

Inhalt



Die Digitalisierung macht auch vor der altehrwürdigen Assekuranz nicht Halt. Die neuen Insurtechs wirbeln die Branche auf und stellen eine große Herausforderung für die etablierten Anbieter dar. Die Automatisierung senkt die Kosten, bewirkt ein neues Kundenverhalten bzw. bedient den Wunsch nach Bequemlichkeit und Schnelligkeit.

3 Editorial
Gesucht: der Überblick

6 Facts & Figures

12 Start-up-News

Titelthema

14 **Boom in der Insurtech-Szene**
Start-ups brechen den Versicherungsmarkt auf

Märkte & Zahlen

20 **Tech Talk mit Tim Kunde, Friendsurance**
„Das Internet of Things wird die Versicherungsbranche stark beeinflussen“

22 **Fördermittel: Viel erreicht, viel zu tun**
Für jeden Anlass einen Topf

Early Stage & Expansion

24 **Anteile für Gründer, Hebel für Investoren**
Eigenkapitalneutrale Finanzierung
durch öffentliche Förderung
Kai Grunwald, Weitnauer Rechtsanwälte

26 **Family Offices und Venture Capital**
Im Spannungsfeld zwischen Werterhalt
und Freude an Innovationen

28 **Private Finanzierung von Start-ups**
Business Angels: Professioneller und besser vernetzt

30 **Interview mit Albrecht Deißner, KfW**
„Es bestehen Überlegungen für einen Ausbau unserer
Beteiligungsfinanzierung“

32 **München wird zum Hub für Versicherungs-Start-ups**
Insurtech Accelerator:
Ein neuer Gründermarkt entsteht

34 **Case Study | Simpleurance GmbH:**
Alter Hase unter den Insurtechs
Versicherungsabschluss mit einem Klick

36 **Interview mit Guido Happe, board partners**
„Ein Gründungsteam braucht einen Sparringspartner“



Technologieunternehmen müssen vor Erreichen der Profitabilität Geldgeber mit innovativen Entwicklungen für attraktive Märkte durch ein kompetentes Team überzeugen. Diese Anforderung stellt den Kern sowohl von Businessplan als auch Fördermittelantrag dar.

Mittelstand/Buyouts

- 38 Family Offices im Buyout-Markt
Unternehmerisches Kapital sucht Anlagemöglichkeiten
- 40 M&A-Kolumne von Dr. Michael Drill, Lincoln International
Vive la France – neue Akquisitionschancen für deutsche Unternehmen?

Investing

- 42 Investing-News

Datenbank

- 44 Dealmonitor
- 48 Events
- 49 Vorschau | Tweet des Monats | Impressum
- 50 People



Mit ihrem meist mittelständischen Hintergrund halten sich deutsche Family Offices bei ihren Unternehmensbeteiligungen eher an die Anlageklasse Private Equity. An Start-up-Investments wagt sich nur eine kleine Minderheit – bisher. Aber in jüngster Zeit nehmen Family Offices zunehmend auch das risikoreichere Segment Venture Capital auf ihren Anlageschirm.



LUTZ | ABEL

Ihre Rechtsanwälte
für Venture Capital
und M&A.