nicht nur, weil sich derzeit die Weltwirtschaft spürbar abkühlt. Schon seit den 70er-Jahren unterliegt NRW dem Strukturwandel – und hat ihn noch immer nicht abgeschlossen. „Politik muss gezielt Akzente setzen – das Gießkannenprinzip des Ausgleichs der akuten Verlierer bringt nicht den gewünschten Erfolg“, schlussfolgert Traud anhand der Studienergebnisse.

Doch politische Weichenstellungen sind nur die eine Seite des Wirtschafts-Dreiecks. Die Unternehmen selbst dürfen laut Traud ihre Augen nicht länger vor den anstehenden Herausforderungen verschließen: „Die Demografie fordert immer drängender ein Umdenken durch den Abschied von großen Teilen der

„Politik muss gezielt Akzente setzen“

Mitarbeiterschaft aus dem aktiven Arbeitsleben“, sagt die Volkswirtin. Um die Arbeitsmenge eines erfahrenen Mitarbeiters zu schaffen, brauche es anderthalb junge Mitarbeiter. „Da geht es um die Qualifizierung ebenso wie um die Attraktivität von Arbeitsplätzen und um höhere Löhne, damit industrielle Facharbeit angesichts der Akademisierung der Gesellschaft mithalten kann“, schildert Traud. Qualifizierte Einwanderung sei ebenfalls hilfreich.

Die Demografie wirkt sich auch auf die parallel zu ihren Mitarbeitern älter werdenden Firmenchefs aus. „Ihre Suche nach Nachfolgern wird ebenfalls immer drängender, damit nicht in den nächsten Jahren viele fitte Unternehmen vom Markt verschwinden“, mahnt Traud. Die Eigentümer müssten verstärkt in die Attraktivität ihrer Firmen investieren, die Digitalisierung energisch angehen, die Produktpalette verjüngen und sich beispielsweise durch Kooperationen mit Hochschulen innovative Ideen ins Haus holen. „Da liegt das Wissen quasi vor der Haustür, denn die exzellente Hochschullandschaft ist einer der größten Pluspunkte von NRW, den noch immer viel zu wenige Unternehmen gezielt nutzen“, sagt die Volkswirtin. Nur wer auf allen Ebenen auf der Höhe der Zeit sei, könne sein Lebenswerk an die nächste Generation weitergeben – sei es innerhalb der eigenen Familie, an Führungskräfte oder durch einen Verkauf an Externe. Niemand wolle hingegen ein abgewirtschaftetes Unternehmen übernehmen.

Wenn jedoch innovative und flexible Unternehmen sich mit Kommunen und Hochschulen gemeinsam auf ihre lokalen und regionalen Stärken konzentrieren, dann bewegen sich die Dinge in eine Erfolg versprechende Richtung: „Mit dem Kraftwerk-Ansatz besteht die Chance, dass Nordrhein-Westfalen heute Dinge anstößt, die noch in 50 Jahren von sich reden machen“, ist Traud überzeugt.

Dr. Gertrud R. Traud, Chefvolkswirtin der Helaba FOTO: FÖRSTER/HELABA

Impressum extra Mittelstandsfinanzierung

Verlag:
Rheinische Post Verlagsgesellschaft mbH, Zülpicher Straße 10, 40196 Düsseldorf
Geschäftsführer: Johannes Werle, Patrick Ludwig, Hans Peter Bork, Matthias Körner (verantwortl. Anzeigen)
Druck:
Rheinisch-Bergische Druckerei GmbH, Zülpicher Straße 10, 40196 Düsseldorf
Anzeigen:
Leitung Finanz- und Wirtschafts-Extras: Pia Kemper, Rheinische Post Medien GmbH, 0211 505-2054, E-Mail: pia.kemper@rheinische-post.de
Redaktion:
Rheinland Presse Service GmbH, Monschauer Straße 1, 40549 Düsseldorf, José Macias (verantwortlich), Jürgen Grosche
Mitarbeit: Gian Hessami, Anja Kühner, Dr. Patrick Peters, Nicole Wildberger
Kontakt: 0211 528018-0, redaktion@rheinland-presse.de

Schalter einer HypoVereinsbank-Filiale: Die Bank sieht im breiten Mittelstand noch großes Potenzial, ihre Marktposition weiter auszubauen. FOTO: HVB

FIRMENKUNDEN

„Dem Mittelstand verpflichtet"

Die HypoVereinsbank baut ihr Firmenkundengeschäft in Nordrhein-Westfalen aus und unterstützt insbesondere Mittelständler – nicht unwichtig in diesen Zeiten.

