Harald de Vries

Hinter den Kulissen

einer Finanzierung



Fake Investoren, falsche Projekte und die einfache Wahrheit, wie eine Finanzierung wirklich funktioniert

HINTER DEN KULISSEN EINER FINANZIERUNG

Fake-Investoren, falsche Projekte und die einfache Wahrheit darüber, wie Finanzierung wirklich funktioniert.

von

Harald de Vries

KMU.BIBLIOTHEK

Inhaltsverzeichnis

Vorwort

Warum dieses Buch geschrieben werden musste

Teil 1:
Die harte Wahrheit über Geld

1. Geld wartet nicht auf Sie

1.1 Warum niemand morgens aufsteht und denkt: „Hoffentlich finde ich heute einen Unternehmer, dem ich Millionen geben darf“
1.2 Der Unterschied zwischen Geld brauchen und finanzierungsfähig sein
1.3 Warum Hoffnung kein Finanzierungsinstrument ist
1.4 Der Investor als Mensch mit eigenem Risiko, eigenem Geld und eigenem Schmerzempfinden
1.5 Warum „gute Idee“ ungefähr so viel wert ist wie „fast gewonnen“ beim Lotto

2. Finanzierung ist keine Geldübergabe, sondern eine Prüfung

2.1 Was eine Finanzierung wirklich ist
2.2 Warum Investoren zuerst Risiken suchen und erst danach Chancen sehen
2.3 Der Unterschied zwischen Projektidee, Projektprüfung und Projektfähigkeit
2.4 Warum der Investor nicht Ihr Gegner ist, sondern Ihr härtester Realitätsfilter
2.5 Das Kühlschrank-Beispiel: Warum niemand verdorbene Milch kauft, nur weil die Verpackung schön ist

3. Der große Denkfehler der Kapitalsucher

3.1 „Ich brauche Geld“ ist kein Investment Case
3.2 Warum Ihre Notlage für den Investor kein Geschäftsmodell ist
3.3 Warum „wir sind kurz vor dem Durchbruch“ meistens bedeutet: „wir sind

kurz vor der Wand“
3.4 Der Unterschied zwischen Vision, Behauptung und Nachweis
3.5 Warum der Investor nicht bezahlt wird, wenn Ihre Geschichte schön klingt

Teil 2:
Was Investoren wirklich erwarten

4. Investorenfähigkeit: Der TÜV für Kapitalsucher

4.1 Was Investorenfähigkeit bedeutet
4.2 Warum Investorenfähigkeit nichts mit Sympathie zu tun hat
4.3 Die fünf Kernfragen jedes Investors
4.4 Zahlen, Menschen, Markt, Risiko, Rückzahlung
4.5 Warum ein nicht prüfbares Projekt kein schlechtes Projekt sein muss – aber eben noch kein finanzierbares

5. Projektfähigkeit: Wann aus einer Idee ein Investment Case wird

5.1 Was Projektfähigkeit bedeutet
5.2 Der Unterschied zwischen Projekt, Wunsch und Nebelmaschine
5.3 Markt, Produkt, Kunden, Umsetzung, Kapitalbedarf
5.4 Warum ein Projekt ohne klare Mittelverwendung wie ein Einkaufszettel ohne Supermarkt ist
5.5 Beispiel: Die Maschine, die angeblich alles verändert – außer den Kontoauszug

6. Unterlagenfähigkeit: Ohne Papier keine Millionen

6.1 Warum Unterlagen keine Bürokratie sind, sondern Sicherheitsgurte
6.2 Businessplan: Nicht Roman, sondern Bedienungsanleitung für Kapital
6.3 Finanzplan: Die Zukunft als Rechenaufgabe
6.4 Pitchdeck: Die Kurzfassung für Menschen mit wenig Zeit und viel Geld
6.5 Fact Sheet: Das Projekt auf einer Seite, ohne Theaternebel
6.6 Kontoauszüge, BWA, SuSa, Jahresabschlüsse
6.7 Warum „reiche ich nach“ bei Investoren so beliebt ist wie Sand im Getriebe

7. Der Businessplan: Kein Wunschzettel mit Logo

7.1 Was ein Businessplan wirklich leisten muss
7.2 Warum Investoren keine 87 Seiten Selbstbewunderung lesen wollen
7.3 Problem, Lösung, Markt, Wettbewerb, Umsetzung
7.4 Kapitalbedarf, Mittelverwendung, Rückführung
7.5 Szenarien: gut, schlecht, sehr schlecht
7.6 Beispiel: Der Businessplan, in dem ab Jahr drei alle reich sind

8. Der Finanzplan: Excel lügt nicht, Menschen schon

8.1 Umsatzplanung ohne Märchenwald
8.2 Kostenplanung ohne Überraschungsei
8.3 Liquidität: Der Punkt, an dem schöne Gewinne sterben
8.4 Kapitaldienstfähigkeit: Können Sie das Geld wirklich zurückzahlen?
8.5 Sensitivitätsanalyse: Was passiert, wenn alles länger dauert, teurer wird und weniger verkauft wird?
8.6 Das „Was-wäre-wenn-ein-Laster-in-die-Kurve-fährt"-Kapitel

