

[Mobile ebook] Richtig dicke Fische angeln: Der Bewertungs- und Finanzierungsleitfaden fr Investoren Startups

Richtig dicke Fische angeln: Der Bewertungs- und Finanzierungsleitfaden fr Investoren Startups

Von Sven von Loh

DOC | *audiobook | ebooks | Download PDF | ePub



[Download](#)

[Read Online](#)

Produktinformation - Verkaufsrang: #144796 in BcherVerffentlicht am: 2015-05-20Erscheinungsdatum: 2015-05-20Abmessungen: 8.39 x .87b x 5.94l, Einband: Taschenbuch288 Seiten | File size: 48.Mb

Von Sven von Loh : Richtig dicke Fische angeln: Der Bewertungs- und Finanzierungsleitfaden fr Investoren Startups before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Richtig dicke Fische angeln: Der Bewertungs- und Finanzierungsleitfaden fr Investoren Startups:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen1 von 1 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Eigentlich 2 Bcher in einemVon Marc HrtelRichtig dicke Fische angeln ist in 2 Hauptkapitel unterteilt: Startups entwickeln und Startups finanzieren. Allerdings versteht der Autor sein Buch ganz offensichtlich nicht so, als dass nun Existenzgrnder ausschlielich den ersten Teil und potenzielle Investoren nur den zweiten Part lesen sollten. Im Gegenteil, Sven von Loh betont immer wieder, wie wichtig gerade das gegenseitige Verstdnis beider Seiten fr die

wechselseitigen Anforderungen und Bedürfnisse ist. Der Autor wirkt hier auch wie ein ehrlicher Makler, dem es tatsächlich am Herzen liegt, eine Win-Win-Situation für beide Gruppen zu schaffen. Hier merkt man dem Buch deutlich an, dass Sven von Loh laut eigener Aussage sowohl unternehmerisch als auch als Investor tätig ist und die Materie aus eigener Erfahrung kennt. Hier und da würde man sich eventuell noch konkretere Handlungsanweisungen und Empfehlungen wünschen. Allerdings sind diese universell natürlich auch schwierig umsetzbar. Sinnvoll für ein Business-Buch: Am Ende der Unterkapitel bieten Take Aways die Möglichkeit, das jeweils Wichtigste der vorangegangenen Seiten noch einmal in Kurzform zu überfliegen.³ von 4 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. richtig dicke fische angeln - oder der Versuch mit einem Haken ohne Köder etwas Vorbeistreichendes zu erwischen

