

Executive Master

Start-up-Finanzierung





Executive Master Start-up-Finanzierung

- » Modalität: online
- » Dauer: 12 Monate
- » Qualifizierung: TECH Global University
- » Akkreditierung: 60 ECTS
- » Zeitplan: in Ihrem eigenen Tempo
- » Prüfungen: online

Internetzugang: www.techtitude.com/de/wirtschaftsschule/masterstudiengang/masterstudiengan-start-up-finanzierung

Index

01

Präsentation des Programms

Seite 4

02

Warum an der TECH studieren?

Seite 8

03

Lehrplan

Seite 12

04

Lehrziele

Seite 24

05

Karrieremöglichkeiten

Seite 28

06

Studienmethodik

Seite 32

07

Lehrkörper

Seite 42

08

Qualifizierung

Seite 46

01

Präsentation des Programms

Die Finanzierung von Start-ups spielt eine entscheidende Rolle im modernen Unternehmensökosystem, da diese aufstrebenden Unternehmen eine wichtige Quelle für Innovation und die Schaffung von Arbeitsplätzen darstellen. Trotz ihrer Bedeutung stehen viele Unternehmen jedoch vor Herausforderungen, um sich ausreichend Kapital für Wachstum und Expansion zu sichern. Daher ist es von entscheidender Bedeutung, dass Fachleute über ein tiefgreifendes Verständnis der verschiedenen verfügbaren Finanzierungsquellen sowie der optimalen Strategien für deren Nutzung verfügen. Vor diesem Hintergrund hat TECH einen wegweisenden Hochschulabschluss geschaffen, der sich auf die innovativsten Techniken für die Finanzierung von Start-ups konzentriert. Er basiert auf einem komfortablen, vollständig online verfügbaren Format, das es den Studenten ermöglicht, ihre Zeit individuell zu planen.



“

Dank dieses vollständig online verfügbaren Executive Masters werden Sie die innovativsten Techniken für die Finanzierung von Start-ups beherrschen und das Wachstum von Unternehmensprojekten sichern“

Laut einem aktuellen Bericht des Internationalen Währungsfonds hat die Finanzierung von Start-ups in den letzten Jahren Rekordzahlen erreicht, wobei im letzten Jahr weltweit 643 Milliarden Dollar investiert wurden. Trotz dieser Zahlen ist der Zugang zu Finanzmitteln für viele Start-ups, insbesondere in der Anfangsphase, nach wie vor begrenzt. Angesichts dieser Realität müssen Experten innovative Strategien in ihre tägliche Praxis integrieren, die es ihnen ermöglichen, die traditionellen Hindernisse beim Zugang zu Kapital zu überwinden.

Vor diesem Hintergrund präsentiert TECH einen revolutionären Executive Master in Start-up-Finanzierung. Der von renommierten Experten auf diesem Gebiet konzipierte Studiengang befasst sich eingehend mit dem Einsatz disruptiver Technologien in Unternehmen. In diesem Zusammenhang werden die verschiedenen Finanzierungsquellen für Start-ups unter Berücksichtigung von *Crowdfunding* und *Initial Coin Offerings* vertieft. Außerdem werden in den Lehrmaterialien die Schlüsselemente für die Gestaltung attraktiver Wertversprechen für Investoren, ein effizientes Finanzmanagement in der Anfangsphase und die Auswirkungen der Regulierung auf die Mittelbeschaffung behandelt. Auf diese Weise werden die Studenten in die Lage versetzt, Investitionsrunden zu strukturieren, Risiken zu bewerten und mit Investoren zu verhandeln.

Zudem benötigen die Studenten zur Erweiterung ihres Wissens lediglich ein Gerät mit Internetzugang, z. B. ein Mobiltelefon, einen Computer oder ein *Tablet*, um auf den virtuellen Campus zuzugreifen. Prüfungspläne und -zeiten können von den Studenten individuell geplant werden. Dieser Lehrplan zeichnet sich auch dadurch aus, dass er sich auf das disruptive *Relearning*-Lehrsystem stützt, das auf Wiederholung basiert, um die Beherrschung der verschiedenen Aspekte zu gewährleisten. Gleichzeitig wird der Lernprozess mit realen Situationen verknüpft, so dass das Wissen auf natürliche und fortschreitende Weise erworben wird, ohne dass der zusätzliche Aufwand des Auswendiglernens erforderlich ist.

Dieser **Executive Master in Start-up-Finanzierung** enthält das vollständigste und aktuellste Programm auf dem Markt. Die hervorstechendsten Merkmale sind:

- Die Entwicklung von Fallstudien, die von Experten für Start-up-Finanzierung vorgestellt werden
- Der anschauliche, schematische und äußerst praxisnahe Inhalt vermittelt alle für die berufliche Praxis unverzichtbaren wissenschaftlichen und praktischen Informationen
- Die praktischen Übungen, bei denen der Selbstbewertungsprozess zur Verbesserung des Lernens durchgeführt werden kann
- Sein besonderer Schwerpunkt liegt auf innovativen Methoden
- Theoretische Lektionen, Fragen an den Experten, Diskussionsforen zu kontroversen Themen und individuelle Reflexionsarbeit
- Die Verfügbarkeit des Zugangs zu Inhalten von jedem festen oder tragbaren Gerät mit Internetanschluss



Sie werden fortgeschrittene Kompetenzen im Finanzmanagement und in der Kapitalstrukturierung entwickeln und Ressourcen für die Unternehmenserweiterung optimieren"

“

Sie erhalten Zugang zu einem auf Wiederholung basierendem Lernsystem und profitieren von einem natürlichen und progressiven Unterricht während des gesamten Lehrplans"

Zu den Dozenten gehören Fachleute aus dem Bereich der Start-up-Finanzierung, die ihre Erfahrungen in dieses Programm einbringen, sowie anerkannte Spezialisten von führenden Gesellschaften und renommierten Universitäten.

Die multimedialen Inhalte, die mit den neuesten Bildungstechnologien entwickelt wurden, ermöglichen der Fachkraft ein situiertes und kontextbezogenes Lernen, d. h. eine simulierte Umgebung, die eine immersive Fortbildung bietet, die auf die Ausführung von realen Situationen ausgerichtet ist.

Das Konzept dieses Programms konzentriert sich auf problemorientiertes Lernen, bei dem der Student versuchen muss, die verschiedenen Situationen aus der beruflichen Praxis zu lösen, die während des gesamten Studiengangs gestellt werden. Dabei wird die Fachkraft durch ein innovatives interaktives Videosystem unterstützt, das von anerkannten Experten entwickelt wurde.

Sie werden sich eingehend mit dem Einsatz modernster Risikoanalyse-Tools befassen, um Unsicherheiten bei Investitionen in Start-ups zu minimieren.

Sie werden Techniken zur Skalierbarkeit und finanziellen Nachhaltigkeit für Start-ups in verschiedenen Wachstumsphasen entwickeln.



02

Warum an der TECH studieren?

TECH ist die größte digitale Universität der Welt. Mit einem beeindruckenden Katalog von über 14.000 Hochschulprogrammen, die in 11 Sprachen angeboten werden, ist sie mit einer Vermittlungsquote von 99% führend im Bereich der Beschäftigungsfähigkeit. Darüber hinaus verfügt sie über einen beeindruckenden Lehrkörper mit mehr als 6.000 Professoren von höchstem internationalem Prestige.



“

Studieren Sie an der größten digitalen Universität der Welt und sichern Sie sich Ihren beruflichen Erfolg. Die Zukunft beginnt bei TECH“

Die beste Online-Universität der Welt laut FORBES

Das renommierte, auf Wirtschaft und Finanzen spezialisierte Magazin Forbes hat TECH als „beste Online-Universität der Welt“ ausgezeichnet. Dies wurde kürzlich in einem Artikel in der digitalen Ausgabe des Magazins festgestellt, in dem die Erfolgsgeschichte dieser Einrichtung „dank ihres akademischen Angebots, der Auswahl ihrer Lehrkräfte und einer innovativen Lernmethode, die auf die Ausbildung der Fachkräfte der Zukunft abzielt“, hervorgehoben wird.

Forbes

Die beste
Online-Universität
der Welt

Der
umfassendste
Lehrplan

Die umfassendsten Lehrpläne in der Universitätslandschaft

TECH bietet die vollständigsten Lehrpläne in der Universitätslandschaft an, mit Lehrplänen, die grundlegende Konzepte und gleichzeitig die wichtigsten wissenschaftlichen Fortschritte in ihren spezifischen wissenschaftlichen Bereichen abdecken. Darüber hinaus werden diese Programme ständig aktualisiert, um den Studenten die akademische Avantgarde und die gefragtesten beruflichen Kompetenzen zu garantieren. Auf diese Weise verschaffen die Abschlüsse der Universität ihren Absolventen einen bedeutenden Vorteil, um ihre Karriere erfolgreich voranzutreiben.

Die besten internationalen Top-Lehrkräfte

Der Lehrkörper der TECH besteht aus mehr als 6.000 Professoren von höchstem internationalen Ansehen. Professoren, Forscher und Führungskräfte multinationaler Unternehmen, darunter Isaiah Covington, Leistungstrainer der Boston Celtics, Magda Romanska, leitende Forscherin am Harvard MetaLAB, Ignacio Wistumba, Vorsitzender der Abteilung für translationale Molekularpathologie am MD Anderson Cancer Center, und D.W. Pine, Kreativdirektor des TIME Magazine, um nur einige zu nennen.

Internationale
TOP-Lehrkräfte



Die effektivste
Methodik

Eine einzigartige Lernmethode

TECH ist die erste Universität, die *Relearning* in allen ihren Studiengängen einsetzt. Es handelt sich um die beste Online-Lernmethodik, die mit internationalen Qualitätszertifikaten renommierter Bildungseinrichtungen ausgezeichnet wurde. Darüber hinaus wird dieses disruptive akademische Modell durch die „Fallmethode“ ergänzt, wodurch eine einzigartige Online-Lehrstrategie entsteht. Es werden auch innovative Lehrmittel eingesetzt, darunter ausführliche Videos, Infografiken und interaktive Zusammenfassungen.

