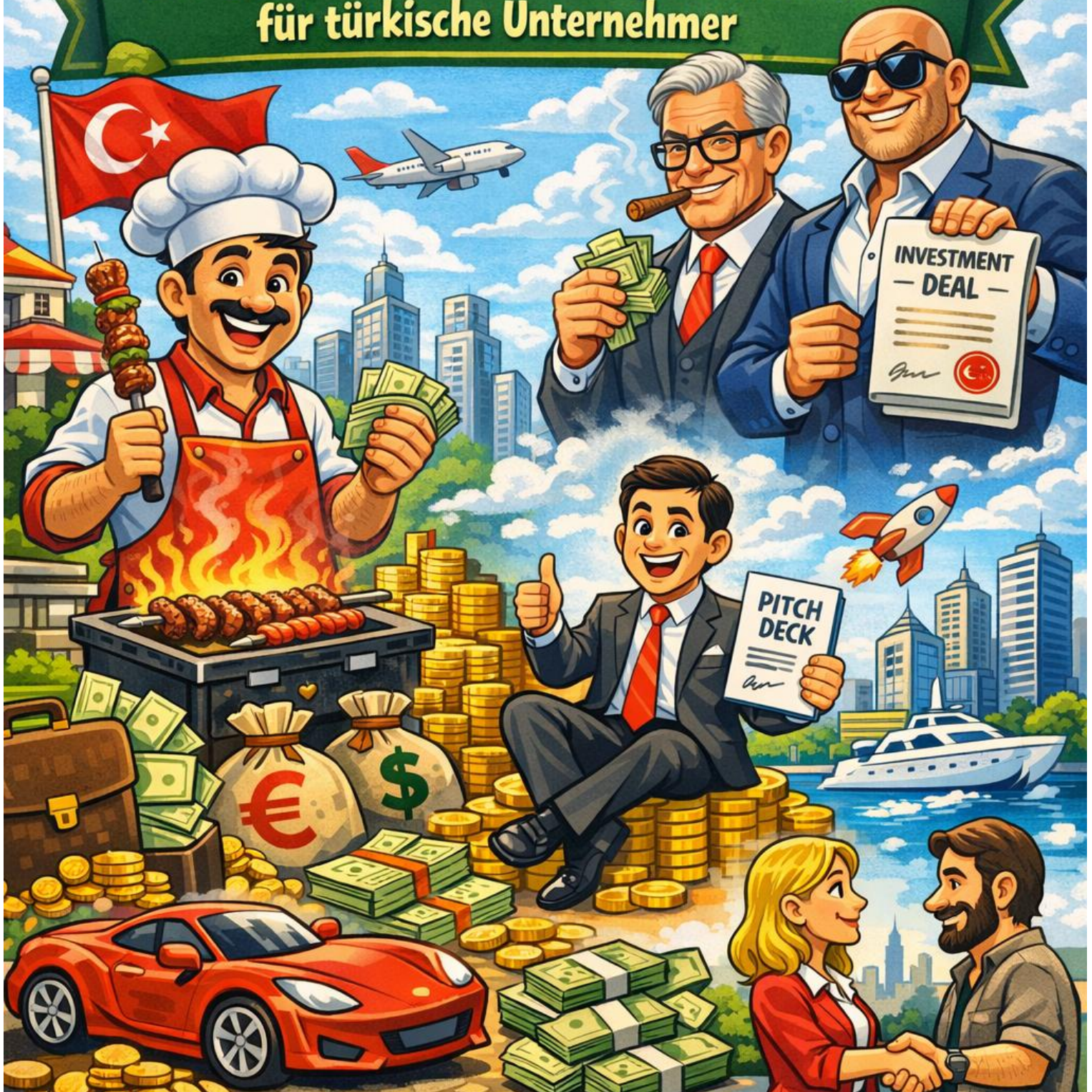


Geld, Grill & Giganten

Der ultimative Finanzierungs-Leitfaden
für türkische Unternehmer



Geld, Grill & Giganten.

**Der ultimative Finanzierungs-Leitfaden für
türkische Unternehmer**

von

İsmail Şimşek & Harald de Vries

© Copyright 2026 - Harald de Vries

Alle Rechte vorbehalten.

Verlag

VR-Publishing House Ltd.

