

# Unternehmensfinanzierung

## *Systeme nach Maß.*

Das PC-Systemhaus hancke & peter GmbH mit Geschäftsstellen in Aachen, Köln und Bendorf bei Koblenz ist seit 1984 im PC-Markt tätig. Insgesamt rund 140 Mitarbeiter bieten perfekten Service zu allem, was mit PCs zu tun hat: Systeme, Peripherie, Software und Zubehör. In den Unternehmensbereichen CAD, DTP, Software, Datenbankprogrammierung, Kommunikations- und kaufmännische Lösungen erarbeiten Fachleute individuelle Problemlösungen und Konzepte. Seit 1995 ist hancke & peter nach EN ISO 2001 zertifiziert. Der Tätigkeitsschwerpunkt liegt in der Erarbeitung von Komplettlösungen für Firmen und Behörden. Die Dienstleistungen umfassen Beratung, Netzwerk-Design, Gestaltung anwendungsspezifischer Branchenlösungen sowie Support in verschiedenen Stufen. Bei Client/Server-Anwendungen ist eine Entwicklungsmannschaft in vielfältigen Projekten aktiv. Über eine telefonische Hotline bietet hancke & peter seinen Kunden Beratung und technischen Service innerhalb kurzer Zeit. Zusätzlich sichern die Beziehungen zu namhaften Herstellern eine gleichbleibend hohe Qualität des Sortiments. Zahlreiche Autorisierungen, so von Novell, Hewlett Packard, Mensch und Maschine, AutoDesk, Apple, Toshiba, Compaq, Gupta und Microsoft, bestätigen die hohe Qualifikation des Hauses. Seit 1992 ist die Aachener Firmenzentrale in einem umweltfreundlich gestalteten Neubau mit 2000 qm Nutzfläche ansässig. Nur einen Steinwurf davon entfernt ist gerade ein Logistik-Centrum mit rund 3000 qm Nutzfläche entstanden. Außerdem verfügt das Unternehmen über ein eigenes Schulungszentrum mit mehreren ausgestatteten Schulungsräumen.

Mittlerweile gehört die hancke & peter Gruppe in Deutschland zu den Top-Unternehmen im PC-Geschäft. 1995 wurde ein Umsatz von rund 78 Millionen DM erzielt. Nach 60 Millionen DM Umsatz im Vorjahr bedeutet das ein Plus von 30%.





## ÜBUNG 1: Klären Sie die folgenden Begriffe mit Hilfe eines Wörterbuches:

die Geschäftsstelle, n

der Mitarbeiter, -

das Zubehör

das Unternehmen, -

der Unternehmensbereich, e

die Programmierung, gen

der Fachmann, Fachleute

das Konzept, e

der Schwerpunkt, e

die Erarbeitung, en

die Firma, en

die Behörde, n

die Dienstleistung, en

die Beratung, en

das Netzwerk-Design

die Entwicklung, en

die Mannschaft, en

der Kunde, n

der Service

der Hersteller, -

das Sortiment, e

die Automatisierung, (en)

die Qualifikation, en

die Firmenzentrale (-zentralen)