Von Martin Ein Buch, welches mit einem frischen, startup-hnlichen Titel freilich doch viel Erwartungen weckt, vor allem wenn der Untertitel "DER BEWERTUNGS- UND FINANZIERUNGSLEITFADEN FÜR INVESTOREN STARTUPS" doch auf strukturierte und tiefgreifende Einblicke in das sehr interessante Feld der Finanzierung von recht risikobehafteten Unternehmungen erhoffen lässt. Das Buch mit einer Länge von 287 Seiten ist leider auf einem sehr oberflächlichen Level gehalten. Wesentliche neue / kondensierte Inhalte für Gründer oder Investoren, die nicht im Allgemeinwissen oder nach einer 2min-Suche auf Google vorhanden sind, finden sich darin nicht - einschlägige Seiten der Szene im Netz sind hier mit mehr Informationsgehalt gefüllt. Anstatt dessen, ist das Buch geprägt von "nichts-sagenden" und sich wiederholenden Aussagen. Beispielsweise könnte man meinen, dass nach 222 Seiten Lesestoff im Kapitel 10 "STARTUPS erfolgreich BEWERTEN" nun endlich die Quintessenz angegangen wird - dennoch folgen selbst im vermeintlich konkreten "Check" wiederholende Phrasen wie "Der Mehrwert für den Kunden muss daher transparent und messbar sein"... "Für die Prüfung müssen fundierte Unterlagen und Recherchen vorliegen", wobei der "Check" salopp und kurz gefasst als "dann machen wir mal ein Scoring" beendet wird. Dieses Wesen zieht sich durch das ganze Buch. Dabei will ich fairerweise nun noch festhalten, dass der Autor wohl nicht durch Unwissenheit dieses Schriftstück gezaubert hat - nach Recherche auf seiner genannten Internetseite konnte man feststellen, dass er durchaus einen konkreteren Ansatz zur gesamtheitlichen Bewertung von Startups mit - laut eigener Aussage - über 600 Kriterien inneht. Als Beratungsleitung versteht sich. Fazit: Miss-Investment in ein Werbeprodukt ohne nennenswerten Informationsgehalt. P.S.: Wenn in einem ganzheitlichen Bewertungsansatz schon ein "Geschäftsmodell-Check" aufgenommen wird und doch recht bekannte Elemente aufgezählt werden, die alle analysiert werden wollen, sollte man zumindest auf die ursprüngliche Quelle hinweisen Osterwalders' "Business Model Generation". Die ganzen restlichen Quellgeschichten lass ich mal weiter außer Acht.³ von 3 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Empfehlenswert für Startups! Gebündeltes Knowhow für jeden verständlich! Von Reg Ina Das Buch ist sehr gut geschrieben und gibt einen optimalen Einblick für Startups (auch aus Sicht der Investoren). Ich habe selbst ein Startup gegründet und habe sehr viel gelernt. Vor allem wenn es um die Akquise von Investoren geht, bzw. "wie betrachtet ein Investor" ein Startup, ist dieses Buch ein absolutes Must-Have. Wir sind nun in der Kommunikation mit Investoren und in der Akquise sehr zielstrebig und effektiv :) Auch ist meine Selbsteinschätzung (bzw. die meines Startups) nun definitiv "besser" geworden. Das Buch knüpft an wesentlichen Stellen an und lässt einen nachdenken, ob man alles richtig macht, wie man etwas verbessern kann, bzw. was verbessert werden muss. Mein Team hat das Buch als "Wochenende - Lektüre" als Hausaufgabe bekommen. Top-Buch! Musthave!

Pressestimmen(...) Das Buch liest sich über weite Strecken hinweg wie ein Motivationsratgeber, der mit dem alten Denken, dass eine Gründung immer nur solide sein muss, brechen will und dabei nicht vage bleibt, sondern Lösungsvorschläge und praktische Tipps mitbringt. Die langjährige Erfahrung merkt man Sven von Loh deutlich an (...) Das Buch ist in jedem Fall ein Muss für angehende Gründer, die mit sich und ihrer Idee hadern, zeigt es doch schonungslos deutlich, dass nicht jeder der geborene Unternehmer ist und dass viele Ideen einfach nicht dazu taugen, sich erfolgreich am Markt zu etablieren. (WirtschaftsWoche)(...) Umso wertvoller ist Sven von Lohs Buch. Der Szene-Insider zeigt, welche Erwartungshaltung Business Angel, Private Equity-Fonds und andere Risikokapitalgeber haben und wie sich das Miteinander von Gründern und VC-Investoren optimieren lässt (...) Diese Tiefe seiner Ausführungen und die dadurch vermittelte Transparenz sind neu und für den Leser mit hohem Nutzwert verbunden. Für Gründer ist von Lohs Buch daher geradezu eine Pflichtlektüre. Auch VC-Experten bietet es jede Menge interessanten Lesestoff, dessen Konsum nützliche Erkenntnisse bietet. (Private Equity Forum NRW e.V.)(...) Dabei spricht der Leser, dass von Loh seine Ausführungen immer auf der Basis seiner eigenen intensiven Erfahrungen, seiner Erfolge und Fehler als Unternehmer und Berater illustriert. Es ist dieser Praxisbezug, der jeden interessierten Gründer zum sofortigen Hinterfragen der eigenen Alltagsarbeit anregt. (Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften e. V.)

