

Stand: 12.12.2022

#	Titel	Kurzbeschreibung des Themas	Niveau
1	Methoden der Kapitalgenerierung für Start-ups	<p>Es gibt verschiedene Arten der Finanzierung für Start-ups, darunter:</p> <p>Risikokapital: Diese Art der Finanzierung wird von Investoren bereitgestellt, die an der Finanzierung von Unternehmen mit hohem Risiko und hoher Rendite interessiert sind.</p> <p>Business Angel-Investoren: Dies sind Personen, die ihr Privatvermögen in Start-ups investieren, oft im Austausch gegen eine Beteiligung am Unternehmen. Angel-Investoren sind in der Regel vermögende Privatpersonen, die junge Unternehmen unterstützen und betreuen möchten.</p> <p>Crowdfunding: Bei dieser Art der Finanzierung geht es darum, kleine Geldbeträge von einer großen Zahl von Personen zu beschaffen, in der Regel über spezielle internetbasierte Plattformen. Crowdfunding ermöglicht es Start-ups, Geld von einer Vielzahl von Investoren zu beschaffen, darunter Freunde, Verwandte aber auch Fremde.</p> <p>Bankkredite: Einige Start-ups können möglicherweise Darlehen von Banken oder anderen Finanzinstituten erhalten. Diese Darlehen können zur Finanzierung einer Reihe von Geschäftsausgaben verwendet werden, einschließlich Ausrüstung, Inventar und Betriebskosten.</p> <p>Staatliche Zuschüsse und Förderungen: In einigen Fällen haben Existenzgründer Anspruch auf staatliche Zuschüsse zur Finanzierung ihrer Tätigkeit. Diese Zuschüsse werden in der Regel an Unternehmen vergeben, die an innovativen Projekten oder Technologien arbeiten.</p> <p>Diese Arbeit setzt sich mit den verschiedenen Methoden zur Kapitalgenerierung auseinander. Dabei können u.a. die verschiedenen Anwendungsbereiche als auch Vor- und Nachteile herausgearbeitet werden.</p>	BA
2	Einflussfaktoren auf den Finanzierungserfolg	<p>Um Geld von Investoren zu erhalten, muss ein Start-up in der Regel einen soliden Geschäftsplan und eine Erfolgsbilanz vorweisen können. Die Investoren werden Beweise dafür sehen wollen, dass das Unternehmen einen klaren Weg zur Rentabilität eingeschlagen hat und über ein starkes Managementteam verfügt. Außerdem muss das Start-up in der Lage sein, darzulegen, wie es die von den Investoren erhaltenen Mittel für das Wachstum und die Expansion seines Unternehmens verwenden will.</p> <p>Um Investoren zu gewinnen, muss ein Start-up sein Unternehmen potenziellen Investoren vorstellen, entweder persönlich und/oder in Form eines schriftlichen Dokuments wie einem Geschäftsplan oder einem Pitch Deck. Die Präsentation sollte Informationen über das Unternehmen, seine Produkte oder Dienstleistungen, seinen Zielmarkt und seine Finanzprognosen enthalten. Es sollte auch auf mögliche Risiken und Herausforderungen eingehen, mit denen das Unternehmen konfrontiert sein könnte, und erklären, wie das Unternehmen diese Herausforderungen zu bewältigen gedenkt.</p> <p>Sobald ein Investor an der Finanzierung des Start-ups interessiert ist, verhandeln die beiden Parteien in der Regel über die Investitionsbedingungen, einschließlich der Höhe des investierten Geldes, des Anteils, den der Investor erhält, und aller anderen</p>	MA

		<p>Bedingungen oder Meilensteine, die erfüllt werden müssen. Sobald die Bedingungen vereinbart sind, kann das Start-up die Mittel vom Investor erhalten und sie für das Wachstum und die Expansion seines Unternehmens verwenden.</p> <p>Diese Arbeit setzt sich mit bewussten und unbewussten Einflussfaktoren, die auf Kapitalgeber bei einer Investitionsentscheidung wirken, auseinander.</p>	
