

Finanzierung durch „Friends, Family & Fools“

Ein großer Teil aller Selbständigen und neugegründeten Unternehmen nimmt keine Kredite von Banken in Anspruch, weder für Anfangsinvestitionen, noch für Unternehmenswachstum oder die Überbrückung von Engpässen. Gerade bei geringem Geldbedarf kommt die Finanzierung oft aus dem direkten Umfeld. Damit das für alle Beteiligten gut gelingt und darüber kein Streit entsteht, gibt es Einiges zu beachten.

Fragen vorab

1. Glauben Sie, Menschen zu kennen, die Geld haben und es Ihnen leihen würden?

Ist Ihre Antwort „nein“?

2. Haben Sie schon mehr als zehn Menschen gefragt?

Unser Tipp: Fragen Sie, egal, ob Sie erwarten, mit Ihrer Anfrage Erfolg zu haben oder nicht. Seien Sie für jede Antwort offen, egal, ob ihr Gegenüber ja oder nein antwortet. Auch eine Ablehnung ist wertvoll, besonders, wenn Sie etwas über die Gründe der Ablehnung erfahren.

Das Vorhaben

Um andere um Geld zu bitten, sollte die Selbständigkeit das Potential haben, langfristig Ihren Lebensunterhalt zu gewährleisten und zusätzlich das geliehene Geld zu erwirtschaften. Sie müssen andere von diesem Potential überzeugen können. Prüfen Sie vorab Ihre Idee (Zielgruppenbefragung), erstellen Sie einen Plan, ermitteln Sie Ihren Geldbedarf, formulieren Sie die konkrete Gewinnerwartung. Wappnen Sie sich für Fragen wie: Worauf basiert diese Gewinnerwartung?

Die Geldgeber_innen

Sie können alle Menschen in Ihrem Umfeld ansprechen: Familienmitglieder, Freund_innen, Bekannte, potentielle Kundschaft, Menschen, denen Sie in Zusammenhang mit Ihrer Gründung begegnen...

Die Haltung

Sie sind keine Bittstellerin. Sie bieten anderen die Möglichkeit, in Sie, in Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung, in Ihr Unternehmen zu investieren. Überlegen Sie sich vorher, welchen Wert oder Nutzen diese Personen von dieser Investition haben.

Einige Beispiele:

Freundin: möchte, dass es Ihnen gut geht, dass Sie erfolgreich sind

Schwester: möchte, dass Sie finanziell abgesichert sind

zukünftige Kundin: möchte, dass Ihr Unternehmen an den Start geht, weil sie das Produkt/die Dienstleistung erwerben möchte; möchte am (finanziellen) Erfolg des Unternehmens teilhaben (Rendite)

Das Projekt Gründerinnenzentrale wird gefördert aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds und der Senatsverwaltung für Gesundheit, Pflege und Gleichstellung, Abteilung Gleichstellung und Frauen.

Die Summen

Verschweigen Sie niemals das Risiko. Es kann durchaus passieren, dass Sie das Geld nicht wie geplant zurückzahlen können. Fragen Sie deshalb nur nach Geld, dessen Verlust den Menschen nicht wehtut. Sie möchten nicht die Verantwortung tragen, wenn jemand ohne Altersvorsorge dasteht, weil Sie nicht erfolgreich sind, oder? Fragen Sie, wo die Schmerzgrenze der Person liegt, wenn das Geld völlig verschwunden sein sollte. Fragen Sie lieber mehrere Leute nach kleineren Summen als wenige nach großen.

Die Rückzahlung

Im Fall des Gelingens zahlen Sie das Geld wie geplant aus Ihren Unternehmensgewinnen zurück.

Wenn Sie für den Fall des Nicht-Gelingens zur Sicherheit eine GmbH gründen möchten, um die Haftung für die Kreditrückzahlung zu begrenzen, fragen Sie sich bitte Folgendes: Möchten Sie also der Person, die Ihnen voller Vertrauen Geld geliehen hat, dieses Geld nicht zurückgeben? Überdenken Sie, ob Sie wirklich zu unternehmerischem Handeln bereit sind.

Außerdem: Die Kredite gelten als „eigenkapitalähnliches Geld“ und werden nicht als Geschäftskredit behandelt. Das heißt, sie werden bei einer Insolvenz des Unternehmens nicht in der Insolvenzmasse berücksichtigt, sondern es bleibt Ihre private Verpflichtung, den Kredit zurückzuzahlen.

Für alle anderen gilt: „Ich zahle das Geld zurück, komme was wolle.“ Das bedeutet unter Umständen, dass Sie auch ohne eine formale Privatinsolvenz eine Zeitlang nur für das absolut Nötigste Geld ausgeben und mit dem restlichen Geld Ihre Schulden bezahlen werden.

Die Formalien

Handeln Sie die Modalitäten vorher mit der geldgebenden Person aus.

1. Wann beginnt die Rückzahlung? (rückzahlungsfreie Zeit)
2. Wie zahle ich zurück? (bar, in Dienstleistung, in Produkten)
3. Welche Rendite bekommt die geldgebende Person? (Zinssatz, Produkte, Dienstleistung)
4. Was tun, wenn ich den geplanten Verpflichtungen nicht nachkommen kann? (Aufschub, Aussetzen der Zahlung)

Schließen Sie einen Vertrag. Legen Sie alle Konditionen fest. Lassen Sie sich beraten, was die rechtlichen und steuerlichen Aspekte betrifft.