

Wenn's brennt, aber noch nicht abgebrannt ist

KASSE LEER, KÜCHE HEISS

Wie Gastronomen an Geld kommen

Josef Schulte - Harald de Vries - VR-Publishing House - London



Finanzierung zwischen Dispo,
Biervertrag und Crowdfunding

Wenn's brennt, aber noch nicht abgebrannt ist

KASSE LEER, KÜCHE HEISS

**Finanzierung zwischen Dispo, Biervertrag
und Crowdfunding**

von

Josef Schulte und Harald de Vries

© Copyright 2026

Alle Rechte vorbehalten.
Harald de Vries & 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 Januar 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.

Vorwort: Wenn die Küche brennt und das Konto friert

Liebe Kolleginnen, liebe Kollegen,

Gastronomie ist ein wunderbarer Beruf. Es ist die Kunst, aus Rohstoffen, harter Arbeit und einer Prise Wahnsinn Momente zu schaffen, an die Menschen sich erinnern. Aber es gibt eine Schattenseite, über die wir selten reden, während wir nach dem Service das erste kühle Feierabendbier trinken: **Die Einsamkeit der Zahlen.**

Es ist dieser Moment, in dem die Euphorie über einen vollen Gasträum am Samstagabend am Montagmorgen verpufft, wenn man das Online-Banking öffnet. Es ist das leise Ziehen in der Magengegend, wenn der Kontokorrentrahmen (der „Dispo“) wie eine Wand näher kommt und die Hausbank plötzlich aufhört, auf Ihre E-Mails mit „Herzlichen Grüßen“ zu antworten.

Die Lücke zwischen Pfanne und Profit

Die meisten von uns sind Gastronomen geworden, weil wir Gastgeber sind, Köche, Visionäre oder Menschenfänger. Keiner von uns hat diesen Weg gewählt, um 40 Stunden pro Woche über Excel-Tabellen zu brüten oder die neuesten Richtlinien für KfW-Förderdarlehen auswendig zu lernen.

Das Problem ist: **Geldgeber sprechen eine andere Sprache als wir.** * Wir sprechen von Herzblut – sie sprechen von Eigenkapitalquote.

- Wir sprechen von Stammgästen – sie sprechen von Cashflow-Prognosen.
- Wir sprechen von der neuen Terrasse – sie sprechen von Abschreibungszeiträumen.

Dieses Buch schließt diese Lücke. Es ist kein theoretisches Lehrbuch für BWL-Studenten. Es ist ein **Überlebenshandbuch für die Praxis.**

Finanzierung ist kein Schicksal, sondern eine Strategie

Vielleicht denken Sie gerade: „Es ist eh zu spät. Die Bank hat schon Nein gesagt.“ Oder: „Ich habe keine Zeit für Strategie, ich muss morgen die Schicht in der Spülküche übernehmen.“

Ich sage Ihnen: **Es ist fast nie zu spät, aber es ist oft zu unstrukturiert.** In den folgenden Kapiteln werden wir das Mysterium „Finanzierung“ entzaubern. Wir schauen uns an, wie Sie Geld von der Bank bekommen (indem Sie deren Spielregeln lernen), wie

Sie den Bierlieferanten als Partner gewinnen (ohne Ihre Seele zu verkaufen) und wie Sie „wildfremde Internetmenschen“ dazu bringen, in Ihre Vision zu investieren.

Kein Berater-Deutsch, versprochen.

Ich werde Sie nicht mit erhobenem Zeigefinger belehren. Wir werden die Dinge beim Namen nennen – trocken, ehrlich und mit dem nötigen Schuss Humor, den man braucht, um in dieser Branche nicht wahnsinnig zu werden. Dieses Buch ist für Luca, der wachsen will, für Meike, die ihren Betrieb retten muss, und für Ali, der das nächste große Ding plant.

