

SFP e.V.

Finanzierung ohne Banken

Vortrag auf der Mitgliederversammlung März 2012



Referent: Walter R. Kaiser
Kontakt: kaiser@sfp-mittelstand.de
Datum: 31. März 2012

Inhaltsübersicht

1 Einleitung	2
1.1 Metzgerei und Bäckerei finanzieren sich bei Privatpersonen	2
1.2 Unternehmenssituation und Risiko	2
2 Geldquellen im Internet	4
2.1 AUXMONEY und SMAVA für Privatpersonen	4
2.1.1 Prinzipieller Ablauf der Internet-Portale	4
2.1.2 Unterschiede und Haftung	5
2.1.3 Zinsniveau	6
2.2 SEEDMATCH und EXCHANGE BA für Firmen	7
2.2.1 SEEDMATCH- Portal für Investitionen in Start Ups	7
2.2.2 EXCHANGE-Portal für Investitionen etablierter Firmen	8
2.2.3 Mögliche Kooperation von SFP mit Internet-Portalen	8
2.3 Mikrofinanzinstitute der GLS-Bank	9
3 SUSEG – Solidarkapital für Unternehmer und Selbständige	10
3.1 Zusammenhänge im Überblick	10
3.2 Einige kritische Punkte	11
4 Zusammenfassung	12

Hinweise

Der folgende Text basiert auf dem Vortrag des Referenten. Die Recherchen über die behandelten Themen wurden nach bestem Wissen vorgenommen. Irrtum bleibt dennoch vorbehalten. Im Zweifel gelten immer die Original-Informationen der genannten Unternehmen, Institutionen oder Literatur.

1 Einleitung

1.1 Metzgerei und Bäckerei finanzieren sich bei Privatpersonen

Am 29. Februar 2012 stand in der Pforzheimer Zeitung ein Bericht über eine Metzgerei und eine Bäckerei. Der Metzger Weckerlein aus Nürnberg wollte eine neue Filiale eröffnen. Dafür brauchte er 90.000 €. Die Banken gaben ihm dafür aber keinen Kredit mehr. Er sammelte das Geld von Privatleuten ein, indem er sogenannte Genussscheine ausgab. Ab 100 € konnten sich Personen an der Finanzierung beteiligen. Dafür gab es 7 % Zins, ab Einzahlung von 1.000 € wurden 10 % vergütet. Die jährlichen Zinsen wurden aber nicht in bar ausbezahlt, sondern in Einkaufsgutscheinen bei der Metzgerei. In Offenbach brauchte die Bäckerei Herberer für weitere Expansion insgesamt 12 Millionen Euro. Sie gab sogenannte Bonds aus in Stückelungen zwischen 5.000 und 20.000 €. Ende Februar 2012 waren schon 7 Millionen zusammen gekommen.

In beiden Fällen waren die Darlehensgeber immer Kunden oder Personen, die das Unternehmen schon gut kannten. Sie vertrauten dem Unternehmen und dem Inhaber. Das war sicherlich auch deshalb möglich, weil die Produkte der Firmen, also Fleisch- und Backwaren, einen großen Personenkreis bekannt sind. Handwerker, die einen großen Kundenstamm haben, die ebenfalls in ihrem Gebiete einen hohen Bekanntheitsgrad und guten Namen haben, könnten vielleicht auch solche Möglichkeiten nutzen. Aber es gibt viele kleine und mittlere Firmen, die technische Produkte herstellen und Dienstleistungen anbieten die einer Privatperson wenig sagen. Für die würde es schwieriger werden, ohne Banken an Kredite zu kommen. Aber unmöglich ist es vielleicht nicht.

Ich möchte ihnen beispielhaft drei aktuelle Möglichkeiten vorstellen, wie man sich Geld beschaffen könnte. Und dann komme ich zu einer möglichen vierten, wie dies vielleicht künftig der Verein oder eine dem Verein angeschlossene Organisation durchführen könnte.

1.2 Unternehmenssituation und Risiko

Zuerst ein Blick auf die Unternehmenssituation. Geldgeber wollen wissen, wie sicher oder riskant es ist, dass sie Ihre Investition einschließlich Zinsen zurückbekommen. Das hängt sehr stark davon ab, in welcher Situation sich das Unternehmen befindet: Gründung, Wachstum oder Krise.

Gründung. Nehmen wir die Firmengründung. Nach einer Untersuchung der KfW¹ (Kreditanstalt für Wiederaufbau) gab es in 2010 rund 720 Tausend Firmengründungen. Nach 3 Jahren waren davon 1/3 gescheitert. Dies bedeutet eine Ausfallrate von rund 33 %. Geldgeber an Neugründungen gehen daher ein sehr hohes Risiko ein. Kein Wunder also, dass viele Banken Unternehmensgründern keine Kredite geben wollen. Das Risiko ist ihnen einfach zu hoch. Warum scheitern Neugründungen so oft? Es sind kaufmännische Defizite (54 %), nicht durchdachte Geschäftsideen bzw. fehlende Alleinstellungsmerkmale (52 %) oder unrealistisch geplanter Finanzierungsbedarf (42 %), wie eine Untersuchung der IHKs aus dem Jahr 2011 feststellt².

