

Harald de Vries

Alles Betrüger?



**REICHTUM
OHNE RISIKO!**

Von der Idee
zum Investment Case

Klarheit
schlägt
Märchen

Keine
Auszahlung
ohne
Prüfung

50 Mio.
sofort

Nur 25.000 €
Gebühr

Staatsfonds

Ölprinz

WhatsApp
reicht

Keine
Prüfung
nötig

✓ prüfbar

✓ plausibel

✓ verhandelbar

✓ compliancefähig

ABGELEHNTE
LUFTSCHLÖSSER

SPIELGELD
KEINE GARANTIE

BUSINESS
PLAN ?

BUSINESS PLAN

DUE DILIGENCE
BANKAUSZÜGE

VERWENDUNG
DER MITTEL
✓ Wachstum
✓ Marketing
✓ Personal
✓ Technologie

SICHERHEITEN

TERM SHEET
■ Bewertung
■ Beteiligung
■ Rechte
■ Laufzeit
■ Exit

COMPLIANCE
CHECKLISTE
✓ KYC
✓ Geldwäsche
✓ Sanktionsliste
✓ Datenschutz
✓ Governance

EXKLUSIV
DEAL

GENEHMIGT
(F&V)

BANKAUSZÜGE
KONTO
AUSZUG

GEPRÜFT

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

ALLES BETRÜGER?

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

von

Harald de Vries

KMU.BIBLIOTHEK

© 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 Juni 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 beim Autor.

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.

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, gedscheißenden 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.

2.2 Warum Investoren zuerst Risiken suchen und erst danach Chancen sehen

Wenn ein unerfahrener Kapitalsucher einen Investor trifft, möchte er sofort über die exponentiell wachsende Zukunft, visionäre Produkte und galaktische Marktchancen

sprechen. Der Investor hingegen schaut ihn mit dem müden Blick eines **TÜV-Prüfers** an, der gerade eine Rostlaube auf der Hebebühne untersucht.

Warum ist das so? Weil professionelle Geldgeber wissen, wie verdammt leicht Finanzierungsprojekte im echten Leben kollabieren können. Sie suchen nicht nach Gründen, warum Ihr Projekt fliegen *könnte* – sie suchen akribisch nach den **Fallstricken**, die es zum Absturz bringen.

Investoren filtern Ihre Unterlagen primär nach den klassischen, realen Killern jeder Finanzierung:

- **Strukturelle Defizite:** Absolute Planlosigkeit, völlig unrealistische Erwartungen an den Markt und das notorische Verschweigen kritischer Änderungen in der eigenen finanziellen Situation.
- **Die unsichtbaren Minenfelder („Leichen im Keller“):** Laufende Gerichts- oder Patentstreitigkeiten, eine unerwartete Steuerfahndung, plötzliche Scheidungen im Gründerteam oder schlichte Falschangaben im Businessplan.
- **Mangelndes Durchhaltevermögen:** Die mangelnde Bereitschaft des Kreditnehmers, die notwendige, harte administrative Arbeit zu leisten, um die Schulden verantwortungsvoll zu verwalten.

Ein Investor investiert erst dann, wenn er das Risiko verstanden, seziert und für kontrollierbar befunden hat. Die Chance ist für ihn nur die Kirsche auf der Sahnetorte – das Fundament besteht aus purem **Risikomanagement**.