Teil 3:
Compliance – das Wort, bei dem alle nicken und wenige wissen, was es bedeutet

9. Compliance ist kein Formular, sondern Überlebensschutz

9.1 Was Compliance wirklich bedeutet
9.2 Warum Compliance für Investoren keine Schikane ist
9.3 Geldwäsche, Sanktionen, Betrug, Herkunft der Mittel
9.4 Reputationsrisiko: Wenn der Investor nicht nur Geld verliert, sondern auch seinen Namen
9.5 Warum „vertrauen Sie mir" kein Compliance-Konzept ist

10. KYC, AML und KYB: Die drei Buchstabenmonster

10.1 KYC: Know Your Customer
10.2 AML: Anti-Money-Laundering

10.3 KYB: Know Your Business
10.4 Warum Identität, Eigentümerstruktur und Mittelherkunft geprüft werden müssen
10.5 Politisch exponierte Personen, Sanktionslisten, wirtschaftlich Berechtigte
10.6 Beispiel: Der Gesellschafter, der offiziell nicht da ist, aber überall unterschreibt

11. Due Diligence: Die große Untersuchung vor dem großen Geld

11.1 Was Due Diligence bedeutet
11.2 Financial Due Diligence
11.3 Legal Due Diligence
11.4 Tax Due Diligence
11.5 Commercial Due Diligence
11.6 Technical Due Diligence
11.7 Warum eine Due Diligence keine Beleidigung ist
11.8 Beispiel: Der Investor schaut unter die Motorhaube – und findet einen Hamster im Laufrad

12. Plausibilitätsprüfung: Der Realitätstest

12.1 Was eine Plausibilitätsprüfung ist
12.2 Warum Plausibilität vor Begeisterung kommt
12.3 Welche Annahmen geprüft werden müssen
12.4 Marktannahmen, Margen, Kosten, Zeitpläne
12.5 Warum „das wird schon“ keine belastbare Annahme ist
12.6 Beispiel: Wenn 10.000 Kunden geplant sind, aber bisher nur Tante Erna gekauft hat

Teil 4:
Term Sheet – die Verhandlungsgrundlage, nicht der Goldesel

13. Was ein Term Sheet wirklich ist

13.1 Definition: Term Sheet als strukturierte Verhandlungsgrundlage
13.2 Warum ein Term Sheet kein Darlehensvertrag ist
13.3 Warum ein Term Sheet trotzdem sehr ernst ist
13.4 Was verbindlich und was unverbindlich sein kann
13.5 Warum ein Term Sheet kein Liebesbrief ist, sondern ein Vorvertrag mit Zähnen

14. Die wichtigsten Bestandteile eines Term Sheets

14.1 Kapitalbetrag
14.2 Finanzierungsart
14.3 Zinssatz, Rendite, Beteiligung
14.4 Laufzeit und Rückführung
14.5 Sicherheiten
14.6 Covenants und Mitwirkungspflichten
14.7 Reporting
14.8 Auszahlungsvoraussetzungen
14.9 Kosten, Gebühren, Provisionen
14.10 Exklusivität, Vertraulichkeit und Closing-Bedingungen

15. Das Term Sheet als Angebot des Investees an den Investor

15.1 Warum der Kapitalsucher vorbereiten muss, was der Investor prüfen soll
15.2 Das Term Sheet als Einladung zur Verhandlung
15.3 Warum ein schlechtes Term Sheet Misstrauen erzeugt
15.4 Warum ein gutes Term Sheet nicht schön, sondern klar sein muss
15.5 Beispiel: Zwei Seiten Klarheit schlagen 48 Seiten Nebel

16. Vom Term Sheet zum Vertrag

16.1 Was nach dem Term Sheet passiert
16.2 Prüfung, Verhandlung, Anpassung
16.3 Anwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer
16.4 Closing, Auszahlung, Auflagen
16.5 Warum zwischen „grundsätzlich interessant“ und „Geld ist da“ ein ganzer Berg Arbeit liegt

Teil 5:
Vorkosten, Upfront Fee und Retainer

17. Warum Geld Geld kostet

17.1 Die unbequeme Wahrheit vorab
17.2 Warum professionelle Arbeit nicht kostenlos ist
17.3 Warum Anwälte, Steuerberater, Gutachter und Berater nicht von Begeisterung leben
17.4 Der Unterschied zwischen Betrugsgebühr und echter Vorbereitung
17.5 Das Restaurant-Beispiel: Warum Sie bei McDonald's auch zahlen, bevor Sie gegessen haben

