

# Inhalt

---

<b>Der Glaube an die Sache</b> .....	17
1.1 Die Magie des Entrepreneurs .....	21
1.2 Ob du glaubst, du schaffst es, oder ob du glaubst, du schaffst es nicht – du hast immer Recht .....	24
<b>Heureka! Die Idee</b> .....	29
2.1 Ein Produkt für sich – oder für andere .....	32
2.2 Immer einen Fallback-Plan im Köcher haben .....	36
<b>Im Beichtstuhl: Der Businessplan</b> .....	41
3.1 Der Businessplan, ein Auslaufmodell? .....	44
3.2 Der Businessplan, ein Wing(wo)man .....	45
3.3 Achte auf den Cashflow! .....	48
3.4 Businessplan immer wieder überprüfen .....	50
<b>\$\$\$ Bling Bling \$\$\$: Die Finanzierungsformen</b> .....	53
4.1 Bootstrapping .....	55
4.2 Don't take the money and run: Bankkredit .....	57
4.3 Take the money and surf: Crowdfunding .....	58
4.4 Staatliche Fördermittel und Förderkredite .....	60
4.5 Business Angels und Venture Capital .....	61
4.6 Moment noch ... zum Thema eigenes Gehalt .....	62
<b>Talk to Angels: Business Angels und Venture-Capital-Investoren</b> .....	69
5.1 Searching for Angels .....	71
5.2 Der erste Business Angel .....	73
5.3 Was ist ein richtiger Investor .....	75
5.4 Investoren überprüfen – aber auch auf dem Laufen halten .....	78
5.5 Also, zurück zum Spatz und zur Taube .....	79
<b>Von Raten und Ratten: Der Bankkredit</b> .....	83
6.1 Die Bank, ein Schönwetterfreund .....	86
6.2 Nehmen Sie Platz ... ..	87
6.3 Der Hintern ist immer in der Schusslinie .....	89

<b>Image, Baby! Marketing und PR</b> .....	93
7.1 Die Welt muss wissen, dass es dich gibt .....	96
7.2 Schnell mal ein Selfie – Fehlanzeige .....	98
7.3 Image, Image, Image .....	100
7.4 Die Kraft der Messen liegt nicht im Kräfteressen ....	102
<b>Auf (k)einen feuchten Händedruck: Verträge</b> .....	107
8.1 Must-Have: Verträge mit Gründungspartnern .....	109
8.2 Take Care: Verträge mit Geschäftspartnern .....	112
8.3 Groß gegen Klein ist immer häufiger Groß mit Klein ..	114
8.4 Do it: Verträge mit Investoren .....	116
<b>Klappe auf! Klappe zu!</b>	
<b>Austausch und Verschwiegenheit</b> .....	121
9.1 Klappe auf: Erzähl deine Idee! .....	123
9.2 Klappe auf: untereinander sprechen! .....	124
9.3 Klappe auf. Aber auch Klappe zu: andere Start-ups ...	127
9.4 Klappe auf: Halte deine Investoren auf dem Laufenden .....	130
9.5 Klappe zu: Du hast Geld bekommen .....	131
<b>The Hustler! Team und Mitarbeiter</b> .....	135
10.1 Mitarbeiter: Heuere klug, feuere klüger! .....	139
10.2 Here come the Men in Black .....	141
10.3 Die gute Familie .....	144
<b>Scale the fuck up!</b>	
<b>Skalierbarkeit und Unternehmensform</b> .....	149
11.1 Deutschland, ein Markt für digitale Geschäftsideen .	151
11.2 Internationalität beginnt vor der Haustür .....	153
11.3 Skalierung und Organisation: Zum Thema COO ....	155
11.4 Aufgepasst bei der Wahl der Unternehmensform ...	157
<b>Snacks und Tischkicker: Die Unternehmenskultur</b>	163
12.1 Unternehmenskultur lernen .....	168
12.2 Unternehmenskultur vorleben .....	169
12.3 Unternehmenskultur formen .....	171

<b>Bluffen: Wahrheit oder Pflicht</b> .....	177
13.1 Zwischen Bluff und Pokerface .....	182
13.2 Für Verkäufer ist der Himmel immer blauer .....	184
13.3 Doppelheirat .....	186
<b>Aus die Maus: Die Insolvenz</b> .....	189
14.1 Insolvenz und die Folgen .....	192
14.2 Auch Investoren droht Ärger .....	195
14.3 Wenn's ganz hart kommt: Insolvenzverschleppung..	196
14.4 Wie es zur Insolvenz kam .....	198
<b>Play it again, Sam! Gründerzufriedenheit</b> .....	203
15.1 Gründer suchen Herausforderung und Unabhängigkeit .....	205
15.2 Noch einmal: Der CEO macht alles .....	206
15.3 Play it again, Sam! .....	209
<b>Literatur</b> .....	213
<b>Index</b> .....	217
<b>Der Autor</b> .....	221