Wachstum. Wenn eine Firma Geld für das laufende Geschäft benötigt oder expandieren möchte, besteht für Geldgeber nur ein mittleres Risiko. Es gibt über die Firma historische Daten. Man kann Umsatz und Ertragsentwicklung der letzten Jahre verfolgen. Man sieht, wie sich die

¹ Quelle: <http://www.gruenderszene.de/allgemein/quantifiziert-gruender-scheitern>, Zugriff 2.3.2012

² Quelle: DIHK Gründerberatung 2011, Befragung von 64.343 Beratungen der IHKs

Finanzierung ohne Banken

Beispiele aktueller Möglichkeiten

Firma auch in wirtschaftlich schwierigen Jahren geschlagen hat. Und ein Blick auf die Qualifikation des Firmeninhabers und der Mitarbeiter zeigt, welches Potential in der Mitarbeiterschaft steckt. Aber auch hier müssen die Daten für Außenstehende aufbereitet werden. Ein paar unstrukturierte DIN A4-Blätter mit etwas Zahlenprosa genügen nicht. Nicht nur der Inhalt, auch die Form schafft Vertrauen oder schürt Misstrauen bei den potentiellen Geldgebern.

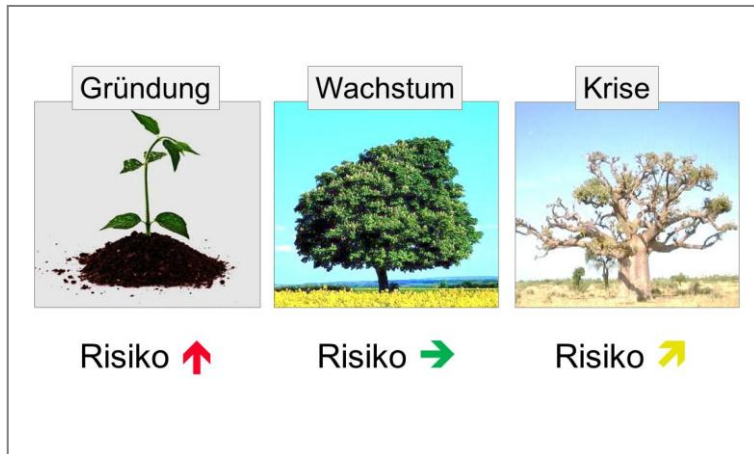


Abbildung 1:
Risiko und Phase der
Unternehmensentwicklung

Krise. Mit Krise meine ich hier nicht die Krise bei Neugründungen, sondern die Krise von Firmen, die schon einige Jahre erfolgreich ihr Geschäft betrieben haben. Wer in solch einer Situation Geld von Dritten möchte, muss sich selbst kritisch betrachten. Für den Niedergang sind selten die Banken die ursprünglichen Auslöser. Durch Kreditverweigerung geben sie vielleicht der Firma nur den letzten Schubs zum Fall. Nach einer Untersuchung³ aus dem Jahr 2008 sind es zu 40 % innerbetriebliche Fehler und Verlustquellen, zu 15 % Fahrlässigkeit und zu 10 % persönliches Verschulden. Also rund 2/3 der Ursachen liegen innerhalb des Unternehmens. Und nur zu 16 % ist Kapitalmangel eine Insolvenzursache. Der aktuelle Insolvenzgrund ist sicherlich in der Regel fehlende Liquidität, die Ursachen liegen aber tiefer. Wer in einer Krisensituation Geld von Dritten haben möchte, der muss glaubhaft darlegen, dass er die Krisenursachen – also die internen Mängel – abstellen kann. Manchmal braucht das Unternehmen Hilfe von außen, von Sanierern. Das ist aber nicht nur ein Problem von Krisenunternehmen, sondern auch von Staaten.

Der aktuelle Grund der Finanzprobleme Griechenlands beispielsweise ist zwar fehlende Liquidität, also Geldmangel. Die wirkliche Ursache dafür liegt – wie man den Berichten entnehmen kann – in der internen Struktur. Es beginnt bei unfähigen Politikern, verbreiteter Korruption, fehlender Steuermoral und ineffizientem Finanz- und Verwaltungssystem. Geld allein hilft Griechenland nicht. Ebenso wenig hilft Geld alleine einem Unternehmen in der Krise, das die Krisenursachen nicht beseitigen kann oder will.

Dennoch, das Ausfallrisiko für Kredit an einer kriselnden Firma ist nicht so hoch, wie bei Neugründungen. Die Firma besteht ja schon eine Weile. Geschäftszahlen sind vorhanden. Man kann Konkurrenzfähigkeit der Produkte oder Dienstleistungen beurteilen. Und man kann auch abschätzen, ob der Inhaber die Ursachen erkannt hat und bereit ist, sie auch zu beseitigen.

³ Quelle: <http://diepresse.com/home/wirtschaft/finanzkrise/>, Zugriff 1.3.2012

2 Geldquellen im Internet

Kommen wir nun zu den möglichen Geldquellen für kleine Firmen und Selbständige. Ich werde nun nicht über sogenannte Private-Equity-Gesellschaften oder sonstigen Beteiligungsfirmen sprechen, die erst ab 50 Millionen Euro über eine Beteiligung nachdenken. Ich rede von Geldquellen über das Internet. Wir blicken beispielhaft auf zwei Portale für Darlehen an Privatpersonen und zwei für Darlehen an Unternehmen.

2.1 AUXMONEY und SMAVA für Privatpersonen

2.1.1 Prinzipieller Ablauf der Internet-Portale

Betrachten wir zunächst die beiden Portale mit den Namen SMAVA und AUXMONEY prinzipiell funktionieren. Als erstes ist festzuhalten, dass die Internet-Portale selbst keine Darlehen vergeben. Sie dienen als Vermittlungsplattformen, um Personen, die ein Darlehen benötigen, mit Personen, die Geld verleihen möchten, zusammenzubringen. Sie sind damit so etwas wie Informations- oder Darlehens-Broker. Zum zweiten ist wichtig zu wissen, dass nur natürliche Personen Darlehensgeber oder –nehmer sein können, also keine GmbHs oder KGs. Wenn also ein Inhaber einer GmbH sich so Geld für die Firma beschaffen möchte, dann muss er dieses Darlehen privat aufnehmen und dann an seine Firma weiterreichen.



