

Урок 9: Unternehmensfinanzierung

Может ли обычное увлечение превратиться в бизнес? Как, к примеру, у американца Билла Гейтса, главы компании "Майкрософт". В студенческие годы он увлёкся составлением компьютерных программ - а теперь входит в список самых богатых людей планеты.

Ахенские студенты Саша Ханке и Юрген Петер решили пойти по его стопам. Труднее всего оказалось раздобыть стартовый капитал. Но всё же удалось получить в банке кредит. Ребята сняли помещение, закупили оборудование. И открыли небольшой компьютерный магазин. Здесь клиентам предлагались не только компьютеры, но и целый пакет услуг к ним - установка, программное обеспечение, консультации.

Работали начинающие предприниматели, как заведённые. По 10 - 16 часов в сутки. И хотя прибыль вначале оставалась скромной, доверие покупателей постепенно росло. Вот и сегодня поступило уже 12 заказов (Bestellungen). И вдруг - как гром среди ясного неба - звонок из банка:



Peter: Heute sind schon wieder zwölf Bestellungen für den neuen Computer gekommen. Du, sag mal, Sascha, wieviele Rechner haben wir denn überhaupt noch da?

Hancke: Ich glaube, hinten im Laden stehen noch sechs oder acht, und im Keller müßten auch noch so vier, fünf Stück sein.

Peter: Firma Hancke und Peter, Guten Tag... Ja, Peter am Apparat... vorbeikommen? morgen vormittag?... Ja, hm, worum geht's denn... aha, hm... Moment mal bitte... Sascha, das ist der von der Bank. Ob wir morgen vormittag beide vorbeikommen können?

Hancke: Wieso, gibt's Ärger oder was?

Peter: Naja, er will sich mit uns über unseren Kontostand unterhalten.

Hancke: Ah, du Sch...

Peter: Mehr will er am Telefon nicht sagen.

Просят зайти (vorbeikommen). Поговорить о состоянии счёта фирмы. (sich über den Kontostand unterhalten). По дороге в банк, в машине, друзья чуть не разругались. На счёте у них минус. (Das Konto ist überzogen.). Что будет, если банк вдруг откажется оплачивать их счета (Rechnungen), взносы за лизинг (Leasingraten), перевести деньги на заработную плату служащим (Löhne für Angestellte)?

Hinz: Ich hab's doch schon die ganze Zeit gesagt: Lange macht die Bank das nicht mehr mit. Wir haben das Konto schon wieder seit zwei Monaten weit überzogen. Und wenn wir Pech haben, zahlt die Bank uns jetzt keine müde Mark mehr aus. Keine Rechnungen. Keine Leasingraten. Keine Löhne. Dann können wir unsere Angestellten nächste Woche nach Hause schicken. Aus! Vorbei der Traum vom Unternehmerleben.

Kunz: Mensch, jetzt hör' doch auf und mach' hier keine Panik. Ich kann's doch auch nicht ändern. Ich hab' in den letzten Monaten fast jede Rechnung erst auf den letzten Drücker bezahlt, um Zeit zu gewinnen.

Выиграть время (Zeit zu gewinnen) - вот что теперь важно. Деловые отношения (Geschäftsbeziehungen) с банком оказались под угрозой из-за того, что долги фирмы по контокоррентному кредиту (Kontokorrentkredit) превысили лимит (das Limit überschritten).

Если банк предоставил предприятию контокоррентный кредит, то платежи осуществляются со счёта этого предприятия и в том случае, если денег на нём уже нет. В пределах лимита, конечно. Но минус на счёте обходится клиенту недёшево. Процент по контокоррентному кредиту почти вдвое превышает процент по долгосрочному. Он выгоден лишь в том случае, если есть возможность быстро вернуть банку деньги. В противном случае высокие выплаты по процентам съедают значительную часть прибыли, клиент ещё больше превышает остаток счёта. Долг всё растёт и растёт. Наступает момент, когда банк начинает сомневаться в платёжеспособности клиента и требует возврата денег в кратчайший срок.

После радушного приветствия сотрудник банка господин Мюллер без всякого перехода начинает нелюбезный разговор. Он напоминает, что банк два месяца молча терпел (stillschweigend geduldet) превышение лимита. Но платёжеспособность (die Zahlungsfähigkeit) фирмы "Ханке унд Петер" всё ухудшается (verschlechtert sich):

Banker: Ja, bitte!

Kunz: Tag, Herr Müller.

Banker: Ah, schönen guten Tag, die Herren. Bitte treten Sie näher!

Hinz: Tag, Herr Müller.