Die größte digitale Universität der Welt

TECH ist die weltweit größte digitale Universität. Wir sind die größte Bildungseinrichtung mit dem besten und umfangreichsten digitalen Bildungskatalog, der zu 100% online ist und die meisten Wissensgebiete abdeckt. Wir bieten weltweit die größte Anzahl eigener Abschlüsse sowie offizieller Grund- und Aufbaustudiengänge an. Insgesamt sind wir mit mehr als 14.000 Hochschulabschlüssen in elf verschiedenen Sprachen die größte Bildungseinrichtung der Welt.

Nr. 1
der Welt
Die größte
Online-Universität
der Welt

Die offizielle Online-Universität der NBA

TECH ist die offizielle Online-Universität der NBA. Durch eine Vereinbarung mit der größten Basketball-Liga bietet sie ihren Studenten exklusive Universitätsprogramme sowie eine breite Palette von Bildungsressourcen, die sich auf das Geschäft der Liga und andere Bereiche der Sportindustrie konzentrieren. Jedes Programm hat einen einzigartig gestalteten Lehrplan und bietet außergewöhnliche Gastredner: Fachleute mit herausragendem Sporthintergrund, die ihr Fachwissen zu den wichtigsten Themen zur Verfügung stellen.

Führend in Beschäftigungsfähigkeit

TECH ist es gelungen, die führende Universität im Bereich der Beschäftigungsfähigkeit zu werden. 99% der Studenten finden innerhalb eines Jahres nach Abschluss eines Studiengangs der Universität einen Arbeitsplatz in dem von ihnen studierten Fachgebiet. Ähnlich viele erreichen einen unmittelbaren Karriereaufstieg. All dies ist einer Studienmethodik zu verdanken, die ihre Wirksamkeit auf den Erwerb praktischer Fähigkeiten stützt, die für die berufliche Entwicklung absolut notwendig sind.



Google Partner Premier

Der amerikanische Technologieriese hat TECH mit dem Logo Google Partner Premier ausgezeichnet. Diese Auszeichnung, die nur 3% der Unternehmen weltweit erhalten, unterstreicht die effiziente, flexible und angepasste Erfahrung, die diese Universität den Studenten bietet. Die Anerkennung bestätigt nicht nur die maximale Präzision, Leistung und Investition in die digitalen Infrastrukturen der TECH, sondern positioniert diese Universität auch als eines der modernsten Technologieunternehmen der Welt.



Die von ihren Studenten am besten bewertete Universität

Die Studenten haben TECH auf den wichtigsten Bewertungsportalen als die am besten bewertete Universität der Welt eingestuft, mit einer Höchstbewertung von 4,9 von 5 Punkten, die aus mehr als 1.000 Bewertungen hervorgeht. Diese Ergebnisse festigen die Position der TECH als internationale Referenzuniversität und spiegeln die Exzellenz und die positiven Auswirkungen ihres Bildungsmodells wider.



03

Lehrplan

Die Lehrmaterialien dieses Executive Masters wurden von echten Experten im Bereich Start-up-Finanzierung entwickelt. Der Lehrplan umfasst Themen wie Digitalisierungsprozesse in Geschäftsmodellen, innovative Finanzierungsstrategien für disruptive Projekte und verschiedene Arten der *Due Diligence*. Dadurch können die Studenten Strategien zur Gewinnung von Investitionen entwickeln, finanzielle Risiken managen und Verhandlungen mit Investoren und Kapitalfonds führen. So können sie die Durchführbarkeit und Skalierbarkeit der Projekte, an denen sie beteiligt sind, optimieren.





“

Sie werden effiziente Finanzierungsmodelle strukturieren und die Nachhaltigkeit und Skalierbarkeit unternehmerischer Initiativen fördern”

Modul 1. Start-up-Ökosystem

- 1.1. Start-ups: Schlüsselemente eines erfolgreichen Start-ups
 - 1.1.1. Unterschiede zwischen Start-ups und traditionellen Unternehmen
 - 1.1.2. Innovation als Grundlage von Start-ups
 - 1.1.3. Schlüsselemente eines erfolgreichen Start-ups
 - 1.1.4. Skalierbarkeitsfaktoren bei Start-ups
- 1.2. Hauptakteure des unternehmerischen Ökosystems in Start-ups
 - 1.2.1. Beschleuniger: Vorteile
 - 1.2.2. Inkubatoren und ihre Rolle bei der Starthilfe
 - 1.2.3. *Venture Builders*: ein ganzheitliches Modell
 - 1.2.4. Verbindung zwischen Start-ups und Universitäten
- 1.3. Technologische Innovation und ihre Auswirkungen auf Start-ups
 - 1.3.1. Einsatz disruptiver Technologien
 - 1.3.2. Digitalisierung in Geschäftsmodellen
 - 1.3.3. Innovation bei Produkten und Dienstleistungen
 - 1.3.4. Beispiele für erfolgreiche Technologie-Start-ups
- 1.4. Skalierbare Geschäftsmodelle für Start-ups
 - 1.4.1. Entwurf skalierbarer Modelle
 - 1.4.2. Technologien, die die Skalierbarkeit fördern
 - 1.4.3. Erfolgsbeispiele für skalierbare Modelle
 - 1.4.4. Auswirkungen des Zielmarktes auf die Skalierbarkeit
- 1.5. Finanzökosystem von Start-ups
 - 1.5.1. Finanzierungsquellen in der Anfangsphase
 - 1.5.2. Rolle von Angel-Investoren und Seed-Kapital
 - 1.5.3. Bedeutung von *Venture Capital*
 - 1.5.4. *Crowdfunding* als Finanzinstrument
- 1.6. Anfängliche Herausforderungen und Strategien zur Überwindung von Start-ups
 - 1.6.1. Häufige Probleme in frühen Phasen
 - 1.6.2. Strategien zur Überwindung des „Tals der Tränen“
 - 1.6.3. Aufbau solider Teams
 - 1.6.4. Bewältigung der Marktanpassung

- 1.7. Rolle des Investors im Start-up-Ökosystem
 - 1.7.1. Arten von Investoren und ihre Bedeutung
 - 1.7.2. Beziehung zwischen Investoren und Unternehmern
 - 1.7.3. Einfluss des Investors auf die Wachstumsstrategie
 - 1.7.4. Ethik bei Investitionen in Start-ups
- 1.8. Auswirkungen von Start-ups auf Schwellenmärkte
 - 1.8.1. Merkmale von Schwellenmärkten
 - 1.8.2. Chancen für Start-ups in Schwellenmärkten
 - 1.8.3. Erfolgsbeispiele in Schwellenländern
 - 1.8.4. Spezifische Herausforderungen in Schwellenmärkten
- 1.9. Beispiele für disruptive Start-ups
 - 1.9.1. Beispiel 1: Globale Technologieunternehmen
 - 1.9.2. Beispiel 2: Innovation in traditionellen Geschäftsmodellen
 - 1.9.3. Beispiel 3: Nachhaltige und grüne Start-ups
 - 1.9.4. Analyse gemeinsamer Faktoren in Erfolgsbeispielen
- 1.10. Zukunftsaussichten für das Start-up-Ökosystem
 - 1.10.1. Globale Trends in der Innovation
 - 1.10.2. Aufkommende Technologien und Start-ups
 - 1.10.3. Regulatorische Veränderungen in der Branche
 - 1.10.4. Prognosen für neue globale Märkte

Modul 2. Finanzierungsstrategien für Start-ups

- 2.1. Private Finanzierung von Start-ups
 - 2.1.1. Private Finanzierung von Start-ups. Schlüsselaspekte
 - 2.1.2. Finanzierungskontext bei Start-ups: Bedürfnisse und Herausforderungen
 - 2.1.3. Unterschiede zwischen traditioneller Finanzierung und Start-up-Finanzierung
- 2.2. Finanzierungsquellen für Start-ups: *Bootstrapping* y FFF (*Friends, Family & Fools*)
 - 2.2.1. *Bootstrapping* y FFF (*Friends, Family & Fools*)
 - 2.2.2. Vor- und Nachteile der Selbstfinanzierung (*Bootstrapping*)
 - 2.2.3. *Friends, Family & Fools* (FFF): Risiken und Chancen
- 2.3. *Business Angels* und ihre Rolle bei Start-ups
 - 2.3.1. Die Rolle des *Business Angels* in der Anfangsphase des Start-ups
 - 2.3.2. Profil des Angel-Investors: Was sie bei einem Start-up suchen
 - 2.3.2. Wie man *Business Angels* gewinnt und mit ihnen verhandelt

- 2.4. *Venture Capital* und *Private Equity* bei Start-ups
 - 2.4.1. *Venture Capital* und *Private Equity* bei Start-ups
 - 2.4.2. *Venture-Capital*-Fonds: Struktur und Investitionsprozesse
 - 2.4.2. *Private Equity* in Start-ups: Wann ist dies eine praktikable Option?
- 2.5. *Crowdfunding* als Finanzierungsalternative für Start-ups
 - 2.5.1. *Crowdfunding*: Alternative zur Finanzierung
 - 2.5.2. Arten von *Crowdfunding*: *Equity*, *Reward-Based* und *Peer-to-Peer*
 - 2.5.2. Die meistgenutzten Plattformen und Erfolgsstrategien
- 2.6. Bankfinanzierung und Darlehen für Start-ups
 - 2.6.1. Bankfinanzierung und Darlehen für Start-ups. Schlüsselaspekte
 - 2.6.2. Kreditlinien und Darlehen für Unternehmer
 - 2.6.3. Bürgschaften und Garantien: Wie man die Bankfinanzierung verbessert
- 2.7. Finanzierungsphasen bei Start-ups: vom *Pre-Seed* bis zum Börsengang
 - 2.7.1. *Pre-Seed* und *Seed*: erste Schritte in der Finanzierung
 - 2.7.2. Serie A, B, C und darüber hinaus: Wachstum und Skalierbarkeit
 - 2.7.3. Börsengang als Finanzierungsstrategie
- 2.8. Verhandlungsstrategien mit Investoren bei Start-ups
 - 2.8.1. Verhandlungsstrategien mit Investoren. Die Kunst des Verhandeln
 - 2.8.2. Planung eines effektiven *Financial Pitch*
 - 2.8.2. Schlüssel zur Verhandlung von Investitionsbedingungen
- 2.9. Bewertung von Start-ups und Finanzkennzahlen
 - 2.9.1. Bewertung von Start-ups und Finanzkennzahlen: Arten
 - 2.9.2. Bewertungsmethoden: DCF, Multiplikatoren und Vergleichswerte
 - 2.9.2. Schlüsselindikatoren zur Gewinnung von Investoren
- 2.10. Erstellung eines soliden Finanzplans für das Start-up
 - 2.10.1. Planung eines Finanzplans
 - 2.10.2. Struktur und Bestandteile eines Finanzplans
 - 2.10.3. Häufige Fehler bei der Finanzplanung von Start-ups

