



POLAT CONSULTING GMBH

CONSULTING • CONTROLLING • COACHING
MANAGEMENT • INTERIM MANAGEMENT

CLEVISCHER RING 5
51065 KÖLN

E-MAIL: INFO@POLAT-CONSULTING.DE

**KURZKONZEPT FÜR
EIGENKAPITALERSATZ
DURCH PROJEKTBEZOGENES
„PARTIARISCHES
NACHRANGDARLEHEN“**

Inhalt

Aktuelle Situation	3
Sinn und Zweck der Fremdkapitalisierung	3
Unsere Lösung für die Kapitalisierung	4
Die laufenden Kosten des partiarischen Darlehens	7
Das Risiko des Darlehensgebers	7
Die Kontrollmöglichkeiten	8
Wie sieht das Produkt als Grundlage für eine Beteiligung aus	8
Das Produkt als Lizenz	9
Die Werthaltigkeit der Lizenzen	11
Das optimale Konzept für den „Großhandel“	13
Die Vorteile und Zusammenfassung	14
Schlussbetrachtung	15

Aktuelle Situation

Viele Unternehmen leiden aufgrund ihrer Liquidität, Bonität und dem sehr zurückhaltendem Engagement ihrer Hausbank. Dadurch bekommen sie kaum Kredite, die notwendig wären um ihr Unternehmen weiter auszubauen. Oft scheitern diese an den zu geringen Gewinnen in den Jahresabschlüssen und wegen des nicht vorhandenen oder zu geringen Eigenkapitals. Deshalb verlangen Banken zusätzlich zu einem guten Jahresabschluss auch noch Sicherheiten, die die meisten aber nicht haben. Insofern helfen auch gute Jahresabschlüsse allein den Unternehmen nicht weiter.

Sinn und Zweck der Fremdkapitalisierung

Unternehmen die Kapital brauchen, aber nicht mit dem Engagement ihrer Bank rechnen können, haben durchaus Chancen mit unserem Konzept ihr Unternehmen ausreichend zu kapitalisieren.

Dieses Konzept gilt nicht für Existenzgründer und wir bevorzugen Unternehmen, die mindestens 2-5 Jahre auf dem Markt sind und entsprechende Jahresabschlüsse vorweisen können.

Wir bieten eine Form der hybriden Kapitalisierung an. Das bedeutet zu einem, dass man sowohl die Werthaltigkeit und die Bonität des Unternehmens kurzfristig deutlich verbessern kann. Zum anderen bedeutet es, dass man damit zusätzlich neue Umsätze für das Unternehmen generieren kann.

Nur wenn beide Faktoren zum Erfolg führen, ist die Qualität der Kapitalisierung durchschlagend. Im Normalfall muss man mit dem geliehenen Geld der Bank erst einmal eine Grundlage schaffen, um mit dem Kredit auch Geld zu verdienen und natürlich die Zins- und Tilgungsleistung zu erfüllen.

Wen wollen wir mit diesem Kurzkonzept in erster Linie ansprechen?

Großhändler im Bereich der Gastronomie und Lebensmittelhandels mit mindestens 100 aktiven Kunden, einem Umsatz von 100.000 € pro Monat und mit dem Wunsch stark expandieren zu wollen.

Welche Vorteile kann man damit erreichen?

- Verbesserung des bilanziellen Eigenkapitals von 100 Tausend € bis 5 Millionen €
- Verbesserung der Bonität bei Banken, Lieferanten, Leasing, Factoring und Auskunfteien
- Verbesserung der Kreditwürdigkeit bei Lieferanten und Warenkreditversicherer
- Verbesserung der Kreditwürdigkeit bei Banken und anderen Kreditinstituten

- Verbesserung der Einkaufskonditionen und stärkere Nutzung des Skontos bei Lieferanten
- Verbesserung der Kundenbindung von bisherigen und zukünftigen Kunden
- Verbesserung der Einkaufspreise und Konditionen bei Lieferanten
- Verbesserung der Möglichkeiten der Akquise und Gewinnung von Neukunden
- Ausbau der Umsätze durch günstigen Einkauf und Gewährung von Zahlungszielen
- Einbringung neuer Konzepte der effektiven und nachhaltigen Kostensenkung
- Sicherung der Forderungen, durch die Zusammenarbeit mit einer Factoring Gesellschaft

Unsere Lösung für die Kapitalisierung

Durch unsere Lösung schaffen wir bilanzierten Eigenkapitalersatz durch partiarische Nachrangdarlehen in ihrem Unternehmen. Dadurch sind wir wie eine Bank für Sachdarlehen, anstatt Geld.

