

MÄRZ 2021/NR. 84

FIDES

Der **FIDES** Nachrichten, Informationen und Bekanntmachungen der Bürgschaftsbank Brandenburg



30 Jahre Bürgschaftsbank



Team KochZIMMER, Foto: REDPEAR/Kermann



CORONAHILFEN ERWEITERT

Die Fördermöglichkeiten der Bürgschaftsbanken im Rahmen des Corona-Hilfspakets der Bundesregierung werden bis zum 30. Juni 2021 verlängert.

weiter auf Seite 4



ERFOLGREICH ÜBERNOMMEN

Jonas Zempel hat trotz Corona im April 2020 die Firma Kruse Kälte- und Klimatechnik übernommen und seitdem volle Auftragsbücher.

weiter auf Seite 4

DREI FRAGEN AN...

Volkmar Redlich ist Unternehmensberater, spezialisiert auf Finanzierungs- und Förderfragen für Start-ups. Der 57-jährige Diplom-Ingenieur für Nachrichtentechnik ist zertifizierter Kompetenztrainer für KMU und Unternehmensgründungen.

weiter auf Seite 2



Sie werden sich wundern. Schließlich ist dies die Ausgabe Nr. 84 unserer Kundenzeitschrift FIDES, die Sie regelmäßig über unsere Arbeit, aber besonders über unsere wunderbaren Bürgschaftsunternehmen informiert.

Warum also das neue Kleid? 30 Jahre ist es nun her, dass im Juni 1991 die erste Bürgschaft der Bürgschaftsbank Brandenburg ausgereicht wurde. Ein Grund zum Feiern, trotz schwieriger Zeiten. Zeiten, die zeigen, wie wichtig unsere Arbeit ist und wie stark und resistent brandenburgische Unternehmen – unsere Kunden – geworden sind.

Für das Jubiläumswahl wollen wir im FIDES wieder spannende Unternehmensgeschichten erzählen. Wir wollen Anekdoten erzählen oder Partner und Gesellschafter vorstellen.

Eine Geschichte ist uns dabei besonders wichtig: Während in den Vorständen großer Unternehmen um die Frauenquote gestritten wird, haben wir unsere Führungspositionen schon lange zur Hälfte mit Frauen besetzt. In dieser Ausgabe lernen Sie bereits die Erste kennen. Und vieles mehr – auf acht Seiten und in speziellem Jubiläumsgewand. Viel Freude bei der Lektüre.

Ihre Gabriele Köntopp
& Ihr Miloš Stefanović

Inhalt



05
Corona macht erfindertisch. Die Feinschmeckermenüs des KochZIMMERS gibt es jetzt auch „to go“. Bald soll es die Sterne-Menü-Boxen auch deutschlandweit geben.



07
Anfang März 2021 startet Stephan Pommerning in sein neues Leben als Unternehmer – er übernimmt sieben Fressnapf-Filialen. Mit an seiner Seite: Labrador Sam.



3

Fragen an...

Seit wann kennen Sie die Bürgschaftsbank?

Seit Beginn meiner eigenen Selbständigkeit vor 14 Jahren arbeite ich mit der Bürgschaftsbank zusammen.

Wie würden Sie die Bürgschaftsbank erklären?

Die Bürgschaftsbank ist Innovations- und Visionenermöglicher bei Existenzgründungen und Unternehmensnachfolgen. Wenn Banken wegen fehlender Sicherheiten nicht finanzieren wollen, ist die Bürgschaftsbank oft die einzig sinnvolle Adresse, ein wichtiger Baustein, um Innovationen und neue Unternehmen an den Markt zu bringen.

Was war ihr kuriosestes Erlebnis mit der Bürgschaftsbank?

Vor vier Jahren habe ich zwei Gründer begleitet, die Boxen für den Transport von Hunden im Auto für die jeweiligen Fahrzeuge maßschneidern. Das Unternehmen brauchte eine neue Produktionshalle. Ohne Bürgschaft wären die Investitionen nicht möglich gewesen. Die Boxen eignen sich aber offensichtlich auch für andere Tiere: In einen Porsche Cayenne haben sie eine Box für einen Geparden eingebaut.



