

Wege aus der Geldklemme

Wenn 2013 das Finanzregelwerk Basel III eingeführt wird, dürfte es für Unternehmen nicht nur aus dem Einzelhandel noch einmal schwieriger werden, sich Geld von der Bank zu leihen. Dabei gibt es viele Möglichkeiten, auch ohne Kreditinstitute an Kredite zu kommen.

So hat es Ingo Herbst schon vor über zehn Jahren gemacht, als er sein Unternehmen Contigo vergrößern wollte. In den 90er Jahren hatte er als Berater für fairen Handel gestartet, bald importierte und verkaufte er auch, z.B. an Weltläden, und eröffnete eigene Geschäfte, in denen Tee und Kaffee aus biologischem Anbau, Schmuck, Wohnaccessoires, Lederwaren, Kerzen, Keramik oder Schokolade angeboten werden. Zu den ethischen Grundsätzen des heute 62-Jährigen gehört, dass er seinen Lieferanten bei der Bestellung einen 50-%igen Vorschuss zahlt. «Aber das bekommen wir von keiner Bank finanziert», sagte er gegenüber der Financial Times Deutschland. Anfangs halfen Bekannte aus. Als das Unternehmen wuchs, reichte das nicht mehr. Ingo Herbst kam auf die Idee, Kunden zu Investoren zu machen. Er informierte sich beim Finanzberater Horst Siegfried Werner, wie das funktionieren könnte. Auf dessen Vorschlag



Fairer Handel mit Genussrechten: Kaffee ist ein wichtiger Sortimentsbestandteil von Contigo.



Private Investoren haben die Expansion der Fairtrade-Geschäfte von Contigo finanziert. Hier einer von 15 deutschen Läden, in denen u.a. Wohnaccessoires, Lederwaren und Schmuck verkauft werden.

hin bot er seinen Geldgebern Nachrang-Anleihen und Genuss-Rechte an.

Geld durch Google

Damit war er Trendsetter: «Die Zahl der Unternehmen, die sich beteiligungsorientiert finanzieren, nimmt seit Jahren stetig zu», sagt der Finanzierungsexperte Werner. Allerdings, fügt er hinzu, bestünden immer noch große Wissenslücken: «Viele Unternehmer und Einzelhändler informieren sich zu wenig über das Thema. Einfach mal bei Google 'Finanzierungen für Unternehmen' eingeben und schon erhält man viele ergänzende Informationen.» Am privaten Beteiligungsmarkt, zitiert er das Statistische Bundesamt, fließen jedes Jahr ca. 25 Mrd. Euro an kleine und mittlere Unternehmen. Basel III wird die Banklust noch verschärfen. Es sieht vor, dass die Geldinstitute ihr Eigenkapital deutlich erhöhen müssen. Vorgeesehen ist eine Kernkapitalquote von 6 % statt der bisherigen 4 %. Die Finanzbranche warnt bereits, dass sich deswegen das Kreditan-

gebot für Firmen und Verbraucher verknappen könnte. Eine Studie der Berliner Humboldt-Universität und der Bergischen Universität Wuppertal im Auftrag des Bundesverbandes der Mittelständischen Wirtschaft (BVMW) ergab, dass sich das Kreditvolumen um 2,74 % verringern und die wirtschaftliche Gesamtleistung im deutschen Mittelstand um 2 % zurückgehen wird.

Kunden fürs Konzept

Im Prinzip kann jedes Handelsunternehmen für private Investoren interessant sein. Allerdings, so Werner, sollte man ein interessantes Geschäftsmodell mit zukunftsreichen Perspektiven wie die Ergänzung des Verkaufs über einen Online-Shop oder exklusiven Produkten vorweisen. «Die Hervorhebung von Alleinstellungsmerkmalen ist wichtig», betont er. Ingo Herbst schließt sich dem an: «Ein besonderes Konzept, wie bei uns das des ethischen Handels, sollte man schon haben», sagte der Contigo-Chef gegenüber stil & markt, «und man sollte sich genau überlegen, ab

welchem Volumen sich das lohnt.» Bei Contigo hat es sich gelohnt. Mit Nachrang-Anleihen und Genussrechten, berichtet Werner, hat das Unternehmen von 170 Kunden ca. 3 Mio. Euro eingeworben. Die Investoren glauben an das Contigo-Konzept – und werden dafür mit Zinsen belohnt, die weit über dem angesiedelt sind, was die Banken für vergleichbare Einlagen anbieten.

Für Ingo Herbst hat sich seine Finanzierungsidee gelohnt. Mittlerweile gibt es 15 Geschäfte in Deutschland und eines in Peking. Eine Expansion, die fast komplett ohne Bankbeteiligung stattfand. Allerdings nicht ohne Expertenrat: «Man muss einiges wissen, ab wann z.B. ein Finanzierungsmodell prospektpflichtig ist. Es empfiehlt sich, auf Finanzierung spezialisierte Anwälte heranzuziehen.» Die Ver-

Beteiligen, aber wie?

Für den Mittelstand besonders interessant dürften die Möglichkeiten des stimmrechtslosen Beteiligungskapitals sein. Hier erhält man sogenanntes Mezzanine-Kapital z.B. durch Genussrechte, stille Gesellschaften oder Anleihen. Im Familienunternehmen trifft man dabei weiter alle Entscheidungen allein, die Firma bleibt voll im Eigentum der Familie. Als äußerst effektiv bei der Investorensuche haben sich laut Finanzierungsexperte Werner kleinere Werbekampagnen im Internet und in der überregionalen Presse erwiesen.

waltung des Konzeptes laufe jetzt reibungslos. Inklusiv des weiteren großen Vorteils: «Diese Art der Finanzierung ist auch eine richtig gute Kundenbindung.»



- <http://www.contigo.de>
- <http://www.finanzierung-ohne-bank.de>
- <http://www.kapital-mittelstand.de>
- <http://www.emissionsmarktplatz.de>

Heart of **Design & Lifestyle**
Showcase of **ASEAN**

Thailand BIG+BIH | October
The 34th BANGKOK INTERNATIONAL GIFT FAIR 2012 AND BANGKOK INTERNATIONAL HOUSEWARE FAIR 2012

TRADE : 16 - 19 OCTOBER 2012 | 10.00 - 18.00 hrs.
PUBLIC : 20 - 21 OCTOBER 2012 | 10.00 - 21.00 hrs.
VENUE : BITEC, BANGKOK

For further information please contact:
Commercial Section Royal Thai Consulate General, Frankfurt
e-mail: thaitrade@depfrankfurt.de
Tel. 069/25494640
www.thaitradefair.com

www.bigandbih.com DITP Call Center 1169