2.3 Der Unterschied zwischen Projektidee, Projektprüfung und Projektfähigkeit

Um im Finanzierungsspiel zu überleben, müssen Sie begreifen, auf welcher Stufe der Evolution sich Ihr Vorhaben aktuell befindet. Die meisten Selbstständigen verwechseln diese drei Phasen auf fatale Weise:

- **Die Projektidee:** Ein Geistesblitz unter der Dusche. Sie haben ein Konzept, von dem Sie absolut überzeugt sind. Herzlichen Glückwunsch – damit haben Sie das exakte Äquivalent zu einer vagen Skizze auf einer Serviette.
- **Die Projektprüfung:** Der Moment, in dem die Idee auf die brutale Realität der Zahlen trifft. Hier werden Annahmen hinterfragt, Margen kalkuliert, Marktstudien gewälzt und eine Plausibilitätsprüfung durchgeführt. Es ist die Phase, in der aus einer schönen Geschichte ein prüfbares, nacktes Zahlenkonstrukt wird.
- **Die Projektfähigkeit (oder Investorenfähigkeit):** Das Endstadium. Ihr Projekt ist erst dann projektfähig, wenn alle regulatorischen, personellen und finanziellen Zahnräder perfekt ineinandergreifen. Wenn Sie lückenlose Unterlagen (BWA, Finanzplan, Kontoauszüge) vorlegen können und die Mittelverwendung so präzise definiert ist, dass ein externer Dritter sofort versteht, wohin jeder einzelne Cent fließt.

Ein Projekt, das sich nicht lückenlos prüfen lässt, ist für den Markt schlicht **nicht existent**. Es ist kein investierbarer Case, sondern eine Nebelmaschine auf Sparflamme.

2.4 Warum der Investor nicht Ihr Gegner ist, sondern Ihr härtester Realitätsfilter

Wenn ein Geldgeber unangenehme Fragen zu Ihren Außenständen stellt, Ihre Umsatzprognosen halbiert oder die Kontoauszüge der letzten 90 Tage lückenlos sehen will, reagieren unprofessionelle Unternehmer oft persönlich beleidigt. Sie rufen Sätze wie: „*Vertrauen Sie mir etwa nicht?*“ oder „*Andere Geldgeber prüfen nicht so kleinkariert!*“. Das ist ein fundamentaler Denkfehler. Der Investor ist nicht Ihr Feind, der Ihnen Knüppel zwischen die Beine werfen will – er ist Ihr ultimativer, unbestechlicher **Realitätsfilter**. Er zwingt Sie dazu, die rosarote Brille abzusetzen.

Wenn Ihr Geschäftsmodell die kritische, bohrende Befragung durch einen erfahrenen Finanzprofi nicht überlebt, dann wird es den echten Markt da draußen erst recht nicht überleben. Ein harter Investor schützt Sie durch seine detailverliebte **Due Diligence** im besten Fall davor, mit wehenden Fahnen und geliehenem Geld direkt in die Insolvenz zu segeln. Er vertraut nicht auf Ihr Wort, denn Vertrauen ist im Finanzierungssektor **kein valides Prüfkonzept**, sondern maximal der vage Anfang einer langen Reihe von Unterschriften.

2.5 Das Kühlschranks-Beispiel: Warum niemand verdorbene Milch kauft, nur weil die Verpackung schön ist

Um diesen gesamten Prüfungsprozess plastisch zu machen, stellen wir uns einen ganz normalen Einkauf im Supermarkt vor. Sie stehen vor dem Kühlregal und suchen nach Milch. Da ist eine Packung, die sieht absolut fantastisch aus: Edles Design, ein goldenes Logo, eingeprägte Slogans über „revolutionäre Frische“ und ein hochglänzendes Pitchdeck auf der Rückseite.

Sie kaufen diese Packung, gehen nach Hause, öffnen sie und Ihnen schlägt der beißende Geruch von komplett verdorbener, saurer Milch entgegen. Würden Sie diese Milch trinken, nur weil das Logo so schön golden gegläntzt hat? Natürlich nicht. Sie schütten sie angewidert in den Ausguss.

Genau das passiert jeden Tag auf den Schreibtischen von Investoren:

- Der **Businessplan** und das **Pitchdeck** sind die glänzende Verpackung. Sie sehen auf dem Papier oft hervorragend aus.
- Die **Kontoauszüge** und die **echten Bankbewegungen** sind der eigentliche Inhalt. Sie zeigen die ungeschönte Wahrheit.


