

Konkurrenz belebt das Geschäft: hol dir mehrere Angebote (aber zeig sie nicht herum)

Finde heraus, wie viel Kapital du wofür genau brauchst.

Sei nicht auf den Investor angewiesen: was ist deine beste Alternative (BATNA)?

Definiere deine No go Kriterien: wann sagst du bestimmt "Nein" und verlässt den Verhandlungstisch?

Überzeuge mit einer Demo deines Produkt(prototyp)s, nicht mit Papier

Pitch Perfect! (Problem, Markt, Team, Traction in 10 slides)

Hol dir Empfehlungen (von geförderten success und failure Startups) ein, informier dich über Investoren und such dir den Passenden aus.

If you want money, ask for advice.

Mach deine Due Diligence Hausaufgaben

- habe Dokumentation für das ganze essenzielle geistige Eigentum (Erfindungen, Code, Logo, Name)

In den Verhandlungen:

- Frage früh nach den wichtigsten Verhandlungspunkten des Investors. Damit schneidet man sich zähe Verhandlungen über Nebenkriegsschauplätze ab. Sei aber auch bereit, eigene Eckpunkte offen zu legen.
- eine Finanzierungsrunde ist ein Marathon, kein Sprint, denn mit dem Notartermin mit dem Investor hat die Beziehung gerade erst begonnen
- Don't burn bridges: mach dir den Ruf nicht kaputt als unfairer oder nicht verlässlicher Verhandlungspartner
- dein Vorteil ist Zeit, nutze ihn! Ein Investor hat wenig Zeit und du kannst dich viel besser vorbereiten als sie
- weiß, wann Industriestandard wirklich Standard ist. Fast alles ist nämlich verhandelbar. Und frage im Zweifel nach einer besseren Begründung

--	--