Partiarische Nachrangdarlehen sind sachlich zu komplex, um diese mit wenigen Worten für jeden verständlich zu beschreiben, da diese handelsrechtlich, steuerrechtlich und auch bilanzrechtlich relevant sind. Insofern wollen wir zuerst das Prinzip anhand von Beispielen erklären. Nach erfolgreicher Prüfung einer möglichen Beteiligung an Ihrem Unternehmen, geben wir auf Wunsch unseren partiarischen Nachrangdarlehensvertrag zur Prüfung durch Ihren Anwalt oder Steuerberater.

Wir reden hier ausschließlich von der Form des projektbezogenen partiarischem Nachrangdarlehen, die in unserem Fall sogar sich nur auf Sachdarlehen bezieht. Es ist nicht nur wichtig, dass man Sachdarlehen als Eigenkapitalersatz darstellt, sondern auch die Möglichkeit hat, mit dem neu geschaffenen Eigenkapital neue Umsätze zu generieren. Und das ohne einen Cent einer Investition!

Ein Darlehen ist ja grundsätzlich geliehenes Geld. Wir verleihen in dem Fall kein Geld, sondern werthaltige Sachwerte. Sachdarlehen können Handelswaren, Immobilien, Edelmetalle, Lizenzen, Patente oder ähnliche Dinge sein, die werthaltig sind.

Wenn Sie anstatt Geld, Sachkapital bekommen könnten, und die Bank diese als Eigenkapital anerkennt, hätten Sie eine Lösung um von Ihrer Bank einen Kredit zu bekommen. Denn die Bank würde Ihr Eigenkapital als Sicherheiten akzeptieren. Trotzdem sind die meisten Banken so aufgestellt, dass sogar Immobilien mit Ihrem Verkehrswert kaum mit 100% Werthaltigkeit akzeptiert werden. So versucht die Bank den Wert auf 50% oder weniger zu mindern, und gibt trotz 100% Sicherheit deutlich weniger Kredit. Das liegt daran, dass die Banken mögliche Risiken einkalkulieren und ein schlüssiges

Konzept sehen wollen, wie man für das Darlehen der Bank die Zinsen und Tilgung sicherstellt. Das liegt auch an den Basel II und Basel III Vorgaben der Banken an sich selbst.

Bei unserer Lösung steigt mit der Bilanzierung und Veröffentlichung Ihre Bonität je nach Beteiligungsgröße von heute auf morgen um ein Vielfaches.

Wichtig ist auch zu wissen, dass die Banken nicht nur die Sicherheiten bewerten, sondern das Gesamtkonzept, wie das Unternehmen zukünftig Umsätze tätigen will und wie die Gewinnaussichten sind. Nur alle Faktoren zusammen können sicherstellen, dass die Bedienung der Zinsen und Tilgung des gewünschten Kredits gewährleistet werden.

Das folgende Beispiel soll nur das allgemeine Prinzip der Problematik verdeutlichen und ist nicht als eine Beschreibung unseres Projektes bzw. unserer Lösung zu verstehen:

Wir nehmen an, dass ihr Unternehmen einen Kredit in Höhe von 500.000 € von einer Bank braucht. Ihr Unternehmen würde von uns für 5 Jahre 10 Mietwohnungen mit einem Wert von je 100.000 € als partiarisches Nachrangdarlehen bekommen. Die Bank erkennt, dass Sie für den gewünschten Kredit von 500.000 € Sicherheiten im Wert von 1.000.000 € zur Verfügung stehen. Selbstverständlich betrachtet die Bank alle Risiken und bewertet die 10 Mietwohnungen nur mit 50% Werthaltigkeit. Das bedeutet, die Bank geht davon aus, falls ihr Unternehmen die Kredite nicht bedienen kann und die Sicherheiten verwertet werden müssen, ist sichergestellt die Sicherheiten zum ½ Preis zu verwerten. Somit stellt die Bank erst einmal fest, dass der Kreditbetrag abgesichert wäre.

Als nächstes wird geprüft, wie viel Miete diese Mietwohnungen einbringen. Falls Sie keine Mieteingänge nachweisen können, wird die Bank den Kreditantrag ablehnen, weil Sie kein Geld für die Zinsen und Tilgung nachweisen können, auch wenn die Mietwohnungen werthaltig sind.

Grundsätzlich möchte die Bank Geld verleihen und Zinsen erwirtschaften. Sie ist nicht am Tausch von Geld gegen Immobilie interessiert, da es nicht das Hauptgeschäft der Banken ist, Immobilien zu verwerten. Insofern sollte das Vorgehen der Bank jedem klar sein.

Falls Sie aber Mieteingänge von 500 € pro Mietwohnung im Monat nachweisen können, so ist das Kreditgeschäft wieder im Gleichgewicht, da von 5.000 € die Zinsen für das Kredit bezahlt werden kann. Die 5.000 € reichen noch nicht aus, da die Annuität bei einem Kredit von 500.000 € bei 8% pro Jahr und einer Laufzeit von 5 Jahren monatlich 10.138,20 € für Zinsen und Tilgung ergibt.