„Ich bin der festen Überzeugung, dass sich die Erfolgsgeschichte der Bürgschaftsbank fortsetzen wird.“

Katrin Lange

Grußwort

Katrin Lange, Ministerin der Finanzen und für Europa des Landes Brandenburg

Mit Mut zum Risiko

Land sichert Bürgschaftsbank als Rückbürge ab

Mit der politischen Wende vor mehr als 30 Jahren begann auch die Reise von der Planwirtschaft in die Marktwirtschaft, in die unternehmerische Freiheit. Eine Reise, die die Bürgschaftsbank Brandenburg von Beginn an mit Mut zum Risiko begleitet hat. Sie ist seit nunmehr 30 Jahren täglich mit dem Thema Mittelstand in Brandenburg befasst.

30 Jahre Bürgschaftsbank bedeuten fast 9.000 Bürgschaften für Brandenburgs Mittelstand und Freiberufler, davon mehr als ein Drittel für Existenzgründungen. Sie stehen für Investitionen von mehr als 4,6 Milliarden Euro.

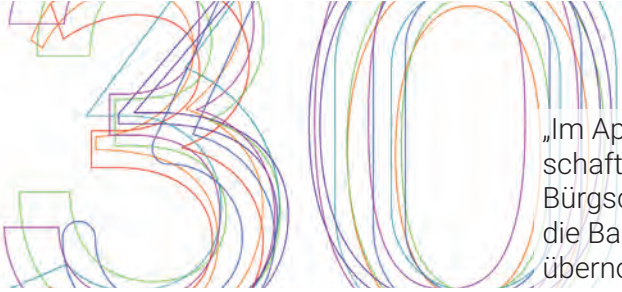
Die Bürgschaftsbank wendet sich gezielt den Bedürfnissen der kleinen und mittleren Unternehmen in Brandenburg zu. Als Selbsthilfeeinrichtung der mittelständischen Wirtschaft im Land ermöglicht sie Unternehmen trotz fehlender banküblicher Sicherheiten den Zugang zu Krediten mit einem maximalen Verbürgungsgrad von 80 Prozent. Seit 30 Jahren leistet die Bürgschaftsbank damit einen bedeutenden Beitrag zur Entwicklung dieser Unternehmen. Bürgschaften sind ein bewährtes Mittel. Durch schnelle, pragmatische und unternehmensorientierte Antragsbearbeitung erhält die Bürgschaftsbank bei allen Beteiligten positive Resonanz.

Die vergebenen Bürgschaften sichert das Land Brandenburg gemeinsam mit der Bundesrepublik Deutschland als Rückbürge ab. Ein Engagement, das sich mehr als bezahlt macht. Mit überschaubaren Haushaltsmitteln wird ein Vielfaches an wirtschaftlichen Investitionen in Gang gesetzt. Ich bin der festen Überzeugung, dass sich die Erfolgsgeschichte der Bürgschaftsbank fortsetzen wird. Denn die Bedeutung von Bürgschaften ist offensichtlich, besonders auch in Krisen wie der derzeitigen. So erhalten Unternehmen mit tragfähigem Geschäftsmodell, die durch die Corona-Krise vorübergehend in Finanzschwierigkeiten geraten sind, im Pandemie-Jahr Bürgschaften, die bis zu 90 Prozent der notwendigen Kredite absichern.

Die Landesregierung wird auch künftig Investitionen und der Schaffung und Sicherung von wettbewerbsfähigen Arbeitsplätzen höchste Priorität einräumen und mit vielfältigen Maßnahmen fördern. Dazu gehört auch, dass wir als Rückbürge die Bürgschaftsbank weiter nach Kräften unterstützen werden.



Foto: Karoline_Wolf/Bildhaus



„Im April 1991 erfolgte der Eintrag ins Handelsregister als Bürgschaftsbank Brandenburg. Am 24. Juni 1991 wurde die erste Bürgschaft unter eigenem Namen ausgereicht. Bis dahin hatte die Bank bereits ungefähr für zehn Millionen DM Bürgschaften übernommen.“ *Rainer Langmaack, Gründungsgeschäftsführer*



Coronahilfen erweitert

Das Programm trägt in der Corona-Pandemie dazu bei, die Kreditversorgung kleiner und mittlerer Unternehmen sicherzustellen. Es ermöglicht u.a. die Anhebung der Bürgschaftsobergrenze auf 2,5 Mio. Euro (vorher 1,25 Mio. Euro), eine höhere Risikoübernahme des Bundes durch Erhöhung der Rückbürgschaft sowie verschiedene Maßnahmen zur Beschleunigung der Entscheidungen.

