

Inhaltsverzeichnis

1	Der Weg zum Business Angel oder: Über Niederlagen und Erfolge und warum es für alles eine Lösung gibt	1
2	Engel mit Eigenschaften oder: Warum Hansmanns Hauptmotivation nicht ist, Geld zu verdienen	9
3	Das passende Angel-Projekt oder: Von Schmerzen und Megatrends	25
4	„Drum prüfe, wer sich (ewig) bindet“ oder: Warum ein gemeinsames Mindset oft wichtiger ist als das eigentliche Produkt	43

XII Inhaltsverzeichnis

5	Über den Faktor Zeit: Warum Timing alles ist – und es nur selten Sinn macht, ausschließlich auf organisches Wachstum zu setzen	61
6	Warum Zahlen in einem Businessplan relativ irrelevant sind – und was wirklich zählt	67
7	Finanzierungsbedarf oder: Warum Start-ups immer im Fundraising sind	75
8	„My fair share“ – Wie Hansmann seinen Anteil am Unternehmen bewertet	83
9	Der Beteiligungsvertrag: Was Hansmann bei der Vertragsgestaltung wichtig ist	93
10	Warum Hansmann nur sein eigenes Geld investiert	103
11	Die Anschlussfinanzierung	109
12	Von Unternehmern als Shareholder und Manager	117

Inhaltsverzeichnis

XIII

13	Hansmann, eine One-Man-Show oder: Selbstorganisation ist alles – im Kreise der Angel-Familie	123
14	Interview mit Dr. Johann „Hansi“ Hansmann	129
	Das Autoren-Team bedankt sich	141