Jetzt ist nur wichtig, wie man mit dem Kredit von 500.000 € noch mehr Geld verdient. Dazu will die Bank auch ein überzeugendes Konzept mit Planzahlen sehen. Wenn das Konzept nicht überzeugt, geht die Bank davon aus, dass die Bank Ihr Geld verlieren könnte und wird den Kredit ablehnen.

Wenn aber das Konzept die Bank überzeugt, muss dann dafür gesorgt werden, dass die 10 Mietwohnungen als Sicherheit für das gewünschte Kredit übergeben werden können. Jetzt müssen wir die vertraglichen Voraussetzungen schaffen und würden im Rahmen eines partiarischen Nachrangdarlehens die Grundbücher der Immobilien an das Unternehmen übertragen. Da kein Geld fließt, hat man das Gefühl, die Immobilien haben keine spürbaren Werte. Die Bank sieht das natürlich anders und hat den Wert von 1.000.000 € Immobilienwert zu Gunsten der Bank auf 500.000 € taxiert. Für die Werthaltigkeit muss kein Geld fließen, sondern einem Bewusst sein, dass man mit null Wert weder einen Kredit absichern, noch Mieteinnahmen in Höhe von 5.000 € realisieren kann.

Was passiert eigentlich genau, wenn man die Immobilien als Wert überträgt? In erster Linie geht das für die Zeit von mindestens 5 Jahren vollständig in das Eigentum des Unternehmens über und der Immobilienbesitzer haftet zu 100% mit seinem Kapital, falls die Bank die Immobilie verwerten sollte. Im Grunde genommen wird vergleichbar mehr als eine Bürgschaft übernommen. Denn auch die Mieteinnahmen für die 10 Mietwohnungen gehen in das Vermögen des Unternehmens über. Vielleicht wird langsam die Werthaltigkeit des Beispiels klar. Denn auf welcher Grundlage hat man sonst real ohne eine Investition Mieteinnahmen und sogar Eigenkapital in Form von Immobilien?

Die Antwort ist: **Auf der Basis von Zinsen und Beteiligung als Risikobeteiligung**. Viele haben Schwierigkeiten für eine vertraglich übertragene Immobilie Zinsen zu bezahlen, weil es nicht in gewohnter Weise wie Geld wahrgenommen wird. Das ist nicht wichtig, ob man die Einsicht hat oder nicht. Fakt ist, man selbst hätte auch bei einem Kredit für solche 10 Mietwohnungen Kredite aufnehmen und Zinsen bezahlen müssen. Außer, man hätte das Kapital privat ohne eine Bank gehabt. Weiterhin kommt hinzu, dass man auch auf die Mieteinnahmen der 10 Mietwohnungen verzichten muss, obwohl man selbst Eigentümer ist. Das ist die vertraglich rechtliche Konsequenz, die erfüllt werden muss, damit es auch wie echtes Eigenkapital in die Bilanz eingebracht werden kann.

Warum sollte also der „**Kreditgeber**“ auf diese Mieteinnahmen verzichten und dann auch noch mit seinen Immobilien zu 100% haften? Allein mögliche Zinsen von z.B. 10% pro Jahr für die Immobilie und eine Umsatzbeteiligung von 30% machen das Engagement auf keinen Fall nachvollziehbar, da es zu keinem Verhältnis zum Risiko steht. Dieses Geschäft soll wie gesagt nur das Prinzip darstellen

und nicht über Sinn und Unsinn eine Diskussion auslösen. Wenn die Wohnungen zum Zeitpunkt der Übertragung nicht vermietet wären und das Unternehmen diese vermieten soll, macht es deutlich mehr Sinn, wenn das Unternehmen für sein Erfolg der Vermietung auch Gelder bekommen kann.

Wir nehmen einfach für die Immobilien ersatzweise Software Lizenzen an, die weniger kompliziert zu handhaben sind. So sind wir zu dem Beispiel vom Prinzip her nicht weit auseinander. Nachfolgend wollen wir genauso einfach zu den einzelnen Komponenten des partiarischen Darlehns eingehen.

Die laufenden Kosten des partiarischen Darlehens

Bei der Bank bezahlt man je nach Branche und Risiko hohe oder weniger hohe Zinsen, obwohl das Darlehen durch mögliche Sicherheiten abgesichert ist. Das ist bei uns genauso wie bei der Bank. Bei unserer Lösung brauchen Sie zwar keine Sicherheiten, wir verlangen dafür aber ein umsatzunabhängiges Darlehensentgelt (ab 0,833% Zinsen pro Monat) und ein umsatzabhängiges Darlehensentgelt (ab 30% Umsatzbeteiligung pro Monat). Die Umsatzbeteiligung bezieht sich ausschließlich auf die Umsätze durch die Lizenzen und greift nicht in die sonstigen Umsätze Ihres Unternehmens ein.