27 Old Gloucester Street

London, UK

WC1N 3AX

Telefon: +44 845 891 0231

Lektorat: Mary Vaughan

Redaktion: Torsten Windmill

Korrektor: Christin Kirsch

Covergestaltung: VR-Cover - London

Covermotiv: © NUN3H

Alle Cartoons: © NUN3H

1. Auflage 2026

Copyright Hinweis

Dieses Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne ausdrückliche Zustimmung des Autors nicht zulässig und strafbar. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen sowie die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen. Dieses Buch entstand unter Nutzung moderner digitaler Werkzeuge zur Recherche, Strukturierung, Illustration und redaktionellen Ausarbeitung. Die Auswahl, inhaltliche Verantwortung, redaktionelle Prüfung und finale Gestaltung liegen vollständig bei den Autoren.

Haftungsausschluss

Dieses Buch wurde mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt. Dennoch übernehmen die Autoren keinerlei Gewähr für die Aktualität, Richtigkeit, Vollständigkeit oder Qualität der bereitgestellten Informationen. Haftungsansprüche gegen die Autoren, die sich auf Schäden materieller oder ideeller Art beziehen, welche durch die Nutzung oder Nichtnutzung der dargebotenen Informationen verursacht wurden, sind grundsätzlich ausgeschlossen, sofern seitens der Autoren kein nachweislich vorsätzliches oder grob fahrlässiges Verschulden vorliegt.

Die im Buch beschriebenen Technologien, Vorgehensweisen und Empfehlungen stellen keine verbindliche Beratung oder rechtliche Auskunft dar. Leserinnen und Leser werden ausdrücklich dazu aufgefordert, vor Umsetzung der beschriebenen Maßnahmen gegebenenfalls fachlichen Rat einzuholen und eigenverantwortlich zu handeln.

Die Verwendung der im Buch genannten Marken- und Produktnamen dient ausschließlich der Veranschaulichung und stellt keine Markenrechtsverletzung dar. Alle genannten Marken- und Warenzeichen gehören ihren jeweiligen Eigentümern.

WACH AUF! DIE ZEIT DER ALIBIS IST VORBEI

Leute, ganz ehrlich: Werft die verstaubten BWL-Lehrbücher aus dem Fenster!

Wenn du dieses Buch aufgeschlagen hast, dann hoffentlich nicht, weil du eine Gute-Nacht-Geschichte suchst. Du bist hier, weil du Hunger hast. Nicht auf einen Döner, sondern auf **Erfolg**. Auf echte, messbare, knallharte wirtschaftliche Potenz.

Seit über 60 Jahren bauen wir in Deutschland, Österreich und der Schweiz an etwas Großem. Unsere Großväter kamen mit einem Pappkoffer und einer unglaublichen Resilienz. Sie haben geschuftet, damit wir heute studieren, investieren und expandieren können. Aber wisst ihr, was das Problem ist? Viele von uns arbeiten immer noch **im** Business statt **am** Business. Sie sind Weltmeister im Fleiß, aber Kreisklasse in der Finanzierung.

Wirtschaft ist kein Hexenwerk, Leute! Es ist Mathematik. Und Mathematik lügt nicht. In diesem Buch haben ich und Harald unsere Köpfe zusammengesteckt, um dir die Werkzeuge zu geben, mit denen du aus deinem kleinen Laden ein Imperium machst. Wir reden über Geld, über Macht, über Banken und über die Zukunft.

Dieses Buch ist dein Espresso-Shot für den Kopf. Es wird wehtun, weil wir deine Fehler beim Namen nennen. Aber es wird dich reich machen – an Wissen und an Kapital –, wenn du die Eier hast, es umzusetzen.

Hör mir gut zu: Die Welt wartet nicht darauf, dass du dich „bereit“ fühlst. Die Zinsen laufen, die Inflation frisst dein Ersparnis, und die Konkurrenz schläft nicht. Also, hör auf zu jammern und fang an zu rechnen.

Willkommen in der Champions League!

İsmail & Harald

INHALTSVERZEICHNIS

Geld, Grill & Giganten: Der ultimative Finanzierungs-Leitfaden für türkische Unternehmer

TEIL 1 – DIE ÖKONOMISCHE REALITÄT: WIRTSCHAFT VERSTEHEN, ERFOLG PLANEN

Kapitel 1 – Die türkische Unternehmerökonomie im DACH-Raum: Wer wir sind, was wir leisten

- **Historische Entwicklung:** Von der Ankunft mit dem Koffer zum Aufbau von Imperien.
- **Branchenfokus:** Warum wir Gastronomie, Einzelhandel und Import/Export dominieren.
- **Wirtschaftsmotor:** Unsere Bedeutung für den Arbeitsmarkt und die lokale Wertschöpfung.
- **Unternehmensstrukturen:** Familien-Power vs. Franchise-Systeme.
- **Finanzierungskultur:** Warum wir anders über Geld denken als der klassische Banker.