Modul 3. *Business Angels* und Risikokapital (*Venture Capital*) bei Start-ups

- 3.1. Arten von Investoren für Start-ups
 - 3.1.1. Identifizierung der verschiedenen Arten von Investoren: *Business Angels* und *Venture Capital*
 - 3.1.2. Bestimmende Merkmale von Investoren anhand ihrer Investitionsstrategien
 - 3.1.3. Arten von *Venture-Capital*-Fonds
 - 3.1.4. Unterschiede zwischen *Business Angels* und *Venture Capital*
- 3.2. Lebenszyklus von Risikokapital in Start-ups
 - 3.2.1. Kapitalbeschaffung
 - 3.2.2. Investitionsphase
 - 3.2.3. Ausstiegsstrategien: Desinvestition
 - 3.2.4. Investitionsrenditen und wichtige Kennzahlen
- 3.3. Aufbau von Beziehungen zu Investoren für Start-ups
 - 3.3.1. Investoren-Netzwerke und -Communities
 - 3.3.2. *Business-Angel*-Netzwerke
 - 3.3.3. Plattformen und Vereinigungen für Risikokapital
 - 3.3.4. Effektives *Networking* für Investoren und Unternehmer
- 3.4. Bewertungsprozess eines Start-ups
 - 3.4.1. Marktanalyse
 - 3.4.2. Wertbeitrag
 - 3.4.3. Bewertung des Gründungsteams
 - 3.4.4. Wachstumserwartungen
- 3.5. Finanzierungsrunden eines Start-ups
 - 3.5.1. Finanzierungsrunden. Zweck
 - 3.5.2. Arten von Finanzierungsrunden
 - 3.5.3. Vorbereitung auf eine Finanzierungsrunde
 - 3.5.4. Vorläufige Absichtserklärung (*Term Sheet*). Definition, Verhandlung und Unterzeichnung
- 3.6. *Due Diligence* des Start-ups
 - 3.6.1. *Due Diligence*. Zweck
 - 3.6.2. Arten der *Due Diligence*
 - 3.6.3. Der Prozess der *Due Diligence*
 - 3.6.4. Arten und Behandlung der verschiedenen Eventualitäten in einem *Due-Diligence*-Prozess

- 3.7. Investitionsvereinbarung in ein Start-up
 - 3.7.1. Investitionsstrukturen
 - 3.7.2. Kapitalauszahlung
 - 3.7.3. Wandelanleihe
 - 3.7.4. Liquiditätszuführung für die Gesellschafter (Verkäufe auf dem Sekundärmarkt)
- 3.8. Haftungsregelung im Start-up
 - 3.8.1. Allgemeine Regelung
 - 3.8.2. Erklärungen und Garantien des Gründungsteams
 - 3.8.3. Haftungsbeschränkungen
 - 3.8.4. Garantien
- 3.9. Pflichten des Gründungsteams in einem Start-up
 - 3.9.1. Verbleibungsverpflichtung
 - 3.9.2. Wettbewerbsverbot
 - 3.9.3. Folgen der Nichteinhaltung: Analyse der Figuren des *Good* und *Bad Leaver*
- 3.10. Wichtige Instrumente zum Schutz vor einem möglichen Ausstieg des Gründungsteams aus einem Start-up
 - 3.10.1. *Lock-up*
 - 3.10.2. Vorkaufsrecht
 - 3.10.3. *Tag along*

Modul 4. *Search Funds*: Finanzierungs- und Investitionsmodell für Start-ups

- 4.1. Analyse der Arten von *Entrepreneurship through Akquisition* (ETA) für Start-ups
 - 4.1.1. Ziele des Unternehmertums durch Übernahme
 - 4.1.2. Modelle des Unternehmertums durch Übernahme
 - 4.1.3. Vergleich zwischen *Search Funds* und anderen Modellen: ETA, Start-ups, MBO, LBO
 - 4.1.4. Schlüsselfaktoren für die Wahl des richtigen Modells
- 4.2. *Search-Fund*-Modell für Start-ups: Ursprung und Entwicklung
 - 4.2.1. Ursprung und Entwicklung des *Search-Fund*-Modells
 - 4.2.2. Hauptakteure und Förderer des Modells
 - 4.2.3. Statistiken und aktuelle Trends bei *Search Funds*
- 4.3. *Search Funds* für Start-ups aus der Sicht der Investoren
 - 4.3.1. Ökosystem der Investitionen in *Search Funds*
 - 4.3.2. Kriterien und Strategien für die Investition in *Search Funds*
 - 4.3.3. Renditeaussichten und damit verbundene Risiken



- 4.4. *Search Funds* für Start-ups aus unternehmerischer Sicht
 - 4.4.1. Profil des *Searchers*: erforderliche Fähigkeiten und Erfahrungen
 - 4.4.2. Der Weg des Unternehmers (*Path to Search*)
 - 4.4.3. *Partner Search Fund*: Weggefährten
 - 4.4.4. Praktischer Leitfaden (*Search Fund Primer*)
- 4.5. *Search Funds* für Start-ups Phase 1: *Fundraising* und *Search-Fund*-Gründung
 - 4.5.1. Vorbereitung und Vorgehensweise
 - 4.5.2. Vorbereitung der wichtigsten Unterlagen
 - 4.5.3. Erstellung eines ausgeglichenen *Cap Tables*
 - 4.5.4. Erstellung des Suchvehikels
- 4.6. *Search Funds* für Start-ups Phase 2: Suchphase
 - 4.6.1. Methoden zur Identifizierung von Zielunternehmen
 - 4.6.2. Planung der Suche: Verfahren, Ausrüstung, Instrumente und Durchführung
 - 4.6.3. Vorläufige Bewertung der Chancen (*Screening*)
 - 4.6.4. Interaktion zwischen *Searcher* und Investoren (Bewährte Verfahren)
 - 4.6.5. Die ersten LOIs
- 4.7. *Search Funds* für Start-ups Phase 3: Übernahme des Unternehmens
 - 4.7.1. Verhandlung mit der verkaufenden Partei
 - 4.7.2. Der *Due-Diligence*-Prozess: Kommerziell, finanziell, rechtlich und technisch
 - 4.7.3. Verhandlung und Strukturierung des Kaufs
 - 4.7.4. Strategien zur Finanzierung der Übernahme
- 4.8. *Search Funds* für Start-ups Phase 4: *Onboarding* und Verwaltung des Unternehmens
 - 4.8.1. Planung und Umsetzung nach der Übernahme
 - 4.8.2. Wachstum und Optimierung des Unternehmens
 - 4.8.3. Schlüsselfragen der *Stakeholder*-Beziehungen
- 4.9. *Search Funds* für Start-ups: *Exit* und Zukunft des *Searchers*
 - 4.9.1. Alternativen zur Rückgabe an Investoren
 - 4.9.2. Vorbereitung des Unternehmens vor dem Liquiditätsereignis
 - 4.9.3. Das Leben des Post-Exit-Unternehmers
- 4.10. *Search Funds* für Start-ups: Beispiele und reale Fälle
 - 4.10.1. Erfolgsgeschichten: gewonnene Erkenntnisse
 - 4.10.2. Misserfolge und Herausforderungen: Analyse der häufigsten Fehler
 - 4.10.3. Perspektiven der Beteiligten

Modul 5. Öffentliche Finanzierung und Zuschüsse für Start-ups

- 5.1. Öffentliche Finanzierung für Start-ups
 - 5.1.1. Bedeutung der öffentlichen Finanzierung für das unternehmerische Ökosystem
 - 5.1.2. Unterschiede zwischen öffentlicher und privater Finanzierung
 - 5.1.3. Öffentliche Finanzierungsmöglichkeiten für Start-ups
- 5.2. Internationale Organisationen zur Unterstützung von Start-ups
 - 5.2.1. Internationale Unterstützungsorganisationen und ihre Rolle bei der Finanzierung von Start-ups
 - 5.2.2. Strategien zur Internationalisierung
 - 5.2.3. Die wichtigsten internationalen Organisationen zur Unterstützung von Start-ups
- 5.3. Zinsgünstige Darlehen und andere öffentliche Finanzierungsinstrumente für Start-ups
 - 5.3.1. Zinsgünstige Darlehen und andere öffentliche Finanzierungsinstrumente. Schlüsselaspekte
 - 5.3.2. Finanzierungslinien mit Vorzugsbedingungen
 - 5.3.2. Erfolgreiche Beispiele für den Einsatz öffentlicher Mittel
- 5.4. Zugang zu internationalen öffentlichen und gemischten Investitionsfonds für Start-ups
 - 5.4.1. Öffentlich-private Ko-Investitionsfonds für Start-ups auf internationaler Ebene
 - 5.4.2. Zugang zu internationalen öffentlichen und gemischten Investitionsfonds für Start-ups
 - 5.4.3. Erfolgreiche Beispiele für die Kombination öffentlicher und privater Finanzierung
- 5.5. Antragsverfahren und Verwaltung der internationalen öffentlichen Finanzierung für Start-ups. Dokumentation
 - 5.5.1. Grundlagen für die Erstellung der Dokumentation
 - 5.5.2. Verwaltung der öffentlichen Zuschüsse auf internationaler Ebene
 - 5.5.3. Wie man die Wahrscheinlichkeit maximiert, internationale Fördermittel zu erhalten
- 5.6. Herausforderungen und häufige Fehler bei der internationalen öffentlichen Finanzierung von Start-ups
 - 5.6.1. Häufige Fehler bei Anträgen. Wie man sie vermeidet
 - 5.6.2. Fristen und effiziente Verwaltung der erhaltenen Mittel
 - 5.6.3. Leitfaden zur internationalen öffentlichen Finanzierung für Start-ups

- 5.7. Fallstudien und bewährte Verfahren für die öffentliche Finanzierung von Start-ups
 - 5.7.1. Analyse von Start-ups, die öffentliche Finanzierung erfolgreich genutzt haben
 - 5.7.2. Nachvollziehbare Strategien für den Zugang zu öffentlichen Mitteln
 - 5.7.3. Fallstudie eines Finanzsimulators