Legen Sie die Schürze kurz beiseite. Nehmen Sie sich einen starken Espresso. Wir bauen jetzt das Fundament, auf dem Ihr Betrieb nicht nur überlebt, sondern endlich die Gewinne abwirft, die Ihre harte Arbeit verdient.

Willkommen im Maschinenraum Ihres Erfolgs.

Packen wir es an.

Josef Schulte - Harald de Vries

Inhaltsverzeichnis

1. Willkommen im Kontostand-Limbo

Warum Sie dieses Buch brauchen, obwohl es schon fast zu spät ist

- Die Gastronomie und das ewige „Fast reicht’s“
- Warum Banker keine Espresso-Trinker sind
- Finanzierung ist kein Geldthema, sondern ein Strukturthema
- Das Ziel dieses Buchs: Ihre Finanzierungsfähigkeit – nicht Ihre Hoffnung
- Wie Sie dieses Buch lesen (Spoiler: quer ist erlaubt)

Mini-Box: *Was dieses Buch nicht ist (z. B. Steuerberatung, Wunderlösung, Beruhigungstablette)*

2. Der Gastro-Finanzierungs-Zoo

Was es alles gibt – und was zu wem passt

- Kredit, Leasing, Förderung, Beteiligung, Biervertrag, Crowdfunding – alles auf einen Blick
- Die vier Hauptarten: Investition, Betriebsmittel, Wachstum, Überleben
- Finanzierungs-Landkarte: Wer gibt Geld wofür – und mit welchen Erwartungen
- Warnsignal: Je schneller das Geld da ist, desto wahrscheinlicher haben Sie etwas übersehen

Tabelle: *Finanzierungsmatrix Gastro (Kapitalquelle vs. Zweck vs. Risiko)*

Mini-Box: *Was Kapitalgeber denken, wenn Sie „Ich brauche 80k“ sagen*

3. Die Bank – Ihre beste Gegnerin

Was Banken wollen, was Sie liefern – und wie man die Lücke schließt

- Warum Ihre gute Idee keine Rolle spielt
- Kapitaldienstfähigkeit – der unaussprechliche Zauberbegriff

- Warum BWA nicht „ungefähr“ stimmen darf
- Die drei Reaktionen von Bankern (und wie man in Reaktion 1 kommt)

Checkliste: *Bankfähig in 20 Minuten – ehrlich beantwortet*

Mini-Box: *Die fünf Wörter, bei denen jeder Banker innerlich „nein“ denkt*

4. Fördermittel – Deutschland spielt Finanz-Tetris

Wenn der Staat Geld gibt, aber keiner den Antrag versteht

- Was gefördert wird (Hinweis: nicht Ihre gute Laune)
- Investitionsförderung, Digitalisierung, Energie, Personal
- Zuschuss vs. zinsverbilligt vs. Bürgschaft vs. „nix verstanden“
- Antrag vs. Realität: Was auf Papier steht, muss ausführbar sein
- Wie Fördermittel zur Ablehnung führen – und wie Sie das verhindern

Querverweis: *Kompaktkapitel Österreich & Schweiz – Förderlandschaft mit Eigenheiten*

Mini-Box: *Fördermittelübersetzer: Was „Zielgruppenadäquate Nachhaltigkeitsmaßnahme“ wirklich heißt*

5. Leasing – Das Geld, das niemand „Kredit“ nennt

Warum Ihre neue Küche besser gemietet wird – zumindest rechnerisch

- Was man leasen kann (Spoiler: fast alles mit Seriennummer)
- Unterschied Leasing vs. Mietkauf – das Kleingedruckte ist der Haken
- Warum Leasinggeber andere Fragen stellen als Banken
- Was in Leasingverträgen wirklich zählt – und was nur nach Glanz klingt
- Wie Leasing Sie retten kann, wenn die Bank schon „nein“ gesagt hat