Kapitel 2 – Die Wahrheit über Finanzierungsprobleme: Wo es wirklich hakt

- **Bürokratie-Dschungel:** Sprachbarrieren und der Kampf mit den Formularen.
- **Die Bonitäts-Falle:** Wenn eine kurze Historie den großen Kredit blockiert.
- **Drei Länder, drei Systeme:** Banken in Deutschland, Österreich und der Schweiz.
- **Cash-Flow-Check:** Warum ein voller Laden nicht automatisch ein gesundes Modell ist.
- **Community-Kapital:** Wie informelle Finanzierung uns oft den Rücken freihält.

Kapitel 3 – Geschäftsmodelle im Fokus: Wo rollt der Euro?

- **Döner- & Schnellgastronomie:** Die Psychologie des schnellen Geldes.
- **Systemgastronomie:** Professionalisierung am Herd – Tradition trifft Effizienz.
- **Spezialitätenhandel:** Wie wir den Lebensmittelmarkt neu definiert haben.

- **Importgeschäfte:** Die Logistik-Brücke zwischen Bosporus und Europa.
- **Franchise-Power:** Skalierung durch bewährte Systeme (Bäckereien & Ketten).

Kapitel 4 – [STRATEGISCHES EXTRA] Das Mindset-Problem: Warum Sparen allein dich arm macht

- **Die Spar-Falle:** Warum Geld auf dem Konto bei Inflation an Wert verliert.
- **Opportunitätskosten:** Was kostet es dich, wenn du *nicht* investierst?
- **Vom Besitzer zum Investor:** Dein Denken bestimmt deinen Kontostand!

TEIL 2 – KLASSISCHE BANKFINANZIERUNG: SPIELREGELN FÜR PROFIS

Kapitel 5 – Finanzierung durch deutsche Banken: Hol dir dein Kapital!

- **Kredit-ABC:** Welche Finanzierung passt zu deinem Projekt?
- **Investitionskredite:** Geld für das Wachstum von morgen.
- **Betriebsmittel:** Damit der Motor im Alltag nicht stottert.
- **Kontokorrentlinien:** Dein finanzieller Atemschutz.
- **Leasing & Mietkauf:** Modernste Technik ohne Liquiditätsverlust.

Kapitel 6 – Die Insider: Banken, die unser Business verstehen

- **Ziraat Bank International AG:** Die Heimat-Bank auf europäischem Boden.
- **KT Bank AG:** Die Welt des Islamic Banking – zinsfrei investieren.
- **OYAK Anker, Commerzbank, Deutsche Bank:** Wer bietet den besten Deal?
- **[STRATEGISCHES EXTRA] Halal-Finanzierung:** Ethik als Wettbewerbsvorteil im 21. Jahrhundert.

TEIL 3 – ÖFFENTLICHE FÖRDERMITTEL: STAATLICHE RÜCKENDECKUNG

Kapitel 7 – Fördertöpfe im DACH-Raum: Verschenke kein Geld!

- **Deutschland:** KfW-Unternehmerkredit, ERP-Gründerkredit und Bürgschaftsbanken.
- **Österreich:** Die Power der AWS Förderbank und WKO-Zuschüsse.

- **Schweiz:** Kantonale Förderung und die Rolle der Bürgerschaftsgenossenschaften.

TEIL 4 – DIE MACHT DER DIASPORA: KAPITAL AUS DER GEMEINSCHAFT

Kapitel 8 – Community-Finanzierung: Vertrauen ist die härteste Währung

- **Familienkapital:** Warum der Onkel oft die erste Bank ist.
- **Unternehmernetzwerke:** Synergien nutzen statt alleine kämpfen.
- **Rotationskredite:** Ein uraltes System in der modernen Wirtschaft.
- **Diaspora-Investoren:** Kapital für die nächste Generation.