18. Upfront Fee: Wann Vorkosten sinnvoll sind – und wann nicht

18.1 Was eine Upfront Fee ist
18.2 Wofür eine Upfront Fee berechnet werden kann
18.3 Vorprüfung, Strukturierung, Unterlagen, Investorenansprache
18.4 Warum eine Upfront Fee ein Ernsthaftigkeitssignal sein kann
18.5 Warum eine Upfront Fee niemals eine Finanzierungszusage ersetzt
18.6 Warnsignal: Wenn die Gebühr wichtiger ist als das Projekt

19. Retainer: Warum Profis nicht auf Verdacht arbeiten

19.1 Was ein Retainer ist
19.2 Warum ein Retainer keine Abzocke sein muss
19.3 Tagessätze, Projektpauschalen, laufende Beratung
19.4 Warum ein guter Berater nicht kostenlos Ihren Traum sortiert
19.5 Der Zahnarzt-Vergleich: Niemand bohrt erst kostenlos und diskutiert danach über Vertrauen

20. Was Vorbereitung wirklich kostet

20.1 Mindestunterlagen und Mindestaufwand
20.2 Businessplan, Finanzplan, Pitchdeck, Fact Sheet
20.3 Projektwebseite, Datenraum, Gutachten, Marktstudien
20.4 Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Anwälte
20.5 Warum € 10.000 Vorbereitungskosten schnell wenig sein können

20.6 Beispiel: Der Unternehmer, der € 5 Mio. will, aber keine € 5.000 für Unterlagen ausgeben möchte

21. Provisionen und Erfolgshonorare

21.1 Was Provisionen sind
21.2 Warum Provisionen je nach Finanzierungsart unterschiedlich sind
21.3 Immobilien, Bestandsunternehmen, Start-ups, Leasing
21.4 Mischmodelle: Retainer plus Provision
21.5 Beteiligung statt Provision
21.6 Warum „nur im Erfolgsfall“ oft schlechter klingt, als es ist

22. Kostenlose Vermittler: Der Apple-Store-Test

22.1 Warum kostenlose Finanzierungsvermittlung selten funktioniert
22.2 Spekulant, Anfänger oder Lockangebot
22.3 Warum gute Leute nicht endlos kostenlos arbeiten
22.4 Wenn es kostenlos ist, sind oft Sie das Produkt
22.5 Warum kostenlose Angebote am Ende manchmal die teuersten sind

Teil 6:
Fake-Investoren – wenn das Geld nur in der Geschichte existiert

23. Warum Fake-Investoren so gut funktionieren

23.1 Sie verkaufen nicht Kapital, sondern Erlösung
23.2 Warum Kapitalsucher unter Druck besonders verwundbar sind
23.3 Hoffnung als Geschäftsmodell
23.4 Das Casino-Prinzip: Wer schon gezahlt hat, zahlt oft weiter
23.5 Warum „das passiert mir nicht“ der Lieblingssatz der Opfer ist

24. Methode Rookie: Gmail, WhatsApp und Millionen in zehn Tagen

24.1 Keine Signatur, keine Webseite, keine Prüfung
24.2 Traumzinsen, Sofortzusage, keine Sicherheiten
24.3 Die kleine Gebühr für Notar, Bank oder Fantasiedokument

24.4 Warum ein Mann ohne Büro plötzlich € 50 Mio. verleihen will
24.5 Beispiel: Der Investor mit der Gmail-Adresse und dem großen Herzen

25. Methode Semi-Professional: Notar, Bank und halbe Kosten

25.1 Beziehung aufbauen, Vertrauen erzeugen
25.2 Angebliche Bankfreigaben und Vertragskosten
25.3 Warum „wir zahlen die Hälfte“ ein Verkaufstrick ist
25.4 Zeitdruck als Waffe
25.5 Beispiel: Die € 15.000, die angeblich zwischen Ihnen und dem Glück stehen

26. Methode Profi: Dokumentenflut und falsche Sicherheit

26.1 Bankbestätigung, Passkopie, Proof of Funds
26.2 Warum ein schönes PDF noch kein Kapital ist
26.3 Gefälschte Notare, falsche Anwälte, echte Logos
26.4 Kleine Verhandlungen zur Glaubwürdigkeit
26.5 Beispiel: Der Investor mit € 200 Mio. auf Papier

27. Bankgarantie, Joint Venture und andere Minenfelder

27.1 Bankgarantie auf erste Anforderung
27.2 Joint Venture mit verschwundenem Eigenanteil
27.3 Gemeinschaftskonten, die nicht gemeinsam sind
27.4 Warum technische Begriffe oft nur Rauchgranaten sind
27.5 Beispiel: Der Unternehmer, der eine Struktur gründete und Geld verlor

28. Ölprinzen und Staatsfonds

28.1 Der Ölprinz als Kulisse aus Gold, Marmor und WhatsApp
28.2 „My dear brother“ als Warnsignal
28.3 Royal Compliance Certificate und andere Märchengebühren
28.4 Der angebliche Staatsfonds mit Milliardenmandat
28.5 Government Registration Fee, AML Clearance und Central Bank Validation
28.6 Warum echtes Staatsgeld nicht per Sprachnachricht kommt