Kurzbeschreibung Wie ticken Investoren? Wie lassen sich Schwachstellen in Geschäftsmodellen identifizieren? Was beflügelt den Startup-Erfolg? Sven von Loh sensibilisiert Gründer und Investoren mit Sachverstand für die jeweils andere Perspektive. Wechselseitige Erwartungen in den relevanten Phasen des Unternehmensaufbaus und Finanzierungsprozesses werden transparent Grundvoraussetzung, damit die Zusammenarbeit auf Zeit erfolgreich gelingt. Gründer erfahren, was ein gutes Startup auszeichnet, welche Faktoren den Erfolg beeinflussen, wie sie ihr Vorhaben finanzierungsfähig machen

und den passenden Investor finden. Der Autor deckt auf, wie Investoren Startup-Projekte wirklich bewerten. Er zeigt, wie der Einstieg eines Kapitalgebers gelingt, das Miteinander funktioniert und wann ein Exit beiden Seiten einen maximalen Nutzen bietet. Investoren wird ein innovativer Startup-Bewertungsleitfaden vorgestellt, den sie nutzen können, um Investitionsrisiken zu analysieren und zu minimieren. Praxisbeispiele, kaum bekannte Hintergrundinformationen aus dem Innenleben von Startups, Anleitungen und sofort umsetzbare Tipps garantieren einen hohen Nutzwert des Buchs. Prolog. Abdruck erfolgt mit freundlicher Genehmigung der Rechteinhaber. Alle Rechte vorbehalten. Vorwort von Christian Lindner, FDP 'Deutschland braucht eine wirkliche Gründungskultur' in Wahrheit ist das längst eine Binsenweisheit. Viele Appelle sind gut gemeint, doch sind die Worte verhallt, geht es oftmals weiter mit business as usual. Dabei ist klar: Die Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands und damit unser Wohlstand hängen angesichts der zunehmenden globalen Verflechtung und der Digitalisierung aller Lebensbereiche davon ab, ob und wie sich zukünftig in Wirtschaft und Gesellschaft Innovationskraft tatsächlich entfaltet. Kein Zweifel, Deutschland benötigt ambitionierte Startups und junge Unternehmen mit außergewöhnlichen Ideen, neuen Geschäftsmodellen und im Idealfall disruptiven Produkten bzw. Dienstleistungen. Nur dann können wir uns dauerhaft gegenüber den internationalen Herausforderungen behaupten. Ein grundlegender Wandel der Gründungskultur setzt voraus, dass die Menschen hierzulande umdenken. Eine Aufgabe für Gesellschaft und Politik gleichermaßen. Bereits in den Schulen und Universitäten gilt es, den Grundstein zu legen, dass aus klugen Köpfen erfolgreiche Unternehmer werden können. Unternehmer sind die Motoren der technologischen Entwicklung und damit der Wirtschaft wie der Gesellschaft. Vielfach haben wir uns aber eingerichtet und das inzwischen vergessen. Schlimmer noch: In der öffentlichen Wahrnehmung ist das Image von Unternehmern und Selbstständigen häufig negativ besetzt. Dabei basiert der heutige Wohlstand allein auf dem Ideenreichtum und dem Engagement aufstrebender Unternehmer, die sich in den vergangenen Jahrzehnten im Wettbewerb behauptet haben. Das immer weitere Ausgreifen des Wohlfahrtsstaats, Erhaltungssubventionen und Brückenschaltungen für kriselnde Unternehmen seitens des Staates haben dazu geführt, dass viele Deutsche vor allem nach Sicherheit streben. Unternehmerische Freiheit und Verantwortung, eng verbunden mit einer Selbstständigkeit, empfinden viele Bürgerinnen und Bürger daher nicht als Chance, sondern in erster Linie als Risiko. Oder als Strich der individuellen Komfortzone. So überrascht es nicht, dass Deutschland laut dem 'Global Entrepreneurship Monitor' (GEM) im Vergleich der 26 führenden innovationsbasierten Volkswirtschaften weit abgeschlagen auf dem 22. Platz rangiert. In Ländern wie Israel war die GEM-Gründerquote im Jahr 2013 doppelt so hoch wie in Deutschland. Gegenüber den USA schneiden wir noch weit schlechter ab. Vor allem bei jungen Menschen zwischen 18 und 24 Jahren zeigt sich, wie sehr sich die Gründungskulturen unterscheiden. In Israel zum Beispiel gründen dreimal mehr 18-24-Jährige ihr