VON JÜRGEN GROSCHE

Daniel Dalter, Leiter Firmenkundengeschäft der HypoVereinsbank in Nordrhein-Westfalen FOTO: MICHAEL LÜBKE

Daniel Dalter hat sich herausfordernde Zeiten herausgesucht, um sich einer neuen beruflichen Aufgabe zuzuwenden. Seit Juli leitet er das Firmenkundengeschäft der HypoVereinsbank in Nordrhein-Westfalen. Die HypoVereinsbank gehört zur internationalen Geschäftsbank UniCredit und damit zu den ganz Großen am Markt. Durchaus wichtig gerade jetzt, in Zeiten, in denen nicht nur der Herbst ab und zu für dunkle Wolken sorgt.

„Die Stimmung in der Wirtschaft hat sich in einigen Bereichen etwas eingetrübt", stellt Dalter fest. So habe beispielsweise in der Autoindustrie die Nachfrage aus China nachgelassen. Wie die wirtschaftliche Entwicklung weitergeht, wird sich in den nächsten zwölf bis 18 Monaten zeigen. Doch Dalter mahnt zur Besonnenheit: „Dass die Konjunktur aktuell etwas abkühlt, ist nicht ungewöhnlich nach einem zehnjährigen Wirtschaftsaufschwung." Außerdem befinde sich die Geschäftslage nordrhein-westfälischer Unternehmen immer noch auf einem überdurchschnittlichen Niveau. Insbesondere die Region Düsseldorf entwickle sich nach wie vor gut. Zudem müsse man zwischen den verschiedenen Branchen unterscheiden. Im Bau läuft es nach Beobachtung des Experten nach wie vor gut, beflügelt auch durch die niedrigen Zinsen. Die Medizintechnik befinde sich in einem Megatrend, und der Konsumgüterbranche gehe es ebenfalls gut. „Aber für alle gilt: Die Entwicklung ist abhängig von der jeweiligen Situation des Unternehmens und dem Geschäftsmodell."

Im Allgemeinen sind gerade die mittelständischen Unternehmen sehr gut aufgestellt, beobachtet Dalter. Spätestens seit der Finanzkrise vor zehn Jahren seien sie besser auf unerwartete Entwicklungen vorbereitet. Heute sind die Unternehmen robuster. Die durchschnittliche Eigenkapitalquote im Mittelstand stieg auf 30 Prozent. „Aber jetzt müssen alle weiter am Ball bleiben und ihr Unternehmen auf die Zukunft ausrichten", betont der Firmenkundenexperte.

Man müsse jetzt vorausschauend sein und dürfe bei Zukunftsinvestitionen zum Beispiel in der Digitalisierung nicht zurückhaltend agieren. „Denn die Digitalisierung bietet Unternehmen vieler Branchen Chancen, ihre Wettbewerbsfähigkeit und ihr Wachstum zu stärken." Neben der konjunkturellen Herausforderung müssen die Firmen zudem weitere Aufgaben bewältigen, sich zum Beispiel im Wettbewerb um Fachkräfte behaupten.

Und gerade Mittelständler müssen ihre Nachfolge im Blick haben. Dalter zitiert Zahlen des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn, nach denen bis 2022 in NRW über 32.000 Firmenübergaben anstehen; 37 Prozent der Unternehmer seien älter als 55 Jahre. „Unabhängig davon, ob ein Unternehmen innerhalb oder außerhalb der Familie übergeben wird, ist es wichtig, die Nachfolge rechtzeitig zu regeln", sagt Dalter. „Sonst kann eine ungeklärte Nachfolgesituation die Existenz des Unternehmens bedrohen – mit negativen Konsequenzen für Mitarbeiter und Eigentümer. Hier besteht hoher Beratungsbedarf, den wir mit regionalen Nachfolgespezialisten abdecken."