Das Risiko des Darlehensgebers

Unser Risiko ist sehr hoch, da wir im Normalfall keine Sicherheiten verlangen. Entsprechend macht sich das bei den Kosten bemerkbar. Es ist gesetzlich vorgeschrieben, dass wir die Lizenzen mindestens für 5 Jahre an dem zu beteiligenden Unternehmen vollständig mit allen Rechten und Pflichten abtreten, damit das von uns eingebrachte Kapital auch in Ihrem Unternehmen als Anlagekapital bilanziert werden kann. Der Wert der Ihre Bilanz stärkt, muss in der Bilanz unseres Unternehmens in gleicher Höhe reduziert werden, da wir diese Vermögenswerte nicht mehr zur Verfügung haben.

Ihr Unternehmen dürfte über diese Lizenzen frei verfügen und Sie könnten diese sogar als Sicherheit bei der Bank abtreten, wenn Sie Geld für Ihre Investitionen brauchen. Unser Verlust kann dadurch 100% betragen, falls zum Beispiel die Bank die Lizenzen vorzeitig verwertet, wenn Sie ihr Kredit nicht bedienen können. Wir gehen dieses Risiko nur ein, wenn wir auch durch eine zeitlich begrenzte Geschäftsführung unsere Interessen an der Beteiligung wahren können und klare Regeln vorgeben, damit unser Kapital nicht gefährdet ist.

Auch Sie werden niemals einem fremden 100% Ihres Kapitals ohne Kontrolle zur Verfügung stellen.

Die Kontrollmöglichkeiten

Wie zuvor gesagt, haben wir vertraglich vereinbarte Mitwirkungsrechte und zustimmungspflichtige Maßnahmen der Geschäftsführung, sowie auch Informations- und Kontrollrechte. Das bedeutet, wir haben ein Mitspracherecht, damit Ihr Unternehmen niemals in eine Schieflage Gerät und wir dadurch unsere Beteiligung zu 100% verlieren.

Auch im Falle eines Konkurses werden wir mit den Gesellschaftern des Unternehmens als letzte finanziell befriedigt, falls ausreichend Konkursmasse zur Verfügung steht. Da diese Beteiligung als Anlagevermögen bilanziert wird, geht unsere Beteiligung, sprich alle werthaltigen Lizenzen in die Konkursmasse über, so dass alle anderen Gläubiger zuerst befriedigt werden.

Ein Nachrangdarlehen sagt aus, dass wir uns vertraglich verpflichten, eine qualifizierte Nachrangklausel zu akzeptieren und jeder der Ihre Bilanzen kennt davon ausgehen kann, dass wir mit dem Gesamtwert der Lizenzen als Eigenkapital haften.

Falls Sie aber jegliche Kontroll-, Mitsprache- oder Informationsrechte nicht zustimmen wollen, können wir nur gegen 100% werthaltige Sicherheiten solch eine Beteiligung eingehen und verzichten auf jegliche Kontroll-, Mitsprache- oder Informationsrechte.

Wie sieht das Produkt als Grundlage für eine Beteiligung aus

Als Eigenkapitalersatz stellen wir projektorientiert Software Lizenzen zur Verfügung, die nicht nur werthaltig sind, sondern Ihnen auch die Möglichkeit bietet, monatlich ohne Investition zusätzlich Geld zu verdienen. Damit jede Bank auch die Werthaltigkeit auf dem Markt erkennen kann, beziehen sich unsere Lizenzen nachfolgend auf den globalen Markt der Werbung.

Klassische Werbung ist heutzutage teuer und nicht besonders effektiv, da die Streuverluste viel zu groß sind. Wir sprechen in unserem Fall von e-Marketing, was auf Internet Basis sehr effektiv und kostengünstig ist und somit auch kaum Streuverluste hat. Wir erreichen mit e-Marketing eine hohe Kundenbindung und Umsatzsteigerung. So ersetzen wir klassische, uneffektive und teure Werbung durch günstige und effektive Werbung als e-Marketing. Der Markt und die Nachfrage ist dafür da, da viele eine Alternative suchen, aber kaum neue Lösungen haben und nutzen die klassische Werbung weiterhin. Welcher Geschäftsinhaber wäre nicht an einer effektiven „Werbung“ interessiert, die weniger kostet, aber nachweislich mehr Kundenbindung und Umsatzsteigerung nachweist?

Auf dieser Basis beteiligen wir uns z.B. mit einem Wert von 1.200.000 €. Das entspricht 200 Lizenzen á 6.000 € pro Lizenz. Wenn wir pro Lizenz 60 Monate lang Umsätze realisieren können, entspricht das einem monatlichen Umsatz von mindestens 100,00 € pro Lizenz. Wir gehen davon aus, dass wir einen deutlich höheren Umsatz erreichen können. Darauf kommen wir gerne später zurück.

