



Synchronisierte Kredite für mehr Sicherheit

Der Hausbanken-Rahmenkredit verbessert die Finanzierungssicherheit: Eine Win-win-Situation für das Unternehmen und die beteiligten Hausbanken.



Manche negativen Erfahrungen aus der Konjunkturkrise in den Jahren 2008 und 2009 haben viele Unternehmen trotz des erfreulichen Booms in 2010 und im ersten Halbjahr 2011 nicht vergessen: Die Sensibilität gegenüber unsicheren Finanzierungsstrukturen, insbesondere in Bezug auf die scheinbar günstigeren „Kredite bis auf weiteres“, ist geschärft und das Interesse an einer Verbesserung der Finanzierungssicherheit hat deutlich zugenommen. Wem bislang das Thema Konsortialkredit zu aufwen-

dig erschien, der kann jetzt einen Hausbanken-Rahmenkredit in Betracht ziehen. „Dieser sorgt für eine deutliche Verbesserung der Finanzierungssicherheit über einen mittelfristigen Zeitraum hinweg“, erklärt Helmut Niedan, Finanzierungsexperte der LBBW. Üblicherweise stellt ein solcher Kredit die Finanzierung der Betriebsmittel für drei Jahre sicher.

Schlanker Kredit dank Dachvertrag

Das Prinzip ist einfach: Bei einem Hausbanken-Rahmenkredit besteht ein übergeordneter Dachvertrag zwischen dem Unternehmen und den beteiligten Haus- oder Kernbanken. Dieser Dachvertrag synchronisiert die bestehenden, bilateralen Betriebsmittellinien hinsichtlich ihrer Laufzeit, ihrer Kündigungsfristen, den Sicherheiten sowie des Reportings. Damit funktioniert der Kredit ähnlich wie ein Konsortialkredit – wobei die jeweiligen Zins- oder Provisionssätze

Inhalt

Strategisch planen: Pensionsmanagement	3
Was Firmen beim Aufbau der bAV beachten müssen	
Auf die richtigen Anlagen setzen: Wertsicherungskonzepte	4
Wie Unternehmen Risiken begrenzen und Chancen nutzen	
Neues Entgeltsystem: Exportkreditgarantien des Bundes	4
Was hinter dem Berechnungskonzept steckt	
Hausgemachte Probleme: Kehrseite von Chinas Wachstum	5
Was die Zukunft bringt	
Rundes Jubiläum: German Centre Mexico	6
Was die LBBW vor Ort für deutsche Unternehmen bereit hält	
EU-Unterstützung: Fördergelder in Tschechien	7
Welche Finanzmittel Firmen zur Verfügung stehen	

Hausbanken-Rahmenkredit:

- Das Lösungspaket mit Vorteilen für Unternehmen und beteiligte Banken
- Verbesserung von Rating und Finanzierungssicherheit bringt mehr Komfort für alle Beteiligten (Unternehmen und Banken)
- Homogene Erlös- und Risikoteilung vermeidet eine Ungleichbehandlung der Banken und erhöht dadurch die Stabilität und Verlässlichkeit des Haus-/Kernbankenkreises
- Schlanke und damit kostengünstige Dokumentation

jedoch weiterhin bilateral vereinbart werden. „Er ist zudem deutlich schlanker“, erklärt Niedan. Ein Konsortialkredit macht in seiner Ausgestaltung den Rechtsabteilungen von Unternehmen und Banken viel Arbeit und verursacht entsprechend hohe Fixkosten. Er kommt daher nur für Strukturierungsvolumina ab etwa 20 bis 50 Millionen Euro in Frage. Ein Hausbanken-Rahmenkredit der LBBW kann dagegen bereits ab einem Strukturierungsvolumen von fünf Millionen Euro umsetzbar sein.

Der Ablauf: Zunächst analysiert die LBBW als federführende Bank den mittelfristigen Finanzierungsbedarf eines Unternehmens und berücksichtigt dabei unterschiedliche Plan-Szenarien. Ausgestattet mit einem Arrangierungsmandat geht die LBBW auf die präferierten Institute des Unternehmens zu und führt die notwendigen Verhandlungen zum Abschluss des Hausbanken-Rahmenkreditvertrags.

