

1. Vorwort und Wegweiser zur zweiten Auflage

„Basiswissen Private Equity“ versteht sich als Lehrbuch, das einen soliden, detailreichen und umfassenden Überblick über die Finanzierungsform Private Equity geben soll. Dabei wird einerseits auf aktuelle wissenschaftliche Erkenntnisse der einschlägigen Forschung abgestellt, andererseits und in erster Linie ein Fokus auf den praktischen Nutzen der behandelten Themen gelegt. Damit soll eine Lücke am deutschsprachigen Markt für Private-Equity-Literatur gefüllt werden.

Das Ergebnis ist ein Werk, das Menschen, die sich mit dem Thema Private Equity beschäftigen, mit relevanten und v.a. anwendbaren Informationen versorgt. Das umfasst zum einen das Schaffen eines Grundverständnisses für die Strukturen des Private-Equity-Geschäfts (Wer sind die Beteiligten? Was sind deren Interessen und welche Zielsetzung haben sie? Etc.) und vertieft zum anderen die Themen, denen sich Unternehmen, die mit einer Private-Equity-Finanzierung konfrontiert sind, gegenübersehen: Wie ist ein Pitch Deck aufgebaut? Wie wird das Thema Vertraulichkeit gehandhabt? Wie funktioniert der Investmentprozess einer solchen Finanzierung? Was ist eine „Due Diligence“ und wie läuft sie ab? Wie wird mein Unternehmen bewertet? Was ist ein „LOI“? Was enthält er für Informationen und wie unterscheidet er sich von einem Beteiligungsvertrag? Mit welchen Regelungen habe ich in einem solchen Vertrag zu rechnen und wie gestaltet sich die weitere Zusammenarbeit? Bin ich noch „Herr im eigenen Haus“? Und was genau ist unter einem „Exit“ zu verstehen? Hier sei auch auf die umfangreichen Anhänge am Ende des Buches verwiesen, die u.a. musterhafte Beispiele für Private-Equity-relevante Dokumente wie Vertraulichkeitserklärungen oder Letter of Intents enthalten, aber auch detaillierte Informationen, was in einem Businessplan stehen sollte und was im Rahmen einer Due Diligence für gewöhnlich geprüft wird. In der vorliegenden zweiten Auflage wurden Themengebiete, die seit dem Erscheinen der ersten Auflage (2012) an Bedeutung gewonnen haben, wie z.B. Tokenization und Crowd Funding, ergänzt.

Bei aller Orientierung auf die Praxis kommt natürlich auch die Theorie nicht zu kurz – zumal, wenn sie geeignet ist, Mechanismen und Strukturen zu erklären, denen man sich als Praktikerin oder Praktiker gegenüber sieht. Dies macht das vorliegende Buch auch für die zweite Hauptzielgruppe relevant: Studierende, die mit diesem Lehrbuch umfassend über alle relevanten Informationen zum Thema Private Equity versorgt werden und es als Ausgangspunkt für weiterführende Forschungen verwenden können.

1.1. Zur Verwendung des Begriffs Private Equity in diesem Buch

In der Literatur werden zahlreiche Begriffe verwendet, um das Phänomen Private Equity in Worte zu fassen. Um nur die häufigsten zu nennen: Wagniskapital, Risikokapital, Chancenkapital.

Unter Private Equity versteht man Finanzinvestitionen in private, nicht börsennotierte Unternehmen mit dem Ziel, diese Investitionen (oder: Beteiligungen) mittelfristig mit Gewinn wieder zu veräußern. Je nach Bedarf des Unternehmens und Zielsetzung der Investoren bringt das Private-Equity-Fonds-Management neben den Finanzmitteln zu-

sätzlich Know-how in Bezug auf operative Unternehmensprozesse und die erfolgreiche strategische Ausrichtung ein. Der Private-Equity-Partner wird dann zu einem aktiven Gesellschafter für die Unternehmen im Beteiligungsportfolio des Investors.

Auf den Begriff Private Equity wird im Kapitel 4.1. noch im Detail eingegangen. Wichtig ist an dieser Stelle zu erwähnen, dass der Autor dieses Buches den Begriff Private Equity im weiteren Sinne versteht. D.h. im Folgenden wird, sofern im Einzelfall nicht anders angegeben, mit dem Begriff Private Equity auch das in frühe Unternehmensphasen (z.B. Start-ups) investierte „Venture Capital“ abgedeckt. Dieser Hinweis wird als notwendig erachtet, da in der Praxis üblicherweise nur von Private Equity gesprochen wird, wenn es sich um Investitionen in Unternehmen in späteren Unternehmensphasen, z.B. im Zuge eines Leveraged Buy-outs, handelt.