Somit ergibt sich ein zusätzliches Umsatzpotential zwischen 1.200.000 € und 3.744.000 €, abzüglich der Darlehensentgelte (umsatzunabhängigen Zinsen und umsatzabhängigen Umsatzbeteiligung).

Das Produkt als Lizenz

Das Internet ist heutzutage unbestritten das wichtigste Medium auch in Sachen Werbung. Dagegen sind die bekannten Printwerbungen schon veraltet. Im Zeitalter des Internets und Smartphones wird der Bedarf und Anspruch an Detailinformationen immer größer, insbesondere wenn die Erwartungshaltung an die Informationen aus mehr als aus einer Telefonnummer oder einer Adresse besteht. Die Verbraucher sind durch die vielen Online-Shops und Online-Portale schon so verwöhnt, dass sie die gleichen Ansprüche der Bequemlichkeit an jeden stellen. **Wichtig ist, dass die Verbraucher diese Erwartungen ohne Wenn und Aber haben.** Leider findet z.B. der Verbraucher im Internet kaum Detailinformationen über seinen Lieblingsgastronomen, so dass sie sich im Kaufverhalten durchaus zurückhalten. Das Gegenteil sehen wir im Bereich der Gastronomie bei den Internet Portalen für den Lieferservice. Die Umsätze durch die Portale steigern sich um jedes Jahr. Kein Wunder, wenn entsprechende Portale, wie z.B. „Lieferheld“, „Pizza.de“ oder „Lieferando“ sich so teure Fernsehwerbung leisten können. Die Tendenz ist mehr als eindeutig: **Leistungsfähige Internetportale!**

Die Bedienung des Internets für den Verbraucher wird immer einfacher und effektiver. Aber der Aufwand für den Betreiber ist weder gesunken, noch der finanzielle Aufwand spürbar geringer geworden, da diese mit teuren Dienstleistungen verbunden sind. Das erklärt auch, warum die Betreiber gezwungenermaßen mangels Alternativen immer noch auf die Printwerbung setzen.

Wir haben die Lösung in Form der Software Lizenzen. Dabei ist unsere Idee, dass der Betreiber kinderleicht, völlig unabhängig, zeitnah und aktuell sein persönliches Portal für deutlich geringere Kosten pflegen kann. Denn die Kosten stellen für jede Entscheidung eine wichtige Grundlage dar. Wir stellen lediglich die Basis als Technologie in Form einer intelligenten Software zur Verfügung. Für die Inhalte und deren Aktualität muss der Betreiber selbst mit der Software „Info Gold“ zeitnah sorgen, damit seine potentiellen Kunden auch über seine Preise und Angebote informiert sind.

Jeder potentielle Kunde wird heutzutage von der Werbung permanent belästigt und von ihr überflutet. Anzeigen, Flyer, E-Mails, Werbemails, Newsletter, Banner, SMS Werbung verfolgen den Kunden auf Schritt und Tritt, da jeder versucht seine Ware oder Leistungen anzupreisen und zu verkaufen. Das ist mehr als verständlich, da jeder vom Umsatz und Erfolg lebt. Führt aber der Aufwand durch die Werbung auch wirklich zum Erfolg, wenn man den Kunden mit Werbung überhäuft? Denn die Idee der direkten Werbung haben nicht nur der Gastronom sondern auch alle seine Mitbewerber. Und die Kunden ärgern sich über die Überflutung durch die Werbeangebote.

Jeder versucht täglich seine Umsätze auszubauen und zu steigern, da auch die Mitbewerber um jeden Kunden kämpfen. Nicht die Werbung, sondern die zeitnahe und schnelle Information ist heute das Wichtigste für den Kunden. Klassische Methoden der lokalen Werbung wie z.B. Flyer sind viel zu langsam, zu teuer und erreichen den Kunden nicht schnell genug.

Wie schon erwähnt, hat e-Marketing im Unterschied zur allgemeinen Massenwerbung eine viel höhere Zielgruppensicherheit, weil der Kunde von sich aus gezielt auf ein zeitnahes Angebot reagieren kann und nicht dafür geworben werden muss. Da hier die Initiative über das Portal von dem Kunden ausgeht und nicht erst sein Interesse geweckt werden muss, ist dieser Weg sehr viel effektiver. Hierfür können Sie Ihr Portal jederzeit mit nur einem Tastendruck aktualisieren.

Mit der zur Verfügung gestellten Lizenz können die Kunden selbst dafür sorgen, dass sie im Internet nicht global, sondern lokal und schnell gefunden werden. Viele Kunden haben die Illusion durch Suchmaschinen wie „Google“ oder ähnliche als erster gefunden zu werden. Das wäre möglich, aber fast unbezahlbar. Mit der „Portal-Software“ können die Kunden selbst für Ihre Präsenz, Preise, Angebote und deren zeitnahe Aktualität jederzeit sorgen, ohne von Dritten oder uns abhängig zu sein.