Kapitel 9 – Investoren aus der Türkei: Der Blick über die Grenze

- **Private Investments:** Wenn Kapital aus der Türkei nach Europa fließt.
- **Handelsgruppen:** Beteiligungen als strategischer Brückenkopf.
- **Joint Ventures:** Starke Partnerschaften zwischen der Türkei und der EU.

TEIL 5 – FINANZIERUNG DIREKT AUS DER TÜRKEI & RISIKOMANAGEMENT

Kapitel 10 – Türkische Banken für Auslandsprojekte: Deine Partner am Bosphorus

- **Ziraat, Garanti BBVA, DenizBank, TSKB:** Wer finanziert was?

Kapitel 11 – Währungsrisiken & Weltpolitik: Schütze dein Vermögen!

- **Euro vs. Lira:** Wie du dich gegen Wechselkurs-Schocks absicherst.
- **Fremdwährungskredite:** Chance oder Selbstmordkommando?
- **Politische Risiken:** Kapitaltransfer in unruhigen Zeiten.
- **[STRATEGISCHES EXTRA] Inflation als Feind und Freund:** Sachwerte vs. Geldentwertung – Bleib liquide, bleib sicher!

TEIL 6 – ALTERNATIVE FINANZIERUNG: ABSEITS DER HAUSBANK

Kapitel 12 – Lieferanten- & Brauereikredite: Der Dealer als Banker

- **Getränkerekredite:** Warum die Brauerei dein größter Geldgeber sein kann.

- **Equipment-Finanzierung:** Küchentechnik gegen Abnahmeverträge.
- **Franchise-Finanzierung:** Das Startkapital der Systemgeber.

Kapitel 13 – Private Investoren: Business Angels & Co.

- **Family Offices:** Wenn privates Vermögen in dein Business will.
- **Stille Beteiligungen:** Kapital ohne Mitsprache-Stress.

Kapitel 14 – Crowdfunding: Die Community als Investor

- **Marketing-Effekt:** Wenn deine Kunden dir das Wachstum finanzieren.

TEIL 7 – STRATEGISCHE FINANZIERUNG: DEIN SCHLACHTPLAN

Kapitel 15 – Der Businessplan: Dein Fahrplan zum Erfolg

- **Standort, Umsatz, Personal:** Rechnen statt Raten!
- **Investitionsplan:** Wo fließt jeder einzelne Euro hin?

Kapitel 16 – Das Bankgespräch: Verkaufen, Überzeugen, Abschließen

- **Vorbereitung:** Was Banker sehen wollen (und was du verschweigen solltest).
- **Typische Fehler:** Warum viele türkische Unternehmer beim Termin scheitern.

TEIL 8 – STRATEGIEN FÜR MAXIMALES WACHSTUM

Kapitel 17 – Expansion: Vom Einzeladen zum Filialnetz

- **Multi-Unit-Strategie:** Wie man ein Imperium steuert.

Kapitel 18 – Immobilien: Dein Fundament für die Ewigkeit

- **Kauf statt Miete:** Warum die eigene Wand die beste Rente ist.
- **Sale-and-Lease-Back:** Liquidität aus Beton ziehen.

TEIL 9 – FALLSTUDIEN: DIE CHAMPIONS-LEAGUE

Kapitel 19 – Die Döner-Kette: Von 1 auf 10 Filialen durch kluge Finanzierung.

Kapitel 20 – Der Supermarkt: Wie man den Import-Markt mit Kapital beherrscht.

Kapitel 21 – Das Familienrestaurant: Modernisierung durch externe Investoren.

TEIL 10 – STRATEGISCHE ZUKUNFT: WAS KOMMT MORGEN?

Kapitel 22 – Digitalisierung: Wer nicht online ist, existiert nicht mehr.