Abbildung 2:
Prinzipieller Ablauf bei Internet-
Portalen zur Darlehensvermittlung

Bevor man sich bei den Plattformen aktiv betätigen kann, muss man sich natürlich anmelden. Die Identität muss nachgewiesen werden z.B. durch das einfache Postident-Verfahren. Hier geht die betreffende Person mit dem Personalausweis zur Poststelle, die dem Internet-Portal dann bestätigt, dass hinter der Anschrift eine reale Person steht.

[1] Die Person mit dem Kreditwunsch stellt diesen in das Internet. Sie nennt den gewünschten Betrag und den Zins, den sie bereit ist zu zahlen. Außerdem wird die Laufzeit d.h. Tilgungsdauer genannt. Das Darlehen kann über maximal 36 Monate zurückbezahlt werden.

[2] Personen, die bereit sind, Kreditwünsche zu finanzieren, informieren sich über die verschiedenen Kreditwünsche. Es ist möglich, dass man sich mit Beträgen ab 50 € am Gesamtkredit beteiligt. Ein Darlehensbetrag von z.B. 5.000 € kann sich daher aus sehr viele kleinen Teilbeträge zusammensetzen, manchmal über 100.

[3] Wenn der Kreditbetrag zusammen gekommen ist, wird er an den Darlehensnehmer ausbezahlt. Abgezogen wird von der Internet-Plattform eine Bearbeitungsgebühr.

Finanzierung ohne Banken


Beispiele aktueller Möglichkeiten

[4] Der Darlehensnehmer zahlt dann wie vereinbart die monatlichen Beträge an die Internet-Plattform zurück, die von ihr anteilig auf die verschiedenen Darlehensgeber verteilt wird.

2.1.2 Unterschiede und Haftung

Es gibt Unterschiede zwischen den beiden Portalen SMAVA (www.smava.de) und AUXMONEY (www.auxmoney.com).

- Einmal sind bei SMAVA Kredite bis max. 50.000 € möglich, bei AUXMONEY bis 20.000 €.
- SMAVA prüft auch die Bonität des Darlehensnehmers z.B. durch eine Schufa-Auskunft. Bei AUXMONEY kann jeder seinen Kreditwunsch einstellen, auch wenn keine Bonitätsbewertung vorliegt.
- Der Zinssatz wird von Darlehensnehmer festgelegt. Auch hier gilt, dass die Darlehensgeber bei geringer Bonität des Darlehensnehmers einen höheren Zins erwarten.
- Bei SMAVA zahlt der Darlehensnehmer erst dann Gebühren, wenn das Darlehen zustande gekommen ist, bei AUXMONEY sind sie immer fällig.
- Bei AUXMONEY braucht der Darlehensgeber seinen Anteil erst überweisen, wenn der Gesamtbetrag zusammen gekommen ist. Bei SMAVA muss der Darlehensgeber vorher einen Betrag auf ein Treuhandkonto einzahlen, von dem dann der konkrete Darlehensbetrag abgebucht wird.
- Grundsätzlich besteht zwischen Darlehensnehmer und Darlehensgeber Anonymität. Nur das Internet-Portal kennt die wahre Identität der beteiligten Personen. Rückfragen an den Darlehensnehmer sind per eMail über die Plattform möglich. Wenn der Darlehensnehmer will, kann er dann gegenüber dem Darlehensgeber seine Anonymität aufgeben.



Kriterium	SMAVA	AUXMONEY
Internet-Adresse	www.smava.de	www.auxmoney.com
Darlehen maximal	50.000 €	20.000 €
Bonitätsprüfung	Ja	Nein
Zinsangebot	Darlehensnehmer	Darlehensnehmer
Gebühren Kredit	Bei Erfolg	Immer fällig
Vorabzahlung Darlehensgeber	Ja (Treuhandkonto)	Nein
Darlehensgeber	Privatpersonen	Privatpersonen
Darlehensnehmer	Privatperson	Privatperson
Identität zum Geber/Nehmer	anonym	anonym

*Abbildung3:
Vergleich wichtiger Kriterien der
Portale SMAVA und AUXMONEY*

Wenn ein Selbständiger oder Unternehmer einen Kredit möchte z.B. als Betriebsmitteldarlehen oder für Investitionen, sollte er dies etwas ausführlicher beschreiben. Das erhöht das Vertrauen. Diese Information kann sofort aber auch erst auf Anforderung eines Interessenten direkt per eMail übermittelt werden.

Ganz ohne Banken geht es allerdings bei diesen Plattformen SMAVA und AUXMONEY auch nicht. Es wird aber lediglich die Administration der Darlehen von ihnen durchgeführt. Das ist eine Geschäftsbeziehung zwischen der Internet-Plattform und der Bank. Die beteiligten Personen haben nichts damit zu tun.

Finanzierung ohne Banken

Beispiele aktueller Möglichkeiten

Bei Rückzahlungsproblemen kümmert sich die Internet-Plattform um Mahnungen und rechtliche Schritte im Namen der Darlehensgeber. Wenn ein Darlehensnehmer ausfällt z.B. wegen Zahlungsunfähigkeit oder Insolvenz, tragen allerdings allein die Darlehensgeber das Risiko.

