

Inhalt

- 3 Editorial
Innovative Gründer braucht das Land

Einführung

- 8 Start-up-Deutschland im Überblick
Gründung: Mehrkampf in verschiedenen Disziplinen
- 14 Gründungen in den Life Sciences
Schwieriges Umfeld, große Bedeutung
Dr. Claudia Englbrecht, BIO Deutschland
- 16 Gründungsgeschehen im IT-Sektor
Auf dem Weg zur Start-up-Nation
Niklas Veltkamp, Bitkom
- 18 **Sentiment | Die Start-up-Landschaft aus Gründersicht**
Wir fragen, Gründer antworten

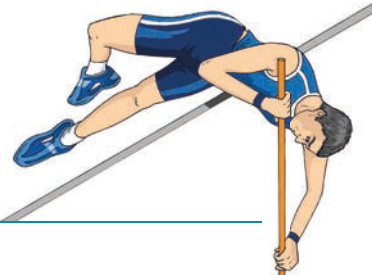
Der Anfang

- 22 Viele Wege führen nach Rom
Pitchdeck, Business Model Canvas oder doch konservativer Businessplan?
Sylvia Tiews, start2grow
- 24 Businessplan- und Gründerwettbewerbe in Deutschland
Erfolgsgeschichte für die Start-up-Szene
- 26 Wettbewerbe bringen Euch nach vorn
Die wichtigsten Businessplan-Wettbewerbe
- 30 Jeder muss seinen eigenen Weg finden und gehen
Fundraising-Tipps von Gründern für Gründer
Florian Kandler, Ulmon
- 32 Gründerinnen in Deutschland
Es braucht mehr Vorbilder
- 34 Interview mit Christian Linder, Freie Demokratische Partei
„Immer mehr Leute wollen nicht akzeptieren, dass Deutschland ein Freilichtmuseum wird“



Finanzierung

- 36 Wer wie gefördert wird
Das Exist-Gründerstipendium im Kurzcheck
Dr. Thomas Großmann, Projektträger Jülich, Nina Hauser, Humboldt-Universität
- 38 Der Überblick
Förderprodukte der KfW für Gründer und Unternehmer
- 40 Crowdinvesting für Start-ups
Finanzierungsalternative mit Marketing-Kick
Oliver Gajda, European Crowdfunding Network, Frank Schwarz, Schwarz Financial Communication
- 42 Die wichtigsten Unterlagen für die Investorenansprache
Canvas, Businessplan oder Pitch Deck – was gehört ins Start-up-Kit?
Dr. Carsten Rudolph, BayStartUp
- 44 Finanzierung von Start-ups
Öffentliche Mittel helfen besonders in der Frühphase
- 48 Interview mit Roman Huber, Bayern Kapital
„Es muss gelingen, noch mehr private Kapitalgeber für Investitionen zu interessieren“
- 50 Warum in die Ferne schweifen ...
Deutsche Internet- und Technologieunternehmen auf der Suche nach Investoren
Andreas Thümmel, Simone Muschelknautz, Acxit Capital Partners
- 52 Ready für TV-Werbung
Vier Anzeichen, die zeigen, dass die Zeit reif ist
Sascha van Holt, SevenVentures
- 54 Mittelstand und Start-ups
Gemeinsam für die Zukunft
- 58 Nur theoretisch beste Freunde
Vorsicht, Konzern!
Sascha Schubert, Bundesverband Deutsche Startups
- 60 **Sentiment | Die Start-up-Landschaft aus Investorensicht**
Wir fragen, Venture Capital-Geber antworten



Rechtliches

- 62 Unternehmensbewertung von Start-ups
Rechtliche Instrumente zur Streitvermeidung
Dr. Lorenz Jellinghaus, Dr. Marco Eickmann, Lutz Abel
- 64 Finanzierungsform mit Eigenheiten
Fluch und Segen von Wandeldarlehen
Dr. Bernt Paudtke, Dr. Christian Glauer, Görg
- 66 Aus Mitarbeitern Mitunternehmer machen
Virtuelle Beteiligung – reale Incentivierung
Dr. Benjamin Monheim, Osborne Clarke
- 68 Wie Start-ups echte Vorteile aus der Lohnoptimierung ziehen können
Zufriedene Mitarbeiter, erfolgreiches Start-up
Ralph Setzer, PKF Wulf & Partner
- 70 Internationalisierung zu beobachten
Neue Trends und Standards bei der Beteiligungsdokumentation
Dr. Norman Röchert, Taylor Wessing
- 74 Fehler in der Buchhaltung, die jeder Entrepreneur vermeiden sollte
Vielen lästig, immer wichtig
Paul-Alexander Thies, Billomat
- 76 Start-ups und ihre Rechtsberatung
Nur nicht an der falschen Stelle sparen
Stefan Kimmel, Ines Brunotte, KPMG
- 78 **Sentiment | Die Start-up-Landschaft aus Juristensicht**
Wir fragen, Rechtsanwälte antworten



LUTZ | ABEL

Ihre Rechtsanwälte
für Venture Capital
und M&A.

Inhalt

Aus der Praxis

- 82 Die fünf Dimensionen des Sales
Vertrieb ist nicht alles – aber alles ist nichts ohne Vertrieb
Jürgen Gallmann, Dr. Tobias Kiefer, theGrowthfactory
- 84 Wie Jungunternehmen Mitarbeiter gewinnen
Start-up-Spirit schlägt Konzerngehalt
Iren Henze, Caroobi
- 86 Interview mit Pierre Munzel, Peat
„Dort schlägt der Puls der Technologie“
- 88 Chance für Gründer und Investoren
Erfolgsfaktor Beirat in Start-ups
Guido Happe, Board Partners
- 90 Case Study | Door2Door GmbH:
Auf dem Weg zur Personalisierung des Verkehrs
Das Herzstück moderner Mobilität
- 91 Case Study | Truffls: mobiles Ökosystem
für den gesamten Recruiting-Prozess
Mitarbeitergewinnung für die Hosentasche
- 92 Case Study | Conceptpartner:
Virtuelle Unternehmenserkennung für den B2B-Sektor
SalesViewer will Unsichtbares sichtbar machen
- 93 Case Study | appers GmbH: App Radar aus Graz
Schneller finden – besser vermarkten
- 94 Case Study | Roomle GmbH:
Plattform für Möbelindustrie und Konsumenten
**Das Möbelhaus in der Hosentasche –
die Wohnung per App einrichten**
- 95 Case Study | Fiagon AG:
Hightech-Sensoren für Operationen
Das Navi für Chirurgen
- 96 Case Study | Onlim GmbH:
Multi Channel-Plattform mit großen Zielen
Marketing in der 1:1-Kommunikation
- 97 Case Study | Rhebo GmbH: Industrial Protector
**Sicherheit vor Cyber-Angriffen für
vollautomatische Industrieanlagen**
- 98 Elevator-Pitch

Gründer-Guide

- 99 Wer Euch wann wo hilft

Service

- 124 Start-up 2017
Partner der Ausgabe im Portrait
- 128 Inserentenverzeichnis
Impressum