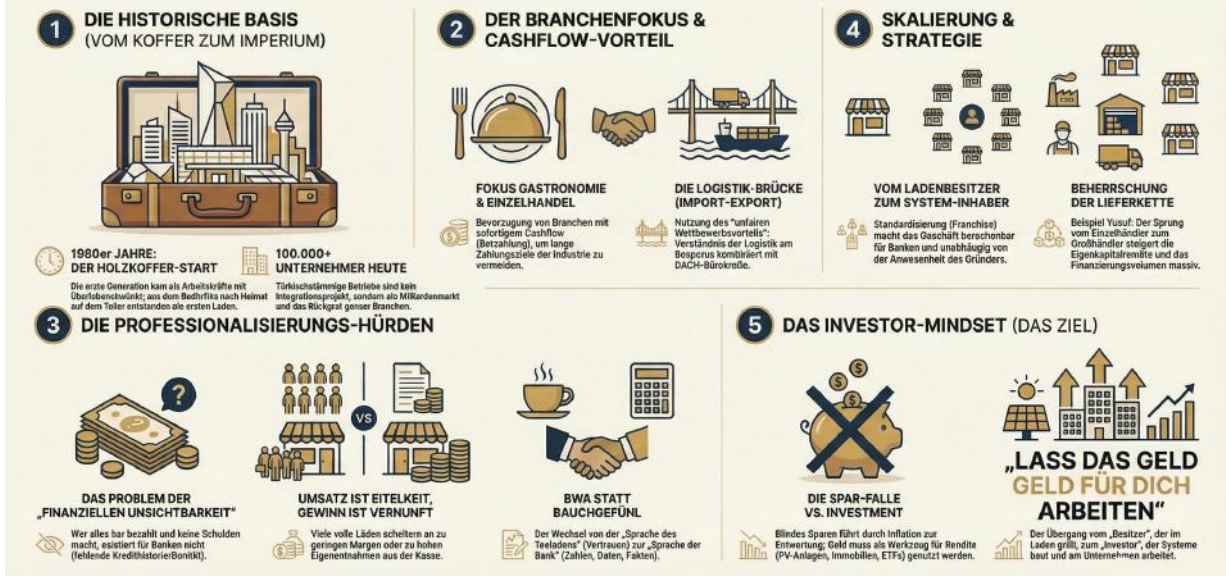
Kapitel 23 – Investitionsbrücken: Die wirtschaftliche Zukunft zwischen Orient und Okzident.

Kapitel 24 – Die Next Generation: Wie die gut ausgebildeten Erben den Markt umkrempeln.

ANHANG: DEIN WERKZEUGKASTEN

- **Adressen, Checklisten & die İsmail Şimşek – Erfolgsformel.**

VOM GAST ZUM GASTGEBER: DIE EVOLUTION DER TÜRKISCHEN ÖKONOMIE IM DACH-RAUM



TEIL 1 – DIE ÖKONOMISCHE REALITÄT: WIRTSCHAFT VERSTEHEN, ERFOLG PLANEN

Kapitel 1 – Die türkische Unternehmerökonomie im DACH-Raum: Wer wir sind, was wir leisten

Leute, Hand aufs Herz: Wenn wir durch die Straßen von Frankfurt, Wien oder Zürich laufen, was sehen wir? Wir sehen nicht nur Schilder mit „Döner“, „Baklava“ oder „Export-Import“. Was wir da sehen, ist pure Wirtschaftskraft! Das ist das Rückgrat einer neuen Ära. Aber damit wir wissen, wo wir hinwollen, müssen wir verstehen, woher wir kommen. Wirtschaft ist nämlich kein Standbild, sie ist ein Film – und wir spielen die Hauptrolle.

1. Historische Entwicklung: Vom Koffer zum Imperium

Wisst ihr, was das krasseste Startup-Investment der Geschichte war? Ein Holzkoffer und ein Ticket für den Zug nach München oder Köln in den 60er Jahren. Unsere Väter und Großväter kamen nicht als Investoren. Sie kamen als Arbeitskräfte. Aber – und das ist der entscheidende Punkt – sie hatten etwas, das man an keiner Uni der Welt lernen kann: **Überlebensinstinkt**. In den ersten Jahren war das Ziel einfach: Geld verdienen, sparen, zurückschicken. Aber dann passierte die Magie der Ökonomie. Aus dem „Gast“ wurde ein

„Gastgeber“. Warum? Weil die Leute ihre eigenen Bedürfnisse erkannt haben. Wer hart arbeitet, will gut essen. Wer in der Fremde ist, braucht Heimat auf dem Teller. So entstanden die ersten kleinen Läden. Das war die Geburtsstunde der türkischen Ökonomie im DACH-Raum. Wir haben uns den Markt nicht genommen, wir haben ihn erschaffen!