2.1.3 Zinsniveau

Obwohl die Internet-Portale SMAVA und AUXMONEY keine Banken sind, orientieren sich die Kapitalgeber bei ihren Zinserwartungen an der Bonität. Aktuell (März 2012) liegt beispielsweise bei AUXMONEY der mittlere Jahreszins bei sehr guter Bonität bei 4,7 %, und bei sehr schlechter Bonität bei 14,7 %. Als Bonitätsklassen werden die Einteilungen der SCHUFA zugrunde gelegt. Bei SMAVA beispielsweise wird eine SCHUFA-Selbstauskunft verlangt. Bei AUSMONEY kann man seinen Darlehenswunsch auch ohne sie einstellen.

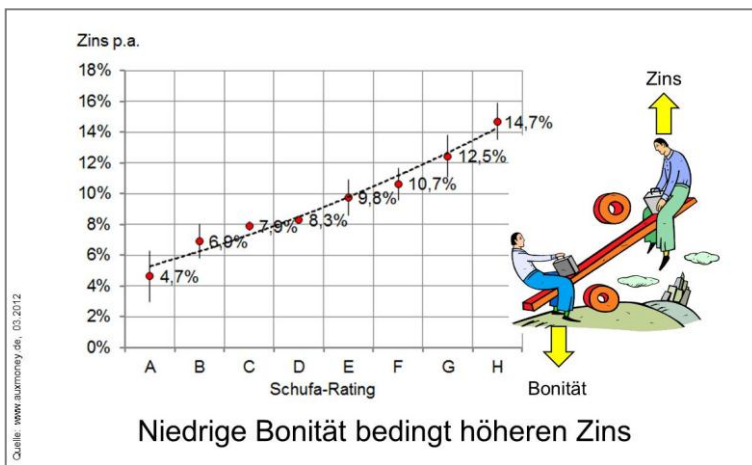


Abbildung4:
Zusammenhang Bonität und Darlehenszinsen (AUXMONEY)

Nach eigenen Untersuchungen (Oktober 2011) werden etwa die Hälfte der Darlehen an Kredit suchende Personen vergeben mit den sehr guten Bonitäts-Klassen A und B. Immerhin noch etwa 28 % der Projekte werden auch noch bei den schlechteren Bonitäts-Klassen F bis H finanziert. Doch hier nochmals zu Erinnerung: Bei SMAVA und AUXMONEY können nur Darlehen an Privatpersonen finanziert. Soll das Geld in eine GmbH fließen, müsste es als Privatdarlehen dann in einem zweiten Schritt der GmbH gewährt werden.

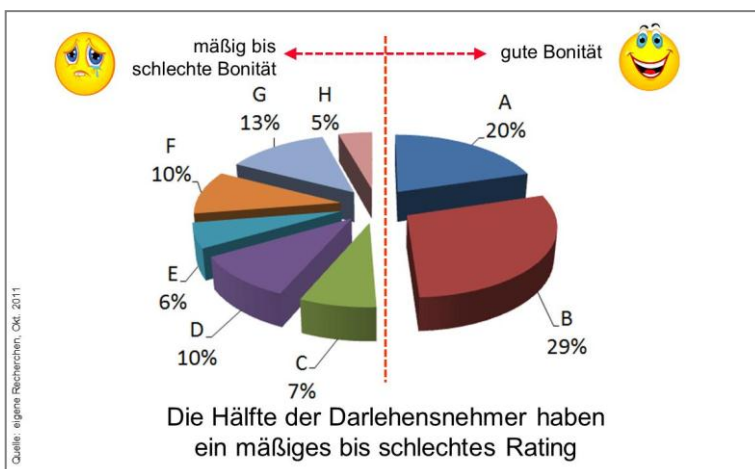


Abbildung5:
Auch Darlehensnehmer mit schlechter Bonität haben eine Chance

2.2 SEEDMATCH und EXCHANGE BA für Firmen

Beispielhaft werden nun zwei Internet-Portale vorgestellt, die ebenfalls Kapital vermitteln. Die stellen allerdings etwas höhere Anforderungen an die Kapital Suchenden unternehmen. Ohne einen sogenannten Business-Plan wird keiner der dort beteiligten Investoren Geld investieren. Es geht dann auch um größere Beträge, als dies bei den vorher beschriebenen Kredit-Portalen SMAVA und AUXMONEY möglich ist.

2.2.1 SEEDMATCH- Portal für Investitionen in Start Ups

Für sogenannte Start Ups, also Neugründungen von Firmen, aber auch für die Erweiterung bestehender Aktivitäten gibt es beispielsweise das Internet-Portal SEEDMATCH (www.seedmatch.de). „Seed“ ist ja das englische Wort für Saat. Während man über SMAVA oder AUXMONEY Darlehen erhalten kann, vermittelt SEEDMATCH sogenannte Stille Beteiligungen. Der Unterschied besteht darin, dass bei Darlehen der Darlehensgeber nur Zinsen erhält. Bei einer Stillen Beteiligung erhält der Investor eine Gewinnausschüttung. Außerdem nimmt er Teil an der möglichen Wertsteigerung des Unternehmens. Das Kapital ist in der Regel längerfristig gebunden. Üblich sind hier 5 bis 7 Jahre. Mitspracherechte hat der Inhaber einer Stillen Beteiligung hier allerdings nicht.