1.2. Vergangenheit, Status quo und Ausblick

Erste Formen von Private Equity heutiger Ausprägung entwickelten sich in den USA des ausgehenden 19. Jahrhunderts. Reiche Familien wie Rockefeller oder Mellon gewährten kapitalintensiven sowie risiko- und chancenreichen Kleinunternehmen, denen die Eigenkapitalaufbringung (insbesondere über die Börse) nicht möglich war, Kapital gegen Unternehmensanteile. Erst in den 50er-Jahren des 20. Jahrhunderts entwickelten sich erste Institutionen, die diese Aufgabe zu ihrem primären Geschäft machten. Erste auf Venture Capital spezialisierte Unternehmung war die American Research and Development Corporation (ARD), deren Top-Investment 1957 zum Preis von USD 70.000,- ein Anteil von 77 % an der Fa. Digital Equipment war, deren Wert 14 Jahre später auf USD 355 Mio. anstieg.

In den 1960er-Jahren wurde Corporate Venturing bedeutsamer. Hierbei stellen etablierte Unternehmen Kapital für innovative Projekte und Geschäftsideen zur Verfügung. Das strategische Interesse der finanzierenden Unternehmen besteht in einem frühzeitigen und mitunter exklusiven Zugriff auf neue Technologien. Zeitweilige Unterstützungen durch die US-Regierung in Form von günstigen Refinanzierungen, Garantien oder steuerlichen Erleichterungen förderten Private Equity. Die Rezession sowie die Erhöhung der Capital Gains Tax bremsen in den 70er-Jahren wiederum die Entwicklung.

Die 1980er-Jahre sahen – konzentriert auf die US-Bundesstaaten Kalifornien (Silicon Valley, Universitäten Stanford und Berkely) und Massachusetts (Harvard, MIT) – einen unaufhaltsamen Aufstieg von Private Equity. Dies geschah insbesondere vor dem Hintergrund der Liberalisierung der Investitionsrichtlinien von Pensionsfonds, Versicherungsgesellschaften und Stiftungen, die nunmehr große Kapitalsummen in den Markt spülten und damit auch Risikokontroll- und Asset-Allocation-Techniken sowie regelmäßige Fondsbewertungen etablierten. Des Weiteren war die Etablierung der NASDAQ als Börse für junge Wachstumsunternehmen und damit Exitkanal für Portfolio-Unternehmen von Private-Equity-Fonds ein entscheidender Meilenstein. Zu Private-Equity-Formen wie Frühphasenfinanzierung und Technologie-Finanzierung kamen nun Formen wie Expansion Finance, Bridge Finance und MBOs. Im gleichen Zeitraum wurde die Finanzierungspalette um Instrumente wie Wandel- und Optionsanleihen, nachrangiges Fremdkapital (eine Form des Mezzaninkapitals) und nur teilweise gesichertes Fremdkapital erweitert.

Außerhalb der USA hat Private Equity ausschließlich in Großbritannien eine längere Tradition. Vorläufer waren Risikokapitalfinanzierungen von Commonwealth-Projekten, etwa die East India Corporation. Erste Fonds entstanden in den 30er-Jahren des 20. Jahrhunderts durch die britische Handelsbank. 1945 wurde auf Initiative der Bank of England sowie diverser Kommerzbanken die Industrial and Commercial Finance Corporation (ICFC) gegründet, die heute noch unter dem Namen 3i (investors in industry) ein großer europäischer Private-Equity-Fonds ist.

In Deutschland begann die Institutionalisierung von Private Equity erst in den 60er-Jahren des 20. Jahrhunderts.¹ Die Entwicklung verlief anfangs sehr schleppend und insgesamt eher zyklisch, denn kontinuierlich. Das Beteiligungsgeschäft wurde zunächst von Banken und dem öffentlichen Fördergedanken getragen. Die 1965 gegründete erste Beteiligungsgesellschaft war vor allem mit stillen Einlagen an mittelständischen Unternehmen beteiligt. Auch die staatliche Förderung durch Bund und Länder – vor allem durch zinsgünstige Refinanzierungsmittel im Rahmen des ERP-Beteiligungsprogramms – brachte Anfang der 70er-Jahre erste öffentlich geförderte, aber nicht private Beteiligungsgesellschaften hervor. Diese Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften bestehen bis heute fort und werden durch zinsgünstige Refinanzierungsmittel und Rückgarantien von Bund und Ländern gefördert. Selbst die am 6. September 1975 gegründete Deutsche Wagnisfinanzierungsgesellschaft mbH (WFG) wurde finanziell vor allem durch die öffentliche Hand und in geringem Umfang durch die 29 Banken, die als private Investoren fungierten, getragen. Nach neun Jahren wurde das finanzielle Verlustgeschäft der WFG eingestellt. Erst Anfang der 80er-Jahre entwickelten sich in Deutschland Private-Equity-Gesellschaften, die Fundraising nach amerikanischem Modell betrieben. Ende der 1980er-Jahre überschritten diese bereits ein Investitionsvolumen von 1 Mrd. EUR. In den 1990ern boomte die Branche dann nach anfänglicher Selektion und Spezialisierung – insbesondere im Early-Stage- und Buy-out-Bereich – und machte zum Ende des Jahrtausends einen Sprung auf rund 140 Gesellschaften und einem verwalteten Kapital von über 10 Mrd. EUR. Der Aufstieg setzt sich seitdem im Wesentlichen fort, wobei es insbesondere in den Jahren 2002 und 2003 zu einer Konsolidierung infolge der „New-Economy-Krise“ kam. 2021 gibt es in Deutschland laut BVK (dem Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften) über 400 Beteiligungsgesellschaften, die jährlich mehr als 1.000 Unternehmen finanzieren, die wiederum rund 1,4 Mio. Personen beschäftigen. Gemessen an der Wirtschaftskraft spielt Beteiligungskapital in Deutschland aber immer noch nicht die bedeutende Rolle bei der Unternehmensfinanzierung wie z.B. in Großbritannien, wobei dieser Wert in den letzten Jahren kontinuierlich zunahm.