Modul 6. Strategien zur Verwässerung und Aktienkontrolle für Start-ups

- 6.1. Verwässerung und Aktienkontrolle für Start-ups
 - 6.1.1. Aktienkontrolle. Wirtschaftliche Rechte und politische Rechte
 - 6.1.2. Verwässerung. Auswirkungen auf wirtschaftliche Rechte und politische Rechte
 - 6.1.3. Kapitalisierungstabelle oder *Cap Table* eines Unternehmens
 - 6.1.4. Struktur und relevante Informationen. Praktische Beispiele
- 6.2. Verwässerungsmechanismen für Start-ups
 - 6.2.1. Auswirkungen einer Investitionsrunde auf die derzeitigen Gesellschafter
 - 6.2.2. Kapitalerhöhung. *Premoney*-Bewertung und Emissionsagio
 - 6.2.3. Wandelanleihen
 - 6.2.4. Incentive-Pläne
- 6.3. Mechanismen zum Schutz vor Verwässerung für Start-ups
 - 6.3.1. Einsatz von Mechanismen zum Schutz vor Verwässerung
 - 6.3.2. Vorkaufsrecht
 - 6.3.3. Gewichteter Durchschnittspreis oder *Weighted Average Price*
 - 6.3.4. Andere Alternativen: *Full Ratchet* und *Pay to Play*. Praktische Beispiele
- 6.4. Schutz neuer Investoren von Start-ups
 - 6.4.1. Kapitalerhöhungen „*on a fully diluted basis*“
 - 6.4.2. Ausschluss des Bezugsrechts
 - 6.4.3. Neue Aktiengattung
- 6.5. Weitere Mechanismen zum Schutz von Investoren von Start-ups
 - 6.5.1. Bevorzugte Liquidation
 - 6.5.2. *Most Favoured Nation*
 - 6.5.3. *Drag Along*
 - 6.5.4. Zwangsverkauf

- 6.6. *Corporate Governance* in Start-ups
 - 6.6.1. Zusammensetzung des Verwaltungsorgans
 - 6.6.2. Die Figur des Beobachters
 - 6.6.3. Allgemeine Regelung für die Fassung von Gesellschaftsbeschlüssen
 - 6.6.4. Verstärkte Mehrheiten
- 6.7. Verpflichtungen der *Corporate Governance* in Startups
 - 6.7.1. Sorge um das gesellschaftliche Interesse
 - 6.7.2. Blockierung von Interessenkonflikten
 - 6.7.3. Vertraulichkeit
 - 6.7.4. Folgen der Nichteinhaltung
- 6.8. Rechte der Aktionäre in Start-ups
 - 6.8.1. Informationsrechte
 - 6.8.2. Stimmrechte. Syndizierung
 - 6.8.3. Wirtschaftliche Rechte
 - 6.8.4. Recht zum Austritt
- 6.9. Missbrauch der Kontrollposition in Start-ups
 - 6.9.1. Analyse von Unternehmen, die eine erhebliche Verwässerung erfahren haben
 - 6.9.2. Auswirkungen der Verwässerung während einer Finanzkrise
 - 6.9.3. Fälle von Unternehmen mit Solvenzproblemen und Einsatz der Verwässerung zum Überleben
 - 6.9.4. Lehren aus realen Fällen von Verwässerung und Kontrollstrategien
- 6.10. Konflikte zwischen Gesellschaftern von Start-ups
 - 6.10.1. Blockadesituationen in den Gesellschaftsorganen
 - 6.10.2. Mechanismen zur Konfliktlösung
 - 6.10.3. Kauf- und Verkaufsoptionen

Modul 7. Rechtliche Strukturierung von Start-ups und Investitionsvehikeln

- 7.1. Start-ups und Investitionsvehikel
 - 7.2.1. Arten von Investitionsvehikeln
 - 7.2.2. Start-up-Ökosystem: Lokales und globales Umfeld
 - 7.2.3. Bedeutung der rechtlichen Struktur: Warum sie für den Erfolg eines Start-ups unerlässlich ist
- 7.2. Unternehmensstruktur eines Start-ups
 - 7.2.1. Gesellschafter: Rechte und Pflichten
 - 7.3.2. Gesellschaftskapital: Einlagen und Beteiligung der Gesellschafter
 - 7.2.3. Unternehmensführung
 - 7.2.4. Wiederkehrende Verpflichtungen
- 7.3. Gesellschafterverträge in Start-ups
 - 7.3.1. Gesellschaftervertrag: Was er enthalten muss und seine Bedeutung
 - 7.3.2. Geheimhaltungsvereinbarungen (NDA): Schutz des geistigen Eigentums
 - 7.3.3. *Vesting*: Bedingungen und Fristen für die Verteilung der Anteile
 - 7.3.4. Ausstiegsklauseln: Optionen im Falle des Verkaufs des Start-ups
- 7.4. Start-up-Finanzierung
 - 7.4.1. Finanzierungsquellen: Eigenkapital, Industrieminvestoren, Risikokapitalgeber und Bankfinanzierung
 - 7.4.2. Finanzierungsrunden: *Seed*, Serie A, B, C usw.
 - 7.4.3. Rechtliche Aspekte von Investitionsrunden: der Investitionsvertrag
 - 7.4.4. Rechtliche Aspekte von Investitionsrunden: der Vertrag zwischen den Gesellschaftern
- 7.5. Investitionsvehikel für Start-ups
 - 7.5.1. Arten von Investitionsvehikeln: Risikokapitalfonds, *Business Angels*, *Crowdfunding*
 - 7.5.2. Rechtliche Struktur von Investmentfonds
 - 7.5.3. Risiken und Vorteile für Investoren und Start-ups

- 7.6. Geistiges Eigentum und Rechtsschutz in Start-ups
 - 7.6.1. Urheberrechte und Patente: Schutz von Ideen und Technologien
 - 7.6.2. Eingetragene Marken: Bedeutung für das *Branding* von Start-ups
 - 7.6.3. Lizenzvereinbarungen: Nutzung von Technologien und geistigem Eigentum Dritter
 - 7.6.4. Strategien zum Schutz des geistigen Eigentums: Globaler vs. nationaler Ansatz
- 7.7. Internationale regulatorische Aspekte bei der Gründung von Start-ups
 - 7.7.1. Verwaltungsformalitäten bei der Gründung von Start-ups: Lizenzen und Genehmigungen
 - 7.7.2. Regulierung im Technologiesektor
 - 7.7.3. Einhaltung internationaler Normen: Steuer-, Arbeits- und Datenschutzvorschriften
 - 7.7.4. Auswirkungen von Kartell- und Wettbewerbsgesetzen

Modul 8. *Exit Strategies* für Start-ups: Fusionen, Übernahmen und Börsengänge

- 8.1. Börsengangooptionen für Start-ups
 - 8.1.1. Definition von Exit-Strategien
 - 8.1.2. Vor- und Nachteile von Exit-Strategien
 - 8.1.3. Typische Fälle auf dem globalen Markt
 - 8.1.4. Auswirkungen auf Erstinvestoren
- 8.2. Fusionen und Übernahmen von Start-ups: Schlüsselprozesse
 - 8.2.1. Identifizierung potenzieller Käufer oder Partner
 - 8.2.2. *Due Diligence* bei Fusionen und Übernahmen
 - 8.2.3. Verhandlung der Bedingungen und Konditionen
 - 8.2.4. Integration nach der Übernahme
- 8.3. Bewertung des Unternehmenswerts des Start-ups
 - 8.3.1. Bewertungsmethoden für Start-ups
 - 8.3.2. Faktoren, die die Bewertung beeinflussen
 - 8.3.3. Anpassungen je nach Art des Börsengangs
 - 8.3.4. Bedeutung der Bewertung für die Verhandlung

- 8.4. Erfolgreiche Strategien für den Börsengang von Start-ups
 - 8.4.1. Beispiele für erfolgreiche Fusion
 - 8.4.2. Analyse relevanter Börsengänge
 - 8.4.3. Von großen Unternehmen übernommene Start-ups
 - 8.4.4. Gemeinsame Faktoren in erfolgreichen Fällen
- 8.5. MBO (*Management Buyout*) bei Start-ups
 - 8.5.1. MBO bei Start-ups: Funktionsweise
 - 8.5.2. Vorteile und Herausforderungen des MBO
 - 8.5.3. Finanzierung eines MBO
 - 8.5.4. Praktische Beispiele für MBO bei Start-ups
- 8.6. Verhandlungen bei Fusionen und Übernahmen von Start-ups
 - 8.6.1. Strategien für effektive Verhandlungen
 - 8.6.2. Konfliktlösung in Verhandlungen
 - 8.6.3. Bedeutung der *Due Diligence*
 - 8.6.4. Schutzklauseln in Verträgen
- 8.7. Auswirkungen des Börsengangs von Start-ups auf die Gründer
 - 8.7.1. Veränderungen in der Führungsstruktur
 - 8.7.2. Reinvestitionsmöglichkeiten für Gründer
 - 8.7.3. Emotionale und kulturelle Aspekte
 - 8.7.4. Herausforderungen nach dem Übergang
- 8.8. Zukunftsperspektiven für Börsengänge von Start-ups
 - 8.8.1. Aufkommende Trends bei Exit-Strategien
 - 8.8.2. Auswirkungen von Technologien auf die Prozesse
 - 8.8.3. Expansion in neue globale Märkte
 - 8.8.4. Innovation bei Übernahme- und Fusionsmodellen