Die Gastronomen können mit einem Flat Vertrag jederzeit und so oft Sie wollen Ihre Preise und Angebote auf dem Portal aktualisieren. Dadurch ist es auch ihren Kunden jederzeit möglich, von zu Hause oder am Arbeitsplatz, sowohl auf dem PC als aber auch auf dem Smartphone sich aktuell über Ihre Angebote und Preise zu informieren.

Mit der Lizenz stellen wir allen Gastronomen, also den Großhandelskunden, alle technischen Möglichkeiten für „kleines Geld“ zur Verfügung, damit diese ohne hohe Investitionen einen ähnlichen Effekt des Marketings wie große Firmen erreichen können, um besser als Ihre Mitbewerber zu sein.

So müssen diese sich nicht mit finanzstarken Unternehmen messen, die große Werbebudgets zur

Verfügung haben. Die Desktop- und Mobil-Version der verschiedenen Branchenportale von info-gold.de sind für die Kunden einfach erreichbar und sehr schnell zu finden. Das Portal selbst ist durch die Kunden einfach zu bedienen, optisch ansprechend und für alle Nutzer sehr informativ. Mit Hilfe der empfohlenen Visitenkarten können die Gastronomen jedem Ihrer Kunden beim Bezahlen mitteilen, dass sie täglich ihre Angebote online verfolgen können. Dabei sparen die Gastronomen auch an den weiteren Kosten für Flyer, Layout, Druck, Verteilung und anderen Werbekosten.

Wir bieten neue „e-Marketing“ Möglichkeiten an, um die effektive und zeitnahe Information zu verbessern, zu optimieren und den Ausbau der Umsätze der Gastronomen zu ermöglichen.

Die Werthaltigkeit der Lizenzen

Jede Lizenz hat einen Nominalwert, je nach Branche und Umsatzpotential. In diesem Fall beziehen wir die Lizenzen auf die Gastronomie, die pro Lizenz einem Nominalwert von 6.000 € haben.

Jetzt müssen wir die Frage klären, ob die 200 Lizenzen für 100,00 € durchschnittlichem Preis pro Monat zu vertreiben sind. Das entspricht $100,00 \text{ €} \times 60 \text{ Monate} = 6.000,00$ dem Nominalwert.

Damit der Gastronom die Freiheit hat, selbst den Preis für die Leistung der Lizenz zu bestimmen, kalkulieren wir einen minimalen Basispreis pro Monat und rechnen über die Anzahl der Aktualisierungen ab. Der kleinste Preis für das Portal inklusive 1 Upload (Aktualisierung) beträgt 24,00 € zzgl. MwSt. Sinnvollerweise sollte aber der Gastronom mindestens pro Tag 1 x seine Angebote aktualisieren, wenn die Kundenbindung und Umsatzsteigerung langfristig das Ziel ist. Denn der Verbraucher möchte ja tägliche und zeitnahe Informationen auf dem Portal sehen. Somit dürfte kalkulatorisch mindestens 2 Uploads pro Woche, also ein Umsatz von 120,- € pro Monat realistisch sein. Sobald der Gastronom den Zuwachs der Umsätze durch seine zeitnahen Angebote selbst erkennt, wird er automatisch die Flat Version bevorzugen, da die Einzelabrechnung nach Aufwand zu teuer ist.

Übrigens ist es für jeden nachvollziehbar, dass das Angebot über Info Gold deutlich preisgünstiger ist, als jede Printwerbung, die auch noch täglich und zeitnah stattfinden müsste. Man darf den eigenen Aufwand für die Vorbereitung der Printwerbung und die Kosten der Verteilung nicht vergessen, die auch noch als finanzieller Aufwand hinzukommen.

Das eigentliche Produkt haben wir schon ausführlich beschrieben. Je nach Geschick des Unternehmens kann er pro Lizenz zwischen 24,00 € und 312,00 € zzgl. MwSt. pro Monat vereinnahmen, so

dass unsere Annahme von 100,00 € pro Monat, mehr als realistisch ist. Bei 100,00 € reden wir von einer internen Kalkulation als Flatrate, die unbegrenzte Uploads hat. Denn der Unternehmer bestimmt ja selbst den Vermietungspreis. Diese sind bei 100,00 € inkl. unbegrenzter Uploads.