3	Venture Capitalists im DACH-Raum und ihre Portfolios	<p>Risikokapitalgeber investieren in der Regel in Unternehmen, die eine nachweisliche Erfolgsbilanz und einen soliden Geschäftsplan vorweisen können. Sie sind an der Finanzierung von Unternehmen mit hohem Risiko und hoher Rendite interessiert, die das Potenzial haben, zu wachsen und eine beträchtliche Investitionsrendite zu erzielen.</p> <p>Wenn ein Risikokapitalgeber erwägt, in ein neu gegründetes Unternehmen zu investieren, führt er in der Regel eine gründliche Due-Diligence-Prüfung durch, um die potenziellen Risiken und Chancen der Investition zu bewerten. Dazu gehören die Prüfung der Finanzdaten des Unternehmens, Marktforschung und Wettbewerb sowie Gespräche mit dem Managementteam und den wichtigsten Interessengruppen des Unternehmens.</p> <p>Entscheidet sich der Risikokapitalgeber für eine Investition in das Start-up, verhandelt er in der Regel mit dem Managementteam des Unternehmens über die Investitionsbedingungen. Dazu gehören die Höhe des investierten Geldes, der Anteil, den der Risikokapitalgeber erhält, und andere Bedingungen oder Meilensteine, die erfüllt werden müssen.</p> <p>Sobald die Bedingungen vereinbart sind, stellt der Risikokapitalgeber dem Start-up-Unternehmen die Mittel zur Verfügung und wird Anteilseigner des Unternehmens. Der Risikokapitalgeber kann auch das Managementteam des Unternehmens betreuen und beraten, um dem Unternehmen zu Wachstum und Erfolg zu verhelfen. Im Gegenzug erwartet der Risikokapitalgeber in der Regel einen Anteil am Gewinn des Unternehmens oder einen Teil des Erlöses, wenn das Unternehmen verkauft wird.</p> <p>Diese Arbeit setzt sich mit dem Status Quo der VCs im DACH-Raum auseinander und analysiert deren Portfolios.</p>	BA
4	Einflussfaktoren von Venture Capital Unternehmen (Beeinflussung durch LPs)	<p>VCs erhalten ihr Geld in der Regel aus verschiedenen Quellen, darunter große Finanzinstitute, Pensionsfonds, Stiftungen und wohlhabende Einzelpersonen. Diese Investoren stellen das Kapital zur Verfügung, mit dem VCs Start-ups und andere risikoreiche und lukrative Geschäfte finanzieren.</p> <p>VCs können auch Geld von mehreren Investoren aufnehmen, um einen Risikokapitalfonds zu gründen. Dieser Fonds wird dann verwendet, um in ein Portfolio von Start-ups und anderen Unternehmen zu investieren. Die Investoren des VCs werden in der Regel als Limited Partners (LP) bezeichnet, während die VCs, die den Fonds verwalten, als General Partners bezeichnet werden.</p> <p>Diese Arbeit setzt sich mit dem Beziehungsverhältnis und den Machtpositionen von VCs und LPs auseinander.</p>	BA/MA

5	Venture Capitals und Markttrends	<p>VCs sind in der Regel langfristig orientiert, wenn sie in Start-ups und andere risikoreiche Unternehmen mit hohen Renditen investieren. Sie suchen nach Unternehmen, die das Potenzial haben, zu wachsen und unabhängig von kurzfristigen Markttrends beträchtliche Renditen für ihre Investitionen zu erwirtschaften.</p> <p>Auch wenn VCs bei der Bewertung potenzieller Investitionsmöglichkeiten Markttrends berücksichtigen, lassen sie sich in der Regel nicht von kurzfristigen Marktbewegungen leiten. Stattdessen konzentrieren sie sich auf die Identifizierung von Unternehmen mit starkem Wachstumspotenzial und einem klaren Weg zur Rentabilität.</p> <p>Diese langfristige Ausrichtung ermöglicht es VCs, Start-ups zu unterstützen und zu betreuen, die zwar noch nicht rentabel sind, aber das Potenzial haben, ihre Märkte zu verändern und ihren Investoren in der Zukunft beträchtliche Erträge zu bringen.</p> <p>Diese Arbeit setzt sich mit der Bewertung von Markttrends und Geschäftsmodell-Moden durch VCs auseinander.</p>	BA/MA