Ein Hausbanken-Rahmenkredit wirkt einem der häufigsten Probleme in der Unternehmensfinanzierung entgegen, indem er die Fristigkeitsstruktur des Fremdkapitals und damit der Passiva deutlich verbessert. Viele Firmen verfügen trotz der

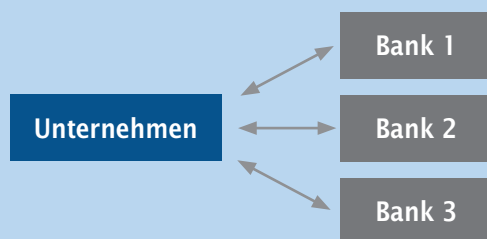
Erfahrungen während der zurückliegenden Konjunkturkrise in den Jahren 2008 und 2009 auch heute noch über eine Finanzierungsstruktur, die zu stark auf kurzfristigen, in der Regel täglich fälligen Krediten basiert – mit einem negativen Einfluss auf das Unternehmensrating. Werden hingegen die Fristigkeiten verbessert, kann sich das im Umkehrschluss positiv auf die Bonität auswirken. „Das Rating kann sich dadurch ceteris paribus verbessern – in Einzelfällen sogar um bis zu drei Noten“, sagt Niedan. Damit wird der Weg für neue Kredite und Darlehen geebnet und künftiger, finanzieller Spielraum gesichert.

Darüber hinaus stärken Unternehmen mit einem Hausbanken-Rahmenkredit ihre Finanzierungssicherheit. Ein Bankenkreis mit inhomogener Risiko- und Erlösteilung birgt erwiesenermaßen die Gefahr, dass einzelne Banken, die sich hier eventuell benachteiligt fühlen, sich in Krisensituationen nicht in der Pflicht sehen und sich vom Unternehmen abwenden. Die am Hausbanken-Rahmenkredit beteiligten Häuser sind daher unter dem Aspekt der Risiko- und Erlösteilung gleichgestellt. Dafür sorgen ein auf den Finanzierungsgegenstand Betriebsmittel hin ausgerichteter Sicherheiten-Treuhandvertrag (Sicherungsübereignung des Lagers und Forderungszession) sowie eine quotale Inanspruchnahmeverpflichtung. „Vom Hausbanken-Rahmenkredit profitieren alle Beteiligten“, sagt Niedan.

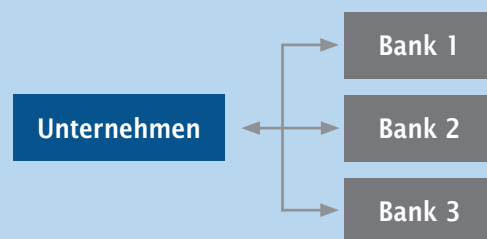
In der passenden Situation vorsorglich planen

Ein Hausbanken-Rahmenkredit bringt Ordnung in den wichtigen Bereich der Betriebsmittel-Finanzierung. Dazu muss er allerdings zur richtigen Zeit etabliert werden. Ist eine Krisensituation erst einmal da, ist es zu spät. „In Krisenzeiten lässt sich ein solcher Kredit kaum realisieren. Dann geht es um das kurzfristige Überleben, und strategische Überlegungen treten in den Hintergrund. Wer seine Betriebsmittelfinanzierung für die nächsten rund drei Jahre auf sichere Beine stellen möchte, sollte sich rechtzeitig darum kümmern. „Jetzt ist die Zeit zu handeln“, sagt Niedan.

Ein Dachvertrag synchronisiert mehrere Banken-Beziehungen



Ohne Hausbanken-Rahmenkredit



Mit Hausbanken-Rahmenkredit

Pensionswerke: Aufholbedarf für den Mittelstand

Ein gutes Pensionsmanagement zahlt sich für Unternehmen aus. Gesetzliche Änderungen, Unisexstarife und ein niedrigerer Garantiezins machen es zunehmend anspruchsvoller. Die Experten der LBBW helfen, die passende Strategie zu finden.