Bei der externen Übernahme spielen Private Equity-Investoren heute eine positivere Rolle als zu Zeiten der „Heuschrecken"-Debatte. „Die Investoren haben sich darauf eingestellt, dass die Verkäufer in der Regel erwarten, dass sie nachhaltig mit den Unternehmen umgehen", stellt Dalter fest. Die Zahl strategischer Investoren, auch aus dem Ausland, dürfte angesichts prall gefüllter Kriegskassen ebenfalls weiter zunehmen, vermutet der Experte. Dabei treibt die hohe Nachfrage nach innovativen Unternehmen auch die Preise weiter. Gut entwickelt sich nach seiner Beobachtung auch die Start-up-Szene – insbesondere im Hightech-Bereich. NRW gilt mittlerweile hinter Berlin als zweitstärkste Gründer-Region in Deutschland. Start-ups beflügeln dabei auch die traditionelle Wirtschaft.

Wie kann die Bank in diesem Umfeld die Unternehmen unterstützen? Das Kerngeschäftsfeld ist nach wie vor die Finanzierung. Die HypoVereinsbank vergibt klassische Bankkredite, arbeitet mit den Förderbanken zusammen und hilft hier durch den Dschungel der Förderprogramme. Auch im Kapitalmarktgeschäft bietet sie ein breites Spektrum an Finanzierungsinstrumenten. Für die Platzierung von Schuldscheinen etwa seien die Bedingungen gerade attraktiv – Stichwort: niedrige Zinsen, gute Konditionen. „Mittelständler nutzen verstärkt den Kapitalmarkt, um ihre Unternehmensfinanzierung zu diversifizieren. Beim Schuldschein sind auch kleinere Volumina möglich, weshalb wir speziell insbesondere bei Mittelständlern eine wachsende Nachfrage spüren", sagt Dalter. Stärker an Bedeutung gewinnt auch die Optimierung des Working Capital, um Liquidität für Investitionen in Wachstum und Innovationen freizusetzen. Gefragt sei neben den Klassikern wie Leasing oder Factoring auch die Forderungsverbriefung – also der Verkauf von Forderungen über den Kapitalmarkt. „Die Unternehmen achten mittlerweile sehr diszipliniert darauf, ihre Bilanzen und Gewinn- und Verlustrechnungen zu stärken", beobachtet der Experte.

„Die HypoVereinsbank steht ihren Kunden zudem als paneuropäischer Partner zur Seite", sagt Dalter. Die UniCredit-Gruppe sei Marktführer in Italien, Österreich und vielen mittel- und osteuropäischen Ländern. In Deutschland sei der zweitgrößte Kreditgeber für Mittelständler stark positioniert im Norden und in Bayern. „In NRW sind wir in den vergangenen Jahren stark gewachsen. Insbesondere im breiten Mittelstand haben wir aber noch großes Potenzial, unsere Marktposition weiter auszubauen." Daher habe man auch die Firmenkundenteams an den sechs Standorten Düsseldorf, Köln, Siegen, Münster, Dortmund und Bielefeld verstärkt. Als großes Plus bezeichnet Dalter zudem, dass die HypoVereinsbank ihre Kunden mit einer über 150 Jahre gewachsenen Tradition im deutschen Markt vertrauensvoll und langfristig begleitet: „Wir können nicht anders, als uns dem Mittelstand verpflichtet zu fühlen."

Geldanlage: In der Ruhe liegt die Kraft

Der Düsseldorfer Vermögensverwalter Thomas Hünicke rät Investoren, sich von der geo- und wirtschaftspolitisch angespannten Situation nicht verrückt machen zu lassen.