Die erweiterten Angebote wurden bis Ende November bundesweit von über 4.600 Unternehmen genutzt – über ein Drittel mehr im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Es wurden Kredite von über 1,3 Mrd. Euro durch die Bürgschaftsbanken abgesichert.

Erfolgreich übernommen

Existenzgründungen und Betriebsübernahmen sind in der Corona-Pandemie deutlich zurückgegangen. Das bestätigt die Handwerkskammer Cottbus für ganz Südbrandenburg. Ein positives Gegenbeispiel ist Jonas Zempel. Er hat im April 2020 die Firma Kruse Kälte- und Klimatechnik übernommen und hat seitdem volle Auftragsbücher. Die Nachfrage nach

Klimaanlagen, Heizungen und Lüftungen sei gestiegen, berichtet der neue Inhaber, der die Cottbuser Niederlassung schon länger geleitet hatte. Zempel hat 1993 seine Ausbildung im Heizungs- und Lüftungsbau begonnen, inzwischen ist er Meister im Kälteanlagenbau. Dass er den Betrieb während der Corona-Zeit übernommen habe, sei Zufall gewesen, sagt er. Jetzt profitiere er davon, dass der Betrieb in der Region bereits gut bekannt sei. Die Bürgschaftsbank Brandenburg hat die Übernahme begleitet.



30 Jahre Bürgschaftsbank

DER ANFANG: „Die Handwerkskammer hat uns in Babelsberg in der Röhrenstraße 6 eine winterfeste Gartenlaube angeboten. Wir mussten 600 DM für eine neue Tür ausgeben, denn die Alte hätte man mit jedem Schraubenzieher aufgekriegt.“ *Rainer Langmaack*



Seit 2017 versorgt das Restaurant KochZIMMER am Neuen Markt in Potsdam seine Gäste mit exquisiten Gänge-Menüs, 2019 wurde die Küche mit dem Michelin-Stern ausgezeichnet. Als im März 2020 der Lockdown ausgerufen wurde, zögerten die Inhaber Claudia und Jörg Frankenhäuser nicht lange. Innerhalb kürzester Zeit entwickelten sie ein völlig neues Außer-Haus-Konzept, das so gut ankam, dass sie 2020 keine Umsatzeinbußen verzeichneten.



„Die Idee entstand kurz vor Ostern“, erinnert sich Jörg Frankenhäuser, „wir wollten unseren Stammgästen ein Ostergeschenk machen, etwas zum Auspacken und Genießen.“ Es sollte eigentlich eine einmalige Sache werden, geplant waren 50 Boxen mit einem 3-Gänge-Menü. Doch nachdem die Rundmail mit dem Angebot raus war, kamen innerhalb einer Stunde 400 Anfragen.

┌ KochZIMMER

Sterne-Menüs to go

„Damit hatten wir überhaupt nicht gerechnet.“ Was folgte, waren viel Arbeit – der Aufbau eines Onlineshops und der Logistik, Fotoshootings und Videodrehs, die Entwicklung neuer Menüs – und immer mehr Kunden. „Wir haben, auch im Vergleich zur Konkurrenz, sehr schnell auf die veränderten Bedingungen reagiert und ein Angebot geschaffen, das auf große Nachfrage traf“, erklärt Frankenhäuser. Inzwischen wechseln die Menüs wöchentlich, Klassiker wie das Wildmenü oder Gemüse de Luxe bleiben länger im Shop, zu Feiertagen gibt es Spezial-Menüs. Auch das ab April 2020 eingeführte Abo-Modell, das

für 480 Euro vier 4-Gänge-Menüs pro Monat beinhaltet, stößt auf reges Interesse.

