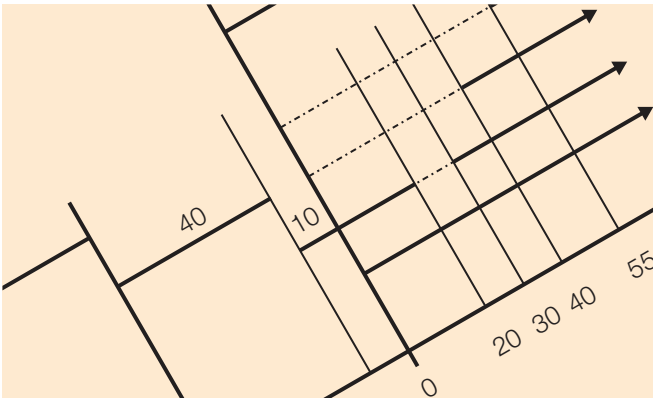


Inhalt



Beteiligungsverträge sind mitunter komplexe Produkte und unverzichtbare Grundlage einer erfolgreichen Zusammenarbeit zwischen Investor und Unternehmen. Dabei ist es mit einfachen Angaben zu Investitionssummen oder Exit-Regelungen nicht getan. Gerade unerfahrene Gründer stehen dabei oftmals vor völlig neuen Herausforderungen. Eine gute Vorbereitung ist für junge Unternehmen unabdingbar.



Intuitiv hat jeder Investor eine Vorstellung, was gemeint ist, wenn ein Erlösvorzug anrechenbar sein soll. Dennoch haben die wenigsten einen Rechenweg parat, der im konkreten Exit-Fall für jeden Gesellschafter den Betrag errechnet, den er vom Gesamterlös erhält. In Verträgen wird die anrechenbare Liquidation Preference oft folgendermaßen formuliert: Die Inhaber von Vorzugsaktien erhalten vorab – differenziert nach Serie – ihre Investments zurück.



Der deutsche Mittelstand strebt nach Eigenkapital, um anstehende Wachstums- und Innovationsprojekte, aber auch Nachfolgeregelungen zu meistern. Die notwendigen Rahmenbedingungen haben sich in letzter Zeit spürbar verbessert und scheinen auch noch einige Zeit erhalten zu bleiben.

- 3 Editorial
Öfter mal die Perspektive wechseln
- 6 Facts & Figures
- 12 Start-up-News

Titelthema

- 14 **Beteiligungsverträge geben Gründern und Investoren die Schlagzahl vor
Klare Aufgabenverteilung**

Berlin Corner

- 20 Neues Logistikzentrum für Online-Möbelhaus
Home24 will auf 35.000 m² weiter wachsen
- 21 Vom 1-Mann-Blog zum Teil eines Konzerns
Axel Springer bleibt auf Digitalkurs und übernimmt Vertical Media
- 22 Wunsch oder Wirklichkeit: Gerüchte um Inkubator-IPO
Zieht es Rocket Internet an die Börse?
- 22 Tür an Tür mit Twitter, Mozilla und Soundcloud
Nach langem Warten: Factory eröffnet in Berlin
- 23 Neue Förderperiode, frisches Kapital
IBB Beteiligungsgesellschaft: 100 Mio. EUR für Start-ups

Märkte & Zahlen

- 24 Executive Talk mit Aedhmar Hynes,
Text100 Global Communications
**„Soziale und digitale Technologien lenken
Unternehmen vom Kern der Kommunikation ab“**
- 26 Partnerschaften zwischen Maschinenbauern
und Software-Entwicklern
Industrie 4.0: Herausforderungen bei Joint Ventures
Andreas Metzner, Phillip Reinartz, Baker Tilly Roelfs

Early Stage & Expansion

- 28 Viele Möglichkeiten, viele Herausforderungen
**Expansions- und Wachstumsfinanzierung unter
Berücksichtigung steuerlicher Faktoren**
Dr. Benjamin Cortez, Schlecht und Partner,
Philipp Gaerte, Unternehmensgründer und -berater
- 30 Input, Networking, Party
Eventmarathon im Mai und Juni

- 32 Erlösmaximierung beim Exit
Anrechenbare Liquidation Preference richtig berechnen
Holger Specht, IBB Beteiligungsgesellschaft
- 34 Interview mit Sebastian Diemer, Kreditech
„Denke mehr wie der Schwede“
- 36 Studie unter Venture Capital-Gesellschaften
Wie Wagniskapitalgeber Start-ups bewerten
Julia Zellmann; Cyril Pregel, Christoph Lebschi, Rödl & Partner
- 38 **Case Study | Delivery Hero erobert von Berlin aus die Welt
Mit Essensbestellungen zum Global Player**
- 40 **VC Kolumne von Dr. Michael Brandkamp,
High-Tech Gründerfonds Management
Chutzpah – Hochleistungskraftstoff für Start-ups**
- 41 Interview mit Dr. Peter Wolff, EnjoyVenture Management
„Institute und Hochschulen müssen ein Klima der Ausgründungen schaffen!“

Mittelstand/Buyouts

- 42 Spin-offs aus Konzernen und Forschungseinrichtungen
Mal was Neues wagen
- 44 Interview mit Christian Futterlieb, VR Equitypartner
„Nur mit Fremdkapital lassen sich die Herausforderungen nicht meistern“
- 46 **M&A-Kolumne von Dr. Hans Bethge, Angermann M&A International
Carpe Europam**

Investing

- 48 Interview mit Hamish Mair, F&C Investment Business Limited
„Es gibt einen Nachholbedarf an Exits“
- 50 Reaktion auf AIFM-Richtlinie
Neues Luxemburger Kommanditgesellschaftsrecht
Michel Feider, Katrin Lakebrink, Stefan Rech, EY Luxemburg
- 51 Investing-News

Datenbank

- 52 Dealmonitor
- 56 Events
- 57 Vorschau | Tweet des Monats | Impressum
- 58 People



LUTZ | ABEL

Ihre Rechtsanwälte
für Venture Capital
und M&A.