Modul 9. Alternative Finanzierungsmodelle für Start-ups

- 9.1. Alternative Finanzierung für Start-ups
 - 9.1.1. Alternative Finanzierung: Definition und Typen
 - 9.1.2. Unterschiede zwischen alternativer und traditioneller Finanzierung
 - 9.1.3. Faktoren, die die Einführung alternativer Finanzierung vorantreiben
 - 9.1.4. Erfolgreiche Beispiele für alternative Finanzierung
- 9.2. Wandelanleihen und andere Schuldtitel zur Finanzierung von Start-ups
 - 9.2.1. Wandelanleihen
 - 9.2.2. Prozess zur Strukturierung von Schuldverschreibungen
 - 9.2.3. Vorteile gegenüber anderen Modellen
 - 9.2.4. Beispiele für Start-ups, die Wandelanleihen nutzen
- 9.3. Plattformen für *Peer-to-Peer Lending* bei Start-ups
- 9.4. Operative Modelle des *P2P Lending*
 - 9.4.1. Vorteile für Start-ups und Kreditgeber
 - 9.4.2. Regulatorische und Nachhaltigkeits Herausforderungen
 - 9.4.3. Erfolgreiche Beispiele für *P2P Lending*
- 9.5. Börsengänge für Start-ups
 - 9.5.1. Anforderungen und Prozesse für einen Börsengang
 - 9.5.2. Vorteile und Risiken eines Börsengangs
 - 9.5.3. Beispiele für erfolgreiche Start-ups an der Börse
 - 9.5.4. Alternativen zum traditionellen Börsengang (*SPACs, Direct Listings*)
- 9.6. Anleihen und andere Finanzprodukte für Start-ups
 - 9.6.1. Anleihen und ihre Anwendung bei Start-ups
 - 9.6.2. Strukturierung von Anleiheemissionen
 - 9.6.3. Vergleich zwischen Anleihen und Wandelanleihen
 - 9.6.4. Beispiele für Start-ups, die Anleihen ausgegeben haben
- 9.7. *Factoring* und assetbasierte Finanzierung für Start-ups
 - 9.7.1. *Factoring* für Start-ups: Funktionsweise
 - 9.7.2. Vorteile der Finanzierung mit Vermögenswerten
 - 9.7.3. Unterschiede zwischen *Factoring* und *Leasing*
 - 9.7.4. Anwendungsfälle in Technologie-Start-ups

- 9.8. Kombinierte Finanzierungsstrategien für Start-ups
 - 9.8.1. Vorteile der Kombination von Finanzierungsmodellen
 - 9.8.2. Strategien zur Ressourcenoptimierung
 - 9.8.3. Schlüsselfaktoren für den Erfolg kombinierter Strategien
 - 9.8.4. Beispiele für Start-ups, die gemischte Strategien eingesetzt haben
- 9.9. Zukunftsperspektiven der alternativen Finanzierung für Start-ups
 - 9.9.1. Globale Trends in der alternativen Finanzierung
 - 9.9.2. Auswirkungen der Regulierung auf den Sektor
 - 9.9.3. Technologische Innovationen bei Finanzierungsmodellen
 - 9.9.4. Expansion in neue globale Märkte

Modul 10. Workshop zur Verhandlung mit Investoren für Start-ups

- 10.1. Investoren aus dem unternehmerischen Ökosystem für Start-ups
 - 10.1.1. Typologie der wichtigsten Investoren
 - 10.1.2. Investmentthese und Renditen
 - 10.1.3. *Momentum*
- 10.2. Schlüsselkompetenzen für Verhandlungen mit Investoren für Start-ups
 - 10.2.1. Klare und überzeugende Kommunikation
 - 10.2.2. Hervorhebung der wichtigsten Ideen
 - 10.2.3. Verhandlungsgeschick und Flexibilität
 - 10.2.4. Fundierte Kenntnisse des Geschäfts und des Marktes
- 10.3. Auswahl des Investors für das Start-up: Wie wir unsere Zielinvestoren ansprechen
 - 10.3.1. Auswahl des richtigen Investors
 - 10.3.2. Kontakt zu Ihrem Zielinvestor
 - 10.3.3. Nachverfolgung und weitere Treffen
- 10.4. Unterlagen für eine Investitionsrunde für das Start-up
 - 10.4.1. *Business Plan*
 - 10.4.2. *Pitch Deck*
 - 10.4.3. *One Pager*

- 10.5. Vorbereitung einer effektiven Präsentation Ihres Start-ups (I). Struktur
 - 10.5.1. Klare und übersichtliche Struktur
 - 10.5.2. Wertversprechen und Mission
 - 10.5.3. Markt und Wettbewerb
- 10.6. Vorbereitung einer effektiven Präsentation Ihres Start-ups (II). Geschäftsmodell
 - 10.6.1. Geschäftsmodell und Traktion
 - 10.6.2. Ausrüstung
 - 10.6.3. *Momentum*
- 10.7. Investitionsrunden für Ihr Start-up
 - 10.7.1. Arten von Investitionsrunden
 - 10.7.2. Primäre oder sekundäre Investitionen
 - 10.7.3. *Pre-Money-* und *Post-Money-*Bewertung
 - 10.7.4. Aktienpläne für Mitarbeiter und Führungskräfte
- 10.8. Beispiele und reale Fälle von Investitionen in ein Start-up
 - 10.8.1. Vorstellung des Falls
 - 10.8.2. Ausgangssituation
 - 10.8.3. Endsituation nach der Investitionsrunde
- 10.9. Verhandlung mit Investoren über den Gesellschaftervertrag eines Start-ups: SHA
 - 10.9.1. Warum es wichtig ist, einen guten SHA auszuhandeln
 - 10.9.2. Übliche zu verhandelnde Klauseln
 - 10.9.3. Marktstandards
- 10.10. Erwartungsmanagement im Hinblick auf einen möglichen *Exit* eines Start-ups
 - 10.10.1. Von Anfang an klare Erwartungen festlegen
 - 10.10.2. Verschiedene Optionen bei einem *Exit* der Gründer
 - 10.10.3. Wichtige Vereinbarungen bei der Aushandlung des Exits



“

Sie werden über ganzheitliche Kenntnisse in den Bereichen Regulierung und Compliance verfügen, wodurch die Rechtssicherheit Ihrer Finanzierungsgeschäfte gewährleistet ist"

04 Lehrziele

Dieses Universitätsprogramm vermittelt Fachleuten die wichtigsten Kompetenzen im Bereich Start-up-Finanzierung. Gleichzeitig erwerben die Studenten Fähigkeiten, die von der Strukturierung von Finanzmodellen über die Mittelbeschaffung bis hin zum Risikomanagement reichen und ihnen die Optimierung von Investitionsstrategien ermöglichen. So werden die Absolventen in der Lage sein, fundierte Finanzanalysen durchzuführen, erfolgreich mit Investoren zu verhandeln und Wachstumsprojekte zu leiten, um die Nachhaltigkeit des unternehmerischen Ökosystems zu fördern.





“

Sie werden die modernsten Strategien zur Kapitalbeschaffung beherrschen und Verhandlungen mit Investoren und Investmentfonds führen"



Allgemeine Ziele

- ♦ Analysieren der Merkmale und Unterschiede zwischen Start-ups und traditionellen Unternehmen
- ♦ Vertiefen der verschiedenen Finanzierungsstrategien, die Start-ups in ihren verschiedenen Entwicklungsphasen zur Verfügung stehen, einschließlich ihrer Merkmale, Vorteile und Herausforderungen
- ♦ Untersuchen der grundlegenden Unterschiede zwischen *Business Angels* und Risikokapital als Finanzierungsquellen für Start-ups
- ♦ Beherrschen der Struktur und der grundlegenden Merkmale des *Search-Fund*-Modells
- ♦ Entwickeln von Strategien für die effektive Präsentation von Projekten
- ♦ Kennen der rechtlichen Instrumente, die eine ausgewogene Kontrolle zwischen Gründern und Investoren ermöglichen
- ♦ Untersuchen der Bedeutung der richtigen Rechtsform für die erfolgreiche Entwicklung eines Start-ups
- ♦ Identifizieren der wichtigsten Elemente eines erfolgreichen Börsengangs
- ♦ Anwenden von Strategien zur Maximierung des Werts eines Start-ups
- ♦ Identifizieren der Vorteile und Risiken von ICOs und STOs
- ♦ Verwenden nützlicher Instrumente, die helfen, eine langfristige Beziehung zu Investoren aufzubauen





Spezifische Ziele

Modul 1. Start-up-Ökosystem

- ♦ Definieren der Merkmale, die ein Start-up von einem konventionellen Unternehmen unterscheiden
- ♦ Untersuchen der Rolle von Beschleunigern, Inkubatoren und *Venture Builders* bei der Entwicklung von Start-ups
- ♦ Zusammenstellen von Beispielen für erfolgreiche technologiegetriebene Start-ups
- ♦ Entwickeln von Strategien für die Zusammenarbeit mit Akteuren des unternehmerischen Ökosystems

Modul 2. Finanzierungsstrategien für Start-ups

- ♦ Identifizieren der wichtigsten Finanzierungsquellen für Start-ups, von der Selbstfinanzierung bis hin zu institutionellen Investitionen
- ♦ Verstehen der Rolle von *Business Angels* und *Venture-Capital-Fonds* im unternehmerischen Ökosystem

Modul 3. *Business Angels* und Risikokapital (*Venture Capital*) bei Start-ups

- ♦ Verstehen der verschiedenen Arten von Investitionen und der Kriterien, die Investoren zur Bewertung eines Start-ups verwenden
- ♦ Auseinandersetzen mit gängigen Investitionsvereinbarungen, einschließlich Aktienanteilen, Vorzugsrechten und Ausstiegsklauseln

Modul 4. *Search Funds*: Finanzierungs- und Investitionsmodell für Start-ups

- ♦ Verstehen der verschiedenen Modelle des Unternehmertums
- ♦ Vergleichen der verschiedenen Strukturen, um strategische Chancen für deren Anwendung zu identifizieren

Modul 5. Öffentliche Finanzierung und Zuschüsse für Start-ups

- ♦ Bewerten der Finanzierungsmöglichkeiten im Rahmen europäischer Programme
- ♦ Untersuchen der verschiedenen Arten von Beihilfen, die von öffentlichen Einrichtungen angeboten werden: verschiedene Arten von Zuschüssen, zinsgünstige Darlehen, einmalige Beihilfen usw.

