

Teil I Seed Phase

1	Business Angels – Eine Investorensicht	3
	Andreas Lukic	
2	Finanzierung durch Business Angels aus der Gründerperspektive	19
	Oliver Mickler, Marcus Erken und Stefan Mader	
3	Inkubatoren und Acceleratoren – Mehr als nur Wachstumskapital	53
	Tim Dieckmann, Steve Janner, Anne-Kathrin Hinze, Christoph Haß und Jannis Grube	
4	Öffentliche Förderprogramme – nicht sexy aber hilfreich	77
	Wolfgang Dykiert	
5	Marketplace Lending und Crowdfunding	93
	Daniel Drummer	
6	Crowdfinancing/Crowdinvesting – Eine Unternehmerperspektive	107
	Yasin Sebastian Qureshi	
7	Public Equity Financing – aus Investorensicht am Beispiel des High-Tech Gründerfonds (HTGF)	123
	Alexander von Frankenberg	
8	Seed Stage: Die Königsdisziplin der Innovation	137
	Daniel Keiper-Knorr, Michael Schuster, Markus Lang und Andreas Schwarzenbrunner	
9	Seed- und Early Stage Funds	161
	Christian Ritosek	

Teil II Start-up Phase

10	Venture Capital Financing – An Investor Perspective	179
	Stefan Fischer, Anton Tyll und Sascha Berger	
11	Wachstumsfinanzierung inmitten des COVID-19-Ausbruchs – Die Taxfix Story	201
	Sebastian Rave, Daniel Kreter, Eymen Ölcer und David Rizor	
12	Venture Debt-Finanzierung – Eine Bankperspektive	213
	Damian Polok, Sebastian Schnerr und Robin Eyben	
13	Venture Debt Financing – Aus Gründersicht	237
	Akito Suzuki und André Karjoth	
14	Corporate Venture Capital	249
	Markus Solibieda, Attila Dahmann und Siddik Turhalli	
15	Corporate Venture Capital Financing – Eine Unternehmersicht	267
	Rene Griemens und Nicolas Burkardt	
16	Working Capital Lines of Credit for Technology Companies	279
	Marta Czekaj and Bailey Morrow	
17	Wandeldarlehen als wirkungsvolles Investitions-Instrument in Frühphasen Start-ups	291
	Julian Collin und Simon Schmincke	
18	Leasing – Eine Kapitalgebersicht	309
	Yvonne Heß	
19	Mit Factoring und Ratenkauf die Investitionen anlageintensiver Start-Ups finanzieren	321
	Alexander Ziegler	
20	Public Equity Financing	333
	Isabelle Canu, Sabine Ohm und Elizaveta Shcherbakova	
21	Media-4-Equity als alternative Finanzierungsform für Start-ups	349
	Philipp Rouenhoff, Anne Meckbach, Florian Hirschberger und Stefan Mayer	
22	Media-for-Equity (M4E) Finanzierungen – Analyse aus Unternehmenssicht	361
	Simon Baldus, Felix Müller und Christoph Samwer	
23	Alternative Lending am Beispiel der Warenfinanzierung	377
	Nathan Evans	

Teil III Grown-up Phase

24 International Venture Capitalist	391
Jens Düing	
25 Warehouse Financing: Neue Finanzierungsform für die Sharing Economy	409
Dietmar Helms	
26 Factoring – Finanzierung für Unternehmen in der Growth Phase	423
Michael Piel	
27 Growth Equity Funds: Unlocking Value for Both Innovators and Investors	439
Patrick Beitel, Felix Freudenberg und Julian Mattes	
28 Venture Growth Capital – Kurzer Leitfaden für Start-ups	455
Jeno Schadrack	
29 Secondary Direct Financing	463
Roland Dennert	
30 European Public Venture Debt	475
Patrick Meininger	
31 Revenue-Based Financing: Eine neue Alternative und ein Komplement zu Venture Capital	487
Michael Aring und Christian Stein	
32 Corporate Financing	499
Jan Bewarder	
33 In welchen Fällen kann ein Convertible Bond ein sinnvolles Wachstumsfinanzierungsinstrument darstellen?	527
Christian Gärtner	
34 Kapitalmarktfinanzierung von nachhaltigen Start-ups in der Skalierungsphase	535
Frank Ackermann, Lars Hunsche und Stefan Bund	

Teil IV Exit Phase

35 Initial Public Offering	551
Peter Fricke, Tobias Kautsch, Matthias von Oppen und Valentin M. Pfisterer	
36 Der Börsengang – Ein Leitfaden für Management und Eigentümer	571
Christian von Dreising und Sven Meyer-Brunswick	

37 Leveraged Buyouts aus Bankensicht.	607
Mirza Mulic	
38 Der Leveraged Buyout als Wachstumsmotor: Erfahrungen aus Sicht eines Private Equity Fonds.	627
Philipp Stoll	
39 Tokenomics – Der vernetzte Weg zur Finanzierung von Innovation	641
Paul Kammerer, Philipp Sandner, Friedhelm A. Schmitt und Simon Seiter	
40 SPACs – Special Purpose Acquisition Companies	657
Philipp Melzer und Jacob Siebert	
 Teil V Unterstützung bei der Kapitalbeschaffung	
41 Kapitalsuche mit Hilfe von Kapitalvermittlern	689
Lukas Reinhardt und Jan Lederhausen	
42 Die essenzielle Rolle von PR und wie man erfolgreich Kontaktpunkte definiert.	707
Tilo Bonow	
43 Die Rolle der Big 4 in der Start-up Finanzierung	729
Christopher Schmitz, Patrick Kugler und Francesco Pisani	
44 Die Macht der Persönlichkeit – zum Einfluss individueller Stärken auf Finanzierungserfolg	755
Johanna von Luckwald	
45 „Augmented Reality“ für Geschäftspartner-Daten	773
Tilo Walter	