Österreich sah erstmals 1985 strukturierte Ansätze zur Bereitstellung von Beteiligungskapital durch rechtliche Implementierung eines Genussscheinmodells, das allerdings aufgrund der fix vereinbarten Rückzahlungsverpflichtung sowie der Kündbarkeit der Investition kein Private Equity im engeren Sinn darstellte. Hinderlich für die Entwicklung eines Private-Equity-Markts waren insbesondere der fehlende regionale Börsezugang für Wachstumsunternehmen, der vor dem EU-Beitritt zu kleine Heimmarkt, komplexe gesetzliche Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen, restriktive Veranlagungs-

¹ Vgl. Hellmann 2000, Leopold u.a. 2003.

bestimmungen für Versicherungen, das Fehlen von institutionellen Investoren wie Pensionskassen und die mangelnde Bereitschaft der Unternehmenseigentümer zur Hereinnahme eines Partners. Ab Mitte der 1990er-Jahre etablierte sich auch in Österreich eine Private-Equity-Szene, die zunächst Aufstieg und Fall der „New Economy“ teilte, um sich in den vergangenen 20 Jahren wieder expansiv zu entwickeln. Hierbei ist insbesondere das Angebot an Frühphasen-Finanzierern – sog. Venture Capital – stark gewachsen. Nach wie vor (Stand 2021) kommen jedoch rund drei Viertel des in österreichische Start-ups investierten Risikokapitals aus dem Ausland.

Mit der globalen Finanzkrise nahmen nach 2009 weltweit Private-Equity-Investitionen sowie das Fundraising stark ab. Dieser Rückschritt konnte in den darauffolgenden Jahren allerdings wieder mehr als wettgemacht werden: 2021 wurde in Europa ein neues All-time High bei Fundraising und Investments verzeichnet (Invest Europe 2021).

Es zeigt sich, dass sich das Geschäftsmodell Private Equity auch in der Krise durchaus bewährt hat. Wurde zu Beginn der Wirtschaftskrise 2008/09 noch argumentiert, dass das Geschäftsmodell der Private-Equity-Fonds in sich zusammenbrechen würde, da der erschwerte Zugang zu günstigem Fremdkapital die Durchführung von Leverage Buy-outs (LBO) stark behindert, kann nun gesagt werden, dass Private Equity gerade auch in einer Krise einige Stärken in petto hatte, wie z.B. der nicht-monetäre Mehrwert (sog. Value Added), der durch die Erfahrungen des Fonds-Managements von Private-Equity-Gesellschaften hinsichtlich Restrukturierungen etc. den Portfolio-Unternehmen zur Verfügung gestellt wird. Die Zukunft der Anlageklasse Private Equity ist grundsätzlich als sehr positiv einzuschätzen. Es zeigt sich, dass sowohl angebots- als auch nachfrageseitig viel für eine weiterhin starke Entwicklung des Private-Equity-Markts spricht.

Angebotsseitig sprechen v.a. die Vorteile der Assetklasse Private Equity, wie z.B. die hohen Renditen, für weiteres Wachstum. Siehe hierzu auch Kapitel 5. Aber auch die von den Zentralbanken in den letzten Jahren stark ausgeweitete Geldmenge sucht nach Anlagemöglichkeiten. Kritisch ist in diesem Zusammenhang anzumerken, dass diese Ausweitung der Geldmenge zu einer Asset-Inflation geführt hat, also einem Preisanstieg bei Anlageobjekten. Dieses Phänomen lässt sich bei fast allen Anlagen beobachten und hat auch im Markt für Unternehmensanteile zu einem deutlichen Preisanstieg in Form höherer Unternehmensbewertungen geführt.