Betriebsrenten und die Entgeltumwandlung sind heikle Themen. Mit einem unstrukturierten Pensionsmanagement können sich Unternehmen in rechtliche wie finanzielle Schwierigkeiten bringen. Mit einer guten Strategie dagegen präsentieren sie sich als vorbildliche Arbeitgeber und binden so Fachkräfte an sich. Die richtige Rentenstrategie ist indes eine Wissenschaft für sich. „Eine bAV wird oft unnötig sehr komplex“, bestätigt Norbert Pachl, Prokurist der LBBW Pensionsmanagement GmbH. Die Beratungsgesellschaft steht Firmen während des ganzen bAV-Aufbauprozesses mit Arbeitsrechtlern und Steuerberatern zur Seite. „Wir setzen die Bausteine zu einer guten Gesamtlösung zusammen“, sagt Pachl. Patentrezepte gibt es nicht. Für jedes Unternehmen muss die Pensionslösung erarbeitet werden, die für seine Firmen-, Bilanz- und Mitarbeiterstruktur am besten geeignet ist. „Die Basisversorgung für die breite Mitarbeiterschaft sollte in jedem Fall solide sein“, sagt Pachl. Das bedeutet: Einfach strukturierte Entgeltumwandlung und mit einem verlässlichen Versicherer als Partner.

Gesetzliche Neuerungen sorgen für Aufholbedarf

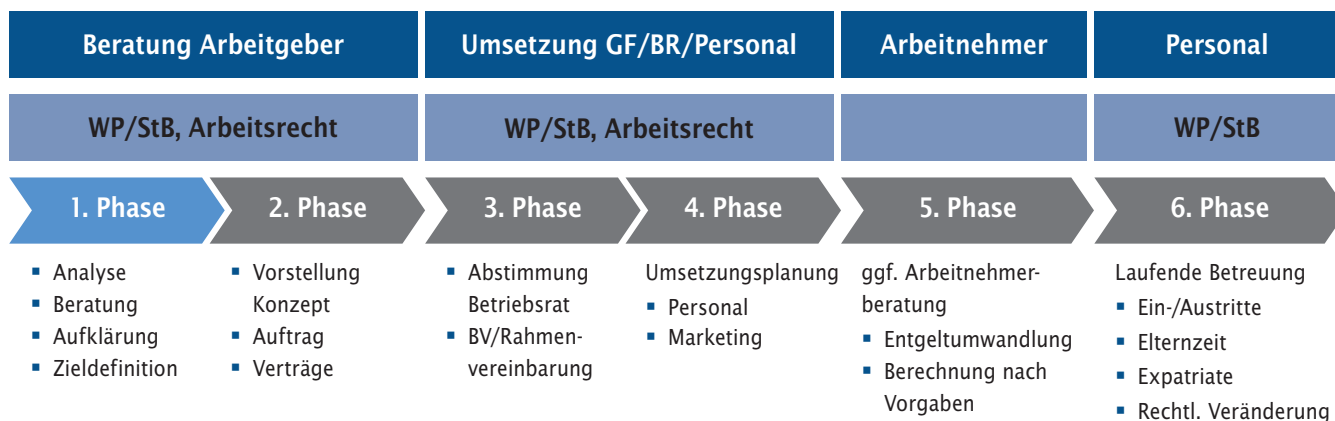
Eine gute bAV aufzubauen wird im nächsten Jahr nicht einfacher. Mehrere Änderungen stellen Unternehmen vor neue Herausforderungen. Etwa die Heraufsetzung des gesetzlichen Renteneintrittsalters, das ab 2012 schrittweise von 65 auf 67 Jahre angehoben wird. Unternehmen müssen ihre Pensionszusagen entsprechend anpassen, sonst können sie die Ausgaben für die bAV im schlimmsten Fall nicht mehr steuerlich geltend machen. Ab Dezember 2012 darf darüber hinaus auf Weisung der EU das Geschlecht eines Versicherungsnehmers

bei Berechnung seiner Versicherungsprämie keine Rolle mehr spielen. Die sogenannten Unisex-Tarife kommen dann auch bei allen Rentenversicherungsverträgen zum Tragen. Für männliche Versicherte wird es in der Folge teurer, für Frauen günstiger. Unternehmen sollten das nicht nur bei der Beratung ihrer Angestellten berücksichtigen. Sie müssen auch darauf achten, dass gegebenenfalls die Rückdeckung ihrer Versorgungswerke entsprechend angepasst wird.

Im kommenden Jahr müssen die Versicherer zudem den Garantiezins senken. Wer dann eine Lebensversicherungspolice abschließt, bekommt nur noch 1,75 Prozent Zins garantiert statt wie bisher 2,25 Prozent. Rückdeckungsversicherungen, die dann durch die Arbeitgeber abgeschlossen werden, um das Risiko der Pensionszusagen zu verlagern, müssen für die Lebensversicherung künftig einen höheren Betrag aufbringen als bisher.