2. Branchenfokus: Warum wir Gastronomie und Einzelhandel dominieren

Ich höre oft: „İsmail, warum machen wir immer nur Essen oder Läden?“ Meine Antwort: Weil wir verstanden haben, was **Cashflow** bedeutet! Gastronomie ist das ehrlichste Geschäft der Welt. Du kaufst Ware, veredelst sie mit Herzblut und verkaufst sie sofort. Kein langes Warten auf Rechnungsbegleichung nach 90 Tagen wie in der Industrie.

Aber schaut euch die Evolution an: Wir sind längst über den klassischen Imbiss hinaus. Wir dominieren den Import-Export, weil wir die Brücke zwischen zwei Welten schlagen. Wir verstehen die Logistik am Bosphorus und die Bürokratie in Deutschland. Das ist ein unfairen Wettbewerbsvorteil, den wir nutzen müssen!

3. Der Wirtschaftsmotor: Mehr als nur Statistik

Leute, lasst euch nicht einreden, wir wären eine Randnotiz. In Deutschland allein gibt es über 100.000 türkischstämmige Unternehmer. Die machen Milliardenumsätze! Wir sind kein „Integrationsprojekt“, wir sind ein **Wirtschaftsfaktor**. Wenn die türkischen Unternehmer morgen alle ihre Läden zuschließen würden, bliebe in Deutschland die Küche kalt und die Regale leer. Wir schaffen Arbeitsplätze, wir zahlen Steuern, und wir bilden die nächste Generation aus. Das ist echte Wertschöpfung.

4. Unternehmensstrukturen: Familien-Power vs. Franchise

Hier wird es spannend. Unsere größte Stärke ist oft unsere größte Schwäche: die Familie.

- **Die gute Seite:** Wenn es brennt, arbeitet der Cousin auch mal 16 Stunden ohne zu murren. Das ist loyales Kapital!
- **Die gefährliche Seite:** Wenn die Struktur fehlt. „Wir machen das schon irgendwie“ reicht heute nicht mehr.
Der Trend geht zur Professionalisierung. Wir sehen immer mehr Franchise-Systeme. Warum? Weil Skalierbarkeit der Schlüssel zum Reichtum ist. Wer ein System baut, besitzt ein Business. Wer nur im Laden steht, besitzt einen Job.

5. Finanzierungskultur: Warum wir anders über Geld denken

Der klassische deutsche Unternehmer geht zur Sparkasse, zeigt seinen Businessplan und hofft auf den Kredit. Der türkische Unternehmer? Der fragt erst mal die Familie, die

Freunde, den „Hemşerim“. Wir haben eine tiefe Abneigung gegen Zinsen und Abhängigkeiten von Banken. Das ist kulturell tief verwurzelt.

Aber ich sage euch: Wenn wir in die Champions League der Wirtschaft wollen, müssen wir lernen, mit dem Geld der anderen (Banken, Investoren) zu arbeiten, ohne unsere Seele zu verkaufen. Wir müssen unsere „Ehren-Finanzierung“ mit moderner Finanzmathematik kombinieren.

Praxisbeispiel: Die Verwandlung der Familie Arslan

Schauen wir uns die Arslans an. Vater Ahmet kam 1980. Er hat 30 Jahre in der Fabrik geschuftet. Sein Sohn, Can, hat BWL studiert.

Ahmet wollte, dass Can einen „sicheren“ Job bei Siemens annimmt. Aber Can hatte den Hunger seines Vaters geerbt. Er wollte den kleinen Lebensmittelladen des Vaters nicht nur weiterführen, sondern transformieren.

Das Problem: Ahmet hat alles bar bezahlt. Er hatte keine Kredithistorie, keine saubere Bilanz. Für die Bank war er „unsichtbar“.

Die Lösung: Can hat das Familien-Netzwerk genutzt, um das Startkapital für eine Modernisierung zu sammeln (30.000 Euro von Onkeln und Cousins). Aber – und jetzt kommt der Clou – er hat dieses Geld nicht einfach verbraucht. Er hat es als Eigenkapital genutzt, um bei der Bank einen Kredit für eine ganze Kette von spezialisierten Feinkostläden zu bekommen.

Er hat die **Resilienz** des Vaters (der Laden war 7 Tage die Woche offen) mit der **Strategie** der Moderne verknüpft (Warenwirtschaftssystem, Branding, gezielter Einkauf in der Türkei).

Heute haben die Arslans fünf Filialen. Sie sind nicht mehr nur „der Türke an der Ecke“, sie sind die „Arslan Group“. Sie haben bewiesen: Wer seine Wurzeln kennt, aber die Regeln des Marktes nutzt, ist unschlagbar!

