

Krisenvorsorge für Unternehmer, Teil 3

Ausgabe 2008

Von Walter K. Eichelburg

Datum: 2008-05-07

Nach zwei Jahren ist es notwendig, diesen wichtigen, 3-teiligen Artikel aus 2006 einem Update zu unterziehen, die Krise läuft bereits seit fast einem Jahr. Dieser Artikel besteht aus 3 Teilen:

- a) *Krisenvorsorge allgemein*
- b) *Krisenvorsorge für Arbeitnehmer*
- c) **Krisenvorsorge für Unternehmer**



Der 1. Teil hat sich mit allgemeinen Aspekten der Wirtschaftslage und der hohen Gefahr eines Crash beschäftigt. Er hat auch analysiert, welche Branchen positiv oder negativ betroffen sein werden.

Der 2. Teil behandelte die Vorsorge speziell für Arbeiter, Angestellte und Beamte, also alle unselbständig Erwerbstätigen.

Dieser 3. Teil behandelt jetzt die spezielle Vorsorge für Unternehmer und Selbständige. Aber auch Manager mit Strategie- und Führungsverantwortung werden sich angesprochen fühlen.

Was ist beim Unternehmer unterschiedlich?

Im Gegensatz zum Angestellten mit seinem fixen Gehalt, bekommt der Unternehmer oder Selbständige das „was übrigbleibt“. Das kann in guten Jahren viel sein, in schlechten Jahren kann auch ein Verlust herauskommen. Ist die Firma nicht mehr zahlungsfähig, muss sie Insolvenz anmelden. Auch daraus ergibt sich die Notwendigkeit einer grösseren persönlichen Vorsorge als beim Angestellten.

Darüberhinaus müssen kleinere Unternehmer meist noch persönlich für aufgenommene Kredite haften, egal ob Einzelfirma oder GmbH. Eine Firmeninsolvenz bringt damit oft automatisch auch eine Privatinsolvenz mit sich. Das finanzielle Risiko ist also sehr hoch, daher empfiehlt es sich in Krisenzeiten vorsichtig zu sein.

Auf der Positivseite hat der Unternehmer das Sagen in seinem Betrieb, kann also alle Entscheidungen direkt und selbst treffen. Das ist ein grosser Vorteil gegenüber Konzernen, die durch ihre Bürokratie unbeweglich werden.

Leider, wie Eberhard Hamer in seinem Buch, [Was passiert, wenn der Crash kommt](#), schreibt, sind die meisten kleineren und mittleren Unternehmer recht blind für solche Umbrüche:

- sie agieren besser offensiv als defensiv
- sie beachten wirtschaftliche Zusammenhänge nicht besonders

Aber auch angestellte Konzernmanager sind in der Realität nicht besser, auch wenn sie volkswirtschaftliche oder strategische Abteilungen haben mögen.

Nach Robert Kiyosaki, [Rich Dad, Poor Dad: What the Rich Teach Their Kids About Money--That the Poor and Middle Class Do Not!](#) und seinen anderen Büchern kann man 4 Erwerbsgruppen definieren:

- E** – Employee = Arbeitnehmer, ist primär an Jobsicherheit interessiert
- S** – Small Business Owner = Selbständiger, der selbst operativ arbeitet
- B** – Business Owner = Unternehmer, der selbsttragende Organisation aufbaut
- I** – Investor, legt sein Geld gewinnbringend an

Wirtschaftliche Umbrüche erkennt klarerweise der I-Typ = Investor am Besten, an 2. Stelle der B-Typ. Der E-Typ hat hier die grössten psychologischen Hindernisse.

Es ist bezeichnend, wie Berichte aus den USA zeigen, dass dort im Moment primär Unternehmer und Millionäre (sind oft ident) in Gold und Silber investieren. Dort kann man sich dort auch bereits den Untergang der Realwirtschaft life ansehen.

Was tun?

Die wichtigste Frage ist natürlich, wie komme ich am Besten durch die Depression. Da der genaue Verlauf derzeit noch wenig vorhersagbar ist, ist das recht schwierig. Aber kann einmal ausgehen von:

- a) steigender Inflation bis die Zinsen nachziehen müssen - derzeit
- b) eine brutale Derivaten/Schulden-Deflation mit Banken-Zusammenbrüchen
- c) eine anschliessende Hyperinflation mit Flucht in das Gold

Wie schon oft dargelegt, kann die Stufe b) jederzeit losgehen. Die wirkliche Krise ist bereits seit Sommer 2007 in Gang. Rund um den 14. März 2008 wäre es mit dem Beinahe-Kollaps der Investment-Bank Bear Stearns fast zu einem weltweiten Systemkollaps kommen. Soetwas kann jetzt jeden Tag passieren, sodass nicht gesagt werden kann, wieviel Zeit noch zur Vorbereitung bleibt.