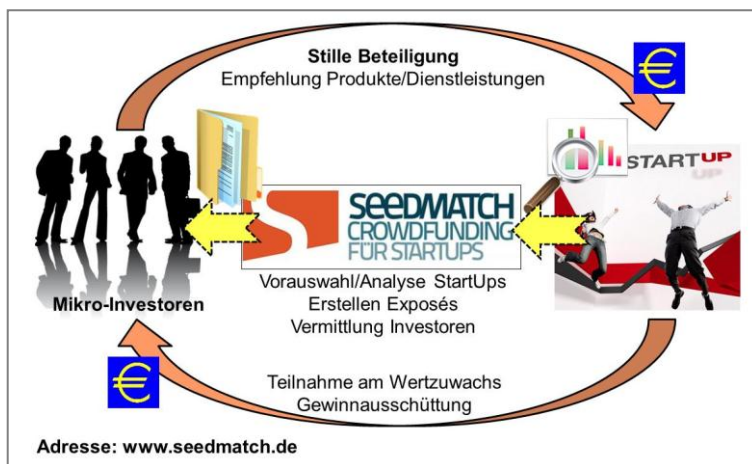


Abbildung 6:
Funktionsweise des Portals
SEEDMATCH für Start Ups

Unternehmen und Unternehmer, die Kapital suchen, also bei Neugründung oder Erweiterungen, werden von SEEDMATCH untersucht und bewertet. Es wird ein Exposé erstellt, aus dem die Geschäftstätigkeit und die Planungen der Firma hervorgehen. Diese Unterlage wird den Investoren zur Verfügung gestellt. Das ist die Entscheidungsgrundlage für eine Beteiligung. Eine Beteiligung ist ab 250 € möglich. Daher auch der Name „Mikroinvestoren“.

SEEDMATCH finanziert sich über ein Erfolgshonorar zwischen 5 und 10 % der Darlehenssumme. Das Honorar zahlt die Kapital suchende Firma. Außerdem bietet SEEDMATCH den Firmen Dienstleistungen an wie Analyse der Geschäftssituation und Erstellen eines Exposé für die Investoren. Die Honorare dafür zahlt ebenfalls die Kapital suchende Firma.

Die sogenannten Mikroinvestoren erhalten nach der erfolgreichen Investition von der Firma regelmäßig Quartalsberichte, können sich so also einen laufenden Einblick in den Geschäftsverlauf der Firma verschaffen. Außerdem können die Investoren direkt an das Unternehmen Fragen stellen, die auch beantwortet werden müssen – soweit dies zumutbar und geschäftsüblich ist. An das Kapital suchende Unternehmen werden also ein paar Anforderungen gestellt, die Darlehensnehmer bei SMAVA oder AUXMONEY nicht erfüllen müssen.

Finanzierung ohne Banken

Beispiele aktueller Möglichkeiten

2.2.2 EXCHANGE-Portal für Investitionen etablierter Firmen

Das Internet-Portal EXCHANGE BA (www.exchangeba.com) wäre eine Vermittlungsplattform bei größerem Kapitalbedarf. Das BA steht für „Business Angels“. Es nennt sich selbst den größten Venture Capital-Marktplatz in Deutschland, also Marktplatz für Wagnisfinanzierungen. Insgesamt sind bei diesem Portal rund 800 Investoren gelistet, die über dieses Portal geeignete Investitionsobjekte suchen. Darunter sind auch rund 500 sogenannte „Family Offices“, also Privatanleger mit einem größeren Familienvermögen.

Während bei SEEDMATCH sogenannte Stille Beteiligungen die bevorzugte Investitionsform sind, ist bei EXCHANGE die Beteiligungsart vielfältiger. Es können auch Darlehen und direkte Beteiligungen am Eigenkapital der Kapital suchenden Gesellschaft sein. Nach den Referenzen, die im Internet genannt werden, wurden von EXCHANGE bereits sehr viele Investitionsprojekte erfolgreich vermittelt.

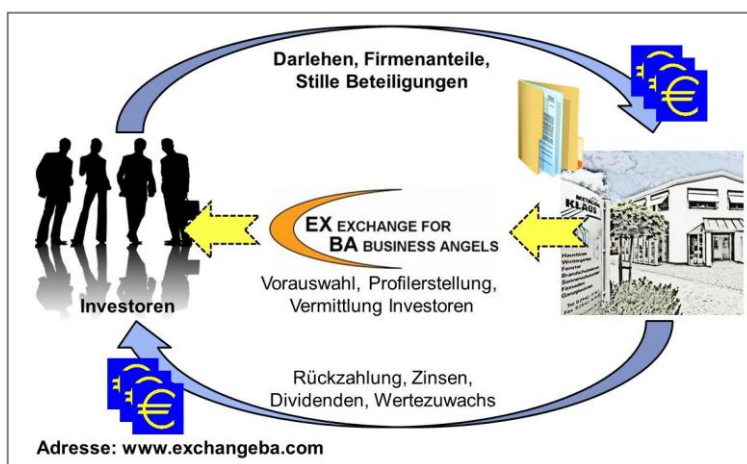


Abbildung 7:
Funktionsweise des Portals
EXCHANGE BA für etablierte Firmen

EXCHANGE bietet neben der reinen Vermittlung zusätzlich kostenpflichtige Dienstleistungen an. Beispielsweise wird geholfen bei der Erstellung eines Unternehmensprofils und eines Geschäftsplans. Für ein Kapital suchendes Unternehmen würden mindestens folgende Kosten anfallen (Stand 03.2012): Bei Aufnahme in das Portal zahlt das Kapital suchende Unternehmen eine Anmeldegebühr von 750 €. Wenn eine Investition erfolgreich vermittelt worden ist, dann wird ein Erfolgshonorar in Höhe von 3,25 % der Investitionssumme berechnet. Bei einer Investitionssumme von z.B. 100.000 € wären dies 3.250 €. Das sind Beträge, die durchaus im üblichen Rahmen liegen.