Viele Unternehmen sind bereits mit den bestehenden Pensionsbaustellen ausgelastet. Etwa mit der neuen bilanziellen Bewertung von Pensionsrückstellungen durch das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG). „Es kann speziell bei Pensionszusagen bis zu 15 Jahre dauern, bis die Pensionswerke auf einer soliden wirtschaftlichen Basis stehen und das Pensionsmanagement neu strukturiert ist“, sagt Pachl. Viele Firmen sollten auch die Pensionszusagen für die geschäftsführenden Gesellschafter überprüfen. „Die Zusagen gehören dringend überprüft“, sagt Pachl. Seine Erfahrung zeigt, dass viele Unternehmen beim Pensionsmanagement Unterstützung brauchen: „Häufig benötigen sie einen Strauß von Instrumenten: Beratungsleistung, Versicherungs- und Bankprodukte.“

Ganzheitlicher Beratungsprozess der LBBW Pensionsmanagement GmbH



Renditebringer mit Fallschirm

Das Wertsicherungskonzept der LBBW eröffnet Investoren Renditechancen und begrenzt Verluste.

Die Finanzmärkte zeigen sich zurzeit von ihrer unangenehmen Seite. Die Volatilität ist hoch, Anleger sind verunsichert. Viele Investoren suchen jetzt nach einem sicheren Hafen für ihr Kapital. Das ist durchaus nachvollziehbar, aber selbst in vermeintlich sicheren Anlageklassen wie Anleihen oder Gold sind Renditen nicht ohne Risiko zu haben. Denn Rendite und Risiko gehen stets Hand in Hand. Investoren sollten deshalb, bevor sie sich für ein Anlageinstrument entscheiden, ihre individuelle Risikotragfähigkeit kennen.

Die hohe Kunst der Geldanlage ist, nicht zu viel zu riskieren, aber auch keine Chancen zu vergeben. Ausgehend von dieser Überlegung hat die LBBW ihre Wertsicherungskonzepte entwickelt. Grundgedanke des Modells ist eine möglichst hohe Partizipation an steigenden Märkten bei gleichzeitiger Verlustbegrenzung in sinkenden Märkten. Hierzu wird das Anlagekapital in einen risikoarmen Teil, den Geldmarkt, und einen renditestärkeren Teil, Aktien und Anleihen, aufgeteilt und eine Wertuntergrenze definiert. Ein aktives Risikomanage-

ment passt das Portfolio ständig den Marktgegebenheiten an, während die vordefinierte Wertuntergrenze den Anteil der riskanten Werte im Portfolio begrenzt. „So haben Investoren die Chance auf einen Mehrertrag, ohne ihr gesamtes Kapital zu riskieren“, erläutert Volker Schön, Experte für Asset Management bei der LBBW. Während der Aktienindex EURO STOXX 50® Ende Oktober seit Jahresbeginn 14,59 Prozent im Minus lag, verzeichnete das Wertsicherungskonzept nur ein Minus von 0,16 Prozent. Verluste sind nicht ganz ausgeschlossen: „Eine Wertsicherung ist keine Garantie“, sagt Schön. Echte Garantien kosten und drücken damit die Renditen unangemessen stark.

Das Wertsicherungsmodell gibt es vom Publikumsfonds mit einer Mindestanlage von 5.000 Euro über die klassische Vermögensverwaltung ab 250.000 Euro bis hin zum Spezialfonds. „Risikobegrenzung spielt für Unternehmen eine große Rolle“, sagt Schön. „Die Produkte haben gezeigt, dass sie dies leisten, und sind deshalb für Unternehmen gut geeignet.“

Neue Einheitsentgelte in der Exportkreditdeckung

Die staatlichen Exportkreditversicherer haben OECD-weit ein neues Entgeltsystem eingeführt. Deutschen Firmen bringt dies im Durchschnitt eine Erhöhung der Prämien.



In der Exportfinanzierung tut sich etwas. Seit September ist ein neues Entgeltsystem für Exportkreditgarantien in Kraft, das einheitliche Mindestsätze für die gedeckten Käuferrisiken in den Ländern der OECD vorsieht. „Damit will man über diese Länder hinweg ein faireres Entgeltmodell etablieren“, erklärt Joachim Landgraf, Leiter der Abteilung Trade and Export Finance der LBBW.