VON PATRICK PETERS

Der EU-Austritt Großbritanniens (Brexit) ist weiterhin ungeklärt, zwischen Indien und Pakistan rasseln die Säbel, und auch der US-Präsident Donald Trump konnte sich bislang mit der Volksrepublik China nicht auf ein Ende des Handelskonflikts einigen. In Europa hat die Europäische Zentralbank (EZB) mit ihrer jüngsten Entscheidung, den Einlagezins von minus 0,4 Prozent auf minus 0,5 Prozent zu senken, den Kurs einer lockeren Geldpolitik fortgesetzt – sehr zur Kritik vieler Branchenvertreter.

„Die noch expansivere Geldpolitik bringt mehr Schaden als Nutzen. Die negativen Auswirkungen dieser Politik überwiegen mittlerweile, gleichzeitig haben sich die positiven Effekte abgenutzt", sagt beispielsweise Helmut Schleweis, Präsident des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes (DSGV), zur Zinsentscheidung der EZB. Dazu kommt: Die deutsche Wirtschaft schwächelt, das anvisierte, ohnehin schon mickrige Wachstum von 0,5 Prozent ist gefährdet. Das liegt vor allem an deutlich gesunkenen Exporten.

„Zwar läuft das Börsenjahr bislang ausgesprochen gut. Aber es bestehen doch weitreichende Risiken für Anleger, denn die Stimmung kann auch umschwenken. Das haben wir im vierten Quartal des vergangenen Jahres gesehen, als die Kurse auf einmal massiv und weitgehend unerwartet nachgegeben hatten. Daher ist es wichtig, sich die möglichen Szenarien genau anzuschauen und frühzeitig Antworten auf potenzielle Krisen zu finden", sagt Thomas Hünicke von der bankenunabhängigen WBS Hünicke Vermögensverwaltung aus Düsseldorf.

An diesen Antworten arbeiten Hünicke und seine Kollegen seit geraumer Zeit – aber der wichtigste Rat lautet: „Anleger sollten Ruhe und Gelassenheit bewahren und nicht in Panik wegen der unschönen Nachrichtenlage ausbrechen. Es gibt für alle Ansprüche – von sehr defensiv bis ausgesprochen wachstumsorientiert – die richtige Lösung, auch in volatilen Zeiten die Portfolios abzusichern und Renditechancen zu erhalten."

Ein Beispiel für die Lösungen ist der Ausbau von Edelmetall-Engagements in den Depots – gerade auch vor dem Hintergrund, Ruhe und Stabilität zu schaffen. „Edelmetalle sind eine wichtige Assetklasse, die Werte schützen und Renditen generieren können.

Thomas Hünicke, Geschäftsführer der WBS Hünicke Vermögensverwaltung in Düsseldorf FOTO: KATRIN SCHWEITZER

Wir setzen aktuell unter anderem physisches Gold, physisches Silber und den größten in den USA gehandelten Goldminen-ETF ein. Auf diese Weise ist es gelungen, innerhalb kurzer Zeit einen deutlichen Performancebeitrag zu leisten", sagt Thomas Hünicke. „Ebenso werden wir kurzfristig bei entwicklungsstarken Titeln weitere Positionen aufbauen, wenn die Kurse im Herbst möglicherweise nachgeben, um einen günstigen Einstieg zu schaffen." Auch im Rentenbereich lasse sich durch spezielle Strategien Geld verdienen, und Hünicke weist zudem auf die Bedeutung von Finanzinstrumenten hin, die nicht mit den Aktien- und Rentenmärkten korrelieren, um eine größere Unabhängigkeit zu schaffen.

Bei den zahlreichen schwelenden politischen Diskussionen ruft Thomas Hünicke ebenso zu Ruhe auf – Panik sei immer ein schlechter Ratgeber. Als Beispiel nennt er den Handelskrieg zwischen den USA und China. „Donald Trump hat zwar bisher keine Lösung für die Streitigkeit geschaffen. Aber er hat als Ziel ausgerufen, im November 2020 wiedergewählt zu werden. Das wird er aber nur schaffen, wenn die Kurse an den Börsen gut sind und die Wirtschaft auf eine positive Entwicklung blickt. Daher wird er den Handelsstreit nicht eskalieren lassen. Das zeigen schon einige Aussagen der vergangenen Wochen." Larry Kudlow, Wirtschaftsberater von US-Präsident Donald Trump, hatte beispielsweise im US-Fernsehen Anfang September baldige Gespräche zur Beilegung des Handelsstreits angekündigt. Die Delegationen beider Seiten würden sich Anfang Oktober wieder zusammensetzen.