2.2.3 Mögliche Kooperation von SFP mit Internet-Portalen

Könnte SFP die bestehenden Möglichkeiten für ihre Mitglieder nutzen? Am Beispiel EXCHANGE kann man zeigen, wie eine Zusammenarbeit von SFP mit solch einem Internet-Portal vorstellbar wäre. Zuerst würde SFP mit EXCHANGE einen Kooperationsvertrag abschließen. Wenn SFP dann einem Mitglied diese Plattform empfiehlt und sich das Mitglied anmeldet, erhält SFP von den 750 € Anmeldegebühr 15 % also 112,50 €. Kommt die geplante Finanzierung zustande, wäre EXCHANGE bereit, ebenfalls 15 % des Erfolgshonorars zu vergüten, also rund 0,5 % der Investitionssumme. Diese Beträge könnte SFP verwenden, um die Unterstützungen der Kapital suchenden Mitglieder mit zu finanzieren.

Finanzierung ohne Banken Beispiele aktueller Möglichkeiten

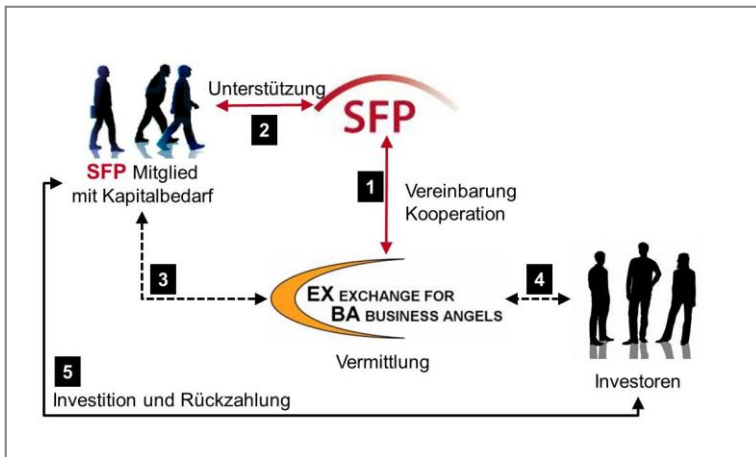


Abbildung 8:
Kooperationsmöglichkeit zwischen
Internet-Portal und SFP

Die zu klärende Frage wäre, wer diese Unterstützung leisten soll und wie dies zu vergüten wäre. Es kann sicherlich nicht erwartet werden, dass dies alles kostenlos möglich ist. Und die Vereinsmittel sind aktuell noch zu gering, um solche Kosten aus den Mitgliedsbeiträgen zu bezahlen. Das Kapital suchende Mitglied müsste wahrscheinlich die Kosten dafür tragen.

2.3 Mikrofinanzinstitute der GLS-Bank

Wenn man eine Bank nicht ganz umgehen möchte, aber keine Lust auf direkten Kontakt mit ihr hat, dann gibt es einen Weg über so genannte Mikrofinanzinstitute vor Ort. Was ist das? Die Bundesregierung hat einen Betrag von 100 Millionen € bereitgestellt. Dieser Betrag wird von der GLS-Bank, Bochum, verwaltet. Da die GLS-Bank kein Filialnetz hat, bedient sie sich selbständiger Kreditvermittler, die sogenannten Mikrofinanzierer. Sie betreuen vor Ort Kreditnehmer, prüfen ihre Kreditwürdigkeit und vergeben Kredite bis 10.000 €.

GLS Bank
und Geld bekommt Sinn

- 100 Mio. € für Mikrofinanzierung
- Netz von Mikrofinanzinstituten vor Ort
- Institute sind selbständige Unternehmen

Startseite Mein Mikrokredit Mikrofinanzinstitute Partner Kreditgeschichten

Das will ich:
Autos aufpolieren

Das brauch ich:
6.000 € für Farben und Lacke

Das schaff ich:
allen zeigen, was ich kann

Internet: www.mein-mikrokredit.de

mein.mikrokredit.de

Abbildung 9:
Mikrofinanzinstitute vergeben
Bundesdarlehen über GLS-Bank

Diese Möglichkeit möchte ich aber hier nicht näher besprechen. Der Grund: Ein solcher Mikrofinanzierer ist seit Februar 2012 Mitglied von SFP. Es ist die Firma „mfi Gondorf“. Herr Gondorf könnte direkt besser Auskunft geben über diese Art der Kapitalbeschaffung. Nur ein wichtiger Punkt dazu: Wenn der Mikrofinanzierer ein Darlehen vergeben will, führt die GLS-Bank diesen Darlehenswunsch ungeprüft aus. Wenn der Darlehensnehmer allerdings ausfällt, trägt der Mikrofinanzierer das ganze finanzielle Risiko, nicht die GLS-Bank. Deshalb wird ein Mikrofi-

Finanzierung ohne Banken

Beispiele aktueller Möglichkeiten

Finanzierer nur Darlehen befürworten, bei denen er recht sicher sein kann, dass sie nicht ausfallen. In der Regel verlangt er deshalb vom Darlehensnehmer bis zu drei Bürgen.