Modul 6. Strategien zur Verwässerung und Aktienkontrolle für Start-ups

- ♦ Definieren, was Aktienverwässerung ist und wie sie während Investitionsrunden entsteht
- ♦ Erläutern des Konzepts der Verwässerungsschutzklausel und wie sie in Verhandlungen mit Investoren angewendet wird

Modul 7. Rechtliche Strukturierung von Start-ups und Investitionsvehikeln

- ♦ Kennen der verschiedenen Unternehmensformen, die ein Start-up annehmen kann
- ♦ Definieren der steuerlichen und rechtlichen Aspekte der Finanzierung von Start-ups

Modul 8. *Exit Strategies* für Start-ups: Fusionen, Übernahmen und Börsengänge

- ♦ Untersuchen von Fusions- und Übernahmeprozessen im Kontext von Start-ups
- ♦ Definieren der Schritte zur Vorbereitung eines Börsengangs

Modul 9. Alternative Finanzierungsmodelle für Start-ups

- ♦ Untersuchen von *Crowdfunding*-Plattformen und deren Auswirkungen auf Start-ups
- ♦ Definieren der Schritte zur Strukturierung einer Wandelanleihe

Modul 10. Workshop zur Verhandlung mit Investoren für Start-ups

- ♦ Begründen der Bedeutung des Aufbaus solider Beziehungen zu Investoren
- ♦ Definieren der verschiedenen Dokumente, die vorbereitet werden müssen, und Festlegen der wichtigsten Aspekte für eine effektive Präsentation

05

Karrieremöglichkeiten

Dieses Programm von TECH ist eine hervorragende Gelegenheit für Fachleute, die sich für die Finanzierung von Start-ups interessieren, da es ihnen ermöglicht, ihre Fähigkeiten zu perfektionieren und wichtige Investitionsstrategien zu beherrschen. Dieses Programm von TECH ist eine hervorragende Gelegenheit für Fachleute, die sich für die Finanzierung von Start-ups interessieren, da es ihnen ermöglicht, ihre Fähigkeiten zu perfektionieren und wichtige Investitionsstrategien zu beherrschen.



“

Möchten Sie als Manager von Risikokapitalfonds arbeiten? Erreichen Sie Ihr Ziel mit diesem Universitätsprogramm in nur wenigen Monaten“

Profil des Absolventen

Der Absolvent dieses Executive Masters von TECH wird ein Spezialist für die Finanzierung von Start-ups sein und in der Lage sein, Investitionsstrategien zu entwerfen, Risikokapital zu verwalten und innovative Finanzmodelle zu bewerten. Außerdem wird er darauf vorbereitet sein, die Mittelbeschaffung zu optimieren, Risiken zu minimieren und Projekte zum Unternehmenswachstum zu leiten, wodurch die Entwicklung und Nachhaltigkeit im unternehmerischen Ökosystem gefördert werden.

Sie werden Finanzstrategien für Start-ups entwerfen und deren Stabilität und Wachstum durch eine effiziente Ressourcenplanung sicherstellen.

- ♦ **Strategische Vision im Bereich Investitionen:** Fähigkeit zur Analyse des unternehmerischen Ökosystems und zur Erkennung von Investitionsmöglichkeiten in Start-ups mit hohem Wachstumspotenzial, unter Optimierung der finanziellen Entscheidungsfindung
- ♦ **Finanzmanagement und Ressourcenoptimierung:** Fähigkeit zur Strukturierung effizienter Finanzierungsmodelle, Maximierung der Rentabilität und Nachhaltigkeit von Start-ups durch den Einsatz innovativer Strategien
- ♦ **Verhandlung und Beschaffung von Finanzmitteln:** Fähigkeit zur Führung von Verhandlungen mit Investoren, Risikokapitalfonds und Finanzinstituten, um vorteilhafte Vereinbarungen zu erzielen, die mit den Zielen des Start-ups im Einklang stehen
- ♦ **Risikoanalyse und Machbarkeitsbewertung:** Fähigkeit zur Bewertung der finanziellen und operativen Machbarkeit von Unternehmensprojekten, zur Identifizierung von Risiken und zur Entwicklung wirksamer Strategien zu deren Minderung





Nach Abschluss des Studiengangs werden Sie in der Lage sein, Ihre Kenntnisse und Fähigkeiten in den folgenden Positionen anzuwenden:

- 1. Investmentanalyst für Start-ups:** Spezialist für die Bewertung neuer Geschäftsmodelle, Analyse ihrer finanziellen Tragfähigkeit und ihres Wachstumspotenzials für Investmentfonds und Risikokapitalgesellschaften.
- 2. Manager von Venture-Capital-Fonds:** Verantwortlich für die Verwaltung und Anlagestrategie von Risikokapitalfonds, Identifizierung und Finanzierung von Start-ups mit hohem Skalierungspotenzial.
- 3. Berater für Start-up-Finanzierung:** Spezialisierter Berater für Kapitalbeschaffungsstrategien, der Unternehmern bei der Strukturierung von Investitionsrunden und der Optimierung ihres Zugangs zu Finanzmitteln hilft.
- 4. Leiter für Corporate Venture Capital:** Verantwortlich für die Entwicklung von Investitionsinitiativen in Start-ups durch große Unternehmen, Förderung von offener Innovation und Synergien zwischen etablierten Unternehmen und neuen Start-ups.
- 5. Spezialist für alternative Finanzierungsinstrumente:** Experte für die Konzeption und Verwaltung von Finanzierungsmodellen wie *Crowdfunding*, *Business Angels*, Beschleuniger und andere Alternativen zum traditionellen Kapital.
- 6. Berater für Fusionen und Übernahmen von Startups:** Experte für die Strukturierung von Kauf-, Verkaufs- und Fusionsprozessen von Start-ups, der den Wert strategischer Transaktionen maximiert.
- 7. Unternehmer in den Serien A und B:** Gründer von Start-ups in der Wachstumsphase mit der Fähigkeit, fortgeschrittene Investitionsrunden zu managen und die Expansion des Unternehmens zu konsolidieren.
- 8. Verantwortlicher für Investor Relations:** Manager für die Kommunikation und Verhandlung zwischen Start-ups und Investoren, der die Interessenabstimmung und die Optimierung von Finanzierungsvereinbarungen sicherstellt.

06

Studienmethodik

TECH ist die erste Universität der Welt, die die Methodik der **case studies** mit **Relearning** kombiniert, einem 100%igen Online-Lernsystem, das auf geführten Wiederholungen basiert.

Diese disruptive pädagogische Strategie wurde entwickelt, um Fachleuten die Möglichkeit zu bieten, ihr Wissen zu aktualisieren und ihre Fähigkeiten auf intensive und gründliche Weise zu entwickeln. Ein Lernmodell, das den Studenten in den Mittelpunkt des akademischen Prozesses stellt und ihm die Hauptrolle zuweist, indem es sich an seine Bedürfnisse anpasst und die herkömmlichen Methoden beiseite lässt.



“

TECH bereitet Sie darauf vor, sich neuen Herausforderungen in einem unsicheren Umfeld zu stellen und in Ihrer Karriere erfolgreich zu sein“

Der Student: die Priorität aller Programme von TECH

Bei der Studienmethodik von TECH steht der Student im Mittelpunkt. Die pädagogischen Instrumente jedes Programms wurden unter Berücksichtigung der Anforderungen an Zeit, Verfügbarkeit und akademische Genauigkeit ausgewählt, die heutzutage nicht nur von den Studenten, sondern auch von den am stärksten umkämpften Stellen auf dem Markt verlangt werden.

Beim asynchronen Bildungsmodell von TECH entscheidet der Student selbst, wie viel Zeit er mit dem Lernen verbringt und wie er seinen Tagesablauf gestaltet, und das alles bequem von einem elektronischen Gerät seiner Wahl aus. Der Student muss nicht an Präsenzveranstaltungen teilnehmen, die er oft nicht wahrnehmen kann. Die Lernaktivitäten werden nach eigenem Ermessen durchgeführt. Er kann jederzeit entscheiden, wann und von wo aus er lernen möchte.

“

Bei TECH gibt es KEINE Präsenzveranstaltungen (an denen man nie teilnehmen kann)“



Die international umfassendsten Lehrpläne

TECH zeichnet sich dadurch aus, dass sie die umfassendsten Studiengänge im universitären Umfeld anbietet. Dieser Umfang wird durch die Erstellung von Lehrplänen erreicht, die nicht nur die wesentlichen Kenntnisse, sondern auch die neuesten Innovationen in jedem Bereich abdecken.

Durch ihre ständige Aktualisierung ermöglichen diese Programme den Studenten, mit den Veränderungen des Marktes Schritt zu halten und die von den Arbeitgebern am meisten geschätzten Fähigkeiten zu erwerben. Auf diese Weise erhalten die Studenten, die ihr Studium bei TECH absolvieren, eine umfassende Vorbereitung, die ihnen einen bedeutenden Wettbewerbsvorteil verschafft, um in ihrer beruflichen Laufbahn voranzukommen.

Und das von jedem Gerät aus, ob PC, Tablet oder Smartphone.

“

Das Modell der TECH ist asynchron, d. h. Sie können an Ihrem PC, Tablet oder Smartphone studieren, wo immer Sie wollen, wann immer Sie wollen und so lange Sie wollen“

Case studies oder Fallmethode

Die Fallmethode ist das am weitesten verbreitete Lernsystem an den besten Wirtschaftshochschulen der Welt. Sie wurde 1912 entwickelt, damit Studenten der Rechtswissenschaften das Recht nicht nur auf der Grundlage theoretischer Inhalte erlernten, sondern auch mit realen komplexen Situationen konfrontiert wurden. Auf diese Weise konnten sie fundierte Entscheidungen treffen und Werturteile darüber fällen, wie diese zu lösen sind. Sie wurde 1924 als Standardlehrmethode in Harvard etabliert.

Bei diesem Lehrmodell ist es der Student selbst, der durch Strategien wie *Learning by doing* oder *Design Thinking*, die von anderen renommierten Einrichtungen wie Yale oder Stanford angewandt werden, seine berufliche Kompetenz aufbaut.

Diese handlungsorientierte Methode wird während des gesamten Studiengangs angewandt, den der Student bei TECH absolviert. Auf diese Weise wird er mit zahlreichen realen Situationen konfrontiert und muss Wissen integrieren, recherchieren, argumentieren und seine Ideen und Entscheidungen verteidigen. All dies unter der Prämisse, eine Antwort auf die Frage zu finden, wie er sich verhalten würde, wenn er in seiner täglichen Arbeit mit spezifischen, komplexen Ereignissen konfrontiert würde.



Relearning-Methode

Bei TECH werden die *case studies* mit der besten 100%igen Online-Lernmethode ergänzt: *Relearning*.

Diese Methode bricht mit traditionellen Lehrmethoden, um den Studenten in den Mittelpunkt zu stellen und ihm die besten Inhalte in verschiedenen Formaten zu vermitteln. Auf diese Weise kann er die wichtigsten Konzepte der einzelnen Fächer wiederholen und lernen, sie in einem realen Umfeld anzuwenden.