das Schulungszentrum, -zentren

der Umsatz, Umsätze

bieten

erarbeiten

zertifizieren

umfassen

sichern

bestätigen

gestalten

verfügen

ausstatten

erzielen

kaufmännisch

vielfältig

hervorragend

namhaft

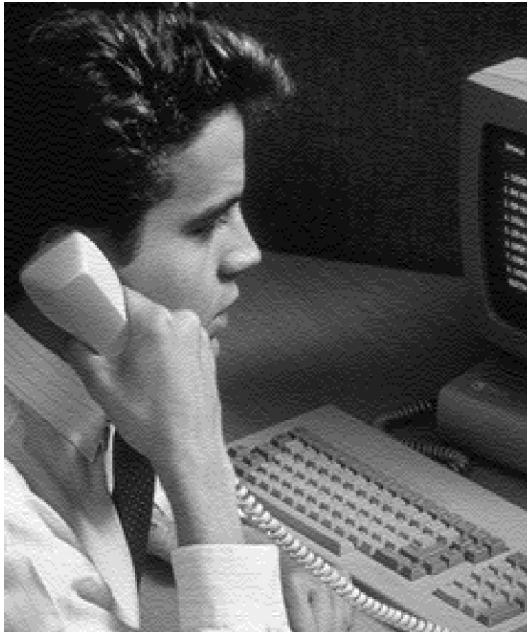
gleichbleibend

zahlreich

umweltfreundlich

ansässig

## Vom Computerfreak zum erfolgreichen Unternehmer



Bill Gates schrieb schon als Student fleißig Computerprogramme, machte daraus bald ein Geschäft und ist heute der Chef von Microsoft, dem Softwareunternehmen, das vor allem durch sein Betriebssystem »Windows« bekannt wurde.

Ganz ähnlich wie Bill Gates begannen Sascha Hancke und Jürgen Peter ihre Karriere in Aachen. Schon als Schüler beschäftigten sich die beiden Freunde am liebsten mit Computern. Als sie begannen, in Aachen Informatik zu studieren, verkauften sie nebenbei Computer – und das mit soviel Erfolg, daß sie irgendwann ein richtiges Unternehmen gründeten: Die „Hancke und Peter Gesellschaft für

Informationstechnik mit beschränkter Haftung“, kurz die Hancke und Peter GmbH. Heute sind Sascha Hancke und Jürgen Peter Anfang dreißig und leiten ein Unternehmen mit hundertzwanzig Beschäftigten. In ihrer Branche, den EDV-Dienstleistungen, gehören sie zu den fünfzig größten Unternehmen in Deutschland.

Wie bringt man es vom Computerfreak zum erfolgreichen Unternehmer? Man braucht Mut zum Risiko, gute Ideen und Geschäftssinn, und man braucht vor allem Geld. In der Regel von einer Bank - fast kein Unternehmen in Deutschland kommt nämlich ohne den Kredit von einer Bank aus. Verweigert die Bank einen Kredit, droht dem Unternehmensdasein bald ein jähes Ende. Das erlebten auch Sascha Hancke und Jürgen Peter in ihren ersten Jahren als Unternehmer, vor gut zehn Jahren.

Sascha Hancke und Jürgen Peter hatten damals einen Computerladen in der Aachener Innenstadt. Zunächst verkauften sie Computer zu günstigen Preisen vor allem an Studenten der Technischen Hochschule. Doch mit dem Verkauf von Computern allein ließ sich nicht genug Geld verdienen. Deshalb boten sie zusätzlich noch alle Dienstleistungen rund um den Computer an, sogenannte Systemlösungen. Hancke und Peter boten einem Kunden nicht nur gründlich vor dem Kauf, sondern stellten auch alle Geräte auf, installierten sämtliche Programme und übernahmen schließlich auch die Wartung und Reparatur der Computeranlage. Der Bedarf nach solchen Dienstleistungen war groß, denn immer mehr Betriebe und Büros arbeiteten mit Personalcomputern. Die Hancke und Peter GmbH steigerte den Umsatz rasch – und trotzdem waren ihre Ausgaben zunächst höher als die Einnahmen. Der Grund: Viele Lieferanten verlangten sofortige Bezahlung bei Lieferung. Ihre Kunden andererseits zahlten oft erst nach einigen Wochen. Hancke und Peter mußten die Ware also vorfinanzieren und überzogen deshalb ihr Bankkonto sogar über das Limit hinaus.