3 SUSEG – Solidarkapital für Unternehmer und Selbständige

Wir haben das Internet-Modell von SMAVA und AUXMONEY kennengelernt. Dann haben wir für Gründungsunternehmen SEEDMATCH betrachtet und ein ähnliches Portal mit Namen EXCHANGE BA. Zuletzt haben wir kurz einen Blick auf die sogenannten Mikrofinanzierer in Verbindung mit der GLS-Bank geworfen. Könnte der Verein eine ähnliche Plattform bieten?

3.1 Zusammenhänge im Überblick

Prinzipiell ist das vorstellbar. Allerdings gibt es eine Einschränkung, die meiner Ansicht nach unbedingt beachtet werden sollte: Der Verein oder eine wie immer geartete andere Rechtsform, beispielsweise eine Genossenschaft, darf nicht für die gewährten Darlehen haftbar gemacht werden. Wie könnte dies aussehen?

Eine relativ rasch zu gründende und zu unterhaltende Rechtsform ist die Genossenschaft. Erforderlich wären lediglich 3 Gründungsmitglieder. Es gibt, im Gegensatz zum Verein, ein paar Formvorschriften, die zu beachten sind. Darauf möchte ich aber hier nicht weiter eingehen. Die Genossenschaft hat als Hauptaufgabe, zwischen Kapital suchenden Personen und potentiellen Kapitalgebern zu vermitteln und führt im Namen der Darlehensgeber- und nehmer die administrativen Tätigkeiten durch. Der prinzipielle Ablauf wäre wie folgt:

1. Ein Genosse hat Kapitalbedarf. Sie meldet diesen Bedarf der Genossenschaft. Die Genossenschaft prüft, wie das Kapital verwendet werden soll und ob realistische Rückzahlungschancen bestehen. Eventuell erstellt die Genossenschaft im Auftrag des Darlehensnehmers ein Exposé. Der Darlehensnehmer schließt mit der Genossenschaft einen Treuhandvertrag ab. Der Darlehensnehmer nennt Betrag, Tilgungszeitraum und den Zinssatz, den er akzeptieren würde.
2. Das Exposé wird potentiellen Kapitalgebern zugestellt, soweit deren Anschriften bekannt sind. Es kann aber auch über Internet- oder Zeitungsanzeigen um Kapitalgeber geworben werden. Diese Kapitalgeber können in Beträgen ab beispielsweise 500 € Ihr Geld auf ein Treuhandkonto einzahlen. Da sie relativ kleine Beträge einzahlen können, sind es Mikroinvestoren. Der Mikroinvestor schließt mit der Genossenschaft einen Treuhandvertrag ab.
3. Wenn der Gesamtbetrag zusammen gekommen ist, wird er an den Darlehensnehmer, also den Kapital suchenden Genossen ausbezahlt. Zu diesem Zeitpunkt schließen Darlehensnehmer und Mikroinvestoren direkt miteinander einen Darlehensvertrag ab. Die Genossenschaft vermittelt dies.
4. Entsprechend der Vereinbarung zahlt der Darlehensnehmer in Raten den Betrag wieder zurück. Die Genossenschaft nimmt die Gesamtrate entgegen und verteilt sie auf die einzelnen Mikroinvestoren.

Für den Start wäre es nicht unbedingt erforderlich, sofort eine Genossenschaft zu gründen. Die ersten Aktivitäten können auch innerhalb des Vereins SFP abgewickelt werden. Anstelle dass die Kapital suchenden Firmen oder Selbständige zu Mitglieder der Genossenschaft werden müssen, müssten sie lediglich Vereinsmitglieder sein. Bei der Abwicklung würde kaum ein Unterschied bestehen zwischen Verein und Genossenschaft.

Finanzierung ohne Banken Beispiele aktueller Möglichkeiten

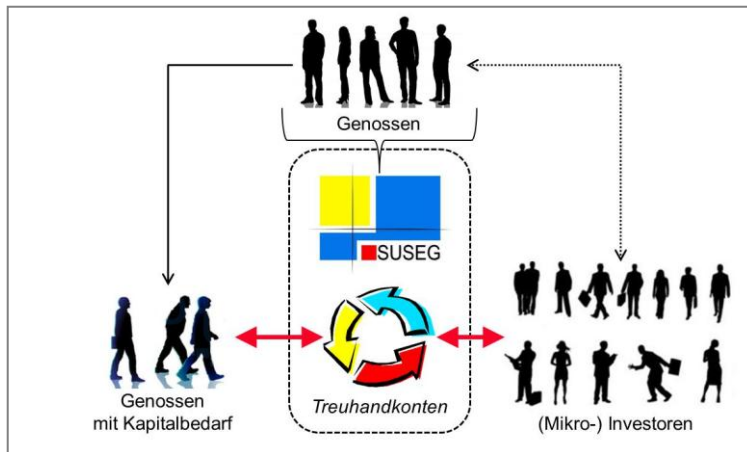


Abbildung 10:
Genossenschaft oder SFP als
Vermittler von Darlehen an
Mitglieder

3.2 Einige kritische Punkte

Was sind die kritischen Punkte dieses Konzeptes? Einmal ist es die Prüfung, ob der Darlehensnehmer in der Lage sein wird, dass Darlehen auch zurückzuzahlen. Falls Zweifel bestehen, müsste zumindest ein Bürge vom Darlehensnehmer beigebracht werden. Die Genossenschaft bzw. der Verein bürgt nicht. Bestehen erhebliche Zweifel und wird eine Kapitalvermittlung abgelehnt, ist Verärgerung vorprogrammiert.

