



FOTO: WILHUNG-HOLTZ

Elektronunternehmer Schubert, Großprojekt Elbphilharmonie: eine Schwäche für technisch knifflige Aufträge

Immer unter Strom

Volker Schubert hat eine echte Erfolgsstory hingelegt. Nur kamen dabei immer neue kleine Kreditverträge hinzu. Ganz schön unübersichtlich. Bis er merkte: Das geht auch einfacher

Für manche Träume muss man schon ein wenig verrückt sein. Oder extrem hartnäckig. Am besten beides. So wie Volker Schubert, der sich ausgerechnet in der späten DDR als Elektriker selbstständig machen will. Passte nur nicht wirklich ins SED-System. Und dass Schubert bei einem Motorradunfall schon Jahre zuvor ein Bein verloren hatte, machte das Ganze auch nicht leichter. Aufgeben? Kein Thema. Der Mann bleibt zäh, bis er 1988 endlich die Gewerbe-Erlaubnis bekommt. Als Zeichen der neuen Unabhängigkeit meldet er sich freiwillig aus der Invalidenrente ab. Es sollte sich lohnen: 2005 erhält der Unermüdliche den Mittelstandspreis „Mutmacher der Nation“. Und heute ist der Elektroanlagenbauer Schubert mit über 200 Mitarbeitern einer der großen Arbeitgeber in der Altmark nördlich von Magdeburg. Ostdeutsche Erfolgsgeschichten? Das hier ist eine.

Schubert ist im Wortsinne ein „Strippenzieher“. Sein Unternehmen verlegt die Kabel in Neubauten. Wenn er und seine Mitarbeiter loslegen, ist es noch dunkel im Haus, wenn sie gehen, brennt das Licht, funktionieren Haustechnik, EDV und Telefone.

Schubert ist der große Vernetzer im Haus: „Wo Strom fließt, sind wir dabei“, sagt der Elektroanlagenbauer. Und arbeitet dabei für fast alle namhaften Baukonzerne der Republik. Geht es um ein Großprojekt und ist „der Job dann noch ein wenig knifflig, werden häufig wir gefragt“.

Knifflig war etwa der Job in der Hamburger Elbphilharmonie. Rund 400 Kilometer Elektrokabel galt es zu verlegen. Mehr noch: eine stabile Kabelverbindung herzustellen zwischen Konzertsaal und

Gebäude. Keine ganz alltägliche Aufgabe, denn der schwingend gelagerte Saal bewegt sich mitsamt allen Kabelsträngen leicht innerhalb des Gebäudekörpers. „Auf solche Jobs sind wir ausgerichtet“, sagt Schubert. Die Auftragsliste liest sich entsprechend, darunter sind Bauprojekte von Hotels, Banken, Kliniken, der City Cube in Berlin oder der Frankfurter Westside Tower.

Und eigentlich wäre alles perfekt, wenn da nicht über die Jahre ein ganzes Konvolut zahlreicher Kredit- und Versicherungsverträge entstanden wäre: viele Banken, viele Laufzeiten, viel Papier. Es war so gewachsen wie das Unternehmen, aber es war nicht gewollt. So wurde das teilweise stürmische Wachstum der vergangenen Jahre immer wieder kurzfristig über verschiedene Banken finanziert. Übersichtlich geht anders. Schubert entschied sich zu einem klaren Schnitt mit Perspektive: Unter Führung der Deutschen Bank bündelte er alle Einzelverträge in einem Konsortialvertrag mit mehrjähriger Laufzeit. Ergebnis: „Das Ganze“, sagt Unternehmer Schubert, „war für uns ein goldener Segen.“

fact sheet

Schubert Elektrotechnik

Unternehmen Bundesweit tätiges Elektronunternehmen mit über 200 Mitarbeitern aus dem Landkreis Stendal bei Magdeburg. Geschäftszweck: Neu-Installation und Service für Elektro-, Stark- und Schwachstromanlagen und Solartechnik.

Erfolgsrezept Kernkompetenz bei großen und technisch anspruchsvollen gewerblichen Neubauprojekten wie etwa Bürohäusern, Hotels, Einkaufszentren oder Krankenhäusern. Hohe Kundentreue der beauftragenden Baukonzerne.

Erwartungen an die Bank Kontinuierliche Begleitung des Wachstums, Verständnis für zeitweilige Umsatz- und Ertragschwankungen

Aufräumen mit Struktur

Konsortialkredite mit mehreren Banken bringen dem Mittelstand eine völlig neue Form der Finanzierungssicherheit

So läuft es seit Jahrzehnten: Ein Unternehmen braucht Kredit, spricht mit seinen einzelnen Banken, vergleicht Konditionen, Laufzeiten, Sicherheiten und schließt viele bilaterale Kreditverträge ab. Dann hat es eines Tages eine ziemlich unübersichtliche Sammlung verschiedenster Kreditverträge im Portfolio.