Strategie:

Die grosse strategische Entscheidung darüber, was mit Ihrem Betrieb gemacht werden soll, hängt von vielen Faktoren, ab, etwa der Marktposition und besonders der Branche, wie im 1. Teil gezeigt. Etwa im Tourismus wird mit Hotels für mehrere Jahre kaum etwas zu verdienen sein. Auf der anderen Seite werden die Banken versuchen, mit allen Mitteln Kredite einzutreiben.

Folgende Lösungen stehen zur Wahl:

- a) weitertun wie bisher, aber einen Krisenplan erarbeiten
- b) strategische Änderung auf einen „sicheren Markt“
- c) Gesund schrumpfen, d.h. Aufwände reduzieren
- d) verkaufen
- e) stilllegen

Ein Verkauf kann eine gute Lösung sein, wenn die Branche krisenanfällig ist. Denn in der Krise können speziell kleine Firmen kaum verkauft werden, da sie sehr illiquid sind.

Vergessen Sie Traditionen, Gewohnheiten und ähnliches. Diese Krise wird eine schwere Depression werden (Very Great Depression – GEAB), schlimmer als die der 1930er Jahre. Die Welt wird auf den Kopf gestellt werden.

Abhängigkeiten:

Wenn Ihre Firma nur einen Konzern als (Haupt-) Abnehmer hat, sind Sie an diesen auf Gedeih und Verderb ausgeliefert. Besonders in der Automobilindustrie ist es üblich, dass im Krisenfall die Preise gedrückt werden. Es empfiehlt sich, möglichst viele Kunden-Standbeine zu haben.

Verträge:

Vermeiden Sie langfristige Verträge mit Lieferanten, Vermietern, Angestellten. Sie können dann kaum selbst Preisdruck ausüben und hemmen sich bei einem Downsizing oder Strategiewechsel.

Verzichten sie auf die neuen Leasing-Autos, wenn es nicht unbedingt sein muss. Sie kommen aus diesen Verträgen nur schwer wieder heraus.

Hier liegt eine besondere Falle für Jungunternehmer, die gleich ein neues Prestige-Auto herzeigen wollen. Bei meiner eigenen Firmengründung in 2005 haben mir viele, inklusive dem Steuerberater zu einem neuen Auto geraten – zur Steuerreduktion. Wie mir bestätigt wurde, ist ein neues Auto bei der Firmengründung üblich, aber es ist töricht.

Produktpolitik:

Wenn Sie bisher komplexe und teure High-End Produkte hergestellt haben, kann Sie eine Marktänderung zu Low-Cost Produkten wie ein Schock treffen. Siehe das Beispiel weiter unten. Sie sollten auf jeden Fall passende Produkte vorbereiten, dies umso mehr, als Entwicklungsprojekte ihre Zeit benötigen.

Besonders die Investitionsgüter-Industrie in Deutschland wird schwere Markteinbrüche erleben, wenn der Konsum in den USA einbricht (er tut es schon) und damit die eigenen Lieferungen an die Exporteure in Asien zusammenbrechen. Da empfiehlt es sich, sich auf das Service-Geschäft mit bestehenden Anlagen zu konzentrieren. Man sollte immer einen Mix aus Produkt- und Service-Geschäft haben, das macht flexibler und krisensicherer.

Ich kann Ihnen bei der Formulierung einer neuen Produktpolitik auf Grund meiner umfangreichen Erfahrung in der Innovation in Verköpfung mit meinen statagischen Finanzkenntnissen helfen:
<http://www.eichelburg.com>

Werbung & Marketing:

Der übliche Weg, beim Einsetzen einer Krise die Unternehmensbilanzen zu schönen, ist Ausgaben für Investitionen, Entwicklung und Werbung zu streichen. Das spart zwar sofort Geld, jedoch sinkt auch der Absatz – mit einer Verzögerungszeit. Das konnte man 2002..2003 beobachten, wo überall die Werbebudgets heruntergefahren wurden.

