

# Inhalt

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

<b>Die Frage nach der Anteilsverteilung</b>	97
<b>Wie Investoren die GründerInnen einschätzen</b>	107
<b>Wie Investoren das Geschäftsmodell checken</b>	111
<b>Kapitel 3 – Die Löwen</b>	123
<b>Die Bedeutung von Investorenprofilen</b>	125
Investorentypen	133
Die Bedeutung des Sweet Spots	139
Weitere »weiche« Faktoren	146
Bereit für die Löwenhöhle?	151
<b>Die Löwenprofile</b>	152
Dagmar Wöhrl – Das unterschätzte Imperium	154
Nils 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
<b>Von den Löwen lernen</b>	260
<b>Kapitel 4 – Die Verhandlung</b>	266
<b>Die Rolle der Bewertung</b>	271
<b>Verhandlungsknigge</b>	298
<b>Kapitel 5 – Abschluss</b>	305
<b>Danksagung</b>	310
<b>Endnoten</b>	314
<b>Register</b>	328