Banker: Gehen wir doch gleich hier an den Konferenztisch. Bitte meine Herren, nehmen Sie Platz. Tja, kommen wir am besten gleich zur Sache. Ihren Kontostand kennen Sie, da muß ich Ihnen wohl nichts mehr erzählen. Ich habe in den vergangenen zwei Monaten stillschweigend geduldet, daß Sie über das Limit hinaus überzogen haben, das haben Sie ja gemerkt. Schließlich wollen wir doch alle, daß es mit ihrem Unternehmen weitergeht. Aber Sie müssen auch verstehen, daß wir als Bank nicht tatenlos zusehen können, wenn sich ihre Zahlungsfähigkeit von Monat zu Monat verschlechtert. Woran liegt das denn? Wie gedenken Sie überhaupt, von ihren Schulden runterzukommen?

Провинившиеся предприниматели оправдываются: были трудности (Engpaß), но сейчас положение выправилось. Продано компьютеров и услуг на 49 тысяч марок, деньги по счетам (Rechnungen) поступят от клиентов (die Zahlungen treffen ein) в ближайшие недели, оборот (Umsatz) составит 120 тысяч:

Kunz: Ja, Herr Müller. Äh, wir haben ja gestern am Telefon schon kurz darüber gesprochen. Also, Anfang des Jahres, hatten wir einen kleinen Engpaß, eine - eine Flaute. Aber ich habe Ihnen eine Aufstellung über unsere aktuelle Auftragslage mitgebracht. In Rechnung gestellt haben wir momentan neunundvierzigtausend Mark, die Zahlungen treffen in den nächsten vier Wochen ein. Und unsere Aufträge bringen einen Umsatz von voraussichtlich hundertzwanzigtausend Mark.

Конечно, не следовало для предварительного финансирования (Vorfinanzierung) - главным образом, для предоплаты поставщиков - пользоваться дорогим контокоррентным кредитом. Хотя бы часть его нужно теперь как можно быстрее превратить в долгосрочный кредит (in einen langfristigen Kredit umwandeln). В ответ на это предложение представитель банка снисходительно объясняет бизнесменам-новичкам, что долгосрочные кредиты банки предоставляют только под залог недвижимости: участок (Grundstück), дом (Haus).

Отступления от этого правила редки. Банки не любят рисковать. И несмотря на угрозу банкротства фирмы (Pleite), господин Мюллер ставит нашим героям жёсткие условия: заявки на перевод зарплаты сотрудникам (Überweisungsaufträge für die Gehälter) будут исполнены только в том случае, если в банк на счёт фирмы до 12-ти часов следующего дня поступят 50 тысяч марок. Может быть, у владельцев фирмы есть частные сбережения (privat etwas auf der hohen Kante)? - Этот вопрос звучит для них почти как издёвка. Вдобавок банковский консультант советует фирме увеличить оборот (den Umsatz steigern).

Kunz: Herr Müller, mein Partner hat Sie ja schon darauf hingewiesen. Unser Problem ist, daß wir die Aufträge lange vorfinanzieren müssen - und das mit einem teuren Kontokorrentkredit. Ich wollte Ihnen deshalb vorschlagen, zumindest einen Teil unserer Schulden in einen langfristigen Kredit

umzuwandeln.

Banker: Hören Sie doch auf, das Thema hatten wir doch schon mal. Sie wissen genau, daß wir uns auf einen langfristigen Kredit nur einlassen, wenn Sie mir die entsprechenden Sicherheiten bringen. Und soweit ich informiert bin, haben Sie weder ein Grundstück noch ein Haus zu bieten. Also lassen Sie uns doch realistisch bleiben und erstmal sehen, wie Sie die nächsten Monate überstehen.

Hinz: Ich hab's dir gleich gesagt, der bleibt hart.

Kunz: Ja, ja.

Banker: Ich habe hier die Überweisungsaufträge für die Gehälter liegen, die Sie letzte Woche reingeschickt haben. Wenn ich die auszahle, meine Herren, schießen Sie mit achtzigtausend Mark über's Limit. Das sind Zahlen, die kann ich für Sie hier im Hause nicht mehr vertreten, das ist für uns nicht mehr darstellbar.

Kunz: Aber Herr Müller, hör'n Sie mal. Sie wissen doch so gut wie ich, daß wir dicht machen können, wenn Sie unsere Leute nicht mehr bezahlen.

Hinz: Und wenn wir pleite gehen, können Sie lange auf Ihr Geld warten, das ist Ihnen doch hoffentlich auch klar.

Banker: Aber ich bitte Sie, meine Herren. Wer spricht denn gleich von Pleite. Ich gebe Ihnen doch noch eine Chance. Wenn Sie mir bis morgen mittag, sagen wir, zwölf Uhr, Zahlungen in Höhe von fünfzigtausend Mark reinreichen, dann zahle ich die Löhne und die offenen Rechnungen, und dann sehen wir weiter. Also, nach Ihrer Auftragslage muß das doch zu machen sein. Lassen Sie sich halt was einfallen. Vielleicht haben Sie ja auch privat noch etwas auf der hohen Kante.

Hinz: Ja, ja.

Banker: Aber ich warne Sie. In den nächsten Monaten müssen Sie den Umsatz kräftig steigern - sonst sehe ich schwarz für unsere weiteren Geschäftsbeziehungen.