Mini-Box: *Küchentechnik von der Leasinggesellschaft – Fluch oder Feature?*

6. Betriebsmittel – oder: Der tägliche Überlebenskredit

Wie Sie Ihre Liquiditätsengpässe strukturieren, statt improvisieren

- Kontokorrent ist kein Sparbuch
- Warum „nur kurzfristig“ selten stimmt
- Personalspitzen, Wareneinkauf, Wetter – alles, was Cash braucht
- 13-Wochen-Liquiditätsplan: Der wichtigste Zettel, den niemand hat
- Wie Sie Betriebsmittelfinanzierung mit Fördertöpfen kombinieren

Mini-Box: *Liquidität ist wie Sauerstoff – unterschätzt bis zum Erstickten*

7. Investoren – Menschen mit Geld und Meinungen

Wenn Beteiligung besser ist als Kredit – und nicht immer gefährlich

- Beteiligung ≠ Schenkung
- Formen: stille Beteiligung, offene Beteiligung, Wandeldarlehen
- Was Investoren wirklich sehen wollen (Hinweis: Es ist nicht Ihr Logo)
- Pitch-Logik für Gastronomen (ohne Startup-Floskeln)
- Risiko, Kontrolle, Exit – warum Sie einen Fahrplan brauchen

Checkliste: *Sind Sie investorenfähig – oder nur betriebsverliebt?*

Mini-Box: *Investorensätze, bei denen Sie besser vorher die Tür aufhalten*

8. Crowdfunding – Kapital gegen Öffentlichkeit

Warum 120 Menschen aus dem Internet vielleicht Ihre Rettung sind

- Crowdfunding ist kein Almosen, sondern ein Tauschgeschäft
- Wie Sie Projekte glaubwürdig pitchten
- Was Plattformen wirklich leisten – und was nicht
- Vorverkauf, Rewards, Community – das richtige Setup
- Wie Crowdfunding auch Bankgespräche leichter macht (Beweis: Nachfrage)

Mini-Box: *Crowdfunding-Mythen und was wirklich funktioniert*

Fallbeispiel: *Das 35.000-Euro-Kaffeehaus in 37 Tagen*

9. Brauerei- und Lieferantenfinanzierung

Der leise Kredit aus dem Zapfhahn – und was er wirklich kostet

- Warum Brauereien Geld geben (und Bindung verlangen)
- Vertragstypen: Darlehen, Ausstattung, Rabattstaffeln
- Lieferantenhebel: Zahlungsziele, Wareneinsatz, Leasing über Dritte
- Flaschen, Verträge und Freiheit – wo es kippt
- So verhandeln Sie ohne devot zu sein

Mini-Box: *Brauerverträge in 3 Minuten erklärt – plus Warnzeichen*

10. Wenn alles brennt: Finanzierung trotz Inkasso, Rücklastschrift & Finanzamt

Wie Sie trotzdem noch Kapital bekommen – aber nur mit Plan

- Status Quo: Mahnstufe, Steuerrückstände, Pfändung – und nun?
- Sanierung ohne Insolvenz – geht das überhaupt?
- Was Kapitalgeber in dieser Lage brauchen (und was Sie besser lassen)
- Reihenfolge der Rettungsschritte
- Der gefährlichste Fehler: Hoffnung als Strategie

5-Stufen-Plan: *Vom Chaos zur bankfähigen Ausgangsbasis*

Klartext-Kasten: *Was niemand sagt: Wie Banken intern „Probleme“ einordnen*

11. Die Finanzierungsmappe – Ihr Werkzeugkasten

Was wirklich zählt – und was Berater nur erzählen

- Was in keiner Mappe fehlen darf (für Bank, Leasing, Investor, Crowd)
- Planungsdateien vs. „Zettelwirtschaft“
- Die Kunst, Unterlagen so zu bauen, dass sie überzeugen
- Sprache, Struktur, Story – ja, auch bei Zahlen

- Wo Sie Hilfe holen sollten (und wo nicht)