## ÜBUNG 2: Fragen zum Text:

1. **Wann schrieb Bill Gates schon Computerprogramme?**
2. **Was studierten die beiden Freunde?**
3. **Was machten Hancke und Peter in ihrer Studienzeit nebenbei?**
4. **Wie viele Mitarbeiter haben sie heute?**
5. **Woher bekommt ein junges Unternehmen Geld?**

1. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_



## ÜBUNG 3: Im folgenden finden Sie Aussagen zum Text. Welche der Antworten ist richtig?

1. **Was versteht man hier unter Systemlösungen?**  
**a)** Geld von der Bank **b)** alle Dienstleistungen rund um den Computer **c)** gute Ideen und Geschäftssinn
2. **Warum war der Bedarf an solchen Dienstleistungen groß?**  
**a)** weil immer weniger Betriebe Computer hatten **b)** weil man nicht genug Geld verdiente **c)** weil die Zahl der Unternehmen mit Computern stieg
3. **Warum waren die Ausgaben zunächst höher als die Einnahmen?**  
**a)** weil die Kunden sofort bezahlten **b)** weil der Umsatz stieg **c)** weil sie die Ware vorfinanzieren mußten

## Spielszene aus der Sendung

Hinz und Kunz haben sich zusammen selbständig gemacht. Aufgrund einer zeitweisen Auftragsflaute sind sie derzeit in finanziellen Schwierigkeiten.

- Hinz** *(aufgebracht, vorwurfsvoller Tonfall)* 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** *(fällt ihm ins Wort)* 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.
- Hinz** Was hat der von der Bank denn gestern genau gesagt am Telefon, als du den Termin gemacht hast?
- Kunz** *(genervt)* Das hab' ich dir doch schon alles erzählt. *(etwas leiernder Tonfall)* Wir hätten unser Limit von hundertfünfzigtausend Mark schon fast um fünfzigtausend überschritten. Und er käme jetzt langsam an die Grenze dessen, was er noch vor seinem Chef vertreten könne, oder so ähnlich hat er sich ausgedrückt. Wir müßten uns jetzt ganz schnell was einfallen lassen, sonst *(stockt)*
- Hinz** *(unwirsch)* Ja, was sonst? Na sag schon!
- Kunz** Sonst müßten wir wohl grundsätzlich über unsere Geschäftsbeziehung nachdenken.
- Hinz** *(fällt ihm ins Wort)* Na, dann ist doch wohl alles klar: Die kündigen uns den Kredit.
- Kunz** *(aufbrausend)* Ach, gar nichts ist klar. Du kennst doch unseren Auftragsstand. Das Geld kommt doch in ein, zwei Monaten rein und dann können wir den Kontokorrentkredit wieder abbauen. Die Bank muß uns nur noch ein paar Wochen Zeit geben, dann – dann kriegen wir das wieder in den Griff.

## Lexikon

### Der Kontokorrentkredit

Ein Unternehmen kann sein Geschäftskonto in der Regel überziehen. Das heißt: Es hat einen Kontokorrentkredit bis zu einer bestimmten Grenze, dem Limit. Dieser Kredit wird gebraucht, wenn die Ausgaben kurzfristig das Guthaben auf dem Konto übersteigen. Die Betonung liegt dabei auf kurzfristig. Denn ein Kontokorrentkredit ist sehr teuer. Die Zinsen für einen Kontokorrentkredit sind nämlich rund doppelt so hoch wie für einen langfristigen Kredit mit mehreren Jahren Laufzeit. Nimmt ein Unternehmen den Kontokorrent über längere Zeit in Anspruch, kann es schließlich in einen Teufelskreis geraten. Denn wegen der hohen Zinsen steigen auch die Kosten des Unternehmens von Monat zu Monat. Verdient das Unternehmen dann nicht genug Geld, um den Kontokorrentkredit zurückzuzahlen, verliert die Bank irgendwann die Geduld und verlangt ihr Geld binnen kurzer Zeit zurück. Für so manches Unternehmen kann das die Zahlungsunfähigkeit oder gar den Konkurs bedeuten.

### Wichtige Formulierungen zum Text:

Ein Unternehmen kann sein Konto überziehen.