Kapitel 1 abgeschlossen. Bereit für die harten Fakten in Kapitel 2?

Sehr gut, trink einen Schluck von deinem Espresso, jetzt gehen wir ans Eingemachte. Wir reden über Schmerz. Wir reden darüber, warum die Bank manchmal „Nein“ sagt, obwohl dein Laden voll ist.

Kapitel 2 – Die Wahrheit über Finanzierungsprobleme: Wo es wirklich hakt

Leute, ich sage euch, wie es ist: In der Welt der Finanzen gibt es zwei Sprachen. Die eine sprechen wir am Esstisch oder im Teehaus – da geht es um Vertrauen, Handschlag und „Bruder, ich mach das“. Die andere Sprache wird in den klimatisierten Büros der Frankfurter Bankentürme oder bei der Sparkasse um die Ecke gesprochen. Das ist die Sprache der **Zahlen, Daten und Fakten**.

Wenn diese zwei Welten aufeinanderprallen, gibt es oft einen Kurzschluss. Und wer steht dann im Dunkeln? Genau, der Unternehmer. Schauen wir uns an, warum der Geldhahn oft zugedreht bleibt, bevor er überhaupt richtig aufging.

1. Der Bürokratie-Dschungel: Das Monster aus Papier

Wisst ihr, was das deutsche Wort „Antragsformular“ in der Türkei bedeutet? Gar nichts! Da regelt man Dinge. Aber hier? Hier ist Papier die Währung des Vertrauens. Viele unserer Unternehmer sind Genies am Grill oder Meister der Logistik, aber wenn der Bankberater nach einer „betriebswirtschaftlichen Auswertung“ (BWA) fragt, schauen sie ihn an, als hätte er gerade chinesische Lyrik rezitiert.

Die Wahrheit ist: Sprachbarrieren sind nicht nur Vokabelprobleme. Es ist eine Barriere im Systemverständnis. Wer die Formulare nicht beherrscht, den beherrscht die Bank.

2. Die Bonitäts-Falle: Der „unsichtbare“ Unternehmer

Das ist ein Klassiker. Ein junger Mann, nennen wir ihn Onur, will sich selbstständig machen. Er hat 50.000 Euro gespart – alles bar, alles ehrlich verdient über Jahre. Er geht zur Bank. Die Bank schaut in die Schufa (oder den KSV in Österreich, die ZEK in der Schweiz) und sieht: Nichts.

Kein Handyvertrag auf Raten, kein Leasing, kein Kredit. Onur denkt: „Super, ich habe keine Schulden, ich bin der perfekte Kunde!“

Die Bank denkt: „Der Mann existiert finanziell nicht. Wir haben keine Historie. Risiko!“

Das ist die Ironie der Ökonomie: Wer nie Schulden hatte, bekommt oft keine. Wir müssen lernen, unsere Bonität aktiv zu bauen, statt sie zu ignorieren.

3. Drei Länder, drei Systeme: Der DACH-Check

- **Deutschland:** Hier regiert die KfW und die Sparkasse. Alles ist extrem prozessgesteuert. Ohne Businessplan bist du tot.

- **Österreich:** Vieles läuft über persönliche Kontakte und die Raiffeisen-Struktur, aber die Besicherungskriterien sind knallhart.
- **Schweiz:** Hier ist Kapital teuer, auch wenn die Zinsen niedrig scheinen. Die Banken wollen sehen, dass du „Swiss Quality“ im Management hast. Wer in diesem Raum Erfolg haben will, muss die lokalen Spielregeln kennen. Du kannst nicht mit den Regeln der Süper Lig in der Bundesliga spielen!

4. Cash-Flow-Check: Der „Voll-Laden-Irrtum“

Das ist mein Lieblingsthema. Ich besuche einen Unternehmer, der Laden brummt, die Schlange steht bis auf die Straße. Er sagt: „İsmail, schau dir das an! Ich brauche einen Kredit für den zweiten Laden.“

Ich schaue in die Zahlen und sehe: Er macht zwar Umsatz, aber keinen Gewinn. Warum? Weil seine Marge zu niedrig ist, seine Personalkosten zu hoch sind und er privat zu viel Geld aus der Kasse nimmt („Eigenentnahme“).