eigenes Unternehmen als in Deutschland. In den USA sind es sogar 400 Prozent mehr. Die Wahrscheinlichkeit, dass die nächste große technologische Innovation aus Deutschland kommen wird, ist demzufolge eher gering. Diese Zahlen zeigen: Wir müssen heute und bei uns selbst beginnen, die Gründungskultur zu verändern, und das nachhaltig. Wir benötigen junge, kreative Unternehmertypen, die eigeninitiativ, dynamisch und risikobereit sind. Wir brauchen Startups, die die vorhandenen Chancen für technologisch anspruchsvolle Gründungen mit Freude nutzen. Wir brauchen eine Politik, die die Rahmenbedingungen so verändert, dass es Gründern leichter fällt, erfolgreich zu werden. Und wir brauchen eine Gesellschaft, die diejenigen fördert und unterstützt, die den Schritt in die Selbstständigkeit wagen. Gründer müssen wissen und spüren, wie wichtig sie für unser Land sind. Sofern notwendig, müssen sie eine zweite und dritte Chancen bekommen. Aufgabe der Politik ist es, für ein gründer- und beteiligungsfreundliches Klima zu sorgen. Wesentlich dabei ist ein Bekenntnis zu einer Technologieoffenheit und Innovationsfreude. Das beginnt in den Köpfen der Menschen. Und zwar bereits in der Schule. Was an der Schule durch Kooperationen mit der Wirtschaft, speziell mit innovativen Unternehmen anfangt, sollte an der Hochschule fortgesetzt und vertieft werden. Unternehmertum muss Teil eines Lehrplans sein. Unabhängig davon, was man studiert. Denn in den Köpfen, wie gesagt, fängt es an. Kapital ist die zweite wichtige Komponente im Startup-Eco-System: Kapitalgeber wie Business Angels und Seed-Fonds-Initiativen benötigen daher verlässliche rechtliche Rahmenbedingungen und motivierende Instrumente. So bekommen Gründer einen leichteren Zugang zum Wagniskapital. Denn Investoren beteiligen sich gern an innovativen Projekten, doch das möglich einfach. Darum gilt es, steuerliche und administrative Hemmnisse zu beseitigen. Die dritte Säule bildet die Vernetzung und Kooperation von Gründern und Investoren im Rahmen eines Innovationsnetzwerks, so wie es uns andere Länder schon vormachen. Themencluster mit Fokus auf Schlüsselstandorte und Regionen stellen gerade vor dem Hintergrund einer digitalisierten Industrie eine Chance für unser Land dar. Selbst die beste Gründungskultur nutzt wenig, wenn das Zusammenwirken von Startups und Investoren nicht funktioniert. Das vorliegende Buch macht sich darum verdient. Sven von Loh sensibilisiert mit Sachverstand Gründer wie Kapitalgeber für die jeweils andere Perspektive. Spannend sind die Einblicke, die er in die Denk- und Handlungsweisen von Wagniskapitalgebern gewährt. Zudem reflektiert er in einer gelungenen Kombination aus Tiefe und Breite, welche Faktoren den Unternehmenserfolg begünstigen, was bei der Finanzierung zu beachten ist und welche Lehren Startups aus diesen Befunden ziehen sollten. Klar thematisiert er, woran es der deutschen Wirtschaft oftmals mangelt etwa fehlt die Kompetenz, aus viel versprechenden Ideen erfolgreiche Produkte bzw. Dienstleistungen zu machen. Nicht zufällig ist der deutsche Markt für Risikokapital rückläufig. Auch zu den Defiziten und Hausaufgaben der Politik spricht er Klartext. Spannend und wohl begründet wird dargelegt, unter welchen Voraussetzungen Startups zum Innovations- und

Jobmotor für die Wirtschaft werden können. Ich bin überzeugt, dass dieses wichtige Buch von Investoren und Gründern mit Gewinn gelesen werden wird. Empfehlen möchte ich es auch denjenigen, die sich generell mit Wirtschaftsthemen befassen und verstehen möchten, welche Trends Gesellschaft und Wirtschaft aktuell beeinflussen und was es braucht, um renditestarke Firmen zu etablieren, die hoch qualifizierte Arbeitsplätze schaffen. Düsseldorf im Mai 2015
Christian Lindner
Bundesvorsitzender der Freien Demokratischen Partei (FDP) sowie Vorsitzender des Landesverbands und der FDP-Landtagsfraktion in NRW