Dass Donald Trump an einer schnellen Lösung gelegen sein muss, hat eben mit der Wiederwahl und dem Start des Präsidentschaftswahlkampfes zu tun. Denn die US-Strafzölle auf chinesische Importe bringen nicht nur die Weltwirtschaft in Turbulenzen, sie belasten auch die amerikanische Wirtschaft. Der Konfrontationskurs des Präsidenten hat daher auch seine Umfragewerte sinken lassen. „Aus diesem Grund wird es zu einer Einigung kommen", ist sich Thomas Hünicke sicher.

START-UP-FÖRDERUNG

Mit kleinen Beträgen viel bewegen

Start-ups und Existenzgründer brauchen nicht nur am Anfang einen finanziellen Anschub. Auch das Wachstum will gestemmt werden. Die NRW.Bank unterstützt junge Unternehmen in allen Phasen mit Förderkrediten und Eigenkapitalprogrammen.

VON INGO KIESEL

Anna und Ren Yona sind mit ihrer Gründeridee einer innovativen Schuhproduktion aufgefallen. Sie zählten zu den Gewinnern des Gründerpreises NRW im vergangenen Jahr. FOTO: SARAH PABST/NRW.BANK

Mehr als 50 Start-ups wurden inzwischen mit dem Programm NRW.SeedCap Digitale Wirtschaft der NRW.Bank gefördert. Seit dem Programmstart im Jahr 2016 gingen somit knapp 3,2 Millionen Euro an staatlichen Fördermitteln an Gründer mit digitalen Geschäftsideen.

Dieses bundesweit einmalige Programm wurde speziell für Start-ups in der frühen Wachstumsphase geschaffen: Bis zu 100.000 Euro pro Unternehmen stellt die NRW.Bank gemeinsam mit einem Business Angel zu gleichen Anteilen und gleichen Konditionen zur Verfügung.

Christina Terbille und Sarah Wendlandt von „Die Pferde App GmbH“ aus Bonn sind die 50. Fördernehmer des Beteiligungsprogramms. Geschaffen haben die beiden Hobby-Reiterinnen eine App, die Pferdebetrieben die Arbeit erleichtert und die Kreide- und Magnettafeln für die Tagesplanung im Stall überflüssig macht. Die App weiß für jedes Tier, wie es gefüttert, bewegt oder gesundheitlich versorgt werden soll, so dass jeder Stallmitarbeiter alles genau erledigen kann.

„Uns war es wichtig, mit der Pferde-App eine Lösung zu schaffen, die intuitiv übers Smartphone zu bedienen ist, vom Aufbau zu jeder Art von Pferdebetrieb passt und damit das Stallmanagement vereinfacht“, sagt Gründerin Terbille. „Mit Unterstützung der NRW.Bank haben wir unsere Idee verwirklicht und weiterentwickelt. Im Moment arbeiten wir schon an weiteren Features, um noch mehr Bedürfnisse unserer Kunden abzudecken.“

Die Förderbank des Landes Nordrhein-Westfalen unterstützt Gründer jedoch nicht nur mit Krediten, Eigenkapitallösungen und Förderberatungen, sondern lobt gemeinsam mit dem NRW-Wirtschaftsministerium auch jedes Jahr den Gründerpreis NRW aus, eine der höchstdotierten Auszeichnungen für Existenzgründer in Deutschland. In diesem Jahr ist er mit 60.000 Euro dotiert und wird am 18. November 2019 in Düsseldorf verliehen.

