

Investoren-Wissen für Unternehmer

Diese haben es genauso nötig wie deren Angestellte

Von Walter K. Eichelburg

Datum: 2012-11-13

Aus meiner Beratungstätigkeit stosse ich immer wieder auf unglaubliche Fehler, die Unternehmer aus Investorensicht machen. Hier eine Zusammenstellung, welche Fallen vermieden werden sollten.

Die selben Fehler wie Angestellte – zu grosser Konsum

Das ist der 1. Fehler. Es wird vielfach konsumiert auf Teufel komm raus. Während der Angestellte nur sein Gehalt als Einkommensquelle hat, kann der Unternehmer auf vielerlei Art Geld aus seiner Firma ziehen: Geschäftsführergehalt, Gewinnausschüttungen, Gesellschafterdarlehen. Sehr viele Firmen gehen wegen zu hoher Privatentnahmen für ein Luxusleben zu Grunde.

Es wird oft ein „Gewinn“ ausgeschüttet, auch wenn gar keiner da ist. Oft wird einfach ein Bankkredit der Firma in die Privatkasse umgeleitet. Bei vielen Blendern wird gar kein Unterschied zwischen Privatvermögen, Firmenvermögen, Privatkredit und Firmenkredit gemacht. Solange Geld da ist, wird konsumiert und werden Statussymbole erworben, die primär dem Herzeigen dienen.

Ein besonderes Kapitel sind hier die Chefautos: die Umwelt soll an den Autos (oft ist es mehr als eines) eindeutig sehen, wer hier der Chef ist. Derjenige mit dem teuersten Auto. Meist werden diese Autos auf die Firma angemeldet, was speziell in Deutschland Steuervorteile bringt – man kann die Umsatzsteuer abziehen. Es versteht sich von selbst, dass diese Protzkisten fast immer auf Leasing finanziert werden. Die Leasingraten bedeuten dann eine laufende Belastung für das Firmenbudget.

In Österreich ist die Situation steuerlich bösartiger, da beim Ankauf Mehrwertsteuer (nicht abzugsfähig), Nova und CO₂-Steuer anfallen, diese können bei einer Luxuskarosse leicht einmal €50'000 ausmachen. Ausserdem sind alle Autokosten bei einem Listenpreis von über €40'000 anteilsfähig nicht abzugsfähig. Aber das stört den typischen Freiberufler und Unternehmer wenig, Hauptsache protzig muss es sein, auch wenn er sonst über die hohen Steuern jammert.

Aber ein Unternehmer kann im Vergleich zum Angestellten noch viel mehr Fehler machen.

Dynastisches Denken

Dieses Kapitel könnte man auch als „Tal der verlorenen Firmen“ betiteln. Es ist erwiesene Tatsache, dass in Familienbetrieben spätestens in der 3. Generation der Abbau wegen zu hohem Konsum und unfähigem Management beginnt.

Es herrscht vielfach der zwanghafte Drang, einen Erben aus der Familie zum Nachfolger zu machen, auch wenn dieser für diese Aufgabe absolut nicht geeignet ist oder nur am Konsum interessiert ist und das Firmenvermögen verschleudert. Ein Verkauf der Firma kommt aus falschem Statusdenken nicht in

Frage. Man denkt ja in „Generationen“. Nur werden die nachfolgenden „Generationen“, wenn sie unfähig sind, die Firma in kurzer Zeit ruinieren. Das wird ausgeblendet.

Das Gegenbeispiel gibt es auch: der Unternehmer kann nicht von seiner Macht lassen und ruiniert die Firma und sich selbst dabei. Ab einem bestimmten Alter wird man einfach senil und kann keine richtigen Entscheidungen mehr treffen. Die potentiellen Erben suchen sich dann inzwischen andere Berufe.

Das führt direkt zum nächsten Kapitel:

Falsche strategische Ausrichtung

Was ist damit gemeint? In unserer schnelllebigen Wirtschaftswelt ändern sich die Märkte rasch. Vielfach kann man als zu Kleiner einfach nicht gegenüber den Grossfirmen überleben. Man denke nur an die vielen, untergegangenen Möbelhäuser und Elektrohändler. XXX-Lutz und Mediamarkt haben eben eine Macht am Markt über ihre günstigen Einkaufspreise und ihr effektives Marketing, wogegen man als Kleiner kaum eine Chance hat, wenn man das Selbe anbietet. Da muss man sich eben Nischen suchen, wo die Grossen nicht sind.

