

# Inhalt



Große institutionelle Investoren legen viel Geld in Private Equity-Fonds an, das die Beteiligungsgesellschaften gerne in den Mittelstand investieren würden. Das wollen zunehmend auch Family Offices und Pools privater Investoren. Tatsächlich kommt das Transaktionsgeschehen in Schwung, doch das Angebot ist in vielen Bereichen größer als die Nachfrage.

3 Editorial  
**Die Qual der Wahl**

6 Facts & Figures

12 Start-up-News

## Titelthema

14 **Die Mittel sind da und die Bereitschaft zu investieren auch  
Mit vollen Kassen auf dem Weg zum Mittelstand**

18 Interview mit Marc Thiery, DPE Deutsche Private Equity  
**„Man muss im Dialog bleiben und warten können“**

## Märkte & Zahlen

20 IPO-Aussichten in Deutschland  
**Die große Welle kommt nicht an**

22 Executive Talk mit Dr. Ulrich Hermann, Wolters Kluwer  
**„Der Kunde zahlt für ein in sich schlüssiges  
Ökosystem“**



2012 noch beklagte die Private Equity-Branche Liquiditätsmangel und schlechte Finanzierungsmöglichkeiten. Jetzt hat sich das Blatt gewendet – es herrscht Anlagedruck. Doch trotz prall gefüllter Kassen spielen bei Private Equity-Deals zunehmend alternative Finanzierungsmodelle wie Factoring und Leasing eine tragende Rolle.

24 **Factoring und Leasing**  
**Alternative Finanzierungswege für Private Equity**  
Jörg Diewald, Bernd Renz, GE Capital Germany.

26 Eindrücke vom Netzwerkevent von DIE STIFTUNG,  
VentureCapital Magazin und Unternehmeredition  
**„Es dauert lange, die Welt zu verändern“**

## Berlin Corner

28 Erstes Growth Company Forum in Berlin  
**Botschafter trifft Gründer und macht sich für sie stark**

## Early Stage & Expansion

30 **Kommentar | Quo vadis Deutschland?**  
**Droht die Besteuerung von Veräußerungsgewinnen  
aus Streubesitzbeteiligungen?**  
Heiko Wunderlich, SKW Schwarz Rechtsanwälte

31 **VC Kolumne von Dr. Peter Güllmann, NRW.Bank**  
**Industrie 4.0 – eine Chance  
für die deutsche Wirtschaft!**



Durch die Aktivitäten von Business Angels und öffentlichen Initiativen wie dem High-Tech Gründerfonds herrscht im Seed-Bereich aktuell ein breites Kapitalangebot für deutsche Start-ups. Größere Finanzierungsrunden sind für Jungunternehmen nach wie vor schwierig zu realisieren. Zwar engagieren sich immer mehr Konzerne, doch Tickets jenseits der 10–15-Mio.-EUR-Grenze sind ohne ausländische Investoren kaum machbar.

32 Interview mit Dr. Lucian Schönefelder, KKR  
„Wir werden mehrere Hundert Millionen USD Growth Capital bereitstellen“

34 Wenn herkömmliche Methoden nicht ausreichen  
**Risiken bei der Start-up-Bewertung  
verlässlich bestimmen**  
Sven von Loh

---

### Mittelstand/Buyouts

36 Niedrigzinsumfeld reduziert Kosten für eigenkapitalähnliches Kapital  
**Mezzanine vor neuer Zukunft**  
Martin Völker, VR Equitypartner

40 Interview mit Karsten Eibes, Beyond Capital Partners  
„Unternehmer achten sehr genau  
auf die Referenzen der Investoren“

42 M&A-Kolumne von Dr. Hans Bethge, Angermann M&A International

### Tempus fugit

44 Case Study | Mercateo AG sammelt Kapital für Wachstum und EK-Stärkung ein  
**B2B-Beschaffungsplattform mit stiller Beteiligung auf Kurs**

46 Nach Verabschiedung des Fachgutachtens zur Unternehmensbewertung  
**Neuerungen in der transaktionsbezogenen Bewertung**  
Hanno Hepke, Sabine Wittmeier,  
Warth & Klein Grant Thornton

50 Trend zu mehr Direktbeteiligungen  
**Family Offices – die (fast) neue Investorenklasse im Private Equity-Markt**  
Jens Moritz, Rautenberg & Company

---

### Investing

52 Nach dem Rückzug von Banken  
**Unitranche als Trend in der europäischen Unternehmensfinanzierung**  
Dr. Matthias Unser, Yielco Investments

54 Interview mit Franco Mathias, HCM Handwerk Capital Management  
„Statt Kapital in den Markt zu bringen, parken die Banken es“

56 Investing-News

56 Elevator Pitch  
Vizoury

---

### Datenbank

58 Dealmonitor

64 Events

65 Vorschau | Tweet des Monats | Impressum

66 People