Im vergangenen Jahr zählte eine digitale Lösung für die Schraubenindustrie zu den Gewinnern des Gründerpreises NRW: Screwerk bietet auf seiner Online-Plattform Schrauben in jeder Stückzahl an – und das weltweit. Mehr als 8000 unterschiedliche Schrauben stehen zur Bestellung bereit, 250.873.262 Schrauben lagern in Lüdenscheid, das Screwerk-Geschäftsmodell ist durchgängig digital von der Herstellung über Bestellung bis Versand.

Die beiden anderen Gewinner 2018 beweisen, dass wegweisende Innovationen nicht zwangsläufig digital sein müssen. Wildling Shoes stellt Kinder- und Erwachsenenschuhe her, die einen natürlichen Gang ermöglichen. Das Gründerpaar Anna und Ren Yona warf zusammen mit Leistenbauern, Schuhdesignern und Modelleuren alle herkömmlichen Ansätze über Bord, denn diese gehen davon aus, dass ein Fuß gehalten, gestützt und geführt werden muss. „Wildling Schuhe sind eher eine zweite Haut, die zwar vor Verletzungen und Witterungseinflüssen schützt, aber ansonsten keinen Einfluss auf den Fuß und seine Funktionen nimmt“, erzählt Anna Yona. Da das Unternehmen dezentral an sechs Standorten mit einem Lager im oberbergischen Gummersbach organisiert ist, sorgen mittlerweile mehr als 100 Mitarbeiter zu einem großen Teil aus dem Home Office heraus unter anderem für Marketing und Design. Das hat sogar in diesem Sommer zu einer Nominierung für den German Design Award geführt.

Dass wegweisender Fortschritt nicht immer digital sein muss, beweist auch Creapaper. Das Unternehmen stellt seit 2013 Papierprodukte aus Gras her. Die Jury honoriert die Produktion, die energieeffizienter und ressourcenschonender ist als die Zellstoffgewinnung aus Holz.

Nichts Geringeres als die weltweiten Urwälder retten will Uwe D’Agnone. Als ihm bewusst wurde, dass jedes Jahr Urwälder von der Größe der Schweiz nur für Papier verschwinden, suchte er einen nachhaltigeren Rohstoff – und entwickelte das Graspapier. Dazu wird Gras zunächst zu

„Jede Geschäftsidee ist individuell und es gibt unglaublich unterschiedliche innovative Gründer in Nordrhein-Westfalen“

Pellets aus Grasfaserstoff verarbeitet. Die Papierproduktion aus Grasfasern setzt deutlich weniger CO_2 frei und verbraucht nur einen Bruchteil an Wasser. Ein US-Wirtschaftsmagazin zeichnete Creapaper mit dem Red Herring Top 100 Europe Award aus, den auch Facebook und Skype als junge Unternehmen erhalten hatten. Und wenn D‘Agnone es schafft, mit Creapaper in fünf Jahren an die Börse zu gehen, dann sollen bereits 500 Mitarbeiter für sein Unternehmen arbeiten.

NRW.Bank-Vorstandsvorsitzender Eckhard Forst erklärt: „Jede Geschäftsidee ist individuell und es gibt unglaublich unterschiedliche innovative Gründer in Nordrhein-Westfalen. Existenzgründungen und Start-ups sind essenziell für die Zukunft des Wirtschaftsstandorts – und wir als Förderbank tragen dazu bei, NRW zum Gründerland Nummer eins zu entwickeln. Denn keine gute Idee darf hier an der Finanzierung scheitern.“

Papier aus Gras statt aus Holz könne auch zur Schonung der Urwälder beitragen, ist Uwe D’Agnone, Gründer des Unternehmens Creapaper, überzeugt. FOTO: CREAPAPER

Finanzierungs-Mix: Frisches Geld gesucht

Kühlt sich die Konjunktur ab, sollten kleine und mittlere Firmen einen breiten Finanzierungs-Mix anpeilen, um eine Kreditklemme zu vermeiden.