In diesem Sinne und gemäß zahlreicher wissenschaftlicher Untersuchungen ist die Wiederholung der beste Weg, um zu lernen. Aus diesem Grund bietet TECH zwischen 8 und 16 Wiederholungen jedes zentralen Konzepts innerhalb ein und derselben Lektion, die auf unterschiedliche Weise präsentiert werden, um sicherzustellen, dass das Wissen während des Lernprozesses vollständig gefestigt wird.

Das Relearning ermöglicht es Ihnen, mit weniger Aufwand und mehr Leistung zu lernen, sich mehr auf Ihre Spezialisierung einzulassen, einen kritischen Geist zu entwickeln, Argumente zu verteidigen und Meinungen zu kontrastieren: eine direkte Gleichung zum Erfolg.



Ein 100%iger virtueller Online-Campus mit den besten didaktischen Ressourcen

Um ihre Methodik wirksam anzuwenden, konzentriert sich TECH darauf, den Studenten Lehrmaterial in verschiedenen Formaten zur Verfügung zu stellen: Texte, interaktive Videos, Illustrationen und Wissenskarten, um nur einige zu nennen. Sie alle werden von qualifizierten Lehrkräften entwickelt, die ihre Arbeit darauf ausrichten, reale Fälle mit der Lösung komplexer Situationen durch Simulationen, dem Studium von Zusammenhängen, die für jede berufliche Laufbahn gelten, und dem Lernen durch Wiederholung mittels Audios, Präsentationen, Animationen, Bildern usw. zu verbinden.

Die neuesten wissenschaftlichen Erkenntnisse auf dem Gebiet der Neurowissenschaften weisen darauf hin, dass es wichtig ist, den Ort und den Kontext, in dem der Inhalt abgerufen wird, zu berücksichtigen, bevor ein neuer Lernprozess beginnt. Die Möglichkeit, diese Variablen individuell anzupassen, hilft den Menschen, sich zu erinnern und Wissen im Hippocampus zu speichern, um es langfristig zu behalten. Dies ist ein Modell, das als *Neurocognitive context-dependent e-learning* bezeichnet wird und in diesem Hochschulstudium bewusst angewendet wird.

Zum anderen, auch um den Kontakt zwischen Mentor und Student so weit wie möglich zu begünstigen, wird eine breite Palette von Kommunikationsmöglichkeiten angeboten, sowohl in Echtzeit als auch zeitversetzt (internes Messaging, Diskussionsforen, Telefondienst, E-Mail-Kontakt mit dem technischen Sekretariat, Chat und Videokonferenzen).

Darüber hinaus wird dieser sehr vollständige virtuelle Campus den Studenten der TECH die Möglichkeit geben, ihre Studienzeiten entsprechend ihrer persönlichen Verfügbarkeit oder ihren beruflichen Verpflichtungen zu organisieren. Auf diese Weise haben sie eine globale Kontrolle über die akademischen Inhalte und ihre didaktischen Hilfsmittel, in Übereinstimmung mit ihrer beschleunigten beruflichen Weiterbildung.



Der Online-Studienmodus dieses Programms wird es Ihnen ermöglichen, Ihre Zeit und Ihr Lerntempo zu organisieren und an Ihren Zeitplan anzupassen“

Die Wirksamkeit der Methode wird durch vier Schlüsselergebnisse belegt:

1. Studenten, die diese Methode anwenden, nehmen nicht nur Konzepte auf, sondern entwickeln auch ihre geistigen Fähigkeiten durch Übungen zur Bewertung realer Situationen und zur Anwendung ihres Wissens.
2. Das Lernen basiert auf praktischen Fähigkeiten, die es den Studenten ermöglichen, sich besser in die reale Welt zu integrieren.
3. Eine einfachere und effizientere Aufnahme von Ideen und Konzepten wird durch die Verwendung von Situationen erreicht, die aus der Realität entstanden sind.
4. Das Gefühl der Effizienz der investierten Anstrengung wird zu einem sehr wichtigen Anreiz für die Studenten, was sich in einem größeren Interesse am Lernen und einer Steigerung der Zeit, die für die Arbeit am Kurs aufgewendet wird, niederschlägt.

Die von ihren Studenten am besten bewertete Hochschulmethodik

Die Ergebnisse dieses innovativen akademischen Modells lassen sich an der Gesamtzufriedenheit der Absolventen der TECH ablesen.

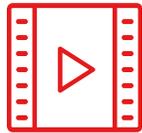
Die Studenten bewerten die pädagogische Qualität, die Qualität der Materialien, die Struktur und die Ziele der Kurse als ausgezeichnet. Es überrascht nicht, dass die Einrichtung im global score Index mit 4,9 von 5 Punkten die von ihren Studenten am besten bewertete Universität ist.

Sie können von jedem Gerät mit Internetanschluss (Computer, Tablet, Smartphone) auf die Studieninhalte zugreifen, da TECH in Sachen Technologie und Pädagogik führend ist.

Sie werden die Vorteile des Zugangs zu simulierten Lernumgebungen und des Lernens durch Beobachtung, d. h. Learning from an expert, nutzen können.



In diesem Programm stehen Ihnen die besten Lehrmaterialien zur Verfügung, die sorgfältig vorbereitet wurden:



Studienmaterial

Alle didaktischen Inhalte werden von den Fachkräfte, die den Kurs unterrichten werden, speziell für den Kurs erstellt, so dass die didaktische Entwicklung wirklich spezifisch und konkret ist.

Diese Inhalte werden dann auf ein audiovisuelles Format übertragen, das unsere Online-Arbeitsweise mit den neuesten Techniken ermöglicht, die es uns erlauben, Ihnen eine hohe Qualität in jedem der Stücke zu bieten, die wir Ihnen zur Verfügung stellen werden.



Übungen für Fertigkeiten und Kompetenzen

Sie werden Aktivitäten durchführen, um spezifische Kompetenzen und Fertigkeiten in jedem Fachbereich zu entwickeln. Übungen und Aktivitäten zum Erwerb und zur Entwicklung der Fähigkeiten und Fertigkeiten, die ein Spezialist im Rahmen der Globalisierung, in der wir leben, entwickeln muss.



Interaktive Zusammenfassungen

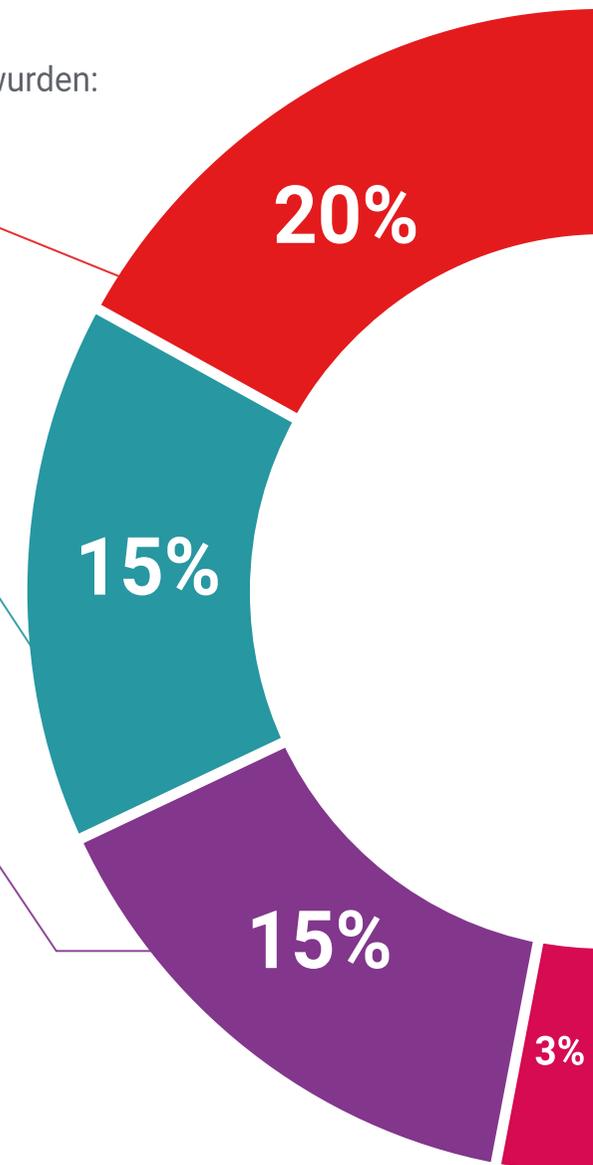
Wir präsentieren die Inhalte auf attraktive und dynamische Weise in multimedialen Pillen, Audios, Videos, Bilder, Diagramme und konzeptionelle Karten enthalten, um das Wissen zu festigen.

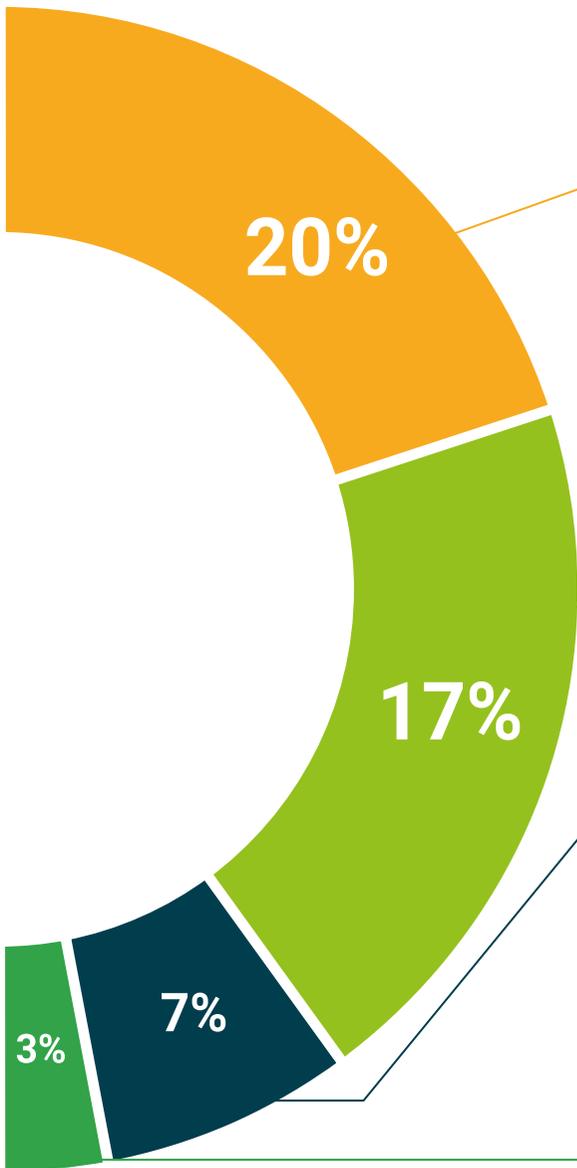
Dieses einzigartige System für die Präsentation multimedialer Inhalte wurde von Microsoft als „Europäische Erfolgsgeschichte“ ausgezeichnet.