Must-Have-Liste: *Mappe, die finanziert wird – 9 Bestandteile*

Mini-Box: *So erklären Sie Ihre schwache BWA ohne sich zu rechtfertigen*

12. Gespräche führen – ohne Kaffeefilter im Kopf

Bank, Investor, Brauerei: Wie Sie das Richtige sagen, wenn's zählt

- Die 4 typischen Gesprächspartner – und was sie hören wollen
- Gesprächsleitfaden Bank (Wort für Wort, 30 Minuten-Variante)
- Gesprächsleitfaden Investor (Pitch ohne PowerPoint)
- Gesprächsleitfaden Brauerei / Lieferant (Verhandlungsstruktur)
- Wenn es schiefgeht: elegant aussteigen, statt hilflos wirken

Mini-Box: *Sätze, die helfen – und Sätze, die alles ruinieren*

13. Fünf Fälle, fünf Wege

Was andere getan haben – fiktiv, aber hart an der Realität

- Fall 1: Umbau trotz Rückstand – mit Leasing + Lieferant
- Fall 2: Wachstum über Brauerei + Investor
- Fall 3: Crowdfunding mit parallelem Bankdarlehen
- Fall 4: Turnaround mit 13-Wochen-Plan + Sanierungspartner
- Fall 5: Expansion in AT – mit Fördermittel-Mix + stiller Beteiligung

Mini-Box je Fall: *Was wirklich geholfen hat – und was hätte schiefgehen können*

14. Jetzt – oder nie. Der 30-Tage-Finanzierungsplan

Was Sie konkret tun können, ab Tag 1

- Woche 1: Status klären + Zahlen checken
- Woche 2: Ziel definieren + Mix wählen

- Woche 3: Unterlagen aufbauen + Gespräche anstoßen
- Woche 4: Entscheidungen vorbereiten + Absicherung organisieren

Abschluss-Checkliste: *Die 12 Schritte zur Kapitalzusage (auch wenn Sie nicht perfekt sind)*

Klartext: *Geld bekommen ist kein Glück – es ist Vorbereitung + Beweis*

15. Anhang:

- Glossar der Gastro-Finanzbegriffe
- Bonus: Humorvoll-ernsthafte Finanzierungs-Memes (optional illustriert)
- Downloadbereich (optional): Finanzierungsmappe, 13-Wochen-Plan, Pitch-PDF, Gesprächsleitfaden
- Über die Autoren
- Danksagung



Die Gastronomie ist kein normales Geschäft – es ist Hochleistungssport in einer Umgebung mit zu wenig Sauerstoff und zu viel Hitze. Wir schreiben dieses Buch genau für die Menschen, die den Laden am Laufen halten, während die Zahlen im Hintergrund leise (oder laut) Alarm schlagen.

Legen wir los mit dem ersten Kapitel.

1. Willkommen im Kontostand-Limbo

Warum Sie dieses Buch brauchen, obwohl es schon fast zu spät ist

Wenn Sie dieses Buch aufgeschlagen haben, während Sie gerade überlegen, ob Sie die Stromrechnung oder die Sozialversicherung zuerst bezahlen, dann: Herzlich willkommen. Sie sind im **Kontostand-Limbo**. Das ist der Zustand, in dem man sich so tief bücken muss, um unter der finanziellen Messlatte durchzukommen, dass man eigentlich schon den Boden küsst.

Die gute Nachricht: Limbo ist ein Spiel. Und wie jedes Spiel hat es Regeln. Die schlechte Nachricht: Die meisten Gastronomen spielen nach den Regeln von „Hoffnung und harter Arbeit“, während die Bank nach den Regeln der Thermodynamik und der Risiko-Aversion spielt. Wir ändern das jetzt.

Die Gastronomie und das ewige „Fast reicht’s“

In der Gastro gibt es ein physikalisches Gesetz, das in keinem Lehrbuch steht: **Die Liquidität dehnt sich niemals so weit aus wie die Arbeitszeit.** Egal wie viel Sie arbeiten, am Ende des Monats bleibt oft dieses „Fast“.