Jetzt kommt das Fatale: viele Unternehmer spüren zwar, dass sie gegen diese Marktmächte wenig Chancen haben, sind aber aus falschem Statusdenken nicht bereit, die strategische Ausrichtung massiv zu verändern oder zu verkaufen oder zu schliessen. Lieber buttern sie privates Geld in die Verlustfirma oder übernehmen Haftungen für Kredite. Am Ende stehen sie dann ohne Geld und Firma da.

Als echter Investor sollte man die Überprüfung (Due Diligence) von Firmen gewohnt sein. Man überprüft Management, Strategie, Markt, bevor man eine Aktie kauft. Bei der eigenen Firma sollte man es ebenfalls machen.

Beispiel Spanien:

Dort ist der Grossteil der Baufirmen und Bauträger pleite gegangen. Wie viele von denen haben noch ihr Privatkapital in die Firmen gebuttert und stehen heute ohne Geld da? Dabei ist die spanische Tragödie erst am Anfang, Griechenland ist schon weiter, dort gibt es ein Massensterben von Firmen.

Wenn man Investorkenntnisse hat, konnte man schon vorausahnen, dass etwa die übergrosse Bauwirtschaft in Spanien nie überleben kann und hat vorzeitig die Firma verkauft. Bei uns wird es nicht anders sein, wenn unsere Immobilien-Bubbles platzen und der Staat pleite geht. Da wird dann für lange Zeit nichts mehr gebaut. Die Bauwirtschaft gehört zur „FIRE-Economy“, diese leidet in einer Depression massivst. Aber auch den vielen Dienstleistungsbranchen wie Tourismus und Autohandel wird es nicht besser ergehen. Kann auch schon in Spanien oder Griechenland besichtigt werden.

Zur richtigen strategischen Ausrichtung gehört auch, die Wirtschaftslage zu beurteilen. Wenn diese massiv schlechter wird und man in einer sensiblen Branche ist, kann man alles vergessen. Da hilft dann nur mehr: raus. Je früher, umso besser.

Keine privaten Haftungen für Kredite:

Wenn man schon wie die meisten Unternehmer keine besondere Gabe hat, Wirtschaftsentwicklungen vorauszusehen, dann sollte man wenigstens die Firma und das Privatvermögen trennen. Kein wirklicher Investor haftet mit mehr als seiner Einlage. Das tun nur deutsche Zahnärzte bei ihren Schiffsfonds und andere Schafe. Im Gegensatz zu Schiffsfonds hat der Unternehmer natürlich mehr Kontrolle über sein Investment – die eigene Firma, aber es kann immer etwas passieren. Daher:

- a) Persönliche Haftung ausschliessen:

Das geht über eine GmbH oder AG. Bei Einzelfirmen und ähnlichen haftet man immer persönlich und unlimitiert. Wichtig auch bei Verträgen: viele Vertragspartner schreiben eine

persönliche Haftung der Gesellschafter hinein.
Geht die Firma unter, dann ist nur diese weg, nicht auch das Privatvermögen

- b) Keine Haftungen für Firmenkredite:
Jetzt werden die meisten Unternehmer aufschreien: so kann ich ja keine Firma gründen oder investieren. Stimmt nicht, nur bei Kleinfirmen wollen die Banken eine persönliche Haftung der Eigentümer. Wenn man 50% Eigenkapital oder so hat, dann wird es sicher auch ohne persönliche Haftung gehen. Aber viele Unternehmer haben nur 5% Eigenkapital, der Rest ist Kredit. Deren Überlebensfähigkeit in einer Krise ist ohnehin klein, das haben wir 2009 gesehen
- c) Kein Privatvermögen in die Firma stecken:
Wenn man in heutigen, guten Zeiten schon Geld zur Verlustabdeckung hineinstecken muss, was ist dann ein einer wirklichen Depression? Dann sind Firma und Privatvermögen bald weg.

Nachahmer:

Wollen Sie wirklich als Autohändler jeden Unfug auf Kredit nachmachen, was die angestellten Marktstrategen beim Hersteller Ihnen vorschreiben? Diese Marketingleute liefern sich einen Konkurrenzkampf um die schönsten Autosalons, die die Händler auf Kredit bauen müssen.

Ähnliches gilt für die Hotels: muss man wirklich noch eine Wellness-Anlage haben, weil das Nachbarhotel das auch hat? Alles auf Kredit.

Mit der Depression wird es in diesen Branchen Massenpleiten geben.

Warum nicht verkaufen?

