



Hamburger Unternehmerinnentag 2009

Unternehmensfinanzierung: Schwierige Zeiten erfordern neue (und alte?) Wege

mit

Frauke Mohr, Haspa Unternehmensfinanzierung

Eckart Vierkant, smava GmbH

Martina Oesterer, Mittelstandsförderinstitut Hamburg

Jutta Körber, Hanse Factor

Sabine Krischke, Fotografie

Moderation: **Inge Wehling**, elementar GmbH

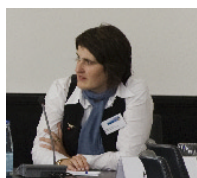
Frauke Mohr von der Haspa vertrat die Perspektive der Hausbank. Die allgemeine Schelte



über die Kreditzurückhaltung von Banken trafe das Hamburger Traditionshaus zu unrecht. Natürlich würden vor einer Kreditvergabe die Tragfähigkeit von Geschäftsvorhaben, die Bonität und Sicherheiten wie eh und je geprüft. „Das sind wir auch unseren Anlegern schuldig“, betonte Frauke Mohr und erläuterte,

„die Sparkassen finanzieren ihr Kreditgeschäft maßgeblich aus den Einlagen ihrer Kunden.“ Von einer erschwerten Kreditvergabe bei der Haspa könne jedoch nicht die Rede sein.

Die Fotografin **Sabine Krischke** hat ihr Unternehmen mit Hilfe privater Kredite aus dem



Familienkreis aufgebaut und würde es wieder so machen. „Ich glaube, Kredite im Familienkreis können für viele eine Lösung sein, ihr Unternehmen aufzubauen.“ Allerdings müsse man sich sehr gut überlegen, ob man die Familie in geschäftliche Angelegenheiten einbeziehen möchte, betont Sabine Krischke. „Geld ist eine wirklich emotionale Angelegenheit.“ Sie selbst ist

zunächst über beide schienen gegangen und hat parallel bei Banken und im Familienkreis angeklopft. „Mir lag es dann näher, bei der Familie intensiver zu gucken.“

„Ganz, ganz wichtig für das Gelingen sind Verträge, in denen Rahmenbedingungen wirklich klar formuliert sind. Dann wissen alle, worauf sie sich einlassen. Das gibt Sicherheit – auch für den Unternehmensaufbau.“

Der Weg eines Familienkredits wurde von allen Beteiligten genau abgewogen. „Es dauert, bis man mit allen gesprochen hat. Und man ist auch viel vorsichtiger als bei einer Bank, weil ja persönliche Beziehungen daran hängen“, erzählt Sabine Krischke. Die Fotografin hat ein Konzept ausgearbeitet und den Familienmitgliedern vorgelegt - ähnlich wie ein Business-Plan für die Bank. Und dann gab es auch einen Familienrat, der sich zur Beratung zurückgezogen hat. Hintergrund ist, dass Sabine Krischke ein Modell gewählt hat, bei dem alle beteiligten Familienmitglieder in einen Pool eingezahlt haben.

Emotional gab es für Sabine Krischke zwei Seiten: „Es ist ein ganz neues Gefühl, plötzlich der Familie gegenüber Rechenschaft schuldig zu sein, was man mit dem Geld gemacht hat. Das kann auch zu Spannungen führen.“ Aber Sabine Krischke hat vor allem die Unterstützung erlebt. „Es war ganz wertvoll für mich, zu erleben, dass meine Familienangehörigen mir viel Geld anvertraut haben und auch sicher waren, dass ich es zurückbezahle. Am aller wichtigsten für mich war aber der Handschlag darauf, dass Familiengeld zu hüten und nur geschäftlich einzusetzen. Dieser Handschlag hat mehr gewirkt als jeder Vertrag.“

Martina Oesterer vom Projekt Mittelstandsförderinstitut (MFI) der Innovationsstiftung Hamburg informiert und berät Unternehmen zu den verschiedenen Förderprogrammen der Freien und Hansestadt Hamburg, des Bundes und der EU (in Zusammenarbeit mit dem Enterprise Europe Network Hamburg-Schleswig-Holstein). Das MFI kooperiert mit mehr als 20 Hamburger Partnern, die Unternehmen und Existenzgründer mit Fördermitteln, Kapital, Bürgschaften oder Beratung unterstützen.



Die Förderinstrumente richten sich nach unterschiedlichen Unternehmenssituationen. Förderfähig sind u.U. die Entwicklung neuer Dienstleistungen und Produkte, die Unternehmenssicherung und Erweiterung, die Erschließung neuer Märkte, Maßnahmen um Personal zu halten, zu qualifizieren oder einzustellen, Einsparungen von Energiekosten sowie die Unternehmensgründung und Organisation der Nachfolge. Hier weist das Mittelstandsförderinstitut den Weg zum passenden Förderprogramm.

Die telefonische, schriftliche und persönliche Beratung wird durch eine Datenbank für Hamburger Fördermittel auf der Website des Mittelstandsförderinstituts unter www.mfi-hamburg.de ergänzt.

Eckart Vierkant, Geschäftsführer der smava GmbH, präsentierte die Online-Kreditbörse



smava.de als einfache Alternative bei der Kreditbeschaffung für Unternehmen. Smava wurde 2007 als Vermittlungsplattform für Kredite von privat an privat ins Leben gerufen. Im Zuge von Finanzierungsengpässen wird die Börse inzwischen jedoch auch immer wieder von Selbständigen genutzt.

Die Online-Plattform vermittelt Kreditanfragen bis zur Höhe von 25.000 Euro. Die Zinshöhe legt der Kreditnehmer selber fest. Als Absicherung für die Kreditgeber bietet Smava die Identitätsprüfung der Kreditnehmer, die Überprüfung, ob ein Kreditnehmer wirtschaftlich in der Lage ist, seine monatlichen Raten dauerhaft zurückzuzahlen, sowie eine Bonitätsanfrage bei der SCHUFA.

Jutta Körber, Inhaberin der Hanse Factor, erläuterte Factoring als alternatives



Finanzierungsinstrument. "Beim Factoring verkauft ein Unternehmen seine Forderungen aus geleisteten Warenlieferungen und Dienstleistungen an ein Factoring-Institut," erklärt Jutta Körber. „Das Unternehmen erhält dann sofort den ausstehenden Betrag abzüglich einer Bearbeitungsgebühr und erhöht so seine Liquidität proportional zum Umsatz." Neben der

Vorfinanzierung von Forderungen bietet Factoring dem Unternehmen einen hundertprozentigen Schutz vor Forderungsausfällen. „Vor allem diese Sicherheit, der planbare Geldeingang und die Auslagerung des Mahnwesens machen Factoring für zunehmend mehr Firmen interessant," so Jutta Körber.