Ein sinnliches Erlebnis

Wer sich eine der Sterne-Boxen nach Hause bestellt, der bekommt bereits beim Auspacken ein sinnliches Erlebnis geboten. In den mit KochZIMMER-Logo geprägten Kartons befinden sich Einweckgläser mit Suppe, Salat und Dessert, ein vakuumiertes Hauptgericht und eine Flasche Wein – verpackt in gold- und orangefarbenem Seidenpapier. Die Sterne-Menüs sind so vorbereitet, dass man zuhause lediglich Töpfe und Wasser zum Aufwärmen benötigt. „Man kann nichts falsch machen“, betont Frankenhäuser. Eine gedruckte Schritt-für-Schritt-Anleitung liegt immer bei und wer dennoch unsicher ist, kann auf dem YouTube-Kanal des Restaurants dem Küchenchef David Schubert persönlich bei der Zubereitung zusehen.

└ weiter auf Seite 6

Ein Esel in Wiesbaden



Fotos (5): REDPEAR/Kernmann

Seit Januar 2013 arbeitet er für Europas führendes Unternehmen im Bereich Heimtierbedarf, ist als „Regional Sales Director“ zwischenzeitlich für 200 Märkte verantwortlich. Doch als er 45 Jahre alt wird, spürt er einen starken Veränderungswunsch, erzählt Stephan Pommerening. Also verlässt er seinen Angestelltenposten und wird mit Hilfe der Bürgschaftsbank selbstständiger Franchisepartner. Dem Unternehmen – Fressnapf – bleibt er treu.

Fortsetzung von Seite 5

Sterne-Menüs to go

Gekühlt können die Gerichte drei bis vier Tage zuhause aufbewahrt werden.

Innovativ zum Umsatzplus

Immer freitags werden die Boxen zu den Kunden in einem 30-Kilometer-Radius nach Hause gebracht – im Dezember war das Bestellaufkommen so groß, dass dafür eigens ein Limousinenservice engagiert wurde. Selbstaholer können Dienstag bis Samstag am Neuen Markt vorbeikommen –

darunter waren auch schon Kunden aus Hamburg und Leipzig, die auf der Durchreise anhielten. Von Mai bis Oktober, als das Restaurant für eine 4-Tage-Woche wieder geöffnet war, wurde dank des weiterlaufenden Außer-Haus-Geschäfts 20 Prozent mehr Umsatz generiert. „Es ist eine grandiose Ergänzung unseres Portfolios und macht allen richtig Spaß“, sagt Jörg Frankenhäuser. Auch in der Zeit nach Corona wollen er und sein Team deshalb die Sterne-Menü-Boxen weiter anbieten. „Wir bleiben innovativ und sind sehr optimistisch für die Umsatzentwicklung.“ Ab März werden die Sterne-Menü-Boxen deutschlandweit versendet.





Stephan Pommerening bekam mit sechs Jahren seinen ersten Hund. Seitdem ist immer einer an seiner Seite – hier: Labrador Sam.

Modell mit Zukunft

Anfang März 2021 startet Stephan Pommerening in sein neues Leben als Unternehmer. Sieben Fressnapf-Filialen mit insgesamt 5.450 Quadratmetern Verkaufsfläche und 81 Mitarbeitern wird er dann übernehmen. Seit 2019 plane er diesen Schritt, habe viele Ideen gesammelt und freue sich nun auf die unternehmerische Freiheit, erzählt er. Ganz bei null muss er aber nicht anfangen, ist er doch bereits seit acht

Jahren für die Fressnapf-Gruppe tätig, hat dort in verschiedenen Positionen gearbeitet und Vertriebsstrategien mitentwickelt. Die Region, in die er nun investiert, sei „sehr kaufkraftstark und für Premiumprodukte zugänglich“, erzählt er. Er wolle „Kunden zu Fans machen“, on- und offline stärker miteinander verbinden und mehr Kontaktpunkte – beispielsweise über Hundefrisüre, Mobility-Trainer, kooperierende Tierärzte – schaffen, beschreibt Pommerening seinen Plan. Am Gelingen hat er wenig Zweifel: „Es ist ein Zukunftsmodell“, betont er.