Der richtige Weg ist aber, in guten Zeiten einen Finanzpolster aufzubauen, aus dem dann in schlechten Zeiten ein erhöhtes Werbebudget finanziert werden kann.

Rechnungswesen/Finanzen:

Das Rechnungswesen und die Cash-Flow-Steuerung sind in einer Krise entscheidend. Es gilt der alte Grundsatz: Neither a borrower nor a creditor be.

Also, man sollte möglichst nicht auf kurzfristig kündbare Kredite angewiesen sein, sonst geht einem womöglich plötzlich das Geld aus, wenn die Bank nein sagt. Ebenso sind solche Kredite meist variabel verzinst und die Zinsen werden in der Krise dramatisch steigen. Einige haben das sicher im Jahr 2003 schon erlebt. Finger weg von allen Fremdwährungskrediten.

Auf der anderen Seite muss man selbst mit Zahlungsausfällen bei Kunden rechnen. Viele Firmen gehen an Zahlungsausfällen zu Grunde. Oft werden alle Tricks angewendet, um nicht oder erst später zahlen zu müssen. Ich war selbst schon mit mehreren Fällen konfrontiert, wo meine Rechnungen „verschwunden“ sind. Ein konsequentes Mahnwesen ist ein Muss. Es empfiehlt sich auch, vor grösseren Aufträgen eine Bonitätsbeurteilung des Kunden einzuholen und auf Anzahlungen zu bestehen.

Reduzieren Sie grosse Lagerbestände und Investitionen, ausser es handelt sich um Teile, die Sie in der Krise schwer bekommen werden. In der Deflation müssen Sie die Lagerbestände abwerten, da die Preise sinken. Das geht als Verlust in die Bilanz ein.

Bereiten Sie sich auf Bankencrashes vor. Nicht nur können Überweisungen einige Zeit unmöglich werden, auch Ihre Cash-Reserve kann verloren gehen. Es ist besser, Konten bei mehreren Banken unterschiedlicher Kategorie zu haben. Besonders internationale „Moneycenter“-Banken die stark in Derivategeschäften und Proprietary Trading involviert sind, stellen ein hohes Risiko dar. Legen Sie ruhig einen Teil Ihrer Rücklagen in Goldbarren unter eigener Kontrolle an. Diese überleben einen flächenhaften Bankencrash.

Ebenso können Sie anstehende Zahlungen verschiedenster Art vorzeitig machen. Damit verlagern Sie das Bank-Risiko auf den Empfänger. Wenn die Banken untergehen, ist es nicht mehr Ihr Problem sondern das der Empfänger.

In der Hyperinflation drohen noch schlimmere Gefahren. Das ganze Rechenwerk wird total undurchsichtig, da sich alle Preise fortlaufend ändern. Sie wissen nicht mehr, ob Sie real einen Gewinn oder einen Verlust machen. Ersatzinvestitionen etwa sind plötzlich viel teurer als Sie angenommen haben. Sogar Ihre Cash-Bestände verlieren rasant an Wert.

Logistik:

Vertrauen Sie nicht länger auf das Funktionieren des Just-in-Time Logistiksystems, besonders über Grenzen. Lieferanten und Logistikpartner können pleite gehen, Unruhen und die Politik können Transportwege unpassierbar machen.

Bei strategisch wichtigen Teilen sollten Sie eine Second-Source haben. Wählen Sie die Lieferanten auch nach ihrer Krisensicherheit aus. Das habe ich früher als Manager auch gemacht und empfehle es jetzt meinen Kunden.

Berater:

Wer beratungsresistent ist, wird eindeutig schlechtere Karten haben, als jemand der in der Lage ist, sich externe Hilfe zu holen. Bei der Auswahl der Berater müssen Sie aber sehr vorsichtig sein. Nicht jeder ist ein Krisenberater. Vergessen Sie bitte nicht, dass die grossen Consulting-Firmen mit ihrem internen Karrieremodell primär auf „Fee-Generierung“ ausgelegt sind und daher besonders viel Komplexität produzieren. Es gibt da einige bekannte Beispiele. Komplexität können Sie hier nicht brauchen.