Hintergrund: Für eine Exportkreditgarantie des Bundes werden Gebühren und Entgelte fällig. Zu ersteren zählen etwa die Antragsgebühr und eine Gebühr für die Ausfertigung der Deckungsurkunde. Das Entgelt für die Garantie beträgt einen gewissen Prozentsatz des zu deckenden Betrags und wird einmalig im Voraus fällig. Neben der Höhe des zu deckenden Betrags fließen auch Risikofaktoren in die Berechnung des Entgelts ein. Dazu zählen unter anderem die Laufzeit der Garantie, die Kategorie des Landes, in dem das Geschäft abgewickelt wird, und auch die Kategorie des Käufers.

Je höher das politische und wirtschaftliche Risiko in einem Land ist, desto schlechter wird es eingestuft und desto höher fällt das Entgelt aus, das Unternehmen für eine Exportkreditgarantie zahlen müssen. Die Mindestentgeltsätze für Länderrisiken sind bereits seit 1999 international einheitlich geregelt. Nun sind es auch die Sätze für die Käuferrisiken.

Die Käuferkategorie zeigt an, welche Bonität ein ausländischer Kunde vorweisen kann. Die Einstufung in eine Katego-

rie nehmen die staatlichen Kreditversicherer von Geschäft zu Geschäft neu vor. Seit September gibt es OECD-weit eine Formel, mit der jeder Käuferkategorie ein einheitlicher Mindestentgeltsatz zugeordnet wird. So müssen etwa deutsche und spanische Unternehmen keine unterschiedlichen Entgeltsätze mehr zahlen.

Das neue Berechnungssystem sei ein wichtiger Schritt in Richtung Wettbewerbsgleichheit, heißt es beim Kreditversicherer Euler Hermes. Der Versicherer hatte im Vorfeld geschätzt, dass sich für deutsche Unternehmen in der Summe nichts ändere. „Mittlerweile zeigt sich aber, dass wir es tendenziell mit einer Erhöhung der Prämien zu tun haben“, sagt LBBW-Experte Landgraf. Er rechnet damit, dass die Prämien für Exportkreditversicherungen in Deutschland um bis zu 20 Prozent steigen. „Die Vereinheitlichung der Sätze bringt

deutschen Firmen eher keine Vorteile“, sagt er. Sie müssen aber wohl oder übel damit leben. Exportkreditgarantien zählen schließlich insbesondere für Unternehmen, die Geschäftsbeziehungen in Schwellenländer unterhalten, zu den unverzichtbaren Instrumenten. „Viele der langfristig finanzierten Geschäfte wären ohne dieses Instrument nicht darstellbar“, stellt Landgraf fest. Insbesondere im aktuellen wirtschaftlichen Umfeld ist die Exportkreditversicherung ausgesprochen wichtig. „Die Bonitätsrisiken steigen“, schätzt Landgraf die Lage ein. In vielen Schwellenländern ist die wirtschaftliche Situation zwar nicht so angespannt wie in Industrieländern, weil die Staatsverschuldung niedriger liegt und das Wirtschaftswachstum deutlich höher ist. „Wir sind aber noch weit davon entfernt, dass die Exportkreditversicherung bei Lieferungen in diese Länder überflüssig werden könnte“, sagt Landgraf.

Stolpersteine in Fernost

Die chinesische Wirtschaft wächst auf hohem Niveau. Probleme der Banken und der Immobilienbranche drohen aber, das Wachstum zu verlangsamen.

Während in Europa und den USA die Angst vor einer Rezession grassiert, kennt Chinas Wirtschaft scheinbar nur eine Richtung: aufwärts. Das Bruttoinlandsprodukt pro Kopf hat sich seit 2006 beinahe verdoppelt. Importe wie Exporte sind kräftig gestiegen, die Staatsverschuldung liegt vergleichsweise niedrig. Auch in China ist indes nicht alles perfekt. Mittelfristig wird die Wirtschaft im Reich der Mitte Rückschläge hinnehmen müssen, fürchten Ökonomen. Erste Anzeichen sind bereits zu beobachten. „Wir sehen eine moderate Abschwächung des Wachstums“, sagt Ute Gries, Asienexpertin der LBBW. Im dritten Quartal 2011 lag das BIP-Wachstum nur noch bei 9,3 Prozent. Im Vorquartal waren es noch 9,5 Prozent gewesen. Im globalen Vergleich ist das zwar immer noch hoch. „Um alle Bürger in Lohn und Brot zu halten, benötigt China aber ein Wachstum im zweistelligen Bereich“, erklärt Gries.

