

# Inhalt



In den vergangenen Jahren hat sich das regulatorische Umfeld für Private Equity in vielen Bereichen gravierend verändert. Privatanlegern soll es mehr Schutz bieten, es beschränkt sie aber auch in ihren Investmentmöglichkeiten.



Commercial Due Diligences werden von einer Vielzahl von Dienstleistern als Service angeboten. Doch nicht überall, wo Commercial Due Diligence draufsteht, ist auch wirklich eine drin. Statt zu viel Illustration erfordert eine CDD in fünf Thesen detaillierte Bewertungen auf Basis sauberer Analysen, vor allem auch die Bewertung und Ableitungen von Implikationen: „In God we trust, all others bring data!“



Management Buyouts und Management Buyins sind in den vergangenen Jahren stärker ins Blickfeld geraten. Das hängt u.a. mit den zahlreichen unregulierten Unternehmensnachfolgen in mittelständischen Familienunternehmen zusammen. In diesen Fällen ist ein MBO, manchmal auch ein MBI ein bewährter Lösungsweg.

3 Editorial  
**Die Zeiten sind gut. Noch?**

6 Facts & Figures

12 Start-up-News

---

## Titelthema

→ 14 Gesetzgeber reguliert Private Equity-Investments von Privatanlegern  
**Hohe Mauern, hoher Schutz?**

---

## Märkte & Zahlen

20 Investment nicht nur für Reiche  
**Die Rückkehr der Publikumsfonds?**

22 Nicht ganz neuer Weg in der Konfliktlösung  
**Mediation im Beteiligungsgeschäft: nichts für Weicheier**  
Wolfgang Lubert, EnjoyVenture,  
Dr. Michael Tigges, Tigges Rechtsanwälte

24 Executive Talk mit Peter Brandl, Managementtrainer  
**„Jeder Pilot hat sein Entscheidungsrastrer“**

→ 26 Commercial Due Diligence:  
**Entscheidungsunterstützung statt Reisebericht**  
**Weniger Illustration, mehr fundierte Analysen**  
Arndt Rautenberg, Boris Herzog, Rautenberg & Company

---

## Early Stage & Expansion

28 VC Kolumne von Dr. Peter Güllmann,  
NRW.Bank  
**Mehr Venture Capital für die Lebenswissenschaften**

30 Interview mit Jens-Uwe Sauer, Seedmatch  
**„Die Crowd ‚tickt‘ anders als ein Investmentmanager“**

32 Investor im Portrait | Teil 135: MIG Fonds  
**Venture Capital für Privatanleger – Medaille mit zwei Seiten**

34 Sales Due Diligence bei Wachstumsunternehmen  
**Digitale Unternehmen sind nur so wertvoll wie ihr Vertrieb**  
Finn Rieder, wendero

36 Interview mit Daniel Worch, Univations  
**„Die Auswahl der pitchenden Teams fällt heute schwerer“**

---

### Mittelstand/Buyouts

- 38 **Management Buyout/Management Buyin**  
**Wenn der Manager mit dem Investor ...**
- 40 Interview mit Dr. Florian Meise, Adcuram Group  
**„Wichtig ist, permanent in die Zukunftsfähigkeit zu investieren“**
- 42 **M&A-Kolumne von Dr. Michael Drill, Lincoln International**  
**Kreative Verkaufsprozesse gewinnen an Bedeutung**
- 44 Interview mit Joachim Secker, GE Capital Germany  
**„Diversity ist für einen Großteil der Mittelständler selbstverständlich“**
- 46 **Case Study | Haber Textile Dienste GmbH:**  
**MBO als Nachfolgelösung**  
**Starke Position im umkämpften Markt**

---

### Investing

- 48 Börsengehandeltes Private Equity  
**Listed Private Equity weit besser als der DAX**
- 50 Interview mit Claus-Georg Müller, mic AG  
**„Das Venture Capital-Geschäft ist ein hochspekulatives Geschäft“**
- 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.