Die Ausgaben übersteigen das Guthaben.

Das Unternehmen nimmt einen Kontokorrent in Anspruch.

Wegen der hohen Zinsen steigen die Kosten des Unternehmens.

Das Unternehmen muß den Kontokorrentkredit zurückzahlen.



### ÜBUNG 4:

Setzen Sie die fehlenden Begriffe in die Sätze ein!

### Was geschieht?

- Wenn die Ausgaben das Guthaben auf dem Konto übersteigen, benötigt das Unternehmen \_\_\_\_\_
- Wenn das Unternehmen den Kontokorrent über längere Zeit in Anspruch nimmt, gerät es in \_\_\_\_\_
- Wenn das Unternehmen den Kredit nicht zurückzahlen kann, verliert die Bank \_\_\_\_\_



## ÜBUNG 5:

Thema »Kontokorrentkredit«. Setzen Sie nachstehende Begriffe an den offenen Stellen ein!

Bank   Geld   Geschäftskonto   Guthaben  
Kontokorrentkredit   Kosten   Kredit  
Limit   Unternehmen   Zahlungsunfähigkeit



Ein Unternehmen kann sein \_\_\_\_\_ in der Regel überziehen. Das Unternehmen hat einen Kontokorrentkredit bis zu einer bestimmten Grenze, dem \_\_\_\_\_. Dieser Kredit wird gebraucht, wenn die Ausgaben kurzfristig das \_\_\_\_\_ auf dem Konto übersteigen. Ein \_\_\_\_\_ ist sehr teuer. Die Zinsen für einen Kontokorrentkredit sind rund doppelt so hoch wie für einen langfristigen \_\_\_\_\_ mit mehreren Jahren Laufzeit. Nimmt ein \_\_\_\_\_ den Kontokorrent über längere Zeit in Anspruch, kann es schließlich in einen Teufelskreis geraten. Wegen der hohen Zinsen steigen auch die \_\_\_\_\_ des Unternehmens von Monat zu Monat. Verdient das Unternehmen dann nicht genug \_\_\_\_\_, um den Kontokorrentkredit zurückzuzahlen, verliert die Bank irgendwann die Geduld. Die \_\_\_\_\_ verlangt ihr Geld binnen kurzer Zeit zurück.

Für so manches Unternehmen kann das die \_\_\_\_\_ oder gar den Konkurs bedeuten.

## Besuch beim Bankinstitut

- Kunz** Wir müssen den dazu kriegen, daß er uns einen Teil des Kontokorrentkredits in einen langfristigen Kredit umwandelt. Dann hätten wir wenigstens nicht mehr diese horrenden Zinszahlungen jeden Monat.
- Hinz** (*fatalistisch*) Die Diskussion hatten wir doch erst vor 'nem halben Jahr, darauf läßt der sich nie ein.
- Kunz** (*hoffnungsvoll*) Aber wenn der unsere Auftragsliste sieht, muß er doch einlenken. Schließlich hat die Bank ja gar nichts mehr von uns, wenn wir pleite gehen. (*räuspert sich, klopft an der Tür*)
- Banker** Ja, bitte!
- Kunz** Tag, Herr Müller.
- Banker** Ah, guten Tag, die Herren. Bitte treten Sie näher!
- Hinz** Tag, Herr Müller. Grüß Sie.
- Banker** Gehen wir doch gleich hier an den Konferenztisch. Bitte meine Herren, nehmen Sie doch Platz. (*Sie setzen sich, Stühle rücken etc.*) 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? Und wie gedenken Sie überhaupt, von ihren Schulden runterzukommen?
- Kunz** Ja, Herr Müller. 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 neun- undvierzigtausend Mark, die Zahlungen treffen in den nächsten vier Wochen ein. Und unsere Aufträge bringen einen Umsatz von voraussichtlich hundertzwanzigtausend Mark.
- Banker** Hmhm. Ja, und bis wann wollen Sie den Kontokorrent zurückführen – zumindest unters Limit?
- Kunz** Ähm, ja, dazu habe ich eine Liquiditätsplanung für Sie zusammengestellt. Sehen Sie, hier. In den nächsten drei Monaten könnten wir den Kontokorrent schon um ein gutes Viertel abbauen.



