

Vorwort	7
1. Die 13 häufigsten Fragen zum Thema	9
Warum bekommen viele Gründer oder Unternehmer keinen Kredit oder kein Darlehen?	11
Sind Darlehen der KfW grundsätzlich besser als frei finanzierte Darlehen?	13
Wofür darf ich das Geld aus einem Darlehen verwenden?	13
Gibt es einen Kredit ohne Sicherheiten?	15
Was ist unter dem Hausbank-Prinzip zu verstehen?	16
Was bedeutet eigentlich „De-minimis“?	16
Muss ich von Anfang an den kompletten Betrag abrufen?	18
Kann ich ein Darlehen früher als vereinbart zurückzahlen?	19
Kann ich mein Risiko einschränken, indem ich eine Rechtsform mit beschränkter Haftung wähle?	20
Unter welchen Umständen kann die Bank ein Darlehen kündigen?	20
Ich brauche nur 5.000 Euro - ist eine Bank die richtige Adresse?	21
Was ist ein Rating, und brauche ich das?	21
Soll ich erst nebenberuflich gründen, um eine Firmenhistorie vorweisen zu können?	22
2. Durchblick im Finanzierungsdschungel	25
Welche Alternativen gibt es?	28
Welche Bedeutung hat die Eigenkapitalquote?	32
Der Klassiker: Darlehen von einer Bank	33
Private Darlehen: wenn die Bank außen vor bleibt	43
Welche Ergänzungen und Alternativen zum Darlehen gibt es?	56

3. Der Weg zur Finanzierung durch eine Bank	73
Bearbeitungszeiten: Damit müssen Sie rechnen	75
Hindernislauf: Welche Hürden sind zu überwinden?	80
Hinter den Kulissen der Geschäftsbank	84
Wie gehen die Förder- und Bürgschaftsbanken vor?	91
Wie viele Prüfungen verträgt Ihr Budget?	92
4. Ein Businessplan für die Bank	95
Die Bestandteile des Businessplans	97
Formalien und typische Fehler	99
Zusammenfassung und Textteil	100
Zahlenteil	106
5. Im Bankgespräch überzeugen	115
Was ist im Bankgespräch gefragt?	117
Kann die Bank auch Sie überzeugen?	119
Gewinnen Sie mehr Sicherheit	120
Fragenkatalog zur Vorbereitung	122
Hilfreiche Tipps für das Bankgespräch	124
Die Nachbereitung	126
6. Papierkrieg: Das müssen Sie wissen	127
Einwilligungserklärung	129
Anlagenverzeichnis	129
Selbstauskunft	129
Darlehensantrag	130
7. Was gilt bei Franchise-Gründungen?	135
Was genau ist Franchising?	137
Voraussetzung: ein Erfolgskonzept	138
Was ist der Bank wichtig?	140
Unterstützung durch den Franchisegeber	143
8. Das Geld ist da: So geht's weiter	145
Denken Sie in die Zukunft	147
Das erwartet Ihre Bank von Ihnen	147
Aktive Kommunikation mit der Bank	148
So steuern Sie Ihr Unternehmen	149
Vom Umgang mit Risiken	160
Wenn das Kind in den Brunnen gefallen ist: Insolvenz	165
9. Unterstützung und Beratung für Selbständige	177
Wohin kann ich mich wenden?	179
Welche Förderungen für Hilfestellungen gibt es?	182
So wählen Sie den richtigen Anbieter aus	184
Stichwortverzeichnis	189