29. Die Mafia- und Schwarzgeldnummer

29.1 Warum manche Betrügereien nur funktionieren, wenn das Opfer mitspielt
29.2 Der Koffer im Bankfoyer
29.3 Der angebliche Bankdirektor
29.4 Filmgeld, erste Scheinschicht und verschwundene Millionen
29.5 Warum Gier und Not die schlechtesten Berater sind

Teil 7:
Fake-Investees – wenn der Kapitalsucher selbst das Risiko ist

30. Betrüger auf der Investee-Seite

30.1 Warum auch echte Investoren betrogen werden
30.2 Der Unterschied zwischen schwachem Projekt und falschem Projekt
30.3 Warum ein Unternehmer seriös aussehen und trotzdem gefährlich sein kann
30.4 Die Erzählung statt der Wahrheit
30.5 Warum Investoren nicht nur Fake-Investoren prüfen müssen

31. Schöne Zahlen und traurige Kontoauszüge

31.1 Umsatz auf Papier, Ebbe auf dem Konto
31.2 BWA, SuSa und Bankbewegungen
31.3 Forderungen, die nie bezahlt werden
31.4 Gewinne, die nur in der Planung existieren
31.5 Beispiel: Das profitable Unternehmen auf der Intensivstation

32. Der Auftrag in der Schublade

32.1 LOI, Rahmenvertrag, Bestellung und Wunschdenken
32.2 Warum unverbindlich nicht verbindlich ist
32.3 Wenn der Großkunde von seinem Glück nichts weiß
32.4 Vorfinanzierung echter Aufträge versus Vorfinanzierung von Hoffnung
32.5 Beispiel: Der Millionenauftrag, der nur ein höfliches Vielleicht war

33. Die gefälschte Bankzusage

33.1 Brückenfinanzierung als Lieblingswort
33.2 Vorläufige Finanzierungsbestätigung versus echte Zusage
33.3 Warum „die Bank zahlt bald“ kein Sicherheitenkonzept ist
33.4 Abtretung einer Auszahlung, die es nicht gibt
33.5 Beispiel: Der Seniorenwohnpark ohne Bank, Grundstück und Genehmigung

34. Sicherheiten-Bluff und Sicherheiten-Karussell

34.1 Immobilien, Maschinen, Warenlager, Forderungen, Patente
34.2 Warum Sicherheit nur zählt, wenn sie verwertbar ist
34.3 Vorlasten, Eigentum, Rang, Bewertung
34.4 Mehrfachverpfändung derselben Sicherheit
34.5 Beispiel: Ein Warenlager, vier Investoren und null echte Sicherheit

35. Fördermittelmärchen und Zuschussträume

35.1 Förderfähig ist nicht bewilligt
35.2 Beantragt ist nicht genehmigt
35.3 Genehmigt ist nicht ausgezahlt
35.4 Ausgezahlt ist nicht bedingungslos
35.5 Beispiel: Die Förderung, die nur in der PowerPoint existierte

36. Patent, Weltneuheit und technisches Feenstaubpulver

36.1 Warum ein Patent noch kein Markt ist
36.2 Patentanmeldung versus belastbares Schutzrecht
36.3 Gutachten, Tests, Prototypen
36.4 Der Unterschied zwischen Erfindung und Investment Case
36.5 Beispiel: Die Maschine, die alles kann – außer funktionieren

37. Rettung in letzter Sekunde

37.1 Freitagmittag, 14 Uhr, sonst Weltuntergang
37.2 Warum Dringlichkeit keine Investmentthese ist
37.3 Wenn der Investor der letzte vor dem Einschlag ist
37.4 Sanierungsfall oder Wachstumsfinanzierung?

37.5 Beispiel: Das Darlehen, das angeblich drei Tage läuft und nie zurückkommt

Teil 8:
Die richtige Prüfung

38. Die Investorenprüfung

38.1 Wie Kapitalsucher echte Investoren erkennen
38.2 Webseite, Register, Track Record, Ansprechpartner
38.3 Kapitalnachweis richtig prüfen
38.4 Warum Sie nicht die Telefonnummer aus dem PDF anrufen sollten
38.5 Fragen, die jeder echte Investor beantworten können muss

39. Die Investee-Prüfung

39.1 Wie Investoren echte Projekte erkennen
39.2 Vollständige Unterlagen
39.3 Identität, Eigentümerstruktur, Mittelverwendung
39.4 Kontoauszüge, Verbindlichkeiten, Sicherheiten
39.5 Warum die Wahrheit vor der Rendite kommt

40. Der Datenraum

40.1 Was ein Datenraum ist
40.2 Warum ein Datenraum kein digitaler Schuhkarton ist
40.3 Ordnerstruktur, Versionierung, Zugriffsrechte
40.4 Welche Dokumente hinein gehören
40.5 Warum ein guter Datenraum Vertrauen schafft, bevor jemand etwas sagt