- Fast hätten wir den Kredit getilgt.
- Fast hätten wir die Rücklagen für die neue Kaffeemaschine zusammen.
- Fast wäre das Finanzamt zufrieden.

Dieses „Fast“ ist gefährlich, weil es Sie in einer permanenten Alarmbereitschaft hält. Sie funktionieren im Adrenalin-Modus. Aber Adrenalin ist ein schlechter Finanzberater.

Warum Banker keine Espresso-Trinker sind

Wenn Sie zu einem Banker gehen und von der „einzigartigen Atmosphäre“, Ihrem „handgepflückten Arabica“ oder der „besten Pizza südlich der Elbe“ erzählen, passiert in seinem Kopf folgendes: **Nichts.**

Banker trinken keinen Espresso, sie trinken **Zahlen.** Für einen Banker ist Ihr Restaurant kein Ort der Gastfreundschaft, sondern ein **Asset mit hohem Ausfallrisiko.**

- Sie sehen Emotionen – der Banker sieht Fixkosten.
- Sie sehen Stammgäste – der Banker sieht eine zweifelhafte Umsatzprognose.
- Sie sehen Herzblut – der Banker sieht ein Klumpenrisiko.

Um Geld zu bekommen, müssen wir aufhören, wie Köche zu reden, und anfangen, wie Risikomanager zu denken. (Keine Sorge, Sie dürfen die Schürze anbehalten.)

Finanzierung ist kein Geldthema, sondern ein Strukturthema

Geldmangel ist in der Gastronomie selten das eigentliche Problem. Er ist das Symptom. Das Problem ist meistens die **Struktur.**

Geld ist wie Wasser: Wenn Ihr Eimer (Ihr Betrieb) Löcher hat, hilft es nicht, mehr Wasser oben hineinzuschütten. Sie müssen die Löcher stopfen, bevor Sie nach dem nächsten Eimer fragen. In diesem Buch lernen wir, wie man den Eimer so präsentiert, dass jemand bereitwillig Wasser hineingießt – selbst wenn er vorher ein paar Risse hatte.

Das Ziel dieses Buchs: Ihre Finanzierungsfähigkeit – nicht Ihre Hoffnung

Wir werden hier keine Motivationssprüche klopfen. Wir werden hart arbeiten an Ihrer **Investitionsreife.**

Am Ende dieses Buchs werden Sie wissen:

1. Welche Finanzierungsform für Ihre aktuelle Notlage (oder Ihren Expansionsdrang) die richtige ist.
2. Wie Sie Ihre Zahlen so aufbereiten, dass selbst der trockenste Sachbearbeiter nicht sofort „Nein“ sagt.
3. Wie Sie Alternativen finden, wenn die Hausbank die Tür verriegelt hat.

Wie Sie dieses Buch lesen (Spoiler: quer ist erlaubt)