Personalpolitik

Eines der wesentlichen Mittel, auf die Krise zu reagieren, ist die Personalpolitik. Viele Unternehmer machen den Fehler, beim Einsetzen der Krise möglichst alles Personal halten zu wollen. Dies wird auch durch die rechtlichen Schwierigkeiten, Personal abzubauen unterstützt. Der Kündigungsschutz in manchen Ländern wie Deutschland wirkt sich hier fatal aus. Durch die Sozialauswahl, die die Arbeitsgerichte durchsetzen können, bleiben dann nur mehr Behinderte, Betriebsräte und werdende Mütter übrig. Es soll sich niemand wundern, dass es so viele Arbeitslose gibt. Wer stellt schon ein, wenn er etwa in 2003 oder 2004 die Erfahrung gemacht hat, wie schwierig es ist, Leute wieder wegzubekommen.

Durch die faktische Unmöglichkeit, die Löhne senken zu können und durch die hohen Lohn-Nebenkosten entsteht hier sofort ein massiver finanzieller Aderlass, wenn die Leute nicht ausgelastet werden können. Wenn dann auch noch Kredite nicht verlängert werden, kann es bald das Aus bedeuten.

Sie können natürlich viele Klippen umgehen, indem Sie stärker mit Lieferanten/Freiberuflern oder Zeitarbeitern als mit Angestellten arbeiten. Die gleiche Loyalität können Sie dabei aber nicht erwarten. Das kann aber in sensiblen Bereichen fatale Auswirkungen haben (Spionage, etc.)

Get rid of the dead bodies:

Der natürliche Weg zu selektieren ist natürlich zu fragen, wer bringt mir in der Krise was und wer ist eine Belastung für mich?

„Dead Bodies“ (also kaum brauchbare Angestellte) können sein:

- Leute, die wenig leisten und/oder dauernd krank sind, oder sonstige „Entschuldigungen“ haben. Ich hatte früher als Abteilungsleiter selbst einen solchen Fall und habe mich geärgert, wenn wieder eine Krankheit „anstand“.
- Angestellte, die nur Kosten & Komplexität produzieren.
Manche Leute haben einen ausgeprägten Hang zur Kosten-Produktion.
Hier sind nicht die persönlichen Ausgaben gemeint, sondern, dass etwa die Produkte zu teuer entwickelt werden - Perfektionismus
- Schwache Leader, die bürokratische Imperien bauen.
Nach wievor gilt speziell in den Konzernen die Regel, je mehr Mitarbeiter ich „unter“ mir habe, desto wichtiger bin ich. Leider sind diese Leute auch im Intrigieren sehr gut.
- Selbstdarsteller auf Firmenkosten.
Auf Firmenkosten lassen sie es sich gutgehen.

Es gibt selbstverständlich noch weitere Kategorien, die hier nicht aufgeführt sind. Allen ist aber gemeinsam, dass sie meist die Motivation der anderen Mitarbeiter drücken. Am Schlimmsten sind solche Leute jedoch in Führungspositionen.

Gerade in Krisensituationen müssen Sie sich fragen, ob die entscheidenden Leute auch die nötige Flexibilität und Durchsetzungsfähigkeit haben, reale Änderungen herbeizuführen.

Wenn Sie etwa technische Produkte produzieren und ein massiver Preisdruck setzt ein, dann werden Sie das Design ändern und billiger machen müssen, sonst verkaufen Sie nichts mehr. Alte Firmentraditionen helfen Ihnen hier überhaupt nicht. Daher wird es in diesem Fall notwendig sein, für „**Blutaufrischung**“ zu sorgen.

Suchen Sie sich „Leader-Typen“, auch wenn Sie diese möglicherweise als eine potentielle Gefahr für sich sehen. Sie brauchen an entscheidenden Stellen Leute, die über den Tellerrand hinausblicken und die notwendigen Änderungen antizipieren und auch durchziehen. Dieses [Link](#) auf meine technische Website sollte Ihnen helfen, zu erkennen, was Innovation wirklich ist und bedeutet. Man sollte die „organisatorische Innovation“ nicht vergessen, die in Krisenzeiten überlebenswichtig ist.

Ich habe in den Jahren 2000..2003 als Abteilungsleiter und Marketing-Manager in einer Automatisierungsfirma speziell am deutschen Markt die Erfahrung machen müssen, dass sich die Kundenwünsche radikal geändert haben. Hiess es früher: wenn Sie dieses Feature nicht haben, dann ist das ein absoluter Ausschlussgrund. 2 Jahre später (2002) hiess es, die Zusatz-Features sind uns egal, der Einkauf bestimmt jetzt und kauft das billigste Produkt. Auf meinen Vorschlag hin und mit gemeinsamer Anstrengung ist es dann gelungen in kurzer Zeit ein Low-Cost System auf den Markt zu bringen, das sich als grosser Erfolg herausgestellt hat.