- Hinz** Wissen Sie, in unserer Branche muß man enorme Summen vorfinanzieren. Bis so ein Auftrag abgeschlossen ist und die Zahlung eingeht, vergehen oft zwei bis drei Monate.
- Banker** *(Unterbricht, energisch)* Tja, das ist ja schön und gut, meine Herren. Aber Ihre Angestellten müssen Sie pünktlich jeden Monat bezahlen, und die Leasingraten für die Firmenwagen sind auch schon wieder fällig. Ehrlich gesagt, bei Ihrer Kostensituation bin ich sehr skeptisch, ob Sie in den nächsten drei Monaten ihre Schulden zurückführen können.
- 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** *(lacht spöttisch)* 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. *(Steht auf, läuft ein paar Schritte und zieht eine Schublade auf)*
- Hinz** *(währenddessen leise zu Kunz)* 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 übers 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** *(sarkastisch)* Tz, ja, ja.
- Banker** Aber ich warne Sie. In den nächsten Monaten müssen Sie den Umsatz kräftig steigern – sonst sehe ich schwarz für weitere Geschäftsbeziehungen.

## Sascha Hanke erinnert sich

»Mein persönliches Problem war, als wir mit der Stadtparkasse diese Verhandlungen hatten und uns dort jemand mitteilte, daß man das überhaupt nicht nachvollziehen könnte, habe ich das erstmal für bare Münze genommen. Wir waren damals 23 - 24 Jahre alt und haben uns gedacht, daß jemand in der leitenden Position bei einer Bank durchaus weiß, was er redet. Das ist eine Illusion. Es ist also durchaus so, was für mich eine sehr lehrreiche Erfahrung war, mit den gleichen Unterlagen bei einer anderen Bank, bei einem anderen Ansprechpartner über das dreifache Kreditvolumen zu reden – ist doch in der Dimension dann auch erschütternd. Denn man merkt, daß man sowohl städtischen Stellen, als auch Ämtern als auch Banken eigentlich eben doch nicht alles abnehmen sollte.«



### ÜBUNG 6:

Dieser Text ist leider nicht vollständig. Können Sie helfen? Welches Wort gehört an welche Stelle?

**Deutschland**  
**Eigenkapital**  
**Eigentümer**  
**Firma**  
**Gesamtkapital**  
**Konkurse**  
**Prozent**  
**Unternehmen**  
**Unternehmens**  
**Verluste**



Hanke und Peter waren überhaupt erst in diese brenzlige Situation geraten, weil ihnen vor allem eins fehlte: \_\_\_\_\_ also das Kapital, das der \_\_\_\_\_ eines \_\_\_\_\_ selbst in seine \_\_\_\_\_ einbringt.

Zu wenig Eigenkapital, das ist auch der Grund dafür, daß die Zahl der \_\_\_\_\_ in \_\_\_\_\_ von Jahr zu Jahr steigt. Die Eigenkapitalquote – das ist der Anteil des Eigenkapitals am \_\_\_\_\_ eines Unternehmens – beträgt in deutschen Unternehmen durchschnittlich etwa zwanzig \_\_\_\_\_. Viele kleine \_\_\_\_\_ erreichen sogar nur eine Eigenkapitalquote von zehn Prozent. Wenn ein Unternehmen mit so wenig Eigenkapital einige Monate lang \_\_\_\_\_ macht, wird es schnell zahlungsunfähig, also insolvent.