Wenn ein Unternehmer einen sensationellen Umsatz laut betriebswirtschaftlicher Auswertung (BWA) vorgaukelt, der tatsächliche Kontostand aber eine traurige Ebbe aufweist und die Liquidität am Boden liegt, dann ist das Projekt nichts anderes als

verdorbene Milch im Designerkarton. **Zahlen ohne echte, nachvollziehbare Kontobewegungen sind reine Belletristik** – und kein Profi der Welt investiert in Fiktion.

DIE HARTE WAHRHEIT ÜBER GELD: INVESTMENT VS. ILLUSION


ILLUSION VS. MARKTREALITÄT

„GELD BRAUCHEN“ IST KEIN GESCHÄFTSMODELL




Akuter Geldmangel ist ein Mangelzustand, während Finanzierungsfähigkeit eine mathematische Wahrscheinlichkeit für Rendite darstellt.

DIE „LOTTO-ILLUSION“ DER GUTEN IDEE



Eine bloße Idee hat am Markt einen materiellen Wert von Null – erst die Umsetzung schafft Investitionsfähigkeit.


HOFFUNG IST KEIN FINANZINSTRUMENT



BUSINESSPLÄNE basieren auf Wundern statt auf validierten Marktdaten. Wirken auf Investoren wie „Rauchgranaten“.


DER INVESTOR ALS REALITÄTSFILTER

ERST RISIKOANALYSE, DANN CHANCENSUCHE



Professionelle Geldgeber suchen akribisch nach „Kill-Faktoren“ und strukturellen Defiziten, bevor sie Potenziale bewerten.


DAS KÜHLSCHRANK-PRINZIP (DIE MILCH-METAPHER)



PITCHDECK
Nur die Verpackung

KONTOAUSZÜGE
Der Inhalt, der die ungeschönte Wahrheit zeigt.

NACHWEIS VOR VISION



Nur lückenlose Bankbelege und belegte Fakten zählen, Zahlen ohne Kontobewegungen sind für Investoren reine Fiktion.

MARKTÜBLICHE ZINSKORRIDORE (2026)

KAPITALQUELLE	ERWARTETER ZINSKORRIDOR (P.A.)
Private Geldgeber / Angels	12 % – 18 %
Family Offices / Mezzanine	8 % – 14 %
Institutionelle / Banken	4 % – 9 % (bei hoher Bonität)

3. Der große Denkfehler der Kapitalsucher

3.1 „Ich brauche Geld“ ist kein Investment Case

Wenn man Kapitalsucher nach ihrem stärksten Argument für eine Finanzierung fragt, lautet die Antwort in erschreckend vielen Fällen sinngemäß: „Na ja, weil mein Konto leer ist und ich dringend welches brauche.“ Herzlichen Glückwunsch, Sie haben damit einen **akuten Mangelzustand** identifiziert, aber absolut **keinen Investment Case**. Ein valider Investment Case entsteht niemals aus einem bloßen Defizit heraus, sondern folgt einer unbestechlichen **mathematischen Logik**.

Zu sagen „Ich brauche Geld“ ist im geschäftlichen Kontext das exakte Äquivalent dazu, sich bei der NASA als Astronaut mit der Begründung zu bewerben, man liege eben unheimlich gerne auf dem Sofa und wolle mal Schwerelosigkeit ausprobieren. Das ist zwar ein verständlicher persönlicher Wunsch, stellt aber keinerlei Qualifikation für den Flug ins All dar. Investoren suchen keine Menschen, die einfach nur Geld *brauchen*, sondern **operative Projekte**, die nachweisbar in der Lage sind, Kapital produktiv zu vermehren.

3.2 Warum Ihre Notlage für den Investor kein Geschäftsmodell ist

Es gibt eine weitverbreitete, psychologisch faszinierende Fehlannahme bei Unternehmern unter Druck: Sie glauben, dass die schiere Dramatik ihrer Situation eine Art moralischen