Merkt euch eins: Umsatz ist Eitelkeit. Gewinn ist Vernunft. Cashflow ist die Realität. Die Bank finanziert nicht dein volles Restaurant, sie finanziert deine Fähigkeit, den Kredit zurückzuzahlen!

5. Community-Kapital: Der Segen und der Fluch

„Ich brauche keine Bank, ich frage meine Cousins.“ Das klingt romantisch, ist aber ökonomisch oft gefährlich. Informelle Kredite haben keine festen Laufzeiten, keine klaren Verträge. Wenn es kracht, kracht nicht nur das Business, sondern die ganze Familie. Zudem baust du so nie eine Beziehung zum offiziellen Kapitalmarkt auf. Und wer nicht am Kapitalmarkt spielt, wird nie ein Gigant.

Praxisbeispiel: Ibrahim und die „Döner-Blindheit“

Ibrahim ist ein Arbeitstier. Er hat einen Döner-Imbiss in einer Top-Lage in Wien. Jeden Tag verkauft er 300 Döner. Das Geld fließt. Ibrahim will expandieren. Er braucht 150.000 Euro für einen zweiten Standort.

Der Gang zur Bank:

Ibrahim geht zu seiner Hausbank. Er hat seine Kontoauszüge dabei. „Schauen Sie“, sagt er, „jeden Monat gehen 40.000 Euro bar ein!“

Der Banker schaut ihn mitleidig an. Er fragt nach der **BWA der letzten zwei Jahre** und dem **Investitionsplan**. Ibrahim hat nichts davon. Er hat sogar vergessen, die Umsatzsteuer-Vorauszahlung für das nächste Quartal einzuplanen. Sein Konto ist zwar oft im Plus, aber am Ende des Jahres bleibt nach Steuern fast nichts übrig, weil er seine Ware zu teuer einkauft.

Das Problem: Ibrahim hat „Döner-Blindheit“. Er verwechselt **Umsatz** mit **Liquidität**. Er denkt, weil viel Geld durch seine Hände läuft, gehört ihm viel Geld.

Die Lösung: Ich habe Ibrahim gesagt: „Setz dich hin. Hol dir einen Steuerberater, der nicht nur deine Belege abheftet, sondern dich berät.“

1. Wir haben seine Kosten analysiert (Wareneinsatz von 45% auf 30% gesenkt durch besseren Einkauf).
2. Wir haben eine saubere Historie aufgebaut: Er hat einen kleinen Kleinkredit für eine neue Lüftung aufgenommen und diesen pünktlich zurückgezahlt – nur für die Bonität!
3. Ein Jahr später hatte er saubere Bilanzen. Er ging wieder zur Bank, diesmal mit einem Businessplan, der wie ein Schweizer Uhrwerk funktionierte.

Das Ergebnis? Die Bank hat nicht nur die 150.000 Euro gegeben, sondern Ibrahim als „A-Kunden“ eingestuft. Heute hat er drei Läden und sein Steuerberater ist sein bester Freund.

Wirtschaft ist kein Bauchgefühl, Ibrahim, es ist Mathematik!

Trink noch einen Schluck Kaffee, denn jetzt schauen wir uns an, wo das Geld wirklich verdient wird. In der Wirtschaft gibt es keine „schlechten“ Branchen, es gibt nur schlechte Geschäftsmodelle. Aber wir haben ein paar Goldminen entdeckt, die wir seit Jahrzehnten bearbeiten.

Lass uns diese Maschinen mal zerlegen!

Kapitel 3 – Geschäftsmodelle im Fokus: Wo rollt der Euro?

Leute, ich sage es euch immer wieder: Fleiß allein macht nicht reich. Der Esel arbeitet auch den ganzen Tag, aber er besitzt den Hof nicht. Reichtum entsteht durch das richtige **Modell**. In unserer Community haben wir Branchen besetzt, die krisenfest sind. Warum? Weil die Leute immer essen müssen und weil Qualität sich herumspricht. Aber schauen wir uns die Mechanik dahinter an.

1. Döner- & Schnellgastronomie: Die Psychologie des schnellen Geldes

Warum gibt es an jeder Ecke einen Dönerladen? Weil das Modell genial ist! Es ist das ultimative **Hochfrequenz-Business**.

- **Der Vorteil:** Du hast sofort Bargeld (Cashflow). Du kaufst morgens Fleisch und Brot, und abends hast du das Geld plus Marge in der Kasse.