Kann man so machen, geht aber besser. Etwa mit einem Konsortialkredit. Hier tragen mehrere Banken die gesamte Kreditlast des Unternehmens gemeinsam. Kreditsumme, Konditionen und Sicherheiten sind fest verteilt, jede Bank ist entsprechend ihrem vereinbarten prozentualen Anteil mit dabei. Und das über lange Zeit. Denn derartige Verträge haben Laufzeiten von bis zu sieben Jahren, vor allem für Unternehmen in zyklischen Branchen kann das beruhigend sein. Klingt nach Ordnung und Übersicht, und darum heißt diese Form der Finanzierung auch „strukturiert“.

Konzerne nutzen strukturierte Finanzierungen längst. Inzwischen aber ist dies auch für Unternehmen im Mittelstand möglich, etwa ab einem Finanzierungsvolumen von rund 10 Mio. Euro.

Denn die Vorteile einer strategischen Partnerschaft zwischen Banken und Unternehmen sind eindeutig: Transparenz und langfristige Berechenbarkeit des Kreditportfolios. „Einmal von allen Banken unterschrieben, ist dieser Kredit die stabilste Form der Finanzierung, die Banken bieten können“, sagt Christian Reuter, Leiter Strukturierte Finanzierung bei der Deutschen Bank in Hamburg.

Der Weg zum Konsortialkredit ist deshalb ein etwas längerer als beim traditionellen Kredit (Tabelle). Denn die Banken überprüfen nicht eine einzelne Finanzierung, sondern in einer Art due diligence das Unternehmen. Es ist ein gesamthafter Check des Geschäftsmodells, und das erfordert letztlich auch eine ganz neue Finanzierungs-Denke: „Wir bewerten kein Einzelinvestment“, sagt Reuter, „sondern die Strategie über Jahre.“ Perfekt, wenn ein Unternehmer dann klar Chancen und Risiken, Wege und Ziele benennen kann. So wie etwa der ostdeutsche Elektronunternehmer Volker Schubert. Für Schubert war dies wie ein Check-up des gesamten Unternehmens. Und den sollte jeder Unternehmer ohnehin mal machen.



„Deutlich vereinfacht“

Drei Fragen an Stefan Bender, Leiter Firmenkunden bei der Deutschen Bank

Mit einem Konsortialkredit binden sich Unternehmen über Jahre. Schwächt das nicht deren Verhandlungsposition gegenüber den Banken?

Die feste Bindung ist doch eine Stärke. Denn wer sich so entscheidet, finanziert strategisch. Viele Unternehmen sind aus unserer Sicht zu kurzfristig finanziert und jonglieren mit einer Vielzahl von Krediten. Besser ist, über eine strukturierte Finanzierung Klarheit und Berechenbarkeit in das ganze Finanzierungs-Thema zu bekommen.

Der Weg zum Konsortialkredit ist aber nicht so leicht wie zum Einzelkredit.

Das stimmt. Immerhin garantiert hier ein Team mehrerer Banken gemeinsam die Finanzierung über Jahre. Wer diesen Vorteil einer langfristig stabilen Finanzierung haben möchte, muss zumindest bis Vertragsabschluss etwas mehr Zeit investieren als gewohnt. Danach ist dann allerdings erst mal Ruhe.

Wegen ihrer Komplexität gab es strukturierte Finanzierungen früher nur für Konzerne. Was ist jetzt anders?

Wir haben die Vertragswerke an den Mittelstand angepasst und verschlankt. Darin ist das Reporting ebenso vereinfacht wie die Finanzkennzahlen. Im Tagesgeschäft reichen meist drei Finanzkennzahlen. Die Kommunikation mit den Banken und das Financial Reporting hat dies deutlich vereinfacht.

Weitere Informationen: www.deutsche-bank.de/strukturierte-finanzierungen

Gemeinsam sind wir stärker

Der Kredit zwischen Bank und Kreditnehmer ist der Finanzierungs-Klassiker. Dabei hat ein Konsortialkredit viele Vorteile. Ein Vergleich der wichtigsten Merkmale.

„Klassischer“ bilateraler Kredit	Konsortialkredit
Mehrere Ansprechpartner bei mehreren Banken, meist zahlreiche einzelne Kreditverträge	Effiziente Verhandlung und Betreuung; Kreditnehmer verhandelt Kreditvertrag nur mit Konsortialführer
Unterschiedliche Klauseln und Formulierungen je Vertrag; erhöhter Abstimmungsaufwand mit allen Banken	Reduzierte Komplexität, ein gemeinsamer und einheitlicher Kreditvertrag umfasst alle Konsortial-Banken
Individuelles Kündigungsrecht jeder einzelnen Bank. Daraus resultierendes Risiko eines „Domino-Effekts“	Einseitige Kreditkündigung durch einzelne Bank nicht möglich, sondern nur mit Bankenmehrheit im Konsortium
Geringe Eignung für sprunghafte Veränderungen etwa bei größeren Akquisitions- und Investitionsvorhaben	Auch nach Vertragsabschluss noch Raum für steigenden Finanzierungsbedarf etwa für Akquisitionen

