



Newsletter Nr. 17 | 06.02.2024

Grüß dich Andreas,

warum suchen Unternehmer bei **Privatinvestoren** nach Kapital, anstatt einfach Bankkredite aufzunehmen? Die Antwort ist **vielschichtig**, denn sie enthält finanzielle, strategische und sogar emotionale **Aspekte**.

Lass uns sieben dieser Aspekte anschauen und eintauchen in die Welt der **Finanzierung von Wertschöpfungsketten**. Dann wird auch klar, warum eine Investorengemeinschaft wie die der Wohlstandsbildner mit ihrer **geballten Kapitalkraft** so attraktiv ist für Initiatoren.



Der Sprachgebrauch sagt, Finanzierungen würden von Investoren am sog. „grünen Tisch“ besprochen

1. Kontrollverlust durch Bankkredite

Ein Hauptgrund, warum viele Unternehmungen lieber mit Privatinvestoren als mit Banken zusammenarbeiten, ist der **Wunsch nach Unabhängigkeit**.

Vertragliche Verpflichtungen, Rückzahlungsdruck, Hinterlegung von Sicherheiten und oft sogar die **Einflussnahme von Kreditgebern** führen zu einem Verlust von unternehmerischer Freiheit.

2. Kreditvergaben sind zeitintensiv und entblößend

Prozesse bei Banken sind **langwierig**, weil **bürokratisch**. Von der Antragstellung eines größeren Kredits bis zur Genehmigung können Monate vergehen. Für Unternehmungen mit knapp bemessenen Zeitfenstern kann das ein **zu großer Zeitverlust** sein – vor allem, wenn die Kreditanfrage am Ende abgelehnt wird.

Zudem erfordert eine Kreditvergabe die **vollständige Offenlegung** der Finanzen und Geschäftspläne; salopp gesagt: Ein Antragsteller von Krediten muss sich immer nackiger machen, als er will.

"Banking, I would argue, is the most heavily regulated industry in the world."

Jamie Dimon, CEO von JPMorgan Chase

3. Steigende Kreditkosten



Mit dem Anstieg der Leitzinsen sind auch die **Kosten für Kredite** gestiegen. Dies schmälert 1. den Gewinn und kann 2. insbesondere für junge oder expandierende Unternehmen eine erhebliche Belastung darstellen, die sich vor allem in wirtschaftlich schwierigen Phasen schnell **existenzbedrohend** auswirkt.

4. Unterschiedliche Interessenlagen

Banken haben nur eins im Sinn: die **Rückzahlung des Kredits** mit Zinsen. Sie teilen nicht das Engagement für ein Projekt. Engagement, Empathie oder auch nur Interesse sind Werte, die einer Bank fremd sind.

Privatinvestoren hingegen beteiligen sich oft aus **Überzeugung und Begeisterung** an der Sache, was eine engere und produktivere Zusammenarbeit ermöglicht.



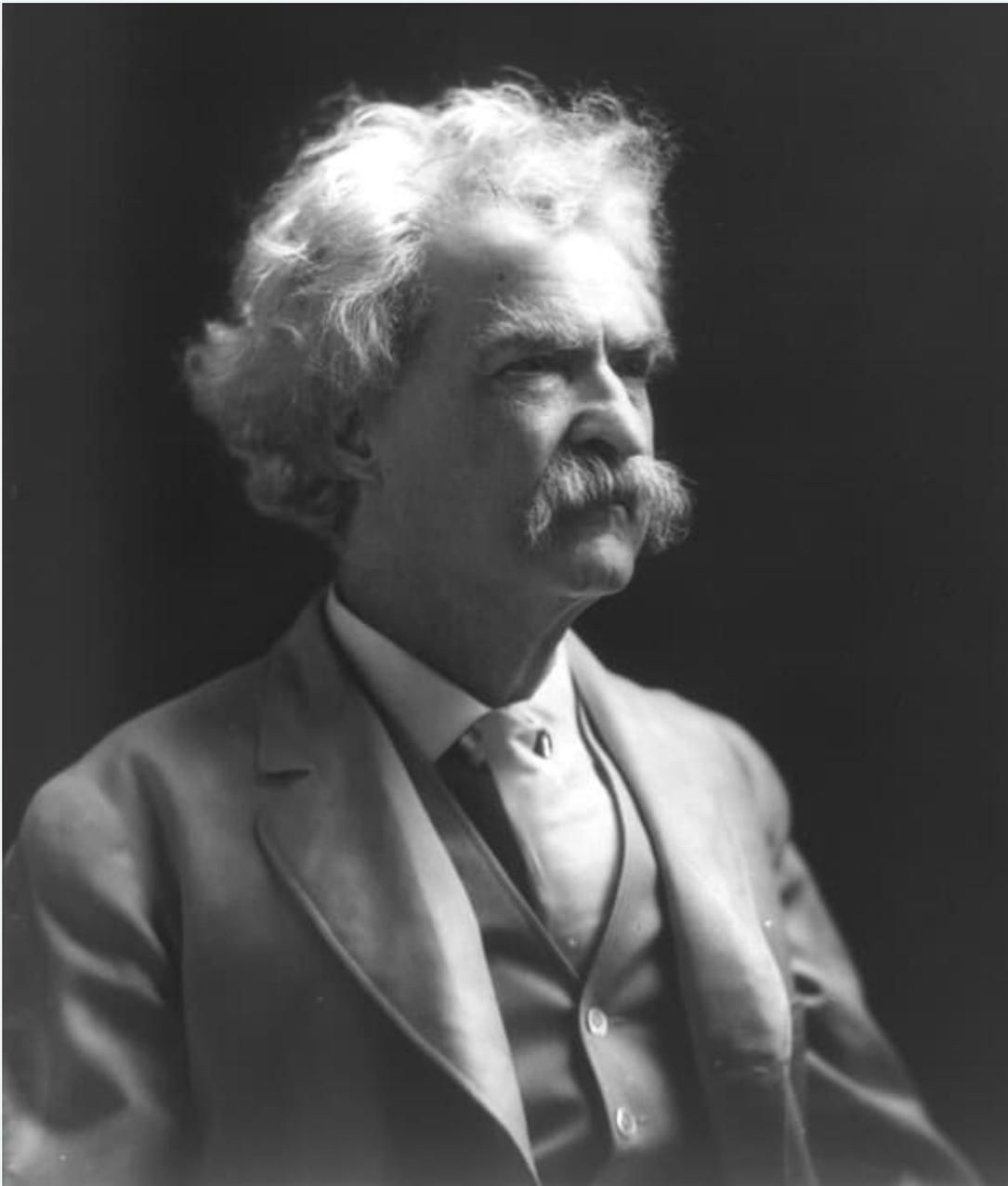
Elon Musk weiß um den Wert der emotionalen und strategischen Bindung zwischen Investoren und Zielinvestment, wenn er sagt:

"I don't owe any bank that much. But I owe much to my investors."

Hinzu kommt: Die Mitarbeiter, die für ihre Bank Kreditvergaben prüfen, sind weder finanziell gebildet noch denken sie unternehmerisch. Ihre Aufgabe ist nicht, ein Projekt auf seine

Erfolgsaussichten abzuklopfen; sie sollen nur einschätzen, ob der Gläubiger **Zins und Tilgung** leisten kann.

Es geht also um **Bonität und Sicherheiten**, nicht um Plausibilität und Chancen. Das bedeutet: Initiatoren verzweifeln oft an der Borniertheit, Stumpfheit, Eindimensionalität und Verstocktheit von Bankmitarbeitern, die selbst kleine Zwischenfinanzierungen zu einer **nervraubenden Angelegenheit** werden lassen.



Wie ein Banker denkt und handelt, hat Mark Twain legendär in einen Satz gepackt:

"A banker is a fellow who lends you his umbrella when the sun is shining, but wants it back the minute it begins to rain."

5. Flexibilität in der Finanzierung

Privatinvestoren bieten oft **flexiblere Finanzierungsmodelle** als Banken. Dies kann besonders für innovative Projekte von Vorteil sein, die von Banken aufgrund ihres konservativen Risikomanagements ohnehin abgelehnt würden.

Im Gegensatz zu den standardisierten Kreditprodukten von Banken sind Privatinvestoren in der Lage, ihre Finanzierungsangebote an die **spezifischen Bedürfnisse** und Umstände eines Projekts anzupassen.

6. Langfristige Perspektiven

Für Banken ist die Rückzahlung eines Kredits ein **bürokratischer Akt**, der in einer bestimmten Laufzeit abzuwickeln ist.

Privatinvestoren haben meist eine **langfristigere Perspektive**. Sie sind an der nachhaltigen Entwicklung und dem **dauerhaften Erfolg** eines Unternehmens interessiert, was insbesondere Projekten dienlich ist, die auf gesundes, weil **organisches Wachstum** ausgerichtet sind.

7. Besonders kostbar: Netzwerk bringt Know-how



Das ist ein Faktor, der von durchschnittlichen Geldanlegern völlig unterschätzt, in der Investorenwelt hingegen umso mehr geschätzt wird: Investoren bringen nicht nur Kapital mit ein, sondern auch ihr **Wissen**, ihre **Ausstrahlung** und **Erfahrung** sowie ihre **Kontakte**.*

Je mehr Investoren beteiligt sind, desto breiter ist das **Spektrum** an Kompetenzen und Perspektiven. Dies kann für den Erfolg eines Projekts entscheidend sein, und besser noch: Es zieht nicht selten **weitere Projekte** nach sich, die noch spannender und

lukrativer sind als das ursprüngliche.

Eine Idee ist der Beginn von tausend Wegen!

Außerdem kann die Zusammenarbeit mit namhaften Investoren das **Image** einer Unternehmung aufwerten und werbewirksame Aufmerksamkeit und Geldmittel generieren.