Sie müssen in Ihrer Firma Leute haben, die solche Trends erkennen und auch durchsetzen können. Mit den üblichen reinen „Teamplayern“ = Mitläufer werden Sie es nicht schaffen. Es kann den Untergang Ihrer Firma bedeuten, da Sie nichts für den neuen Markt passendes zu verkaufen haben.

Get rid of the HR-Department:

Das grösste Hindernis beim Auffinden guter Leute ist meist „Human Resources“ (HR), also die eigene Personalabteilung. Diese wird mit Bewerbungen geflutet, sucht sich die am meisten kompatiblen Leute aus. Das mag zwar für Verwaltungspersonal OK sein, aber für Entwicklungs-Ingenieure, Manager, Verkäufer, Marketingleute, etc. ist es ungenügend. Sie brauchen bessere Leute, speziell in einer Krise. Gute HR-Leute können Gold wert sein, aber die Regel sieht umgekehrt aus.

Daher ist es die primäre Aufgabe des Unternehmers oder Managers, selbst zu rekrutieren. Seien Sie vorsichtig bei Personalbüros, die liefern Ihnen meist ähnliche Kandidaten wie Ihre eigenen HR-Leute.

Zur Information möchte ich Ihnen diese Website angeben: www.asktheheadhunter.com

Die Gefahr der Mittelmässigkeit:

Überall in der Wirtschaft in Deutschland, Österreich und vermutlich auch in der Schweiz werden nur mehr [mittelmässige, brave, angepasste, verschuldete Mitarbeiter](#) gesucht.

Hier eine Leserzuschrift-AT an Hartgeld.com dazu - MBAs aus eigener Erfahrung:

Ihrer Kritik an den MBAs kann ich nur zustimmen. Da ich wegen meines berufs begleitenden FH-Studiums gekündigt wurde, bin ich zur Zeit auf Jobsuche. Die Personalverantwortlichen mit MBA hören von meinem Studium und sagen mir dann sofort ab. Die anderen Personalierer lassen sich wenigstens die Studienrichtung erklären. Wenn ich Politiker von der Weiterbildung schwafeln höre, dann wird mir schlecht. Übrigens, die Abteilungsleiterin, die die Abteilung übernommen hatte, in der ich beschäftigt war, hat auch einen MBA. Die erste Maßnahme, die sie einführte, waren Mitarbeitergespräche. Danach bekam ich sofort meine Kündigung, da meine Studienrichtung nicht ihrer Auffassung entsprach.

Vor 20 Jahren hat man solche Leute, die im 2. Bildungsweg studieren, gesucht und darum gekämpft. Und heute wirft man sie raus. Er war offenbar eine "potentielle Konkurrenz" für diese MBA, da er im Gegensatz zu ihr etwas von der Realität verstand.

Mit einer solchen Personalpolitik sackt man schon in guten Zeiten gegenüber der Konkurrenz in Asien langsam ab. In einer Krisensituation ist das absolut tödlich, da dann alle Leute vor Angst erstarren und überhaupt nichts mehr wagen. Jeder Ausbruchversuch wird dann misslingen.

Die Betriebe und Konzernteile solcher Manager gibt es in der Depression dann ganz billig zu kaufen, da diese dann die neue Welt nicht mehr verstehen und auch niemand haben, der sie ihnen erklären könnte. Schlagt dann zu!

Die Realität hereinlassen:

In vielen Konzernen, aber auch den meisten kleinen Firmen gibt es bestimmte, ungeschriebene Regeln für die Personalauswahl, etwa:

- die Chefsekretärin muss jung und schön sein
- wir wollen niemand über 50, denn unser „jugendliches Image“ soll nicht leiden
- niemand soll dem Chef „überlegen“ sein

Die besten Unternehmer, wie Henry Ford I haben sich daran natürlich nicht gehalten. Er hat selbst hergezeigt, dass seine Spezialisten mehr als er wussten. Er hat als seine Aufgabe (strategisches) Denken genannt. Heute dagegen gibt es in den meisten Firmen zu viel Realitätsverweigerung.

Persönliche Vorsorge

Diese sollte nicht vernachlässigt werden. Besonders in Deutschland haben Unternehmer die Möglichkeit, nicht im staatlichen Sozialversicherungssystem sein zu müssen. Das gibt die Freiheit, so für das Alter vorzusorgen, dass man nicht von den zusammenbrechenden Sozialsystemen abhängig ist. Dazu muss man aber Investor werden.

