

01.10.2026 · Quelle: Business Insider / Gründerszene

DHDL: An diesen Details scheitern die TV-Deals der Löwen

Gründerszene analysiert, warum Deals aus der „Höhle der Löwen“ nach der Show platzen. Frank Thelen sieht darin kein Scheitern, sondern unternehmerische Sorgfalt — „das ist die Magie von DHDL“.

Der Handschlag vor laufender Kamera ist erst der Anfang: Gründerszene analysiert, warum ein Teil der Deals aus „Die Höhle der Löwen“ nach der Aufzeichnung doch noch platzt. Entscheidend ist die Due Diligence — die detaillierte Prüfung des Start-ups nach der TV-Zusage, bei der Zahlen, Bewertung und die Ausrichtung des Geschäftsmodells auf den Prüfstand kommen.

Frank Thelen sieht darin kein Scheitern: „Das ist unternehmerische Sorgfalt, auf beiden Seiten. Und genau das zeigt, wie echt diese Show ist. Hier wird richtiges Business gemacht, mit echtem Geld und echter Verantwortung. Da gehört es dazu, dass ein Deal nach eingehender Prüfung auch einmal nicht zustande kommt.“

Viel lieber erinnert er sich an seine erfolgreichsten Deals: „Das waren kleine Startups mit einer großen Idee, und heute sind das Marken, die jeder kennt. Tausende Arbeitsplätze wurden geschaffen, Hunderte Millionen Euro Umsatz erzielt. Aus Gründern wurden vermögende Investoren: Das ist die Magie von DHDL.“

Online-Fassung: <https://frank.io/de/aktuelles/gruenderszene-woran-tv-deals-scheitern/>

Original-Quelle: <https://www.businessinsider.de/gruenderszene/dhdl-an-diesen-details-scheitern-die-tv-deals-der-loewen/>

Pressekontakt: thilo@frank.io