

Inhalt

Einleitung – Neue GründerInnen braucht das Land!	8
Kapitel 1 – »Die Höhle der Löwen« als Verhandlungstrainer?	15
Wie realistisch ist »Die Höhle der Löwen«?	19
Der Erstkontakt	19
Die Einladung	21
Zwischenziel Term Sheet und »geplatzte« Deals	22
Die Due Diligence	24
Die größten Unterschiede	26
Eine völlig neue Art von Pitch	27
Der Startup-Pitch	31
Eine kleine Pitch-Reise	33
Pitch-FAQ	43
Startups – die etwas anderen Unternehmen	46
Was ist denn eigentlich ein Startup?	46
Warum Startups immer »lean« sein wollen	49
Und was passiert eigentlich bei Erfolg?	54
Die Sache mit dem Geld	54
Die Kapitalerhöhung	57
Königsdiziplin Cap-Table-Berechnung	60
Noch lange nicht am Ende	62
Kapitel 2 – Die geheime Checkliste der Investoren	64
Die Frage nach der Unternehmensform	66
Die Frage nach Rechten	76
Die Frage nach der bisherigen Finanzierung	88

Die Frage nach der Anteilsverteilung	97
Wie Investoren die GründerInnen einschätzen	107
Wie Investoren das Geschäftsmodell checken	111
 Kapitel 3 – Die Löwen	 123
Die Bedeutung von Investorenprofilen	125
Investorentypen	133
Die Bedeutung des Sweet Spots	139
Weitere »weiche« Faktoren	146
Bereit für die Löwenhöhle?	151
Die Löwenprofile	152
Dagmar Wöhrl – Das unterschätzte Imperium	154
Niels Glagau – Der mutige moderne Firmenchef	165
Georg Kofler –	
Der leidenschaftliche Medienunternehmer	181
Carsten Maschmeyer –	
Der personifizierte Venture Capitalist	199
Nico Rosberg –	
Ein Sport-VIP wurde Nachhaltigkeitsunternehmer	215
Ralf Dümmel – »Mr. Regal«	231
Judith Williams – Viel mehr als eine Beauty Queen	247
Von den Löwen lernen	260
 Kapitel 4 – Die Verhandlung	 266
Die Rolle der Bewertung	271
Verhandlungsknigge	298
 Kapitel 5 – Abschluss	 305
Danksagung	310
Endnoten	314
Register	328