

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

XI

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