41. Die Unterlagenliste

41.1 Pflichtunterlagen für Bestandsunternehmen
41.2 Pflichtunterlagen für Start-ups
41.3 Pflichtunterlagen für Immobilienprojekte
41.4 Pflichtunterlagen für Maschinen, Energie, Produktion und Technologie
41.5 Pflichtunterlagen für Sanierungen

41.6 Warum fehlende Unterlagen nicht automatisch Betrug bedeuten, aber immer Arbeit

42. Die Prüfmatrix

42.1 Rot, Gelb, Grün
42.2 Was sofort stoppt
42.3 Was nachgereicht werden kann
42.4 Was verhandelbar ist
42.5 Was niemals ignoriert werden darf
42.6 Beispiel: Wie aus Chaos eine Entscheidung wird

Teil 9:
Wie eine Finanzierung sauber vorbereitet wird

43. Vom Finanzierungswunsch zum prüffähigen Projekt

43.1 Die Ausgangslage erfassen
43.2 Kapitalbedarf berechnen
43.3 Mittelverwendung definieren
43.4 Rückzahlung oder Exit planen
43.5 Risiken offenlegen
43.6 Verhandlungsposition entwickeln

44. Das Angebot an den Investor

44.1 Warum Sie dem Investor Arbeit abnehmen müssen
44.2 Was in ein gutes Investment Memorandum gehört
44.3 Was in ein gutes Term Sheet gehört
44.4 Warum Klarheit besser verkauft als Euphorie
44.5 Beispiel: Das Projekt, das erst finanzierbar wurde, als die schlechten Nachrichten drinstanden

45. Die Investorenansprache

45.1 Warum Massenmails Kapital vernichten
45.2 Der richtige Investor für das richtige Projekt

45.3 Segmentierung nach Ticketgröße, Branche, Risiko und Rendite
45.4 Erstkontakt, Teaser, NDA, Datenraum
45.5 Warum „Sehr geehrter Investor“ nach Papierkorb riecht

46. Verhandlung mit Investoren

46.1 Was Investoren wirklich verhandeln
46.2 Bewertung, Zins, Beteiligung, Sicherheiten
46.3 Kontrolle, Reporting, Covenants
46.4 Warum Nachgeben nicht Schwäche sein muss
46.5 Warum schlechte Vorbereitung immer teuer wird

47. Closing: Der Moment, in dem aus Hoffnung Geld wird

47.1 Was vor Auszahlung passieren muss
47.2 Vertragsprüfung
47.3 Sicherheitenbestellung
47.4 Auszahlungsvoraussetzungen
47.5 Mittelabruf und Kontrolle
47.6 Warum „fast fertig“ nicht „finanziert“ bedeutet

Teil 10:
Die einfachen Regeln für ein kompliziertes Spiel

48. Die 20 Regeln für Kapitalsucher

48.1 Keine Millionen ohne Prüfung
48.2 Keine Finanzierung ohne Unterlagen
48.3 Keine Verhandlung ohne Term Sheet
48.4 Keine Compliance, kein Geld
48.5 Keine Vorkosten ohne Leistungsbeschreibung
48.6 Keine Hoffnung ohne Realitätscheck
48.7 Kein Investor finanziert Ihr Chaos

49. Die 20 Regeln für Investoren

49.1 Keine Geschichte ohne Nachweis
49.2 Keine Sicherheit ohne Prüfung
49.3 Keine Bankzusage ohne Direktverifikation
49.4 Keine Auszahlung ohne Mittelverwendung
49.5 Keine Rendite ohne Risikoanalyse
49.6 Keine Eile bei fremdem Drama
49.7 Kein Geld, bevor die Wahrheit auf dem Tisch liegt

50. Die 20 Warnsignale für Fake-Investoren

50.1 Gmail-Millionäre
50.2 WhatsApp-Finanzierungen
50.3 Traumzinsen
50.4 Vorkosten ohne echte Leistung
50.5 Staatsfonds per Messenger
50.6 Ölprinzen mit Gebührenbedarf
50.7 Dokumente, die zu schön sind, um echt zu sein

51. Die 20 Warnsignale für Fake-Investees

51.1 Unvollständige Unterlagen
51.2 Ausweichende Kontoauszüge
51.3 Gefälschte Bankzusagen
51.4 Unverbindliche LOIs als sichere Aufträge
51.5 Überbewertete Sicherheiten
51.6 Rettung in letzter Sekunde
51.7 Unternehmer, die beleidigt sind, wenn man prüft

52. Warum Beratung Geld kostet

52.1 Der Anwalt arbeitet nicht für Applaus
52.2 Der Steuerberater prüft nicht aus Menschenliebe
52.3 Der Finanzierungsexperte verkauft nicht nur Kontakte
52.4 Warum Vorbereitung die billigste Form der Risikoreduzierung ist
52.5 Warum kostenlose Beratung oft unbezahlbar teuer wird

53. Der letzte Realitätscheck

53.1 Würden Sie Ihr eigenes Geld investieren?
53.2 Würden Sie Ihrem besten Freund diese Unterlagen zeigen?
53.3 Würden Sie das Projekt auch noch gut finden, wenn es nicht Ihres wäre?
53.4 Würden Sie ohne Zeitdruck unterschreiben?
53.5 Die finale Frage: Ist das hier ein Investment Case oder nur eine schöne Geschichte?