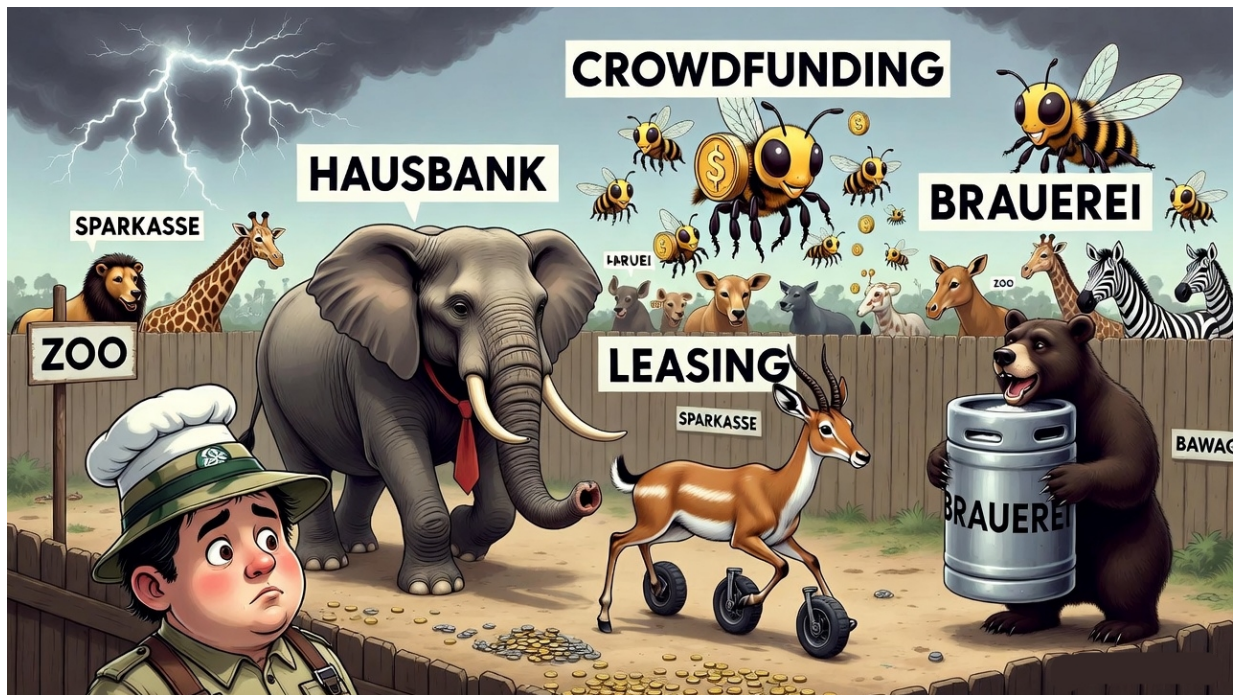
Dieses Buch ist wie eine Speisekarte.

- Wenn die Hütte brennt: Springen Sie direkt zu **Kapitel 10 (Wenn alles brennt)**.
- Wenn Sie nur wissen wollen, ob Sie die neue Küche leasen sollen: **Kapitel 5**.
- Wenn Sie das große Ganze verstehen wollen: Lesen Sie von vorne nach hinten.



Was dieses Buch nicht ist

- **Keine Steuerberatung:** Wir sind Autoren mit Sinn für trockenen Humor, keine Wirtschaftsprüfer. Fragen Sie Ihren Steuerberater für die finalen Details.
- **Keine Wunderlösung:** Geld regnet nicht vom Himmel. Man muss es sich „erarbeiten“ – oft durch Papierkram.
- **Keine Beruhigungstablette:** Manchmal wird es wehtun, die Wahrheit über Ihre BWA (Betriebswirtschaftliche Auswertung) zu lesen. Aber lieber jetzt auf dem Papier als später beim Insolvenzverwalter.



2. Der Gastro-Finanzierungs-Zoo

Was es alles gibt – und was zu wem passt

Willkommen in der Menagerie des Kapitals. Wenn Sie Geld brauchen, ist das ein bisschen wie der Versuch, ein exotisches Haustier zu adoptieren: Manche sind pflegeleicht, solange man sie füttert (Leasing), manche wirken zahm, fressen Ihnen aber heimlich die Haare vom Kopf (Bierverträge), und manche sind wie Einhörner – jeder redet darüber, aber keiner hat sie je im eigenen Hinterhof gesehen (staatliche Zuschüsse ohne Haken).