Offiziell existieren unter Info Gold für die Branche der Gastronomie folgende Preise:

ohne Laufzeit / ohne Flat / inkl. 1 Upload pro Monat	24,00 € pro Monat
ohne Laufzeit / ohne Flat / inkl. 9 Uploads pro Monat	120,00 € pro Monat
ohne Laufzeit / mit Flat / unbegrenzte Uploads pro Monat	312,00 € pro Monat
12 Monate Laufzeit / mit Flat / unbegrenzte Uploads pro Monat	252,00 € pro Monat
24 Monate Laufzeit / mit Flat / unbegrenzte Uploads pro Monat	192,00 € pro Monat

Die erste Annahme eines durchschnittlichen Umsatzes sieht folgendermaßen aus:

40%, also 80 Lizenzen á 24,00 € pro Monat	1.920,00 € pro Monat
10%, also 20 Lizenzen á 120,00 € pro Monat	2.400,00 € pro Monat
30%, also 60 Lizenzen á 312,00 € pro Monat	18.720,00 € pro Monat
15%, also 30 Lizenzen á 252,00 € pro Monat	7.560,00 € pro Monat
5%, also 10 Lizenzen á 192,00 € pro Monat	1.920,00 € pro Monat

Durchschnittlicher Preis pro Monat bei 200 Lizenzen entspricht 162,60 € 35.520,00 € pro Monat

Somit sollte die Werthaltigkeit hinreichend aufgezeigt und die Möglichkeiten der Mehrumsätze nachvollziehbar dargestellt sein. Allein bei einem Umsatz von 1.951.200 € ergibt sich folgender finanzieller Vorteil als Rechnung für den Unternehmer, da er ohne Investition diese Vorteile hat:

Lizenzwert	1.200.000,00 €
Umsatz der Lizenzen (60 Monate x 200 Lizenzen x 162,60 € durchschnittlich)	1.951.200,00 €
Umsatzunabhängige Gesamt Zinsen (5 Jahre x 10%)	600.000,00 €
Umsatzabhängige Beteiligung (5 Jahre x 30%)	585.360,00 €
Erlöse durch die Lizenzen	765.840,00 €

Wir nehmen eine zweite Annahme eines durchschnittlichen Umsatzes nachfolgend an:

20%, also 40 Lizenzen á 24,00 € pro Monat	960,00 € pro Monat
---	--------------------

5%, also 10 Lizenzen á 120,00 € pro Monat	1.200,00 € pro Monat
15%, also 30 Lizenzen á 312,00 € pro Monat	9.360,00 € pro Monat
10%, also 20 Lizenzen á 252,00 € pro Monat	5.040,00 € pro Monat
50%, also 100 Lizenzen á 192,00 € pro Monat	19.200,00 € pro Monat

Durchschnittlicher Preis pro Monat bei 200 Lizenzen entspricht 178,80 € 35.760,00 € pro Monat

Lizenzwert	1.200.000,00 €
Umsatz der Lizenzen (60 Monate x 200 Lizenzen x 178,80 € durchschnittlich)	2. 145.600,00 €
Umsatzunabhängige Gesamt Zinsen (5 Jahre x 10%)	600.000,00 €
Umsatzabhängige Beteiligung (5 Jahre x 30%)	643.680,00 €
Erlöse durch die Lizenzen	901.920,00 €

Wie man unschwer erkennen kann, sind die realistischen Erlöse nicht zu unterschätzen. Beide Annahmen sind über 100,- €. Hinzu kommen steuerliche Vorteile, die auch nicht zu verkennen sind.

Das optimale Konzept für den „Großhandel“

Da die projektorientierte Leistung des partiarischen Darlehens auch einen aktiven Vertrieb voraussetzt und ein Großhandel so wieso genau diese Zielgruppe als Kunden hat, sind es die optimalen Bedingungen für den Großhandel mehr als gegeben.

Was würde dem Großhandel solch ein Sachdarlehen nützen, die zwar nachweislich den Wert und die Bonität des Unternehmens erhöhen könnte, wenn man nur einseitig Zinsen dafür bezahlen würde. Die Umsatzbeteiligung wollen wir nicht berücksichtigen, wenn die Lizenzen nicht vertrieben werden. Es macht definitiv keinen Sinn, Eigenkapitalcharakter zu erzeugen, wenn man ausschließlich nur Kosten hat. Also ist der Vertrieb eine weitere neue Einnahmequelle und ist für das Unternehmen selbst unerlässlich. Auch die Bank möchte ja sehen, in wie fern sich solch ein Eigenkapital auf das Unternehmen auswirkt.

Das wichtigste Kapital des Unternehmens ist dessen Kundenpotential. Aber dieses Potential nützt überhaupt nichts, wenn man daraus keinen weiteren Umsatz generieren kann.

Nachdem das Unternehmen über die Lizenzen verfügt, kann es auch diese an seine Kunden vermitteln. Welche Strategie das Unternehmen dafür nutzt ist sekundär und bestimmt den Gewinn durch

die Lizenzen für das Unternehmen. Die Vorteile für das Unternehmen liegen auf der Hand, da diese keine Vertriebs- bzw. Akquisitionskosten hat. Andere Unternehmen bezahlen einen Vertrieb, um die Kunden zu gewinnen. Hier sind die Kunden schon vorhanden und müssen an das Produkt näher gebracht werden. Den Kunden zu überzeugen ist auf Grund der Kundenbeziehung nicht schwer.