VON GIAN HESSAMI

Unternehmen, die schnell wachsen, brauchen oft frisches Geld. Und das möglichst fix. Davon kann Christoph Maas ein Lied singen. Vor fünf Jahren wickelte sein Logistikunternehmen Ancla 100 bis 200 Sendungen am Tag ab. Heute sind es rund 6000. Die 2006 gegründete Firma aus Hessen ist in der Kontraktlogistik tätig und übernimmt logistische und logistiknahe Aufgaben, die andere Unternehmen an Ancla auslagern. Mit steigender Bedeutung des E-Commerce kamen in den vergangenen Jahren immer mehr Aufträge hinzu. Gut für Maas, der allerdings in IT und Lagertechnik investieren musste, um die Produktivität zu steigern und die Prozesse zu verbessern. Eine zügige und unkomplizierte Finanzierung war bei seiner Bank nicht möglich. „Wenn ich dort beispielsweise 100.000 Euro für eine Finanzierung benötige, dauert der Bewilligungsprozess ein halbes Jahr.“

Auf lange Gespräche mit seiner Bank hatte Maas aber keine Lust. Stattdessen nahm er 300.000 Euro über die Crowdfinancing-Platttform Kapilendo auf. Den Geldgebern zahlt er einen jährlichen Zins von 6,8 Prozent. Zwar hätte die Finanzierung über die Hausbank nur knapp die Hälfte gekostet. Das nimmt der Unternehmer zugunsten der einfachen und schnellen Abwicklung jedoch in Kauf. „Von den jüngsten Konjunktursorgen ist im E-Commerce nichts zu spüren. Im Gegenteil, der Bedarf an Logistiklösungen ist riesengroß. Die Finanzierung über die Crowd passt hervorragend in unser Geschäftsmodell“, resümiert er.

Noch sind bei vielen mittelständischen Firmen die Auftragsbücher prall gefüllt. Dies könnte sich jedoch bald ändern. Brexit, Handelskrieg und Konjunkturabkühlung hinterlassen ihre Spuren. Der Präsident des Bundesverbands

„Der sich abzeichnende wirtschaftliche Abschwung birgt das große Risiko, dass die Eigenkapitalquoten im Mittelstand wieder sinken“

mittelständische Wirtschaft (BVMW), Mario Ohoven, warnt daher: „Der sich abzeichnende wirtschaftliche Abschwung birgt das große Risiko, dass die Eigenkapitalquoten im Mittelstand wieder sinken.“ Zugleich ziehen sich seiner Ansicht nach Banken durch Basel II und III immer mehr aus der für den Forschungsstandort Deutschland wichtigen Innovationsfinanzierung zurück. Digitalisierung und Industrie 4.0 setzen jedoch den deutschen Mittelstand unter Investitionsdruck. Viele Firmen können ans Sparen kaum denken. Ihr Fokus liegt darauf, über digitale Technologien ihre Produkte weiterzuentwickeln und Aufträge schneller abzuwickeln.

Bei höherem Kapitalbedarf dominiert im Mittelstand immer noch die klassische Hausbankfinanzierung. Dennoch raten Experten den Unternehmen, eine detaillierte mittelfristige Finanz- und Liquiditätsplanung zu erstellen und dabei über einen sinnvollen und diversifizierten Finanzierungsmix nachzudenken. Finanzierungsmodelle wie Crowdinvesting oder auch Factoring und Finetrading können durchaus eine Alternative sein.

Beim Factoring verkaufen Unternehmen ihre Forderungen an ein Finanzdienstleistungsinstitut, den sogenannten Factor. Dadurch verschafft sich das Unternehmen schnell und einfach Liquidität. Diese kann die Firma dann für Skonto- und Einkaufsvorteile nutzen oder andere Finanzierungsmittel reduzieren. Der entscheidende Vorteil ist, dass ein Dritter das Ausfallrisiko übernimmt.