Dann wird es kritisch, wenn die Rückzahlungsraten zeitweise oder dauerhaft nicht mehr gezahlt werden können oder der Darlehensnehmer komplett ausfällt z.B. durch Insolvenz. Um zu verhindern, dass viele Mikrofinanzierer einzeln rechtliche Schritte einleiten, müsste dies die Genossenschaft oder der Verein tun. Da der Darlehensnehmer ja Genosse oder Vereinsmitglied ist, geht dann die Genossenschaft oder Verein gegen einen eigenen Genossen bzw. das eigene Mitglied vor.

Die Leistungen wie prüfen der Rückzahlungsfähigkeit, „Erstellen eines Kredit-Exposés, Gewinnung von Mikroinvestoren kosten Zeit und damit Geld. Die Berechnung dieser Leistungen kann entweder pauschal oder nach Aufwand geschehen. Geld, um die Vorleistungen zu bezahlen hat aber vielleicht das Kapital suchende Unternehmen oder der Selbständige nicht mehr. Außerdem wäre die Administration der Darlehen zu vergüten. Marktüblich sind 5 bis zu 10 % des Darlehensbetrages, der bei der Überweisung an den Darlehensnehmer einbehalten wird.

4 Zusammenfassung

Man sieht, es ist wäre eine Illusion zu glauben, dass Darlehen kostenlos und ohne Risiko zu haben sind. Den kosten- und kritiklosen Geldregen gibt es nicht. Dies gilt für jede Darlehensvergabe, ob über SMAVA, AUXMONEY, SEEDWATCH, EXCHANGE oder über SUSEG, wie eben zuletzt vorgestellt. Ein praktischer Weg wäre, für die Mitglieder bestehende Möglichkeiten zu nutzen, um Erfahrungen zu sammeln. Später könnte man dann überlegen, ob es sich lohnen würde, die Maßnahmen zur Kapitalbeschaffung ganz in die Hände von SFP oder einer SFP-nahen Gesellschaft zu legen.



*Abbildung 11:
Im Wirtschaftsleben gibt es selten
einen Heiligen St. Martin, der etwas
zu verschenken hat.*

Der Heilige St. Martin hat zwar ohne Gegenleistung seinen Mantel mit einem Bettler geteilt. Er wollte die verschenkte Hälfte nicht mehr zurückhaben. Doch auch er hat es wahrscheinlich nicht so ganz selbstlos getan. Zumindest hatte er danach ein gutes Gefühl, also einen persönlichen emotionalen Nutzen.

Aber es gibt nicht viele St. Martins in unserer marktwirtschaftlich orientierten kapitalistischen Gesellschaft, die aus purem Edelmut ihr Geld verschenken. Auf einen kostenlosen (Kapital)Mantelteil darf man also nicht hoffen. Am besten wäre es natürlich, wenn man rechtzeitig vorher für eine angemessene Finanzierung sorgen würde, damit es einem finanziell gar nicht erst kalt wird.

Informationen zum Verein SFP e.V.
Solidarisch – Fortschrittlich - Perspektivisch



*Fridolin Mannuß
Initiator der Vereinsgründung und 1. Vorstand*

Der Verein wurde im Dezember 2009 gegründet. Initiator war Fridolin Mannuß. Anstoß war seine eigene unternehmerische Erfahrung. Die Banken verweigerten ihm eine Zwischenfinanzierung. Er wurde praktisch im Regen stehen gelassen. Dadurch musste er für sein Unternehmen einen Antrag auf Insolvenzeröffnung stellen. Sein Fall erregte in Presse und Fernsehen großes Aufsehen. Er steht beispielhaft für viele ähnliche Fälle.

Der Verein bietet seinen Mitgliedern direkt und indirekt Unterstützung zum Beispiel

- bei vorbeugenden Maßnahmen, damit es möglichst nicht zu einer Unternehmenskrise kommt (Prävention),
- wenn die Krise eingetreten ist und kurz vor einer Insolvenz (Krisenhilfe),
- wenn ein unternehmerischer Neuanfang gestartet wird (zweite Chance),
- bei der Suche nach Finanzierungsmöglichkeiten.

Dies geschieht einmal durch den Kontakt mit anderen Vereinsmitgliedern oder einem kostenlosen ersten Beratungsgespräch. Zusätzlich werden Kontakte hergestellt zu Unternehmen, die in der rechtlichen oder unternehmerischen Beratung mittelständischer Firmen besondere Erfahrung haben und diese zu moderaten Honoraren durchführen. Darüber hinaus spricht der Verein Politiker und Wirtschaftsverbände an und engagiert sich in überregionalen Aktivitäten. Ziel ist es hier, die Interessen kleiner und mittelgroßer Unternehmen sowie Selbständiger, ob Industrie, Handwerk, Handel oder Dienstleistungen wirksamer zu vertreten und auf Gesetzgebungen Einfluss zu nehmen.

Für ein aktives persönliches Mitglied beträgt der Jahresbeitrag aktuell (Stand 2013) 96,00 €. Für ein aktives Firmenmitglied fallen 200,00 € Jahresbeitrag an. Das Antragsformular findet man auf der Homepage des Vereins als pdf- oder Excel-Datei. Der Beitritt kann auch informell per eMail an die unten stehende eMail-Adresse erklärt werden. Man erhält dann das Antragsformular zugeschickt.

Weitere Informationen unter: www.sfp-mittelstand.de
Anforderung Antragsformular an: kaiser@sfp-mittelstand.de

Werden Sie Mitglied.
Sie helfen sich selbst und Ihren Kollegen.

Der Vorstand