Schlusswort

Wer Geld will, muss liefern – und wer Geld gibt, muss prüfen

Anhang

A. Glossar

Upfront Fee, Retainer, Provision, Term Sheet, Due Diligence, Compliance, KYC, AML, KYB, Businessplan, Pitchdeck, Fact Sheet, Datenraum, Proof of Funds, Bankgarantie, LOI, MoU, Sicherheiten, Covenants, Closing

B. Checkliste für Kapitalsucher

Welche Unterlagen Sie brauchen, bevor Sie Investoren ansprechen

C. Checkliste für Investoren

Welche Fragen Sie stellen müssen, bevor Sie Geld geben

D. Musterstruktur Businessplan

Vom Problem bis zur Rückzahlung

E. Musterstruktur Finanzplan

Umsatz, Kosten, Liquidität, Kapitalbedarf, Rückführung

F. Musterstruktur Term Sheet

Die wichtigsten Punkte als Verhandlungsgrundlage

G. Fake-Investoren-Schnelltest

10 Minuten Prüfung, bevor Sie 10.000 Euro verlieren

H. Fake-Investee-Schnelltest

10 Minuten Prüfung, bevor Sie 100.000 Euro verlieren

I. Vorkosten-Check

Wann Upfront Fee, Retainer und Beratungskosten legitim sind – und wann Sie laufen sollten

J. Der Satz zum Einrahmen

Angebote, die zu gut klingen, um wahr zu sein, sind unwahr. Projekte, die zu schlecht vorbereitet sind, um geprüft zu werden, sind nicht finanzierbar.

Vorwort

Warum dieses Buch geschrieben werden musste

Herzlichen Glückwunsch. Wenn Sie dieses Buch in den Händen halten, gehören Sie höchstwahrscheinlich zu einer von zwei Gruppen: Entweder Sie versuchen gerade verzweifelt, Kapital für Ihr Unternehmen aufzutreiben und haben das Gefühl, in einem dichten Nebel aus bürokratischen Abkürzungen und undurchsichtigen Versprechungen zu ertrinken. Oder Sie besitzen Kapital und versuchen ebenso verzweifelt zu verhindern, dass die nächste „revolutionäre Weltneuheit“ Ihr mühsam verdientes Geld in kosmischen Feenstaub verwandelt.

Dieses Buch musste geschrieben werden, weil die herkömmliche Wirtschaftsliteratur über Unternehmensfinanzierung ein schwerwiegendes Problem hat: **Sie ist unerträglich langweilig**. Sie ist vollgepackt mit geschwollenem Corporate-Bullshit-Bingo und geht fälschlicherweise davon aus, dass auf dem freien Markt ausschließlich rationale Akteure aufeinandertreffen.

Die Realität im Jahr **2026** sieht völlig anders aus. Der Kapitalmarkt ist kein steriler Konferenzraum, sondern ein **wildes, unbarmherziges Haifischbecken**. Jeden Tag stehen gutgläubige Erfinder auf, die den emotionalen Knöpfen von betrügerischen „Gmail-Milliardären“ oder „WhatsApp-Ölprinzen“ erliegen. Und jeden Tag sitzen gestandene Investoren vor Excel-Tabellen aus dem tiefsten Märchenwald, weil sie eine schöne Geschichte über exponentielles Wachstum mit der nackten Realität verwechseln.

Dieses Buch ist kein akademisches Lehrbuch. Es ist Ihr **unbestechlicher, kaufmännischer Sicherheitsgurt**. Es ist der ultimative Realitätsfilter, der die komplexen und trockenen Themen wie Compliance, Due Diligence und Gebührenstrukturen in eine glasklare, unmissverständliche Sprache übersetzt. Frei von Illusionen, garniert mit einer gesunden Portion trockenem Humor und absolut unbarmherzig, wenn es um die Aufdeckung von Bullshit geht.

Denn am Ende des Tages gilt ein unumstößliches Gesetz: **Angebote, die zu gut klingen, um wahr zu sein, sind unwahr**.

Die befreiende Wahrheit vorab:

Jeder kann und wird ohne Ausnahme Geld bekommen, wenn er die grundlegenden Spielregeln des Kapitalmarkts kennt und erfüllt.

