

Malte Brettel, Christian Kauffmann,  
Christian Kühn, Christina Sobczak

# **Private Equity-Investoren**

**Eine Einführung**

Verlag W. Kohlhammer

## INHALT

<b>Vorwort</b> .....	<b>8</b>
<b>1 Einleitung</b> .....	<b>10</b>
1.1 Grundlagen .....	10
1.2 Private Equity aus volkswirtschaftlicher Perspektive .....	14
1.3 Private Equity aus Sicht der Investoren .....	16
1.4 Private Equity aus Sicht der Portfoliounternehmen .....	16
1.5 Private Equity in der Branchensicht .....	17
1.6 Aufbau des Buches .....	17
<i>Literaturhinweise</i> .....	<i>19</i>
<b>2 Das Fundraising von Private Equity-Gesellschaften</b> .....	<b>20</b>
2.1 Klassifizierung von Private Equity-Gesellschaften anhand ihrer Kapitalgeber ....	20
2.2 Der Fundraising-Prozess .....	21
2.3 Einteilung der Kapitalgeber .....	24
2.4 Struktur eines Private Equity-Fonds .....	25
2.5 Vor- und Nachteile für Kapitalgeber von Private Equity-Gesellschaften .....	28
<i>Literaturhinweise</i> .....	<i>30</i>
<b>3 Deal Flow</b> .....	<b>31</b>
3.1 Aktive Deal Flow Generierung .....	31
3.1.1 Aktive Marktanalyse durch Private Equity-Gesellschaften .....	31
3.1.1.1 Prozess der aktiven Marktanalyse .....	31
3.1.1.2 Vor- und Nachteile der aktiven Marktanalyse .....	32
3.1.2 Vermittlung durch Dritte .....	33
3.1.2.1 Transaktionsquellen .....	33
3.1.2.2 Vor- und Nachteile der Vermittlung durch Dritte .....	35
3.2 Passive Deal Flow Generierung .....	35
3.2.1 Die Vorbereitungsphase von Unternehmen auf eine Transaktion .....	35
3.2.1.1 Gründe für eine Private Equity-Finanzierung .....	36
3.2.1.2 Eignungskriterien für eine Private Equity-Finanzierung .....	37
3.2.1.3 Aufstellung eines Businessplans .....	38
3.2.2 Die Kontaktabbahnung durch Unternehmen .....	40
3.2.2.1 Auswahl der Private Equity-Gesellschaft .....	40
3.2.2.2 Die direkte Kontaktabbahnung .....	41
3.2.2.3 Die indirekte Kontaktabbahnung und Auktionen .....	42
<i>Literaturhinweise</i> .....	<i>44</i>

<b>4</b>	<b>Beteiligungsprüfung .....</b>	<b>45</b>
4.1	Grobanalyse .....	45
4.1.1	Kriterien .....	45
4.1.2	Prozess .....	48
4.1.3	Entwicklung des Financial Case .....	51
4.1.4	Erfolgsfaktoren .....	52
4.2	Due Diligence .....	53
4.2.1	Ziele .....	53
4.2.2	Bestandteile .....	54
4.2.2.1	Commercial Due Diligence .....	54
4.2.2.2	Financial Due Diligence .....	58
4.2.2.3	Legal Due Diligence .....	61
4.2.2.4	Weitere Bestandteile der Due Diligence .....	63
4.2.3	Prozess .....	64
4.2.4	Erfolgsfaktoren .....	64
	<i>Literaturhinweise</i> .....	66
<b>5</b>	<b>Strukturierung des Buy-outs .....</b>	<b>67</b>
5.1	Finanzielle Strukturierung .....	67
5.1.1	Ziele .....	68
5.1.2	Einflussfaktoren .....	70
5.1.3	Finanzierungsarten .....	72
5.1.3.1	Eigenkapital .....	74
5.1.3.2	Mezzanine-Kapital .....	76
5.1.3.3	Erstrangiges Fremdkapital (Senior Debt) .....	78
5.1.4	Weiter Instrumente der Buy-out-Finanzierung .....	80
5.2	Rechtliche Strukturierung .....	81
5.2.1	Ziele der Beteiligten .....	82
5.2.2	Formen des Unternehmenskaufs .....	83
5.2.3	Steuerliche Auswirkung .....	84
5.2.3.1	Verkäuferseite .....	85
5.2.3.2	Käuferseite .....	86
5.2.3.3	Vermeidung des Abzugsverbotes der Finanzierungskosten .....	88
5.2.3.4	Vermeidung der fehlenden Abschreibungsmöglichkeit .....	88
5.3	Vertragsabschluss .....	89
5.4	Erfolgsfaktoren .....	90
	<i>Literaturhinweise</i> .....	92

<b>6</b>	<b>Postinvestmentphase .....</b>	<b>94</b>
6.1	Monitoring .....	96
6.1.1	Organisation des Kontrollsystems .....	97
6.1.2	Laufendes Beteiligungscontrolling .....	97
6.1.3	Mitwirkung in Aufsichtsgremien .....	98
6.1.4	Zustimmungspflichtige Geschäfte .....	98
6.2	Mentoring .....	99
6.2.1	Organisation der Betreuung .....	99
6.2.2	Managementunterstützung .....	100
6.2.3	Einschaltung externer Ressourcen .....	101
6.3	Intervening .....	102
6.3.1	Ablösung des Managements .....	103
6.3.2	Interimsmanagement .....	105
6.4	Erfolgsfaktoren .....	105
	<i>Literaturhinweise .....</i>	<i>108</i>
<b>7</b>	<b>Exit .....</b>	<b>109</b>
7.1	Exit-Kanäle .....	110
7.1.1	Initial Public Offering .....	111
7.1.2	Trade Sale .....	114
7.1.3	Secondary Purchase .....	116
7.1.4	Dual Track und Triple Track .....	117
7.1.5	Buyback .....	118
7.1.6	Liquidation, Abschreibung .....	120
7.2	Exit-Strategie .....	122
7.3	Timing .....	123
7.4	Vergleichende Betrachtung .....	125
7.5	Erfolgsfaktoren .....	126
	<i>Literaturhinweise .....</i>	<i>128</i>

\* \* \*