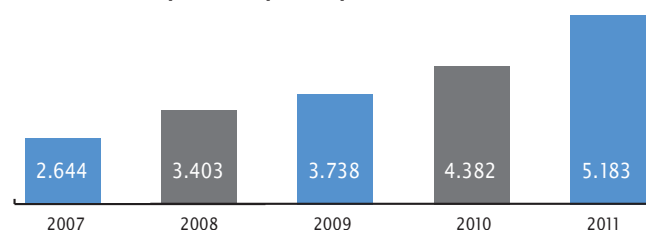
Immobilienblase in Ballungsräumen

Die Regierung hat mit hausgemachten Herausforderungen zu kämpfen. Zum einen mit der rasanten Preisentwicklung im Immobiliensektor, die zunehmend auch kleinere Städte erfasst. „Die Regierung versucht über Einschränkungen bei der Hypothekengabe die spekulative Preissteigerung in den Griff zu bekommen“, sagt Gries. Zum anderen im Infrastruktursektor, der 2009 mit einem Konjunkturprogramm in Höhe von 586 Milliarden US-Dollar einen enormen Anschlag erlebte. Folge waren landesweit zu großzügige Investitionen in Bahnstrecken, Flughäfen und mautpflichtige Autobahnen, die mittelfristig deutlich geringer ausgelastet werden als geplant. „Das könnte zu einem echten Problem werden“, so Gries.

China könnte überdies bald seine eigene Bankenkrise bekommen. Die meisten Banken sind in staatlicher Hand, die Ertragsquellen sind nicht ausreichend diversifiziert und überwiegend von Zinserlösen abhängig. Staatsunternehmen machen einen Löwenanteil des Großkundenkreditportfolios der Staatsbanken aus: Nicht immer operieren diese Unternehmen profitabel. Kredite werden verlängert, obwohl der Schuldner Kapital und Zins längst schon nicht mehr bedient. Diese Evergreens müssen die Banken in den nächsten Jahren wohl abschreiben. „Das wird ihre Bilanzen belasten“, prognostiziert Gries. Daneben haben die Lokalregierungen mangels ausreichender öffentlicher Finanzierungsmittel über Zweckgesellschaften auch enorme Bankkredite aufgenommen. Die Ausfallquote dieser strukturierten Finanzierungen wird hoch eingeschätzt.

Ökonomen streiten darüber, ob Chinas Wirtschaft eine harte oder eine weiche Landung bevorsteht. Prognosen sind nur schwer möglich: „China ist immer für Überraschungen gut“, weiß Gries.

Bruttoinlandsprodukt pro Kopf in China in US-Dollar



Quelle: Internationaler Währungsfonds

10-Jahresfeier im German Centre Mexico

Das German Centre Mexico hilft deutschen Unternehmen seit zehn Jahren, den mexikanischen Markt zu bearbeiten. Viele Mittelständler aus unterschiedlichen Branchen haben ihr Potenzial im Land noch nicht ausgeschöpft.



Zwischen Deutschland und Mexiko liegen rund 9.500 Kilometer. Im November rückten die beiden Länder aber ganz eng zusammen: Das German Centre Mexico feierte 10-jähriges Jubiläum. Botschafter, EU-Diplomaten, Vertreter der Deutsch-Mexikanischen Handelskammer und Unternehmer gratulierten dem German Centre der LBBW in

Mexiko-Stadt bei Fotoausstellung und Multimedia-Show zu zehn Jahren erfolgreichen Netzwerkers. „Viele unserer Mieter sind schon seit 2001 im German Centre und erfolgreich im mexikanischen Markt“, sagt Susanna Hess-Kalcher, Geschäftsführerin des German Centres.