Und atmen Sie tief durch: **Nichts wird so heiß gegessen, wie es gekocht wird.** Die Flut an Prüfungen und Checklisten ist kein bürokratisches Monster, das jeden Selbstständigen gleichermaßen erdrückt. Jede Finanzierung ist **absolut individuell** und der Umfang passt sich flexibel Ihrer tatsächlichen Unternehmensgröße an.“

Harald de Vries



Teil 1:
Die harte Wahrheit über Geld

1. Geld wartet nicht auf Sie

1.1 Warum niemand morgens aufsteht und denkt: „Hoffentlich finde ich heute einen Unternehmer, dem ich Millionen geben darf“

Stellen Sie sich vor, Sie wachen morgens auf, strecken sich gähnend und Ihr allererster Gedanke ist: „Mensch, ich habe hier **zwanzig Millionen Euro** auf dem Girokonto herumliegen, die mir furchtbar im Weg sind. Hoffentlich läuft mir heute ein völlig Fremder über den Weg, der eine vage Idee für eine revolutionäre App hat, damit ich ihm das Geld kofferweise hinterherwerfen kann.“
Klingt absurd? Ist es auch. Aber genau das ist die unbewusste, psychologische **Grundannahme** überraschend vieler Kapitalsucher. Schlagartig werden die Leiden der vergangenen Jahre ausgeblendet, sobald die **Illusion** von schnellem Geld am Horizont auftaucht.

Die Realität im Wirtschaftsleben verzeiht diese Naivität jedoch nicht: **Niemand wartet auf Sie**. Die Annahme, dass Investoren, Family Offices oder Bankdirektoren sehnsüchtig darauf brennen, Ihr privates unternehmerisches Risiko zu übernehmen, entspringt reinem **Wunschdenken**.
Kapital ist eine scheue, hochgradig **rationale Ressource**. Wenn ein echter Geldgeber morgens aufsteht, denkt er primär an eines: Wie schütze ich mein **Vermögen** vor den unzähligen Menschen, die mir mit schönen Geschichten das Geld aus der Tasche ziehen wollen?

1.2 Der Unterschied zwischen Geld brauchen und finanzierungsfähig sein

Hier stoßen wir auf die tektonische **Bruchlinie** des geschäftlichen Scheiterns. Es gibt einen fundamentalen Unterschied zwischen den folgenden beiden Zuständen:

- **„Ich brauche Geld“** ist ein akuter, schmerzhafter **Mangelzustand**. Es ist vergleichbar mit dem Gefühl, bei 35°C ohne Wasserflasche mitten in der Sahara zu stehen. Es ist eine existenzielle Notlage, aber ausdrücklich **kein** tragfähiger Investment Case. Ihre Notlage ist für den Investor **kein Geschäftsmodell**.
- **„Ich bin finanzierungsfähig“** (oder investorenfähig) bedeutet, dass Sie Ihr Projekt so **transparent** und **wasserdicht** vorbereitet haben, dass eine nüchterne Drittpartei die mathematische Wahrscheinlichkeit, ihr Geld plus Rendite zurückzubekommen, für signifikant **höher** einschätzt als das Risiko eines Totalverlusts.

Der Investor ist nicht Ihr persönlicher Rettungsdienst, sondern Ihr **härtester Realitätsfilter**. Wenn Ihr Unternehmen bereits auf der **Intensivstation** liegt, rückständige Sozialabgaben und Altschulden drücken und Sie diesen Zustand als „Wachstumschance“ tarnen, betreiben Sie kein Fundraising, sondern **Täuschung**.

1.3 Warum Hoffnung kein Finanzierungsinstrument ist

Hoffnung ist eine großartige menschliche Eigenschaft. Sie bringt uns dazu, Gemüse anzubauen, Ehen einzugehen und Lottoscheine zu kaufen. In einer Excel-Tabelle hat sie jedoch die zerstörerische Wirkung einer **Rauchgranate**.
Viele Gründer präsentieren Businesspläne, die auf einem gefährlichen **dreistufigen Algorithmus** basieren:

1. Wir haben eine tolle Idee.
2. Ein kosmisches Wunder geschieht.
3. Ab Jahr drei sind alle Beteiligten **steinreich** und fliegen Privatjet.

Das Problem dabei? Excel ist geduldig, und PowerPoint ist noch geduldiger. Eine Kurve, die in der Grafik steil nach oben rechts schießt, ist hübsch anzusehen. Solange sie aber nicht auf knallharten, plausiblen **Marktdaten**, echten **Kundenverträgen** und validierten **Margen** beruht, ist sie keine operative Planung, sondern **Hoffnung mit Briefkopf**.

Investoren haben einen eingebauten Detektor für diesen **Theaternebel**. Sie finanzieren keine Laborwunder oder unbewiesene Zukunftsprosa – sie finanzieren **nachweisbare Fakten**.

1.4 Der Investor als Mensch mit eigenem Risiko, eigenem Geld und eigenem Schmerzempfinden

Es ist leicht, sich den potenziellen Geldgeber als emotionslosen, geldscheißenden Drachen auf einem Berg aus Goldmünzen vorzustellen. Doch Investoren – egal ob Business Angels, Family Offices oder Fondsmanager – sind **Menschen**. Sie besitzen ein ausgeprägtes **Schmerzempfinden**, besonders wenn es um den dauerhaften Verlust von Kapital geht.

