

|  |    |
|--|----|
| <b>Vorwort</b> .....   | 9  |
| <b>1. Die Bank als Problem</b> .....                               | 11 |
| Förderbank oder Folterbank? .....                                  | 13 |
| Warum wollen Gründer keinen Bankkredit? .....                      | 14 |
| Warum bekommen Gründer keinen Bankkredit? .....                    | 15 |
| Geht es wirklich ohne Bank? .....                                  | 17 |
| <b>2. Kapitalverzehr bei Gründungen:<br/>die Geldfresser</b> ..... | 19 |
| So halten Sie Ihre Investitionen klein .....                       | 22 |
| Achten Sie auf einen sinnvollen Wareneinkauf .....                 | 25 |
| Wie Bürgschaften wirken .....                                      | 28 |
| Unterscheiden Sie zwischen bösen und guten Kosten .....            | 29 |
| Wie wirken sich die privaten „Kosten“ aus? .....                   | 40 |
| <b>3. Die Geldquellen der Gründer</b> .....                        | 45 |
| Wie viel Eigenkapital bringen Sie mit? .....                       | 47 |
| FFF - die klassischen Gründerfinanziers .....                      | 47 |
| Gründen mit Partnern .....   | 48 |
| Business-Angels, Venture Capital und<br>Unternehmensbörse .....    | 50 |
| Was können Mitarbeiter beitragen? .....                            | 51 |
| Wie können sich Kunden beteiligen? .....                           | 51 |
| Höchst gefährlich: Kredite von Lieferanten .....                   | 52 |
| Im Experimentierstadium: Kleinstkredite .....                      | 53 |

|  |            |
|--|------------|
| <b>4. Der Kampf um die Kunden</b> .....                                | <b>55</b>  |
| Wie Sie auf Kunden gut wirken und sie überzeugen .....                 | 57         |
| Exkurs: Muss ich unbedingt ein Macher sein? .....                      | 66         |
| Schneller rein in die Gewinnzone .....                                 | 68         |
| Wann kommt endlich Geld aufs Konto? .....                              | 71         |
| <b>5. Wunderwaffe Produktivität</b> .....                              | <b>77</b>  |
| Zeit nutzen statt Zeit kaufen .....                                    | 79         |
| Schaffen Sie Ordnung .....   | 81         |
| Positionierung als Produktivitätsfaktor .....                          | 83         |
| <b>6. Ist Zeit Geld und Geld Zeit?</b> .....                           | <b>89</b>  |
| Wodurch lässt sich Geld ersetzen? .....                                | 91         |
| Wie Sie Zeitdiebe erkennen .....                                       | 92         |
| Achten Sie auf Phasen der Entspannung .....                            | 93         |
| Lassen Sie die Bürokratie in Ruhe schlafen .....                       | 94         |
| <b>7. Manpower statt Money?</b> .....                                  | <b>97</b>  |
| Stimmen Wunsch und Wirklichkeit der<br>Gründer überein? .....          | 99         |
| Wie kann eine Partnerschaft gelingen? .....                            | 107        |
| Eine gute Lösung: der Bei-Chef .....                                   | 111        |
| <b>8. Gründer und Bank: Drum prüfe,<br/>wer sich ewig bindet</b> ..... | <b>115</b> |
| Gründen ohne Bankkredit: die Vorteile .....                            | 117        |
| Gründen ohne Bankkredit: die Nachteile .....                           | 119        |
| Bankbeziehungen zwischen Wollen und Können .....                       | 122        |
| <b>9. Finanzierungen für den absoluten Notfall</b> .....               | <b>127</b> |
| Wo Sie im geschäftlichen Bereich ansetzen können .....                 | 129        |
| Was kommt im privaten Bereich infrage? .....                           | 139        |
| <b>10. Bessere Chancen durch<br/>Gründungsberatung?</b> .....          | <b>145</b> |
| Wer soll das bezahlen? .....   | 147        |
| Die Wünsche der Gründer .....  | 147        |
| Beratung muss wehtun .....   | 149        |

|   |     |
|---|-----|
| <b>Nachwort</b> .....   | 151 |
| <b>Angst und Schrecken?</b> .....                               | 151 |
| <b>Bitte jetzt entscheiden!</b> .....                           | 152 |
| <b>Anhang</b> .....   | 153 |
| <b>Die zehn Gebote für eine risikoreduzierte Gründung</b> ..... | 153 |
| <b>Der ideale Gründer ohne Bankkredit</b> .....                 | 154 |
| <b>Die Phasen einer Existenzgründung</b> .....                  | 155 |
| <b>Stichwortverzeichnis</b> .....                               | 159 |