Ja, warum nicht? Wenn man schon heute gegen die Konkurrenz Probleme hat oder sieht, dass die eigene Firma eine Depression nicht überleben wird, sollte man lieber in guten Zeiten (das sind solche, in denen es viel billigen Kredit gibt) die Firma verkaufen. Ein richtiger Investor macht das auch mit seinen Aktien und Immobilien.

Leider muss ich in Beratungsgesprächen immer eines feststellen: der Status des Unternehmers hängt an seiner Firma und speziell an seiner Rolle als Arbeitgeber. Das gilt besonders für die diversen „Ortskaiser“, die wichtigsten Arbeitgeber in einem kleineren Ort.

Ein reiner Finanzinvestor dagegen hat keinen besonderen Status, auch wenn er reich ist. Daher wollen die meisten Unternehmer nicht von ihren Firmen loslassen, auch wenn sie erkennen, dass ihre Firmen gefährdet sind. Daher sollte man rechtzeitig den „Investor“ einschalten und noch zu einem guten Preis verkaufen.

Aber Hand aufs Herz: wie sieht ein pleitegegangener Ortskaiser wirklich aus? Wie ein für alle sichtbarer Pleitier.

Privatbanken & Family Offices

Wird die Firma doch verkauft (oft machen es die Erben), dann stellt sich die Frage, wie verwaltet man das neu entstandene Geldvermögen. Das Gleiche gilt für das Privatvermögen der Unternehmer.

Nachdem die meisten Unternehmer keine Investoren sind, überlassen sie das einfach ihrer Bank oder einem Anlageberater. Auf www.hartgeld.com wird dauernd beschrieben, dass diese Branche darauf ausgelegt ist, unbedarfte Anleger abzuzocken. Das wurde über die letzten Jahre immer schlimmer.

Bei Vermögen über 1 Million Euro reissen sich Privatbanken um diese Aufgabe. Bei noch höheren Vermögen sind es Family Offices, die alle Geldangelegenheiten ihrer Klienten regeln.

Der Autor weiss aus eigener Erfahrung und aus Gesprächen mit vermögenden Personen, dass diese Reichen in Investmentdingen sich im Wissen kaum von der Masse unterscheiden. In den Privatbanken wird das selbe Hochprovisions-Zeug verkauft, wie in der normalen Bankfiliale. Nur ist die Einrichtung edler, die Banker tragen Massanzug und die Produktpalette ist etwas vielfältiger.

Es wird in unterschiedliches Papier investiert, dass für die Banker möglichst viel Provisionen abwerfen soll. Einen Crash überlebt das nicht. Schon heute gibt es wegen der niedrigen Zinsen und der hohen, realen Inflation massive Kaufkraftverluste. Kaum einer dieser Privatbanker empfiehlt etwa Gold.

Manche „Reiche“ sammeln so ein beachtliches Portfolio an Immobilien, Krediten und Papieren an, ohne das Risiko dahinter zu erkennen. Sie kaufen einfach, was ihnen diverse „Berater“ empfehlen. In einem Crash gehen die Werte des Papiers und der Immobilien gegen Null, die Kreditzinsen explodieren aber. Über Nacht verwandelt sich so ein heutiges, beachtliches Nettovermögen in riesige, nicht mehr rückzahlbare Schulden.

„Betongold“

Wer kauft denn alle diese Vorsorgewohnungen? Meist sind es Unternehmer und Freiberufler. Sie glauben trotz heutiger Höchstpreise an die „Werthaltigkeit“ ihres Betongoldes. Dass der Wert von Immobilien wie der von Anleihen von den Zinsen und Kreditbedingungen abhängt, will ihnen nicht in den Sinn. Es fehlt einfach das Finanzwissen und die Erkenntnis, dass die heutigen Negativzinsen nicht ewig durchhaltbar sind.

Genauso wenig stört es sie, dass die Immobilien-Höchstpreise, die wir in den vergangenen Jahren in USA, Irland, Spanien, etc. sahen, inzwischen zusammengebrochen sind. Da werden etwa Eigentumswohnungen oder Hotels für 10% des früheren Preises verkauft – man versucht es zumindest. Eine Immobilie hat im Gegensatz zu Anleihe einen entscheidenden Nachteil: sie ist illiquide, daher nur an einen Käufer verkaufbar, der dafür Kredit bekommt. Das Gleiche gilt für Firmen, diese werden auch meist auf Kredit gekauft.