Ich nutze diesen **Werbeaspekt** bewusst und gern, wenn ich etwa erwähne, dass einige Wohlstandsbildner-Projekte mittelbare **Partnerschaften** eingehen mit der Harvard-Stiftung, The Getty Foundation, der UBS-Bank, Blackstone, e.on und anderen institutionellen Investoren der Top-Liga.

Fazit:

Für Initiatoren von Wertschöpfungsketten ist die Kapitalbeschaffung in Form von Bankkrediten höchstens eine Notlösung, denn:

Bei der Finanzierung von Projekten geht nicht nur um finanzielle Aspekte, sondern auch um strategische Überlegungen wie Unabhängigkeit, Flexibilität und Synergien.

Wer sich freiwillig Banken ins Boot holt, bekommt leicht Schlagseite und geht nicht selten unter. Banken sind keine Partner, sondern Zinsschmiede, die einem Projekt Ketten anstatt Flügel verleihen.

Der nächste Newsletter erscheint am **20. Februar**. Dort möchte ich dir eine alte **Spitzen-Investorin** vorstellen, die Mutterschaft,

Reichtum, Erfindergeist und Großherzigkeit trotz widrigster Bedingungen unter einen Hut brachte.

Bleib informiert, Andreas! Denn dein Vermögen wächst auch durch Weitsicht.



Andreas Ogger

Wohlstandsbildner

Zitat zum Thema

"Banking is necessary, banks are not."

Bill Gates

Anmerkungen | Begriffsklärung

* Siehe auch dazu – wer sich noch erinnert – das Video in der ersten Stufe der Investorenausbildung unter dem Emittenten-Kapitel „**Warum ein Emittent Kleinanleger aufnimmt**“.

Wissenswertes

Kritisch bis frustriert: Wie eine Unternehmerin und ein Ökonom über Deutschland denken



"Man wundert sich schon, wie wenig Wirtschaftsverständnis in der Politik vorhanden ist."

Erfrischenden Klartext spricht Unternehmerin Bettina Würth im [Interview mit der NZZ](#).



Dr. Daniel Stelter im [Interview mit dem Schwäbischen Verlag](#) über Niedergang und Siechtum in Deutschland.



Öffentliche Webinare und Q & A-Treffen 2024

Kostenfreies **Webinar** für Wohlstandsbildner-Interessenten:
Einführung in die Säulenstrategie nach institutionellem Vorbild

Sonntag, 03. März, 11 Uhr

[Zur Webinar-Anmeldung](#)

Q & A-Session für Wohlstandsbildner-Interessenten:
Stelle Fragen, erhalte Antworten von Andreas & Team

Dienstag, 13. Februar, 18.00 Uhr

[Zur Q & A-Anmeldung](#)

Finanzseminare 2024

Live Online-Seminare

Stufe 2: Advanced

- 09. März
- 08. Juni
- 27. Juli

[Zur Anmeldung](#)

Präsenzseminare

Stufe 3: Expert

- 17. Februar - Hamburg
- 13. April - bei München
- 28. September - Stuttgart

[Zur Anmeldung](#)



Der Wohlstandsbildner-Podcast



Nr. 100: Erwartung und Realität - Was uns die Finanzindustrie, Studien und unser Gehirn nicht alles verkaufen wollen

Bitcoins im ETF-Mantel werden erlaubt | BlackRock kauft Infrastruktur en bloc | Legen junge Deutsche ihr Geld wirklich so an, wie eine Finanzstudie glauben machen will? | Wie unser Gehirn risikoreiche Anlageentscheidungen steuert | Aufregung um einen Megatrend | Die Trauminvestition mit einem Haken, der motivieren soll.

JETZT REINHÖREN



Einen früheren Newsletter verpasst?



Hier geht es zum **Newsletter-Archiv**.

Du hast eine Frage?

Oder einen Themenwunsch für diesen Newsletter?

DANN SCHREIB UNS

Füge bitte die E-Mail-Adresse

service@wohlstandsbildner.de deinem Adressbuch oder der Liste sicherer Absender hinzu. Dadurch stellst du sicher, dass dich dieser Newsletter auch in Zukunft erreicht.

Er wurde an **ogger@wohlstandsbildner.de** versendet. Willst du ihn in Zukunft nicht mehr erhalten, dann klicke [hier](#).

Copyright 2024

wobi Vermögen GmbH
Künzenstr. 23
71229 Leonberg
Geschäftsführer: Andreas Ogger
Registergericht: Amtsgericht Stuttgart
HRB 746743
E-Mail: service@wohlstandsbildner.de
Verantwortlich für den Inhalt nach § 18 Abs. 2 MStV:
wobi Vermögen GmbH

WOHLSTANDBILDNER

[Datenschutz](#)

Bildnachweis:

iStock, Wikipedia, Dall-E,

Steltes: YouTube-Kanal Mission Money

