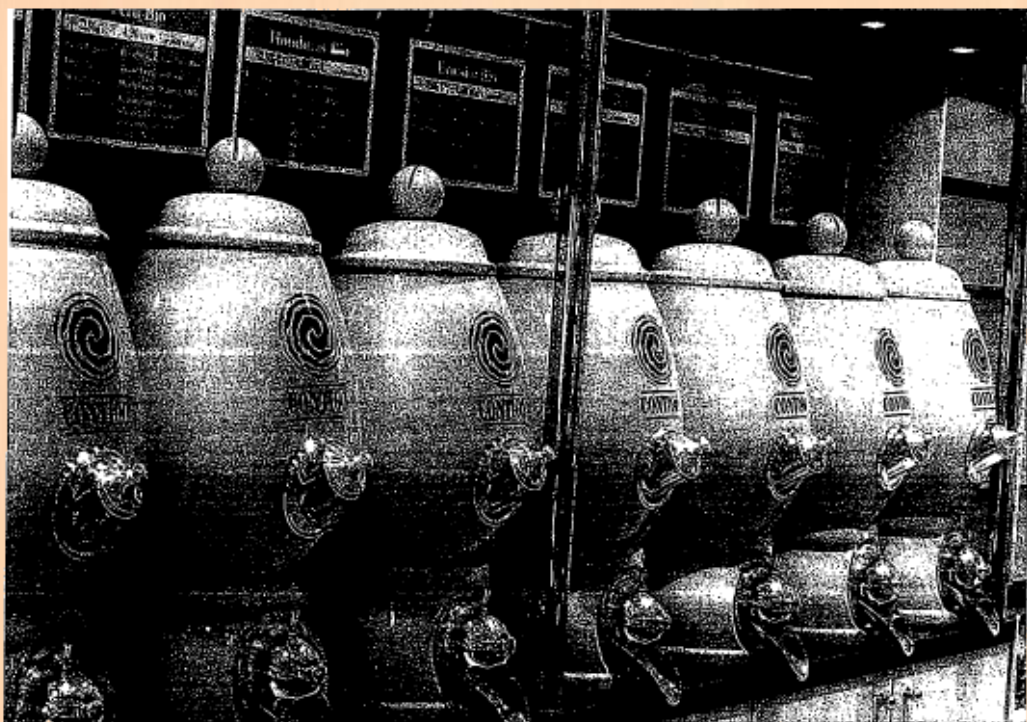


KREDIT VOM KUNDEN

Kein Geld von der Bank? Dann lohnt sich der Blick in die Kundenkartei – jeder, der dort steht, ist ein potenzieller Investor. Und ein Werbeträger obendrein

Text: MAXIMILIAN GEYER



Über manche Klischees kann Ingo Herbst nur den Kopf schütteln. Eines davon lauter: In Fair-Trade-Läden riecht es nach Räucherstäbchen. Herbst betreibt mit seinem Unternehmen Contigo bundesweit gleich zwölf solcher Läden – und in denen riecht es vor allem nach frisch geröstetem Kaffee. Zehn verschiedene Sorten, alle biologisch und fair gehandelt, werden in den Filialen angeboten. Die können die Kunden gleich in eigens eingerichteten Kaffeebars probieren. Ein Service, den Herbst sich etwas kosten lässt. Von den 130 000 Euro, die der 62-Jährige in seine jüngste Filiale in Aachen investierte, die Ende 2009 eröffnete, flossen allein 16 000 Euro in den Kaffeeröster. Und Herbst will expandieren. Noch in diesem Jahr sollen Filialen in Braunschweig, Erfurt, Erlangen und Wiesbaden folgen. Bei deren Finanzierung räumt er gleich noch mit einem weiteren Klischee auf, nämlich: Geld gibt es bei der Bank. Mit

der hat Herbst wenig zu tun, denn er zahlt seinen Lieferanten zeitgleich mit der Bestellung einen fünfzigprozentigen Vorschuss. „Das gehört zu unseren ethischen Grundsätzen“, sagt er: „Aber das bekommen wir von keiner Bank finanziert.“

ANFANGS LIEH ER SICH darum Geld von Bekannten. Als die Investitionssummen größer wurden, reichte dies nicht mehr. Und Herbst entwickelte eine neue Idee: Warum nicht die Kunden zu Investoren machen? Der Plan ging auf. Derzeit verwaltet Herbst knapp 3 Mio. Euro von 170 Stammkunden. „Die glauben an unser Konzept“, sagt er: „Dafür belohnen wir sie mit Zinsen, die über dem liegen, was die meisten Banken für Festgeld anbieten.“ Bei einer Mindesteinlage von 5000 Euro erhalten die Geldgeber 4,75 Prozent jährliche Rendite für drei Jahre. Bei einem Zeitraum von sieben Jahren sind es bis zu 6,25 Prozent.

KAFFEE AUF PUMP

Die Fair-Trade-Kette Contigo bezahlt ihre Kaffeelieferanten im Voraus. Den Banken erschien das Modell zu wackelig für eine Finanzierung, nicht aber den Kunden des Unternehmens

Auch der Kölner Möbelhausbetreiber Johannes Genske setzt auf das Modell vom Kundenkredit. Vor sechs Jahren schrieb er 1000 Kunden an, 13 stiegen als stille Teilhaber ein. Insgesamt kamen so 135 000 Euro zusammen, mit denen Genske nicht nur Bankkredite tilgte, sondern auch in sein Geschäft investierte. Umsatz und Gewinn stiegen. Und das höher als erwartet – statt der vereinbarten vier Prozent konnte Genske seinen Geldgebern mehr als sechs Prozent jährliche Rendite ausschütten.

„Alternative Finanzierungswege bieten die Chance, trotz einer skeptischen Hausbank ein Unternehmen weiterzuentwickeln“, sagt Ilja Nothnagel vom Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK). Allerdings sei die Zahl der Firmen, die ihre Kunden anpumpten, noch überschaubar: „Die Betriebe verfügen noch über wenig Erfahrung mit diesen Finanzierungsformen.“

Contigo-Chef Herbst suchte Rat beim Finanzberater Horst Siegfried Werner und bot auf dessen Vorschlag hin seinen Geldgebern Teilschuldverschreibungen an, die ähnlich wie Darlehen funktionieren. „Die Formen solcher stimmrechtsloser Kapitalbeschaffung sind vielfältig“, sagt Werner: „Zu den gängigsten gehören Inhaberschuldverschreibungen, stille Beteiligungen, Kommanditbeteiligungen und Genussscheine.“