

Private Equity

Private Equity bietet Finanzinstituten wie Banken, Versicherungen und Pensionsfonds die Möglichkeit, sich an privaten, nicht börsennotierten Unternehmen zu beteiligen. Private Equity Fondsmanager müssen über spezifische Kenntnisse und Erfahrungen verfügen, um erfolgreich zu sein. Laut der European Venture Capital Association EVCA investierten Private Equity Fonds im Jahre 2006 3.5 Milliarden Euro in 969 deutsche Unternehmen. Private Equity ist effektives und flexibles Risikokapital, das - regelmäßig in Verbindung mit einer Fremdfinanzierung - Unternehmen das weitere Wachstum ermöglicht.

Warum verkaufen Unternehmer an einen Private Equity Investor?

Dafür gibt es viele Beweggründe, wie zum Beispiel den Wunsch, sich zur Ruhe zu setzen, gesundheitliche Probleme oder einfach veränderte Lebensumstände. Manchmal fehlen aber auch einfach die Ressourcen, um Marktchancen wahrzunehmen, die sich dem Unternehmen bieten. Unabhängig von den konkreten Gründen ist es ein schwieriger Entscheidungsprozess: Wer kommt als Käufer infrage? Offensichtliches Interesse haben oft Wettbewerber. Aber was passiert, wenn der Interessent die vertraulichen Informationen, die ihm zur Verfügung gestellt werden, missbraucht? Oft interessieren sich auch große Konzerne für einen Erwerb - aber wird das Unternehmen dann umstrukturiert oder aus strategischen Gründen an einen anderen Standort verlegt? Vielen Unternehmensgründern liegt die Zukunft ihres Unternehmens auch dann noch am Herzen, wenn sie nicht mehr Eigentümer sind. Ein Private Equity Investor will auf dem Erfolg der Vergangenheit aufbauen und die weitere Expansion des Unternehmens unterstützen. Das bestehende Managementteam ist dabei sehr wichtig, da es das Unternehmen, seinen Markt, seine Kunden und Lieferanten und seine Wettbewerber am besten kennt. Private Equity Investoren können darüber hinaus sehr flexibel agieren und die Wünsche des Verkäufers bei der Strukturierung der Transaktion berücksichtigen, indem sie ihn als Minderheitsgesellschafter oder Beiratsmitglied einbinden.

- Beispiele: Westfalia, Alukon, Amann und Nobis in der Rubrik [Investments](#).

Warum verkaufen Konzerne Beteiligungen an einen Private Equity Investor?

Private Equity Investoren bieten in solchen Fällen nicht selten eine optimale Kombination aus angemessenem Verkaufspreis, einer schnellen und sicheren Transaktion, der Gewährleistung der Vertraulichkeit und der Berücksichtigung der Wünsche des Managements. Große, börsennotierte Unternehmen stehen unter wachsendem Druck, sich auf die erfolgreichsten Bereiche, ihr Kerngeschäft, zu konzentrieren und sich infolgedessen von anderen Geschäftsbereichen zu trennen. In solchen Fällen sind die veräußerten Beteiligungen nicht selten noch abhängig von der Muttergesellschaft: Buchhaltung, Personalwesen, IT und andere Dienstleistungen wurden zentral erbracht. Private Equity Investoren besitzen die erforderliche Erfahrung, dem Management diese Ressourcen ab dem ersten Tag zur Verfügung zu stellen, damit das eigentliche Geschäft nicht unter der Abspaltung leidet. Hinzu kommt oft, dass solche Randaktivitäten großer Konzerne regelrecht aufblühen und stürmisch wachsen, wenn Ihnen die notwendigen Ressourcen und Aufmerksamkeit zuteil werden.

- Beispiele: Berkenhoff, Amoena und SPHEROS in der Rubrik [Investments](#).

Warum ziehen auch gut geführte Unternehmen mit guten Produkten und Marktchancen Private Equity in Betracht?

Ehrgeiziges Wachstum und Akquisitionen erfordern Finanzmittel. Ein guter Private Equity Investor stellt aber

nicht nur Kapital zur Verfügung, sondern bietet darüber hinaus auch noch Erfahrung, strategisches, unternehmenswertorientiertes Denken und ein internationales Netzwerk von Kontakten.

Wie funktioniert die Partnerschaft zwischen dem Management und dem Private Equity Investor?

Erfolgreiche Unternehmen haben ein gutes Management. Ein guter Manager hat eine Vorstellung von der Zukunft seines Unternehmens, er kennt sein Unternehmen sehr genau und glaubt daran, dass sein Unternehmen noch besser werden kann, wenn es seine Chancen nutzen kann. Private Equity Investitionen sind vom Erfolg des Managements abhängig. Deshalb bieten Private Equity Investoren dem Management die Möglichkeit, Anteile an seinem Unternehmen zu erwerben. Wenn das Unternehmen verkauft wird, teilt sich das Management den Gewinn mit dem Private Equity Investor. Immer mehr Manager in Deutschland entdecken die Möglichkeit, ihr Unternehmen zu kaufen und von Angestellten zu Unternehmern zu werden. Wir helfen dabei.

- Beispiel: Nobis in der Rubrik [Investments](#).

Warum investieren Private Equity Häuser in Unternehmen?

Private Equity Fondsmanager möchten eine attraktive Rendite auf den Kapitaleinsatz ihrer Investoren erzielen. Das bedeutet, dass sie die Beteiligungsunternehmen wieder verkaufen oder an die Börse bringen üblicherweise innerhalb eines Zeitraums von bis zu sieben Jahren. Die Erlöse daraus fließen an die Investoren zurück. Aus diesem Grund investieren Banken, Versicherungen und Pensionsfonds in Private Equity sie verteilen so ihr Kapital auf verschiedene Anlageklassen.

Wie findet man den passenden Private Equity Partner?

Eine Auswahl zu treffen, ohne sich persönlich kennen gelernt zu haben, ist nicht einfach. Websites oder Broschüren können einen ersten Eindruck hinsichtlich der Größe und Art der angestrebten Investitionsmöglichkeiten geben, darüber hinaus aber wenig mehr. Kontaktieren Sie einige Private Equity Häuser Sie werden sehen, dass man Ihnen gern weiterhilft und Ihnen zusätzliche Informationen zur Verfügung stellt. Vereinbaren Sie ein Termin und fragen Sie nach Referenzen, zum Beispiel nach Gesprächen mit Geschäftsführern der Portfoliounternehmen, bevor Sie eine Entscheidung treffen. Die Partnerschaft mit einem Private Equity Haus ist auf eine gewisse Dauer angelegt, und einmal getroffene Entscheidungen können nicht ohne Weiteres revidiert werden.