6	Bedeutung von Erfolgskennzahlen für Finanzierungsrunden	<p>VCs sind in der Regel an wichtigen Leistungsindikatoren (KPIs) von Start-ups interessiert. KPIs sind Kennzahlen, mit denen die Leistung eines Unternehmens gemessen und seine Fortschritte bei der Erreichung seiner Ziele bewertet werden.</p> <p>VCs verwenden die KPIs eines Unternehmens, um dessen Leistung zu bewerten und festzustellen, ob es auf dem richtigen Weg ist, seine finanziellen und betrieblichen Ziele zu erreichen. Zu den gängigen KPIs für Start-ups gehören Umsatzwachstum, Kundenakquisitionskosten und Bruttomarge.</p> <p>Durch die Überwachung der KPIs eines Unternehmens können Risikokapitalgeber beurteilen, ob das Unternehmen seine Ziele erreicht und Fortschritte in Richtung seiner Ziele macht. Diese Informationen können ihnen helfen, fundierte Entscheidungen darüber zu treffen, ob sie weiter in das Unternehmen investieren oder ihre Investition beenden sollen.</p> <p>Neben der Verwendung von KPIs zur Bewertung der Leistung eines Unternehmens können Risikokapitalgeber auch mit dem Managementteam des Unternehmens zusammenarbeiten, um Strategien zur Verbesserung der KPIs und zur Förderung des Wachstums zu entwickeln und umzusetzen.</p> <p>Diese Arbeit setzt sich mit möglichen Kennzahlen auseinander, die als Bewertungsgrundlage für Finanzierungsrunden gelten können.</p>	MA
7	Start-up Nation Deutschland	<p>Deutschland gilt allgemein als gründungsfreundliches Land. Das Land verfügt über eine starke Wirtschaft und ein gut entwickeltes Ökosystem für Unternehmertum und Innovation mit einer breiten Palette von Förderprogrammen, Netzwerken und Ressourcen für Start-ups.</p> <p>Einer der wichtigsten Vorteile einer Unternehmensgründung in Deutschland ist die ausgeprägte Innovations- und Forschungskultur des Landes. Deutschland ist die Heimat vieler weltweit führender Unternehmen und Forschungseinrichtungen und kann auf eine lange Geschichte technologischer und wissenschaftlicher Errungenschaften zurückblicken. Dies bietet ein reichhaltiges Umfeld für Existenzgründer, die Zugang zu Spitzentechnologien, Fachwissen und Unterstützung haben.</p>	BA

		<p>Darüber hinaus bietet Deutschland ein günstiges rechtliches und regulatorisches Umfeld für Start-ups mit klaren und transparenten Regeln und Vorschriften, die Unternehmertum und Innovation fördern. Das Land verfügt auch über eine gut entwickelte Infrastruktur mit Zugang zu erstklassigen Transport- und Kommunikationsmitteln und anderen wichtigen Dienstleistungen.</p> <p>Insgesamt macht die Kombination aus einer starken Wirtschaft, einer innovativen Kultur und einem unterstützenden Ökosystem Deutschland zu einem attraktiven Standort für Start-ups, die ihr Unternehmen gründen und ausbauen wollen.</p> <p>Diese Arbeit setzt sich mit den Arten von Start-ups in Deutschland auseinander und betrachtet folgende Aspekte: Wie viele Neugründungen in den letzten 10 (5) Jahren? Welche Branchen? Wer hat überlebt? Wer nicht? Warum?</p>	
8	Pitches	<p>Ein Pitch ist eine Präsentation, die dazu dient, jemanden davon zu überzeugen, in ein Unternehmen oder ein Produkt zu investieren. Ein Pitch enthält in der Regel einen kurzen Überblick über das Unternehmen oder Produkt, seine wichtigsten Merkmale und Vorteile sowie sein Wachstums- und Erfolgspotenzial.</p> <p>Pitches werden in der Geschäftswelt häufig verwendet, um Kapital von Investoren zu beschaffen. Ein Start-up verwendet in der Regel einen Pitch, um Risikokapitalgeber davon zu überzeugen, in das Unternehmen zu investieren.</p> <p>Ein Pitch enthält in der Regel einen klaren und prägnanten Überblick über das Unternehmen oder das Produkt sowie alle unterstützenden Daten oder Beweise, die das Erfolgspotenzial des Produkts belegen. Das Ziel eines Pitches ist es, die Zuhörer zu einer bestimmten Handlung zu bewegen, z. B. in das Unternehmen zu investieren.</p> <p>Um effektiv zu sein, sollte ein Pitch gut vorbereitet sein und mit Zuversicht und Begeisterung vorgetragen werden. Außerdem sollte es auf das jeweilige Publikum zugeschnitten sein und dessen Interessen, Bedürfnisse und Bedenken berücksichtigen.</p> <p>Diese Arbeit setzt sich mit den Elementen eines Pitches und deren inhaltliche Ausgestaltung auseinander.</p>	BA/MA