Es gibt noch etwas Schlimmeres als eine ganze Immobilie: einen Hausanteil, sagen wir 50%. Soetwas kann man meist nur in der eigenen Verwandtschaft verkaufen, denn kaum ein Fremder kauft soetwas. Aber solche idiotischen Teilungen sind in Familien sehr häufig.

Hausherren:

Warum will heute jemand Wohnungen vermieten? Es gibt viel weniger riskante Anlageformen als soetwas. Speziell der Staat greift da gerne ein. Sei es in Normalzeiten zum „Mieterschutz“, in Krisenzeiten können gleich einmal Zwangshypotheken oder diese ominöse Immobiliensteuer wie in Griechenland kommen. Ein Haus kann nicht weglaufen, Geldvermögen schon.

Aus meiner eigenen Wohnungssuche vor zwei Jahren, verschiedenen Gesprächen und unzähligen Leserzuschriften an www.hartgeld.com weiss ich es: es ist die Lust, „Hausherr“ zu sein, also ein „höheres Wesen“ zu sein als der Mieter. Dabei ist der Mieter von der rechtlichen Seite eindeutig im Vorteil.

Aber scheinbar beziehen diese Hausherrentypen ihren Orgasmus vom „Hausherr sein“. Denen ist es egal, welche staatlichen Regeln und Steuern man über ihnen auftürmt. Abgesehen davon ist es ein reines Verlustgeschäft wenn man nicht die Erfahrung dazu hat. Mietnomaden sind nur eine Falle. Diese Hausherren-Typen mit ihren Vorsorgewohnungen werden nichts damit verdienen.

Dazu werden die absonderlichsten Rationalisierungen aufgetürmt: Der Euro wird wertlos, Gold wird sinken, aber die Immobilienpreise werden steigen – abgesondert von einem besonderen Vertreter des Betongoldes – einem Bauunternehmer. Das ist alles rein emotional, die Ratio wird komplett über Bord geworfen – etwas, was ein Investor nie machen sollte.

Zusammenfassung

Mit dem kommenden Crash werden wir eine beispiellose Umverteilung erleben. Firmen aller Art werden untergehen und dann von den Banken und Insolvenzverwaltern zu Billigspreisen verschleudert werden.

Dieser Artikel zeigte die wichtigsten Fehler der Unternehmer aus Investorensicht auf. Diese sind in der Regel genauso blind wie Angestellte. Nur haben sie noch mehr Möglichkeiten, sich finanziell zu ruinieren, als Angestellte.

Wenn man die kommende Depression als Unternehmer überleben möchte, muss man beginnen, wie ein Investor zu denken, und schlechte Investments rechtzeitig abstoßen, auch wenn es die eigene Firma ist. Der Konsum sollte eingeschränkt werden.

Allen Gold-Investoren unter den Leser möchte ich empfehlen, zu lernen wie ein Unternehmer zu denken – zusätzlich zum Investordenken. Denn es wird unzählige Firmen billig zu kaufen geben, deren frühere Eigentümer nicht erkannt haben, was kommt. Wie eben die vielen spanischen Bauunternehmer, die bereits pleite gegangen sind.

Disclaimer:

Wir möchten feststellen, dass wir keine Finanzberater sind. Dieser Artikel ist daher als völlig unverbindliche Information anzusehen und keinerlei Anlage- oder sonstige Finanzierungsempfehlung – wie ein Zeitungsartikel. Wir verkaufen auch keine Finanzanlagen oder Kredite. Jegliche Haftung irgendwelcher Art für den Inhalt oder daraus abgeleiteter Aktionen der Leser wird ausdrücklich und vollständig ausgeschlossen. Das gilt auch für alle Links in diesem Artikel, für deren Inhalt ebenfalls jegliche Haftung ausgeschlossen wird. Bitte wenden Sie sich für rechtlich verbindliche Empfehlungen an einen lizenzierten Finanzberater oder eine Bank.

© 2012 by Walter K. Eichelburg, Reproduktion/Publikation nur mit Zustimmung des Autors.

Zitate aus diesem Artikel nur mit Angabe des Autors und der Quelle: www.hartgeld.com

HTML-Links auf diesen Artikel benötigen keine Zustimmung.

Zum Autor:

Dipl. Ing. Walter K. Eichelburg ist über seine Hartgeld GmbH Betreiber der Finanz- und Goldwebsite www.hartgeld.com in Wien. Er beschäftigt sich seit mehreren Jahren intensiv mit Investment- und Geldfragen. Er ist Autor zahlreicher Artikel auf dem Finanz- und IT-Sektor. Er kann unter walter.eichelburg@hartgeld.com erreicht werden.