Hinzu kommt, dass das Unternehmen sich von seinen Mitbewerbern deutlich abhebt, weil sie für Ihre Kunden ein Marketingkonzept für Mehrumsatz vorweisen kann. Wenn man solche Potenziale sinnvoll ausnutzen kann, ist man seinen Mitbewerbern immer einen Schritt voraus.

Die Vorteile und Zusammenfassung bezogen auf das Beispiel

- Nach Prüfung, bieten wir dem Beteiligungspartner ein partiarisches Nachrangdarlehen zur Schaffung von wirtschaftlichem Eigenkapital, abhängig von seiner Bonität nach eigener Prüfung der Geschäftszahlen, aber unabhängig einer Crefo- oder Schufa Anfrage an
- Die Software Lizenzen haben ein Eigenkapitalcharakter von 1.200.000 € und werden als Anlagevermögen bilanziert und veröffentlicht
- Die Lizenzen schaffen eine neue Grundlage für neue Umsätze im Großhandel, in Sachen e-Marketing bei den eigenen und neuen Kunden
- Unabhängiges Umsatzvolumen durch Lizenzen ohne Investition in Höhe von 390.240,00 € pro Jahr möglich (200 Lizenzen x 12 Monate x 162,60 €)
- Zusätzlicher Erlös durch Lizenzen in Höhe von 153.168,00 € pro Jahr
- Das Unternehmen hat eine neue Grundlage für ein Kredit bei Banken, die durch das Anlagevermögen abgesichert werden kann
- Dadurch Erhöhung der Bonität des Unternehmens bei Banken, Leasing oder Auskunfteien
- Noch viel interessanter sind aber nicht Bankkredite, sondern Lieferantenkredite über den Einkaufslimit und die Zahlungsziele. Das bekommt man nur, wenn die Bonität stimmt und z.B. der Crefo Index bei ca. 2,5 ist. Dadurch sind Warenkreditversicherer bereit das Unternehmen mit höheren Einkaufsvolumen zu versichern, wodurch der Lieferant ihnen höhere Einkäufe und Zahlungsziele gewährt. Einen günstigeren Kredit kann man nicht bekommen!
- Die Lizenzen werden für die Kundenbindung an die Kunden des Großhandels angeboten, so dass jeder Kunde strategisch durch den Großhandel subventioniert werden kann
- Durch die gewünschte Umsatzerhöhung bei dem Lizenzkunden, steigen auch die Einkaufsumsätze der Kunden bei dem Großhandel. Denn je höher der Umsatz des Gastronomen,

umso höher ist auch das Einkaufsvolumen beim Großhandel. Das wirkt sich auf die Umsätze des Kerngeschäfts sprich des Großhandels deutlich aus.

- Mit den Lizenzen können Neukunden akquiriert werden, die diese Leistung von anderen Großhändlern nicht bekommen

Schlussbetrachtung

Viele verstehen die juristischen, steuer- und bilanzrechtlichen, sowie kaufmännischen Vorteile dieses Konzepts nicht. Dadurch glaubt man, dass die Bilanzen mit irgendwelchen Tricks erhöht werden. Das ist definitiv nicht der Fall und wäre ein Bilanzbetrug mit strafrechtlichen Konsequenzen.

Viele erkennen durch unser Konzept die Vorteile für Ihr Unternehmen, aber nicht den Wert der Lizenzen. Viele wissen aus Ihrer Erfahrung, dass sie für Kredite der Banken Zinsen bezahlen müssen, aber die Erfahrung für Sachwerte fehlen. Bei Sachwerten ist diese Einsicht deutlich weniger vorhanden, obwohl für die meisten keine gleichwertige Alternative besteht. Dieses Konzept dient dazu, den komplexen Sachverhalt mit einfachen Worten zu erklären. Falls das Konzept nicht verstanden wurde oder kein Interesse besteht, sind wir nicht an einer Geschäftsbeziehung interessiert. Ansonsten empfehlen wir die Prüfung des Konzepts und Verträge durch einen Anwalt. Auch die gesamten gesetzlichen Vorgaben sind im vollen Umfang einzuhalten, unabhängig von der Einsicht des Interessenten. Wie schon einmal erwähnt, würden wir mit unserem Kapital in Form der Lizenzen zu 100% alleine haften, was für den Interessenten (Kreditnehmer) noch lange nicht gilt. Wenn man die gemeinsamen Interessen bedenkt, so kann es für beide Seiten nur eine Win-Win Situation geben.

Dieses Kurzkonzept hat nicht den Anspruch einer betriebswirtschaftlichen Abhandlung, sondern viel mehr die einfache Erklärung um das Prinzip des partiarischen Darlehens näher zu bringen. Für die Einfachheit weichen wir bewusst von den betriebswirtschaftlichen Definitionen und Deklarationen ab, damit jemand ohne betriebswirtschaftliches Wissen der Erklärung folgen kann.