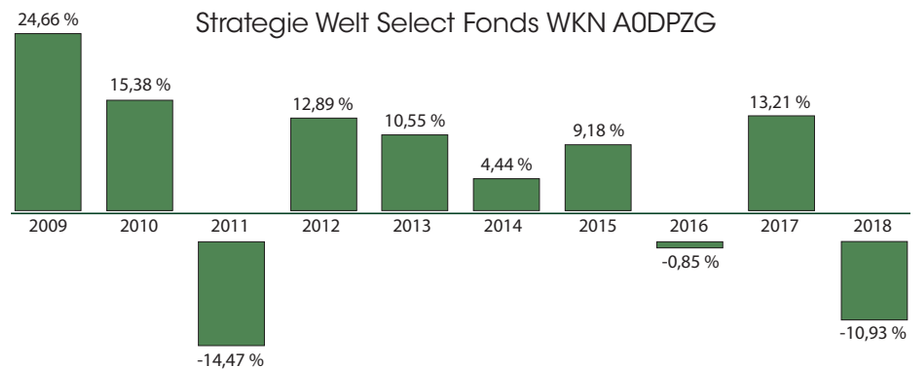
Hinzu kommt die Verbesserung der Eigenkapitalquote, was wiederum zu besseren Finanzierungskonditionen führen kann. Im Unterschied zum Factoring ist Finetrading ein reines Handelsgeschäft. Dazu gehören drei Parteien: der Finetrader, der die Ware kauft, der Lieferant und der eigentliche Abnehmer. Im ersten Schritt kauft der Finetrader die Ware beim Lieferanten und erhält Rechnung und Lieferschein.

Die Ware wird aber nicht an ihn, sondern an den eigentlichen Käufer gesandt. Mit diesem schließt der Finetrader einen Kaufvertrag ab. Dabei räumt er dem eigentlichen Käufer ein verlängertes Zahlungsziel ein. Der Endabnehmer bindet somit weniger eigenes Kapital, und der Lieferant erhält pünktlich sein Geld.

WBS HÜNICKE
Vermögensverwaltung

Wertentwicklung 2009 - 2018
5,76% netto nach Kosten

Strategie Welt Select Fonds WKN A0DPZG



SEIT ÜBER 20 JAHREN VERTRAUEN UNSERE KUNDEN UNS IHR GELD AN.

Der Strategie Welt Select ist Sondervermögen nach deutschem Recht. Quelle aller Daten, sofern nicht anders angegeben, ist die Kapitalverwaltungsgesellschaft HANSAINVEST. Diese Informationen dienen Werbezwecken. Grundlage für den Kauf sind die jeweils gültigen Verkaufsunterlagen, die ausführliche Hinweise zu den einzelnen mit der Anlage verbundenen Risiken enthalten. Der Verkaufsprospekt und die wesentlichen Anlegerinformationen sind ausschließlich in deutscher Sprache in elektronischer Form unter www.hansainvest.com erhältlich. Auf Wunsch senden wir Ihnen Druckstücke kostenlos zu. Der Nettoinventarwert von Investmentfonds unterliegt in unterschiedlichem Maße Schwankungen und es gibt keine Garantie dafür, dass die Anlageziele erreicht werden.
WBS Hünicke, Hansainvest und die angeschlossenen Depotbanken berechnen keinen Ausgabeaufschlag. Die Verwaltungsvergütung im Strategie Welt Select beträgt 1,40% p.a. Die Gesamtkostenquote (TER) beträgt 1,68% p.a.
Alle ausgewiesenen Performancezahlen sind Nettoangaben nach Kosten. Handel: Börse Hamburg Fondspreisveröffentlichung: FAZ, Handelsblatt, Welt am Sonntag, Rheinische Post
Der Fonds ist Sparplanfähig

WBS Hünicke Vermögensverwaltung GmbH
Malkastenstraße 7
40211 Düsseldorf

Telefon: +49 - (0)211 - 17936315
E-Mail: info@wbsh-vv.de
Web: www.wbsh-vv.de

Wieso von einem Geld leihen, wenn viele es geben? Einige Unternehmen haben Crowdfinancing für sich entdeckt. Generell sollten Unternehmen jetzt angesichts einer möglichen Konjunkturdelle auf einen guten Finanzierungs-Mix achten. FOTO: GETTYIMAGES/JACOB WACKERHAUSEN