Wenn ein Investor Ihnen Geld anvertraut, leiht er Ihnen nicht einfach nur ein Tauschmittel; er geht eine **risikoreiche Partnerschaft** mit Ihnen ein. Er teilt das Risiko des Scheiterns. **Geld kostet Geld**, weil es eine wertvolle, begrenzte Ressource ist.

Das aktuelle Marktumfeld des Jahres **2026** verdeutlicht diesen Preis sehr unmissverständlich. Die realen, risikoabhängigen Zinsen am Markt bewegen sich derzeit in folgenden Korridoren:

Finanzierungsart	Typische Zinssätze (Stand: 2026)	Risiko- & Laufzeitprofil
Immobilien	3,5% bis 6,9%	Langfristige Absicherung
Bauträger	6,0% bis 16,0%	Kurzfristig, erhöhtes Projektvolumen
Bestandsunternehmen	ab 4,5%	Abhängig von Bonität und Historie
Startups	ab 9,0% (bis zu 20%)	Extrem hohes Ausfallrisiko

Wer verlangt, eine Finanzierung ohne jegliche Vorkosten, ohne tiefgehende Prüfung (**Due Diligence**) und ohne eigenes finanzielles Commitment zu erhalten, bittet im Klartext darum, dass eine fremde Person das komplette Risiko umsonst schultert. Das ist in der echten Geschäftswelt weder fair noch **realistisch**.

1.5 Warum „gute Idee“ ungefähr so viel wert ist wie „fast gewonnen“ beim Lotto

Wir alle lieben das wohlige Gefühl, nach dem Kauf eines Lottoscheins abends an die Decke zu starren und die Millionen im Geiste bereits auszugeben. Man kauft gedanklich das Haus, begleicht die Schulden des Steuerberaters und genießt die **Freiheit**. Zwei Tage später folgt die brutale Wirklichkeit: **Nicht gewonnen**. Ein paar Euro sind weg, das Drama hält sich in Grenzen, das alte Leben geht weiter.
Eine bloße „gute Idee“ im geschäftlichen Kontext ist das exakte Äquivalent zu diesem Lottoschein. Sie ist nett für den Abend zum Träumen, hat am Markt aber einen materiellen Wert von **exakt null Euro**. Der Unterschied zwischen einer Projektidee und echter **Projektfähigkeit** liegt in der feingliedrigen, anstrengenden und oft schmerzhaften Arbeit der Umsetzung.
Ein Investor wird nicht dafür bezahlt, dass Ihre Geschichte schön klingt, sondern er investiert in die **messbare Realität**. Solange Ihre Idee nur in Ihrem Kopf existiert, haben Sie kein Investment – Sie haben lediglich ein **hochpreisiges Hobby**.

2. Finanzierung ist keine Geldübergabe, sondern eine Prüfung

2.1 Was eine Finanzierung wirklich ist

Viele Gründer betrachten den Tag der Kreditzusage oder des Investments als das glorreiche Finale eines anstrengenden Marathons. Sie stellen sich vor, wie Konfetti von der Decke fällt, während ein riesiger, symbolischer Scheck überreicht wird, und danach beginnt das süße Leben.
In der Realität ist eine Finanzierung jedoch kein Hauptgewinn und erst recht kein bedingungsloses Geschenk, das man einfach so entgegennimmt. Sie ist der Startschuss zu einer langfristigen, **verbindlichen Verpflichtung**, die ein massives Maß an harter Arbeit erfordert. Eine erfolgreiche Finanzierung bedeutet im Kern:

- **Eine tiefgehende Partnerschaft:** Sie basiert auf gegenseitigem Vertrauen und einem klaren, geteilten Risiko.
- **Kein kostenloser Treibstoff:** Kapital ist eine Ressource, die nicht nur Zinsen kostet, sondern auch mit Zeit, intensiver Anstrengung und unbändigem Engagement bezahlt werden muss.
- **Permanente Optimierung:** Sie zwingt Sie dazu, Ihre täglichen Geschäftspraktiken messbar zu verbessern, Einnahmen aktiv zu steigern und Ihre Ausgaben lückenlos zu überwachen.

Kurz gesagt: Eine Finanzierung ist kein Lottogewinn, sondern eine **geschäftliche Ehe mit Zähnen** – und der Investor zieht bei Ihnen ein.


WER GELD WILL, MUSS LIEFERN –
UND WER GELD GIBT, MUSS PRÜFEN
ERFOLG
ERGEBNISSE LIEFERN
GEPRÜFT & BESTÄTIGT
INNOVATION
KUNDEN LIEBEN ES!
WACHSTUM
WERTE SCHAFFEN
ENTREPRENEUR
INVESTOR
TEAMWORK MAKES THE DREAM WORK!
REALITÄT
VORBEREITUNG
NO CHAOS
RADICAL TRANSPARENCY
COMPLIANCE CHAMPIONS
ECHTES WACHSTUM
FAKE INVESTOR
FAKE ANALYSEN
BLABLA
WOW
KEINE AHNUNG
FAKE INVESTEE
FAKE BUSINESSPLAN
ZU SCHÖN
ZU BUNT