*Die Mitarbeiter der Firma Hanke & Peter, Aachen*



#### ÜBUNG 7:

Lesen Sie die beiden folgenden Varianten einer Spielszene aus der Hörfolge. Unterstreichen Sie die Unterschiede. In welcher Variante fehlen typische Merkmale für spontan gesprochene Umgangssprache bzw. wurden Formulierungen gesprochener Umgangssprache durch eher schriftsprachliche ersetzt?

#### Variante A

- Hancke:** Hast du mal den aktuellen Auftragsstand und die Umsätze vom letzten Monat, Jürgen?
- Peter:** Moment, ich druck gleich mal die Übersicht aus. Wir haben jetzt im ersten Halbjahr schon fast soviel Umsatz gemacht wie im ganzen letzten Jahr. Wenn das so weitergeht, können wir dieses Jahr locker an die zwanzig Millionen kommen.
- Hancke:** Dann hätten wir zwei Jahre hintereinander den Umsatz jedesmal um die Hälfte gesteigert. Selbst wenn man jetzt mal vorsichtig rechnet, kann man davon ausgehen, daß wir nächstes Jahr, sagen wir mal, gut fünf Millionen mehr Umsatz machen können.
- Peter:** Wenn das mit den Aufträgen so weiterläuft, schon. Wir könnten schon wieder fünf bis sechs Leute mehr einstellen. Wir kommen ja jetzt schon nur mit Überstunden über die Runden. Und vom Platz her könnten wir mindestens doppelt soviel brauchen wie hier.

Die Sache mit den Schulungen könnten wir dann auch endlich anpacken: Gerade neulich hat mich wieder ein Firmenkunde gefragt, ob er uns seine Leute nicht mal für ein, zwei Tage zu einem Computer-Kurs schicken könnte. Hier kannst du das ja vergessen. Aber wenn wir einen richtigen Schulungsraum mit zehn oder zwölf Trainingsplätzen hätten, könnten wir jede Woche ein bis zwei Kurse anbieten. Damit läßt sich ja auch nicht schlecht Geld verdienen. Wir bräuchten ein ganzes Haus, das wär optimal.

## Variante B

**Hancke:** Hast du den aktuellen Auftragsstand und die Umsätze vom letzten Monat, Jürgen?

**Peter:** Moment, ich druck die Übersicht aus. Wir haben jetzt im ersten Halbjahr schon fast soviel Umsatz gemacht wie im ganzen letzten Jahr. Wenn das so weitergeht, können wir dieses Jahr ohne Schwierigkeiten an die zwanzig Millionen kommen.

Dann hätten wir zwei Jahre hintereinander den Umsatz jedesmal um die Hälfte gesteigert. Selbst wenn man vorsichtig rechnet, kann man davon ausgehen, daß wir nächstes Jahr schätzungsweise gut fünf Millionen mehr Umsatz machen können.

**Hancke:** Wenn die Auftragslage sich so weiterentwickelt, schon. Wir könnten schon wieder fünf bis sechs Mitarbeiter mehr einstellen. Wir schaffen die Arbeit ja jetzt schon nur mit Überstunden. Und vom Platz her könnten wir mindestens doppelt soviel brauchen wie hier.

**Peter:** Und Schulungen könnten wir dann auch endlich anbieten: Gerade neulich hat mich wieder ein Firmenkunde gefragt, ob er uns seine Mitarbeiter nicht für ein, zwei Tage zu einem Computer-Kurs schicken könnte. Hier ist das ja völlig unmöglich. Aber wenn wir einen richtigen Schulungsraum mit zehn oder zwölf Trainingsplätzen hätten, könnten wir jede Woche ein bis zwei Kurse anbieten. Damit läßt sich ja auch nicht schlecht Geld verdienen. Wir bräuchten ein ganzes Haus, das wäre optimal.

