

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

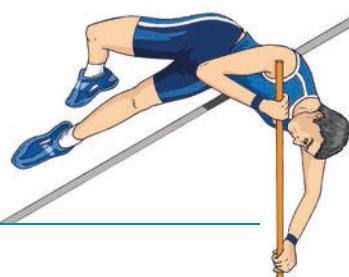
Der Anfang

- 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 Thümler, Simone Muschelknautz, Axcit 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 Beteiligungsdocumentation

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



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