Rund 150 deutschen Firmen haben die Mitarbeiter des German Centres bislang bei den ersten Schritten in den mexikanischen Markt zur Seite gestanden. Ähnlich eines Gründerzentrums bietet das German Centre Beratung in allen praktischen Fragen beim Markteintritt, Unternehmen können Büroräume anmieten und Besprechungs- und Veranstaltungsräume buchen. Dienstleister im Haus, darunter Rechtsanwälte, IT-Spezialisten und ein Reisebüro, stellen wichtige Infrastruktur bereit. Auch die LBBW Mexiko, die Unternehmen als einzige deutsche Bank mit Krediten in lokaler Währung unterstützt, ist im German Centre zu finden. „Wir sind für deutsche Unternehmen hier die Schnittstelle der deutschen Wirtschaft in Mexiko“, sagt Hess-Kalcher. „Wir bieten eine Heimat in der Fremde.“

Interessanter Markt dank Binnennachfrage

Immer mehr deutsche Unternehmen zieht es in das mittelamerikanische Land. „Mexiko bietet deutschen Unternehmen ausgezeichnete Chancen in ausgewählten Wachstumsbranchen“, erklärt Hess-Kalcher. Und das in vielerlei Hinsicht: Das Land nennt mit rund 110 Millionen Einwohnern nicht nur einen riesigen Binnenmarkt sein Eigen, sondern ist auch Mitglied der Nordamerikanischen Freihandelszone NAFTA, hat viele bilate-

rale Abkommen mit lateinamerikanischen Staaten und ein Freihandelsabkommen mit der EU. Damit ist Mexiko ein ideales Sprungbrett für Mittelständler, die Geschäfte in den USA, Kanada oder Mittel- und Lateinamerika machen wollen.

Heidelberger Druckmaschinen gehört zu den Vorreitern. Der Mittelständler belegt seit sieben Jahren ein ganzes Stockwerk im neunstöckigen German Centre. Der Automobilzulieferer Continental hat bereits seit fünf Jahren seinen Mexiko-Hauptsitz im Haus, nutzt dort Büros für die Verwaltung und betreibt einen „Factory Store“ in einem der Showrooms, die das Haus zur Verfügung stellt. Auch der Sanitärtechnik-Spezialist Hansgrohe nimmt seit drei Jahren die Dienste des German Centres in Anspruch und hat dort neben Büros auch ein Trainingscenter und seine bekannte Aquademie eingerichtet. „Die meisten unserer Mieter stammen aus der Konsumgüterbranche“, berichtet Hess-Kalcher. Aber auch Maschinen- und Anlagenbauunternehmen, Medizintechnikfirmen und Unternehmen aus dem Dienstleistungssektor sind stark vertreten.

Deutsche Unternehmen sind in Mexiko insbesondere in den Branchen Automobil und Maschinenbau echte Schwergewichte. In anderen Bereichen der mexikanischen Wirtschaft gilt es für Deutschlands Mittelständler noch Potenziale zu heben. „Die Luftfahrt gewinnt stark an Schwung“, sagt Hess-Kalcher. In Mexiko existiert zurzeit ein Cluster aus 25 Firmen, dem Experten für die nächsten fünf Jahre bis zu 300 Prozent Wachstum prognostizieren. Auch die Medizintechnik ist im Land eine Wachstumsbranche, ebenso die erneuerbaren Energien. Zwei deutsche Spezialisten für saubere Energie hat es bereits ins German Centre gezogen. „Es gibt in Mexiko noch viele Rohdiamanten, die geschliffen werden können“, sagt Hess-Kalcher. Bei diesen Aussichten sind 9.500 Kilometer auf einmal gar nicht mehr so viel.

Die Leistungen des German Centre Mexico auf einen Blick

- Büros, Konferenzräume, Ausstellungsflächen
- Business Services
- Eventmanagement
- Dienstleister im Gebäude
- Sonderkonditionen
- Parkplätze

Letzte Chance auf Fördergeld

Unternehmen in Tschechien stehen umfangreiche Fördermittel zur Verfügung. Anträge dafür können sie zunächst noch bis Ende März 2012 einreichen.



Für Unternehmen mit Sitz in der Tschechischen Republik hält die EU zwischen den Jahren 2007 und 2013 mehrere Milliarden Euro aus dem EU-Strukturfonds zur Verfügung. Die Mittel

sind Teil eines großangelegten Förderprojekts, das sowohl die wirtschaftliche Wettbewerbsfähigkeit Tschechiens verbessern als auch den Umweltschutz und den Infrastrukturausbau im Land vorantreiben soll. Insgesamt bekommt das Land aus dem EU-Fonds 26,7 Milliarden Euro. Der Großteil ist für den Ausbau der landesweiten Verkehrsinfrastruktur sowie für Umweltschutzprojekte vorgesehen. Für Unternehmen ist das sogenannte Operationelle Programm „Unternehmen und Innovationen“ (OPPI) besonders wichtig. Dafür stehen insgesamt 3,04 Milliarden Euro zur Verfügung. Firmen können vorläufig noch bis Ende des ersten Quartals 2012 Anträge einreichen, um die Fördermittel zu nutzen.