# LÖSUNGEN

## ÜBUNG 1

---

Klären Sie die folgenden Begriffe mit Hilfe eines Wörterbuches  
(keine Lösung im Lösungsschlüssel)

## ÜBUNG 2

---

1. schon als Student
2. Informatik
3. Sie verkaufen Computer
4. 120
5. von der Bank

## ÜBUNG 3

---

1b 2c 3c

## ÜBUNG 4

---

- a) Kredit
- b) einen Teufelskreis
- c) die Geduld

## ÜBUNG 5

---

Geschäftskonto    Limit    Guthaben    Kontokorrentkredit    Kredit  
Unternehmen    Kosten    Geld    Bank    Zahlungsunfähigkeit

## ÜBUNG 6

---

Eigenkapital    Eigentümer    Unternehmens    Firma    Konkurse    Deutschland  
Gesamtkapital    Prozent    Unternehmen    Verluste

## ÜBUNG 7

---

A ist die mündliche Variante.

### Variante A

Hast du mal den aktuellen Auftragsstand und die Umsätze vom letzten Monat, Jürgen? Moment, ich druck gleich mal die Übersicht aus. Wir haben jetzt im ersten Halbjahr schon fast soviel Umsatz gemacht wie im ganzen letzten Jahr. Wenn das so weitergeht, können wir dieses Jahr locker an die zwanzig Millionen kommen.

Dann hätten wir zwei Jahre hintereinander den Umsatz jedesmal um die Hälfte gesteigert. Selbst wenn man jetzt mal vorsichtig rechnet, kann man davon ausgehen, daß wir nächstes Jahr, sagen wir mal, gut fünf Millionen mehr Umsatz machen können.

Wenn das mit den Aufträgen so weiterläuft, schon. Wir könnten schon wieder fünf bis sechs Leute mehr einstellen. Wir kommen ja jetzt schon nur mit Überstunden über die Runden. Und vom Platz her könnten wir mindestens doppelt soviel brauchen wie hier. Die Sache mit den Schulungen könnten wir dann auch endlich anpacken: Gerade neulich hat mich wieder ein Firmenkunde gefragt, ob er uns seine Leute nicht mal für ein, zwei Tage zu einem Computer-Kurs schicken könnte. Hier kannst du das ja vergessen. Aber wenn wir einen richtigen Schulungsraum mit zehn oder zwölf Trainingsplätzen hätten, könnten wir jede Woche ein bis zwei Kurse anbieten. Damit läßt sich ja auch nicht schlecht Geld verdienen. Wir bräuchten ein ganzes Haus, das wär optimal.

## Variante B

Hast du den aktuellen Auftragsstand und die Umsätze vom letzten Monat, Jürgen? Moment, ich druck die Übersicht aus. Wir haben jetzt im ersten Halbjahr schon fast soviel Umsatz gemacht wie im ganzen letzten Jahr. Wenn das so weitergeht, können wir dieses Jahr ohne Schwierigkeiten an die zwanzig Millionen kommen.

Dann hätten wir zwei Jahre hintereinander den Umsatz jedesmal um die Hälfte gesteigert. Selbst wenn man vorsichtig rechnet, kann man davon ausgehen, daß wir nächstes Jahr schätzungsweise gut fünf Millionen mehr Umsatz machen können.

Wenn die Auftragslage sich so weiterentwickelt, schon. Wir könnten schon wieder fünf bis sechs Mitarbeiter mehr einstellen. Wir schaffen die Arbeit ja jetzt schon nur mit Überstunden. Und vom Platz her könnten wir mindestens doppelt soviel brauchen wie hier.

Und Schulungen könnten wir dann auch endlich anbieten: Gerade neulich hat mich wieder ein Firmenkunde gefragt, ob er uns seine Mitarbeiter nicht für ein, zwei Tage zu einem Computer-Kurs schicken könnte. Hier ist das ja völlig unmöglich. Aber wenn wir einen richtigen Schulungsraum mit zehn oder zwölf Trainingsplätzen hätten, könnten wir jede Woche ein bis zwei Kurse anbieten. Damit läßt sich ja auch nicht schlecht Geld verdienen. Wir bräuchten ein ganzes Haus, das wär optimal.