Bevor wir ins Detail gehen, müssen wir die Arten bestimmen. In der Gastronomie unterscheiden wir vier Hauptgründe, warum Sie überhaupt zum Zoodirektor (Kapitalgeber) gehen:

1. **Investition:** Die Küche ist Schrott, der Gastraum sieht aus wie ein Set aus „Stranger Things“ (Staffel 1), oder Sie brauchen einen Foodtruck.
2. **Betriebsmittel:** Das Lager ist leer, das Personal will Gehalt, und das Finanzamt hat eine sehr eigene Vorstellung von Pünktlichkeit.
3. **Wachstum:** Der Laden läuft so gut, dass Sie einen zweiten Standort eröffnen wollen, bevor die Konkurrenz es tut.
4. **Überleben:** Es ist „Land unter“. Wir reden hier von der Überbrückung eines tiefen, dunklen Tals.

Finanzierungs-Landkarte: Wer gibt Geld wofür?

Kapitalgeber sind keine Wohltäter. Sie sind Mathematiker mit Angststörungen. Ihr Job ist es, diese Angst zu lindern.

- **Die Hausbank (Der Elefant):** Langsam, behäbig, braucht tonnenweise Papier (Heu). Wenn sie sich einmal in Bewegung setzt, hat sie die günstigsten Zinsen, aber sie tritt auch alles platt, wenn Sie stolpern.
- **Der Bierlieferant/Brauerei (Der Symbiot):** Er gibt Ihnen Geld für die Zapfanlage oder die Renovierung. Klingt super, aber er will dafür Ihre Seele (und einen exklusiven Abnahmevertrag über 10 Jahre).
- **Leasinggesellschaften (Die Gazellen):** Schnell, spezialisiert auf Hardware. Denen ist egal, ob Sie gut kochen können, solange der Konvektomat einen Wiederverkaufswert hat.
- **Crowdfunding (Der Bienenschwarm):** Viele kleine Leute geben kleine Beträge. Erfordert massives Marketing-Engagement, ist aber die beste PR, die man kaufen kann.
- **Förderbanken (KfW & Co.):** Der Staat als barmherziger Onkel, der aber möchte, dass Sie 500 Formulare in dreifacher Ausführung ausfüllen.

Warnsignal: Die "Speed-Cost-Ratio"

Es gibt ein eisernes Gesetz der Finanzphysik:

Je schneller das Geld auf Ihrem Konto ist („Sofortkredit ohne Schufa!“, „Privatdarlehen in 24h!“), desto wahrscheinlicher ist es, dass der effektive Jahreszins höher ist als Ihre Gewinnmarge beim Weinverkauf. Wenn Ihnen jemand innerhalb von zwei Stunden 50.000 € zusagt, ohne Ihre BWA sehen zu wollen, unterschreiben Sie wahrscheinlich gerade Ihren eigenen wirtschaftlichen Nachruf.

Tabelle: Finanzierungsmatrix Gastro

Quelle	Zweck	Risiko für Sie	Geschwindigkeit	"Nerv-Faktor" (Papierkram)
Hausbank	Investition / Wachstum	Hoch (Haftung)	Schnecke	10/10
Leasing	Technik / Inventar	Mittel	Pferd	4/10
Brauerei	Einrichtung / Ablöse	Hoch (Bindung)	Hund	3/10
Crowd	Marketing / Nische	Gering	Katze (eigenwillig)	7/10
Förderung	Sanierung / Energie	Gering	Kontinentaldrift	12/10

Mini-Box: Was Kapitalgeber denken, wenn Sie „Ich brauche 80k“ sagen

- **Sie sagen:** „Ich brauche 80.000 € für eine neue Lüftungsanlage und ein bisschen Puffer.“
- **Der Banker denkt:** „Er hat keinen Puffer mehr, die Lüftung ist wahrscheinlich schon seit zwei Jahren kaputt, und wenn ich ihm das Geld gebe, sehe ich es nie wieder, weil seine Personalkostenquote bei 45% liegt.“
- **Die Lösung:** Nennen Sie nie eine Summe ohne eine **Verwendungsrechnung**. 80.000 € ist eine Zahl. „72.400 € für Modell X inkl. Einbau durch Firma Y plus 7.600 € Anlaufkostenreserve“ ist ein Plan.