Weitere Lektüren

Aktuelle Artikel, Konsensdokumente, internationale Leitfäden... In unserer virtuellen Bibliothek haben Sie Zugang zu allem, was Sie für Ihre Ausbildung benötigen.





Case Studies

Sie werden eine Auswahl der besten *case studies* zu diesem Thema bearbeiten. Die Fälle werden von den besten Spezialisten der internationalen Szene präsentiert, analysiert und betreut.



Testing & Retesting

Während des gesamten Programms werden Ihre Kenntnisse in regelmäßigen Abständen getestet und wiederholt. Wir tun dies auf 3 der 4 Ebenen der Millerschen Pyramide.



Meisterklassen

Die Nützlichkeit der Expertenbeobachtung ist wissenschaftlich belegt. Das sogenannte *Learning from an Expert* stärkt das Wissen und das Gedächtnis und schafft Vertrauen in unsere zukünftigen schwierigen Entscheidungen.



Kurzanleitungen zum Vorgehen

TECH bietet die wichtigsten Inhalte des Kurses in Form von Arbeitsblättern oder Kurzanleitungen an. Ein synthetischer, praktischer und effektiver Weg, um dem Studenten zu helfen, in seinem Lernen voranzukommen.



07

Lehrkörper

Die Philosophie von TECH basiert darauf, die umfassendsten und aktuellsten Hochschulabschlüsse der akademischen Landschaft anzubieten, weshalb sie ihre Lehrkräfte sorgfältig auswählt. Für die Durchführung dieses Executive Masters hat sie die renommiertesten Experten auf dem Gebiet der Start-up-Finanzierung zusammengebracht. Auf diese Weise haben sie zahlreiche Lehrinhalte erarbeitet, die sich durch ihre hohe Qualität auszeichnen und an die Anforderungen des aktuellen Arbeitsmarktes angepasst sind. Zweifellos eine immersive Erfahrung, die es den Studenten ermöglicht, ihre Berufsaussichten deutlich zu verbessern.



“

*Das Dozententeam dieses
Universitätsstudiums zeichnet sich durch
seine langjährige Berufserfahrung im Bereich
der Finanzierung von Start-ups aus"*

Leitung



Fr. Segura García, Paula

- ♦ M&A Legal bei Crowe Legal y Tributario
- ♦ Masterstudiengang Unternehmensrecht an der Esade Universität Ramón Llull
- ♦ Hochschulabschluss in Rechtswissenschaften an der Esade Universität Ramón Llull

Professoren

Hr. Alegre Zalve, Joaquín

- ♦ Verantwortlicher Partner für *Banking & Finance* bei Crowe Legal y Tributario
- ♦ Direktor für *Banking & Finance* bei Andersen
- ♦ *Senior Manager* für Banking und Finanzregulierung bei PwC
- ♦ Rechtsanwalt bei Cuatrecasas
- ♦ Rechtsspezialist bei Credit Suisse
- ♦ Masterstudiengang in Unternehmensbewertung und Rechnungswesen an der Universität Pompeu Fabra
- ♦ Hochschulabschluss in Rechtswissenschaften an der Universität von Valencia

Hr. Moya Nájera, Alejandro

- ♦ Direktor von Scipio Holding Group
- ♦ *General Partner* bei Scipio Swanlaab
- ♦ Sales Director bei S&S
- ♦ Vorstandsmitglied bei IESMAT SA
- ♦ Gründer von The Residential Club
- ♦ Hochschulabschluss in Betriebswirtschaftslehre an der Universität von Valencia



Dr. Grigorián Keheaián, Levón

- ♦ Partner für *Banking & Finance* bei Crowe Legal y Tributario
- ♦ Vizepräsident des Instituts des Aktionärs
- ♦ Vertreter von Enterprise Armenia
- ♦ Rechtsanwalt bei Cuatrecasas
- ♦ Promotion in Rechtswissenschaften an der Universität Pompeu Fabra
- ♦ Masterstudiengang in Internationalem Recht am Georgetown University Law Center
- ♦ Masterstudiengang in Recht und Politik der Europäischen Union am Königlichen Institut für Europäische Studien
- ♦ Masterstudiengang in Unternehmensbewertung und Rechnungswesen an der UPF Barcelona School of Management
- ♦ Hochschulabschluss in Rechtswissenschaften an der Universität von Zaragoza

Hr. Adrién Calduch, Enrique

- ♦ Gründer von Cüimo
- ♦ Rechtsanwalt für Handelsrecht bei Cuatrecasas
- ♦ Masterstudiengang in Internationalem Handelsrecht am Instituto de Empresa
- ♦ Hochschulabschluss in Rechtswissenschaften und Betriebswirtschaftslehre an der Universität von Valencia

Hr. Núñez Mejías, José María

- ♦ Rechtsanwalt und Redakteur von juristischen Artikeln bei Derecho Virtual
- ♦ Chefredakteur und Skriptschreiber von Artikeln bei Derecho Virtual
- ♦ Masterstudiengang in Rechtswissenschaften an der Universität von Cáceres
- ♦ Hochschulabschluss in Jura an der Universität von Cáceres

08

Qualifizierung

Der Executive Master in Start-up-Finanzierung garantiert neben der präzisesten und aktuellsten Fortbildung auch den Zugang zu einem von der TECH Global University ausgestellten Diplom.



“

*Schließen Sie dieses Programm erfolgreich ab
und erhalten Sie Ihren Universitätsabschluss
ohne lästige Reisen oder Formalitäten”*

Mit diesem Programm erwerben Sie den von **TECH Global University**, der größten digitalen Universität der Welt, bestätigten eigenen Titel **Executive Master in Start-up-Finanzierung**.

TECH Global University ist eine offizielle europäische Universität, die von der Regierung von Andorra (**Amtsblatt**) öffentlich anerkannt ist. Andorra ist seit 2003 Teil des Europäischen Hochschulraums (EHR). Der EHR ist eine von der Europäischen Union geförderte Initiative, die darauf abzielt, den internationalen Ausbildungsrahmen zu organisieren und die Hochschulsysteme der Mitgliedsländer dieses Raums zu vereinheitlichen. Das Projekt fördert gemeinsame Werte, die Einführung gemeinsamer Instrumente und die Stärkung der Mechanismen zur Qualitätssicherung, um die Zusammenarbeit und Mobilität von Studenten, Forschern und Akademikern zu verbessern.

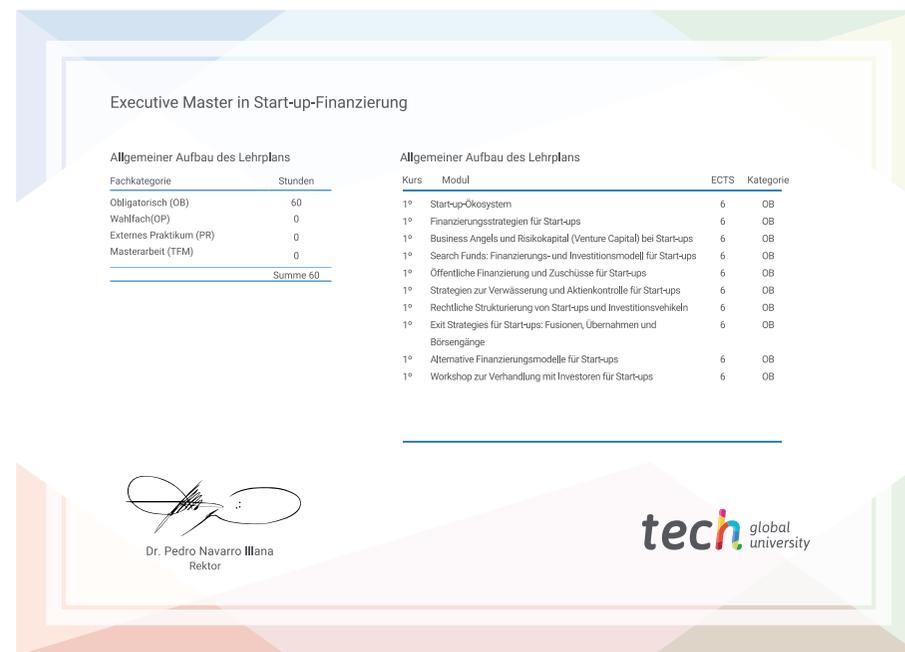
Dieser eigene Abschluss der **TECH Global University** ist ein europäisches Programm zur kontinuierlichen Weiterbildung und beruflichen Fortbildung, das den Erwerb von Kompetenzen in seinem Wissensgebiet garantiert und dem Lebenslauf des Studenten, der das Programm absolviert, einen hohen Mehrwert verleiht.

Titel: **Executive Master in Start-up-Finanzierung**

Modalität: **online**

Dauer: **12 Monate**

Akkreditierung: **60 ECTS**



*Haager Apostille. Für den Fall, dass der Student die Haager Apostille für sein Papierdiplom beantragt, wird TECH Global University die notwendigen Vorkehrungen treffen, um diese gegen eine zusätzliche Gebühr zu beschaffen.

zukunft

gesundheit vertrauen menschen
erziehung information tutoren
garantie akkreditierung unterricht
institutionen technologie lernen
gemeinschaft verpflichtung
persönliche betreuung innovationen
wissen gegenwart qualität
online-Ausbildung
entwicklung institutionen
virtuelles Klassenzimmer spielerisch

tech global
university

Executive Master
Start-up-Finanzierung

- » Modalität: online
- » Dauer: 12 Monate
- » Qualifizierung: TECH Global University
- » Akkreditierung: 60 ECTS
- » Zeitplan: in Ihrem eigenen Tempo
- » Prüfungen: online

Executive Master Start-up-Finanzierung