9	Bestimmung von „Erfolg“ eines VC-Investment oder eines VC-Investment-Portfolios	<p>Risikokapitalgeber investieren in der Regel in Unternehmen, die eine nachweisliche Erfolgsbilanz und einen soliden Geschäftsplan vorweisen können. Sie sind an der Finanzierung von Unternehmen mit hohem Risiko und hoher Rendite interessiert, die das Potenzial haben, zu wachsen und eine beträchtliche Investitionsrendite zu erzielen.</p> <p>Entscheidet sich der Risikokapitalgeber für eine Investition in das Start-up, verhandelt er in der Regel mit dem Managementteam des Unternehmens über die Investitionsbedingungen. Dazu gehören die Höhe des investierten Geldes, der Anteil, den der Risikokapitalgeber erhält, und andere Bedingungen oder Meilensteine, die erfüllt werden müssen.</p> <p>Sobald die Bedingungen vereinbart sind, stellt der Risikokapitalgeber dem Start-up-Unternehmen die Mittel zur Verfügung und wird Anteilseigner des Unternehmens. Der Risikokapitalgeber kann auch das Managementteam des Unternehmens betreuen und beraten, um dem Unternehmen zu Wachstum und Erfolg zu verhelfen. Im Gegenzug erwartet der Risikokapitalgeber in der Regel einen Anteil am Gewinn des Unternehmens oder einen Teil des Erlöses, wenn das Unternehmen verkauft wird.</p>	BA/MA

		<p>Bei Erfolg des Startups kann der Venture-Capitalist dann auch sehr hohe Gewinne verbuchen. Dies bedeutet, dass er mit wenigen erfolgreichen Investments viele nicht erfolgreiche Investments leicht abfedern kann. Eine Daumenregel lautet hierbei, dass drei von zehn Venture-Capitalist-Investments „fliegen“ sollten, damit der Investor einen sogenannten profitablen Track-Record aufweisen kann.</p> <p>Letztendlich hängt der Erfolg eines VCs aber auch von verschiedenen Faktoren ab und kann gleichzeitig auch verschieden definiert werden: Gesamterfolg, Teilerfolg etc.</p> <p>Diese Arbeit setzt sich mit den bestimmenden Bewertungsfaktoren für den Erfolg einer VC-Investment-Strategie auseinander.</p>	
10	Ab wann gilt ein Startup als erfolgreich	<p>Da es auf diese Frage keine allgemeingültige Antwort geben wird, liegt der Inhalt der Arbeit in der Ausdifferenzierung möglicher Definitionen.</p> <p>Grundlegend lässt sich sagen, dass die Definition von Erfolg je nach den individuellen Zielen und Umständen des Start-ups variieren kann. Für einige Start-ups kann Erfolg bedeuten, die Rentabilität zu erreichen und einen positiven Cashflow zu erwirtschaften. Für andere kann es bedeuten, ein bestimmtes Maß an Umsatz oder Kundenwachstum zu erreichen.</p> <p>Im Allgemeinen kann ein Start-up als erfolgreich angesehen werden, wenn es in der Lage ist, seine wichtigsten Ziele zu erreichen. Dazu kann das Erreichen der Rentabilität, die Expansion in neue Märkte oder die Einführung neuer Produkte oder Dienstleistungen gehören. Es kann auch darum gehen, einen gewissen Grad an Anerkennung oder Glaubwürdigkeit innerhalb der Branche zu erreichen.</p> <p>Letztendlich hängt der Erfolg eines Start-ups von seiner Fähigkeit ab, seine Ziele zu erreichen und seinen Kunden, Investoren und anderen Interessengruppen einen Mehrwert zu bieten. Wenn ein Start-up diese Erwartungen erfüllt und übertrifft, kann es sich für langfristigen Erfolg und kontinuierliches Wachstum positionieren.</p> <p>Diese Arbeit setzt sich mit verschiedenen Perspektiven des Gründungserfolgs auseinander und versucht eine Näherung an mögliche Definitionen herauszuarbeiten.</p>	BA/MA