Heimat- und tierverbunden

Stephan Pommerening ist gebürtiger Spreewälder – auch wenn er nun für die Arbeit viel unterwegs sein werde, bleibe seine Heimat hier, sagt er. Wenn alles gut laufe, wolle er die Märkte irgendwann digital leiten, aus einem Büro in der Lausitz. Mit seinem Brandenburger Zuhause verbindet er auch seine ersten Tiererinne-

rungen: Mit sechs Jahren bekam Pommerening seinen ersten Hund, mit sieben ein Pony. Auch Schweine, Hühner und Enten hatte er als Kind auf dem Hof seiner Eltern um sich. „Früher war immer ein Hund an meiner Seite“, erinnert er sich. So ist es bis heute geblieben: Labrador Sam und Kater Paul gehören fest zu seiner Familie. Pommerening weiß um die vielen positiven Effekte, die Tiere auf ihre Besitzer ausüben. Daher lobt er auch die Fressnapf-Firmenpolitik, die es den Mitarbeitern erlaubt, ihre Hunde mit zur Arbeit zu bringen. „Das sind unsere besten Markenbotschafter“, findet er.

Erfolgreich abgeworben

1996 begann Pommerening eine Ausbildung zum Kaufmann im Einzelhandel bei einer Baumarktkette und arbeitete sich vom Verkäufer zum Disponenten, Abteilungs- und schließlich sogar Marktleiter hoch. Mit Tiernahrung habe er in dieser Zeit wenig Berührungspunkte gehabt, erzählt er. Dann kontaktierte ihn 2012 ein Headhunter und warb ihn erfolgreich für Fressnapf ab. „Das Gesamtkonzept hat mich damals über-

weiter auf Seite 8



Ein Esel in Wiesbaden

zeugt“, sagt er, „die inhabergeführte Mentalität und der grüne Gedanke hinter allem.“ Mit fast 1.500 Filialen europaweit gehört Fressnapf zu den führenden Anbietern für Tiernahrung und -zubehör. Die Märkte führen Futter, Spielzeuge, Transportboxen, Schlafplätze, Pflege- und Hygieneprodukte – und das nicht nur für Hund und Katze, die beliebtesten Haustiere der Deutschen, sondern auch für Kleintiere wie Hamster, Meerschweinchen, Kaninchen, Mäuse, Fische, Vögel und Reptilien.

Vierbeinige Kunden

Immer mal wieder komme es vor, dass Kunden ihre Tiere mit in die Filialen brächten, erzählt Pommerening. „Hunde sind häufige Besucher, Katzen eher selten“, auch Papageien oder Ratten wurden vereinzelt schon auf den Schultern ihrer Besitzer gesehen. „Das Highlight war ein Esel in Wiesbaden“, lacht er. In der Coronazeit haben sich Menschen wieder vermehrt Haustiere zugelegt, die Nachfrage nach Futter und Zubehör ist gestiegen. Daher rechnet Pommerening auch für seine Zukunft als selbstständiger Franchisepartner mit guten Umsätzen und gesundem Wachstum.

Vorgestellt - Anja Czybik

Was mit Zahlen...



Anja Czybik ist Abteilungsleiterin der Finanzbuchhaltung & Controlling. Die Diplom-Kauffrau stellt die Buchführung sicher, behält Zahlungsströme im Blick, erstellt Jahresabschlüsse und bankenaufsichtsrechtliche Meldungen. Sie schätzt die familiäre Atmosphäre in der Bürgschaftsbank. Ihr Arbeitsleben habe sich durch Corona wenig verändert. Ihre Freizeit schon. Sie habe Brandenburg noch einmal ganz neu entdeckt – zu Fuß. Wandern gegen den Lagerkoller. An den Mammutmarsch im Oktober 2020 denkt Czybik besonders gern zurück: Ein 30 Kilometer-Spaziergang rund um den Müggelsee bei bestem Spätsommerwetter.

IMPRESSUM

Herausgeber:

Bürgschaftsbank Brandenburg GmbH,
Schwarzschildstraße 94
14482 Potsdam, Tel.: 0331 / 649 63-0,
Fax.: 0331 / 649 63-21, www.bb-br.de,
info@bb-br.de, <https://finanzierungsportal.ermoeglicher.de>

Redaktion & Layout: Publicious, Berlin,
www.publicious.de

Mit Namen gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des Verfassers wieder. **Fotos:** soweit nicht anders gekennzeichnet, Unternehmen, Publicious, istockphoto



<https://www.facebook.com/BuergschaftsbankBrandenburgGmbH>