Das OPPI umfasst mehrere Unterprogramme, die jeweils unterschiedliche Projekte fördern. Beim Programm „Entwicklung“ steht die Anschaffung moderner Technologien und Maschinen im Fokus. Das Programm „ICT und strategische Dienstleistungen“ fördert die Einführung von Informationstechnologie in Unternehmen. Das Programm „Ökoenergie“ ist für Projekte gedacht, die das Energiesparen und die Nutzung erneuerbarer Energien in der Produktion zum Ziel haben. Das Programm „Zusammenarbeit“ fördert die Kooperation von Unternehmen derselben Branche. Mit dem Programm „Schulungszentren“ werden Mitarbeiterfortbildungen finanziell unterstützt. Das Programm „Beratung“ fördert Beratungsleistungen für Unternehmen, „Immobilien“ die Erschließung von

Gewerbegebieten und die Sanierung alter Industrieanlagen zu Produktionszwecken. Bei der Wahl des richtigen Fördermittels steht Unternehmen auch in Tschechien die LBBW zur Seite.

Von den Fördermitteln sollen insbesondere kleine Unternehmen profitieren. Sie bekommen bis zu 60 Prozent der förderfähigen Kosten eines Projekts erstattet. Bei mittelständischen Firmen sind es bis zu 50 Prozent, große Unternehmen mit mehr als 250 Mitarbeitern bekommen bis zu 40 Prozent erstattet. Wie hoch der maximal mögliche Förderbetrag ist, hängt vom jeweiligen Unterprogramm ab. Einige Programme erstatten bis zu 50 Millionen Tschechische Kronen (CZK) der Projektkosten, umgerechnet rund zwei Millionen Euro. Bei anderen Programmen werden bis zu 100 Millionen CZK oder rund vier Millionen Euro der Projektkosten zugesprochen. Es gibt auch regionale Unterschiede. In mehreren Regionen, darunter etwa die Gegenden im Erzgebirge und in Nord- und Südmähren, fällt die Förderung um bis zu zehn Prozent höher aus als etwa im Südwesten des Landes.

Um Fördermittel zu bekommen, müssen Unternehmen ihren Antrag fristgerecht bis Anfang 2012 auf der Homepage der Agentur CzechInvest unter der Adresse www.czechinvest.org stellen, zudem einige Bedingungen erfüllen: Sie müssen etwa seit mindestens zwei Jahren in Tschechien engagiert sein. Für einige Förderprogramme genügt es, wenn dieses Kriterium auf die Muttergesellschaft oder ein Vorläuferunternehmen zutrifft. Eine Ausnahme gibt es für Existenzgründer und junge Unternehmen: Für sie wurde das Förderprogramm „Start“ gegründet, das allerdings derzeit ausgesetzt ist. Auch Projekte, die in der tschechischen Hauptstadt Prag realisiert werden, sind von der Förderung ausgenommen. „Wer die Bedingungen erfüllt, sollte die Förderung in jedem Fall in Betracht ziehen“, rät Jiri Paloch, Leiter des German Desk der LBBW in Tschechien: „Durch Fördermittel werden Investitionsanreize geschaffen.“

Die Angaben in dieser Publikation beruhen auf allgemein zugänglichen Quellen, die wir für zuverlässig halten. Die Landesbank Baden-Württemberg übernimmt keine Haftung für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Angaben. Alle Meinungsäußerungen geben die aktuelle und unverbindliche Einschätzung der jeweiligen Verfasser zum Redaktionsschluss wieder und stellen nicht notwendigerweise die Meinung der Landesbank Baden-Württemberg dar. Die Landesbank Baden-Württemberg übernimmt keine Haftung für die Verwendung dieser Publikation oder deren Inhalte.

Veranstaltung:

„Markteinstieg in Russland“
Veranstaltungsreihe für Unternehmer

25. Januar, 29. Februar und 28. März 2012,
LBBW Stuttgart

Anmeldung & weitere Informationen:
LBBW-International.de (im Infocenter)