Друзья тогда были уверены, что работник банка знает, что говорит (weiß, was er redet). Но поскольку терять уже было нечего, они всё же пошли в другой банк. С теми же документами (mit denselben Unterlagen). И произошло чудо: там с ними были готовы говорить о втрое большей сумме кредита (das dreifache Kreditvolumen). "Нельзя во всём слепо верить (immer alles abnehmen) банкам и учреждениям", - такой вывод сделал из этой истории Саша Ханке, ныне солидный предприниматель:

Hancke: Damals, als der Banker bei der ersten Bank uns sagte: unsere Pläne seien nicht nachvollziehbar, habe ich das für bare Münze genommen. Wir waren ja auch erst dreiundzwanzig, vierundzwanzig Jahre alt. Und dachten, jemand in einer leitenden Position einer Bank weiß, was er redet, wenn er so was sagt. Aber das ist eine Illusion. Wir waren dann schon ziemlich erstaunt, als wir mit den gleichen Unterlagen zu einer anderen Bank gingen und wir mit denen über das dreifache Kreditvolumen reden konnten. Man sollte Ämtern und Banken nicht immer alles abnehmen.

Профессор Ханс Бюшген, директор института по банковскому делу при Кёльнском университете, с пониманием относится к нежеланию банков идти на риск. Банки работают на основе вкладов своих клиентов (auf Basis von Kundeneinlagen) и они не вправе бросать чужие деньги (Fremdmittel) на ветер или, как он выразился, "в огонь" (ins Feuer werfen). Если банк негативно оценивает предприятие (negativ beurteilen), то кредитов он ему больше не предоставляет (gewährt ihm keine Kredite mehr) и это правильно:

Büschgen: Selbstverständlich sind die Banken risikoscheu. Sie müssen es auch sein, weil sie eben auf Basis von Kundeneinlagen arbeiten, in hohem Maße. Es gibt einen alten Spruch, daß man gutes Geld nicht schlechtem nachwerfen sollte. Die Banken arbeiten auf der Basis von Fremdmitteln in hohem Maße, die können sie nicht so ohne weiteres ins Feuer werfen. Wenn Banken das weitere Schicksal eines Unternehmens negativ beurteilen und jedenfalls ungünstiger beurteilen, als ein Unternehmer selbst, dann wären sie keine Kredite mehr gewähren. Also, ich glaube nicht, daß steigende Insolvenzzahlen mit hoher Risikoscheu der Banken zusammen hängen. Das sehe ich nicht so.

Рост числа банкротств (steigende Insolvenzzahlen) в Германии чаще всего связан с нехваткой у предприятий собственного капитала (Eigenkapital). Доля собственного капитала в общем капитале предприятия в среднем по стране составляет 20 процентов. А у малых предприятий она порой достигает всего лишь 10-ти процентов. Остальное - заёмные средства. Даже сравнительно небольшие убытки быстро приводят такие фирмы на грань банкротства. Поэтому банки очень осторожны в вопросе предоставления кредитов: вдруг клиент не сможет потом вернуть деньги.

На что банки обращают внимание при предоставлении кредита? Консультант кёльнской городской сберкассы Бернд Фигиль при оценке кредитоспособности главным считает качество менеджмента: личность предпринимателя (Unternehmerperson), его квалификацию (Qualifikation), опыт (Erfahrungsschatz). Важны также перспективы отрасли (Branchenaussichten), рынки сбыта (Absatzmärkte) и многое другое. Кроме того, успех предприятия, по словам Бернда Фигиля, зависит от каждого его работника (auf jeden einzelnen Mitarbeiter kommt es an):

***Figiel:** Ich würde mal sagen, drei wichtige Punkte: Managment, Managment, Managment. Also, wir gucken uns die Jungunternehmerperson an, das ist das Allerwichtigste. Wie ist die Qualifikation, welchen Erfahrungsschatz bringt er ein, wie sind die Branchenaussichten, welche Produkte hat das Unternehmen, wie ist der Absatzmarkt für diese Produkte, wie ist die Personalstruktur? Es kommt ja dann letztlich auf jeden einzelnen Mitarbeiter an, ob das Unternehmen erfolgreich ist. Wie ist die Qualifikation, wie stellt man sich die Entwicklung der nächsten drei Jahren vor, welchen Umsatz, welche Kosten, welchen Ertrag kann man erreichen und das mit welchen Mitteln. Welche Zielgruppen hat man im Auge. Wir versuchen also, diese Vorhaben nachzuvollziehen, ob es plausibel uns erscheint.*

Профессор Бюшген считает, что банки выполняют в экономике роль фильтра, отделяющего крепкие жизнеспособные предприятия от бесперспективных. Но в то же время он вынужден признать, что банки порой ошибаются в своих оценках, особенно в отношении только что созданных предприятий. В итоге, именно начинающим бизнесменам очень трудно получить доступ к капиталу.