

# Inhalt

<b>Teil 1 .....</b>	<b>9</b>
<b>Kapitel 1. Gründerzeit auf der Silicon Allee .....</b>	<b>10</b>
Ausnahme Berlin? .....	14
<b>Kapitel 2. Wie Berlin seinen Start-ups den Hof macht .....</b>	<b>21</b>
<b>Kapitel 3. Und warum machen in Berlin alle in Software und Internet? ..</b>	<b>25</b>
Neu auf beiden Seiten des Atlantiks? .....	29
<b>Kapitel 4. Das A und O – wie kommt man an die besten Leute? .....</b>	<b>32</b>
„War of Talent“ .....	37
<b>Kapitel 5. Was und wer hilft den Start-ups in Berlin? .....</b>	<b>40</b>
Orte .....	41
Events .....	45
Helfer .....	47
<b>Kapitel 6. Berlin auf dem Weg zum Big Player? .....</b>	<b>49</b>
Gutes erhalten .....	52
Mehr als nur bewahren .....	54
Nun will ganz Europa dem Silicon Valley Konkurrenz machen ..	56
Der Berliner Markt lockt .....	58
<b>Teil 2 .....</b>	<b>61</b>
<b>Kapitel 7. Die erste Adresse: Family, Friends and Fools .....</b>	<b>64</b>
<b>Kapitel 8. KfW und andere Fördermittel – wie der Staat Start-ups unterstützt .....</b>	<b>68</b>
Erste Hürde Businessplan .....	68
Gut Geld will Weile haben .....	70
Erste Förderadresse: Kreditanstalt für Wiederaufbau .....	71
Und wer hilft in Berlin? .....	73
Mit Exist von der Uni direkt zum eigenen Start-up .....	75
Weitere Programme außerhalb der KfW- und IBB-Welt .....	77

Machen Fördermittel für jedes Start-up Sinn? .....	77
Wer hilft beim Filtern? .....	78
<b>Kapitel 9. Wie die Crowd Projekte und Start-ups fördert .....</b>	<b>80</b>
Über die Mikroinvestition zur Eröffnungsparty .....	85
Von der Uni über die Crowd in die Welt hinaus .....	87
Crowdinvesting und seine Herausforderungen .....	89
Regulierung – wie macht man das Crowdinvesting sicher? .....	93
Bergfürst – vom Crowdinvesting zur Bank.....	95
<b>Kapitel 10. Mit den Flügeln der Privatinvestoren zum Start-up .....</b>	<b>97</b>
Wo findet sich ein Business Angel und was dann? .....	100
Was sollte das Start-up mitbringen? .....	103
Invest und wie man Angel noch fördern könnte .....	104
<b>Kapitel 11. Inkubatoren, Acceleratoren, Companybuilder und warum Konzerne die Start-up-Welt für sich entdeckt haben .....</b>	<b>107</b>
Blütezeit für Inkubatoren und Acceleratoren .....	110
Checklisten, Bewerbungsstress und das liebe Geld .....	113
Wenn ein Companybuilder die Ideenfindung übernimmt .....	115
Rocket macht es mit Größe und Masse .....	117
Kritik und Lob für Rocket gleichermaßen .....	119
Warum bei Family Offices viele an Maschmeyer denken .....	121
<b>Kapitel 12. Wer kommt ans große Geld? Wagniskapital für Start-ups ...</b>	<b>123</b>
Seedfinanzierung mit Venture Capital .....	126
Wählerisch – drum prüfe, wer sich nicht ewig bindet.....	127
Venture Capital in Deutschland – Vormarsch im Gänsehritt.....	129
Worauf achten Venture-Capital-Geber?.....	134
Am Ende immer international? .....	136
Einige Berliner Start-ups sind im großen Stil unterwegs .....	138
Und worauf müssen Start-ups achten? .....	140
<b>Kapitel 13. Wie alles endet – Börsengänge und Trade Sales .....</b>	<b>145</b>
Der steinige Weg zum Börsen-Wunderland .....	147
Zalando und Rocket – der Börsenschrei vor Glück? .....	150
Und wer ist der Nächste? .....	153

<b>Teil 3 .....</b>	<b>157</b>
<b>Kapitel 14. Die Flops und ihre Gründe(r) .....</b>	<b>158</b>
Warum scheitern Start-ups überhaupt? .....	160
Drum lasst uns drüber reden .....	163
Der zweite Versuch .....	166
<b>Kapitel 15. Fernziel Silicon Valley? .....</b>	<b>169</b>
Gradmesser Fernsehen .....	170
Was kann getan werden? .....	171
Vom Kleckern statt Klotzen .....	173
Think Big .....	175
Auf die eigenen Kräfte vertrauen .....	176
<b>Kapitel 16. Was kann die Politik tun? .....</b>	<b>179</b>
Den Mangel an Wachstumskapital bekämpfen .....	181
Gründen kommt von Grundschule .....	184
Weitere Denkanstöße zur Unterstützung von Start-ups .....	186
Kritik am Mindestlohn .....	188
Was steht auf der Haben-Seite? .....	188
<b>Nachwort: Vom Werden und Sein .....</b>	<b>190</b>
<b>Danksagung .....</b>	<b>192</b>
<b>Sachverzeichnis .....</b>	<b>193</b>
<b>Anmerkungen .....</b>	<b>199</b>