Die in Deutschland übliche Methode, sich vermietete Rendite-Immobilien zuzulegen, ist mit Vorsicht zu betrachten. Der Immobilienmarkt wird überall zusammenbrechen, es wird schwierig sein, annehmbare Mieten zu erzielen. Dazu gibt es einfach zu viele Immobilien und eine schrumpfende Bevölkerung, die in Zukunft aus finanziellen Gründen mit weniger Wohnraum pro Person wird auskommen müssen. Auch sind Immobilien immobil, man kann sie im Fall von Unruhen und Staatseingriffen nicht mitnehmen.

Besonders, wenn solche Immobilien auf Kredit finanziert sind, kann man sie leicht verlieren.

Vermeiden Sie unbedingt Ferienimmobilien, besonders in Bubble-Ländern wie Spanien. Diese werden in der Krise massenhaft zu Niedrigstpreisen auf den Markt fliegen.

Papierwerte wie Aktien, Anleihen, Lebensversicherungen, etc. werden grössteils entwertet werden, ebenso Spareinlagen. Man sollte nicht vergessen, dass wir derzeit am Höhepunkt der internationalen Verschuldung sind, ein Grossteil wird einfach zusammenbrechen, ein weiterer Teil in Hyperinflation und einer Währungsreform untergehen.

Als Unternehmer haben Sie zusätzlich die Möglichkeit, zu entscheiden, ob Sie Ihr Kapital in der Firma „speichern“ (ist meist steuerbegünstigt) oder herausnehmen und privat anlegen. Angestellte haben diese Möglichkeit nicht.

Zusammenfassung

Zum Abschluss kann gesagt werden, dass Sie als Unternehmer einen Vorteil haben: Sie bestimmen Ihr eigenes Schicksal selbst. Rechnen Sie damit, dass diese Krise die schwerste Depression der letzten Jahrhunderte sein wird und im Kern hyperinflationär ist. Richten Sie Ihre Strategie darauf aus und glauben Sie den ganzen Politikern, Bankern, Experten, deren Position am derzeitigen Zustand hängt, nicht. Bilden Sie sich Ihre eigene Meinung.

Überlegen Sie generell, ob Sie in Ihrer Branche bleiben wollen, oder lieber rechtzeitig aussteigen und verkaufen. Das ist die wichtigste Entscheidung überhaupt. Denken Sie dabei nicht als „Firmenpatriarch“ oder ähnliches, sondern als Investor.

Zu viele Firmen werden einen sinnlosen Untergangskampf kämpfen, der durch diese generalstrategische Überlegung vorab hätte vermieden werden können.

Falls sie verkaufen, können Sie Ihr Kapital in eine sichere und mobile Form bringen, womit Sie am Tiefpunkt billige andere Betriebe erwerben können. Rechnen Sie mit einer Abwertung der meisten Firmenwerte um mindestens das 30-fache gegen Gold, in anfälligen Branchen noch um viel mehr. Gewöhnen Sie sich in diesem Fall daran, einige Jahre fast nichts zu tun zu haben.

Falls Sie weitermachen wollen (Sie werden viel zu tun haben) und die Branche ein Weitermachen als sinnvoll erscheinen lässt, sollten Sie jetzt „**Die Luken fest schliessen**“ und Ihre Firma krisenfest machen, das betrifft besonders:

- Produktpolitik
- Personalpolitik
- Marktstrategie
- Ihre persönliche Vorsorge, falls die Firma doch untergeht (immer mit Rettungsring!)
- Für diesen Fall sollten Sie selbstverständlich nicht für Kredite, etc. persönlich haften

Ich kann Ihnen in beiden Fällen helfen.

Good Luck!

(Sie werden das Glück brauchen)

Disclaimer:

Ich möchte feststellen, dass ich kein Finanzberater bin. Dieser Artikel ist daher als völlig unverbindliche Information anzusehen und keinerlei Anlage- oder sonstige Finanzierungsempfehlung – ähnlich wie ein Zeitungsartikel. Ich verkaufe 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.

© 2008 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 unabhängiger Consultant und Investor in Wien. Er beschäftigt sich seit mehreren Jahren intensiv auch mit Investment- und Geldfragen. Er ist Autor zahlreicher Artikel auf dem Finanz- und IT-Sektor. Er kann unter walter@eichelburg.com erreicht werden. Seine Finanz-Website ist: www.hartgeld.com