Nachfrageseitig sprechen folgende Trends für weiteres Marktwachstum:

- Zahllose Studien, Artikel, Symposien und Podiumsdiskussionen beschäftigen sich seit mehreren Jahren mit der Nachfolgeproblematik, also der Frage, wie und an wen ein Unternehmen zum Wohle aller Stakeholder übergeben werden soll. Ein bestens bewährter Weg, hier zu einer Lösung zu kommen, ist, dies im Zuge eines Management Buy-out (= Verkauf an das bestehende Management) oder Management Buy-in (= Verkauf an ein externes Management) zu bewerkstelligen. Die Mittel, die hierbei vonnöten sind, werden in aller Regel auch zu einem Teil von Private-Equity-Fonds aufgebracht.
- Dem zunehmenden Wettbewerbsdruck einer sich immer weiter globalisierenden Wirtschaft sowie den Herausforderungen einer modernen Welt – stellvertretend seien hier Klimawandel und demografische Entwicklung genannt – kann nur durch

steigende Innovationskraft begegnet werden. Innovative Unternehmen bilden hierbei das Rückgrat der kommerzialisierbaren, anwendungsorientierten Forschung. Die Finanzierung dieser Unternehmen ist, v.a. im Frühphasensegment, aufgrund fehlender Sicherheiten und regulatorischen Bestimmungen für Banken i.d.R. nicht darstellbar. Hier schlägt die Stunde der Wagniskapitalfonds, die Bereitschaft zeigen, Risiken (Entwicklung, Vermarktung) zu nehmen und den finanzierten Portfoliounternehmen auch mit Rat, Tat und Netzwerken zur Verfügung zu stehen.

Neben der Angebots- und der Nachfrageseite von Privat Equity werden nach Ansicht des Autors auch andere Entwicklungen einen Einfluss auf die Marktentwicklung haben:

- Schwer einzuschätzen sind die Auswirkungen, die der zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Buches stattfindende **Krieg in der Ukraine** sowie die immer noch **aktive COVID19-Pandemie** auf das Investitionsverhalten – sowohl seitens der Private-Equity-Fonds als auch der Investoren IN Private-Equity-Fonds – haben werden. Die Störung globaler Supply Chains sowie ein generell vorhandenes Gefühl der Unsicherheit sind sicherlich störend für die Entwicklung der Weltwirtschaft und lassen damit einen Dämpfer des Investitionsverhaltens erwarten. Andererseits lässt sich durch diese Entwicklungen auch ein Trend zur Repatriierung von Produktionskapazitäten beobachten, die steigende Investitionen in westliche Märkte notwendig macht. Und dies nicht nur im klassischen Maschinen- oder Baubereich, sondern auch für Digitalisierungs- und Automatisierungslösungen, die zum Erhalt der Produktivität in klassischen Hochlohnländern benötigt werden. Auch zeigt sich bei einem Blick auf die Entwicklung der Private-Equity-Märkte in den vergangenen Jahren, dass sich die Private-Equity-Industrie (i) recht schnell von Rückschlägen erholt und (ii) zunehmend resilient gegenüber Krisen wird.
- Das große Thema unserer Zeit ist der **Klimawandel**. Um diesen zu bekämpfen oder – im Worst Case – dessen Auswirkungen abzumildern, sind neben gewaltigen Investitionen in die Energie- und Verkehrsinfrastruktur auch Investitionen in die Entwicklung von Lösungen, die zu einer Dekarbonisierung aller Lebens- und Produktionsabläufe führen, notwendig. Entwicklungen von innovativen Prozessen, Dienstleistungen und Produkten sind per Definition risikobehaftet – ein Risiko, das durch eine adäquate, d.h. risikotragende Finanzierungsstruktur abgebildet werden muss.
- Die – wie immer – große Unbekannte ist natürlich die **Entwicklung des börslichen Kapitalmarkts**. Diese hat einen entscheidenden Einfluss auf das Geschäftsmodell des vorbörslichen Kapitalmarkts, zu dem auch die Assetklasse Private Equity zählt. Dies liegt darin begründet, dass der Exit, also der Verkauf eines Beteiligungs- bzw. Portfoliounternehmens, integraler Bestandteil des Geschäftsmodells eines Private-Equity-Investors ist. Wenn das Börsenumfeld schlecht ist, hat dies nicht nur einen negativen Einfluss auf den Exit-Kanal IPO, sondern verschlechtert auch die Chancen eines erfolgreichen, rentablen Verkaufs an einen großen Konzern, der sich über die Börse finanziert. Darüber hinaus orientiert sich die Bewertung von nicht-börsegelisteten Unternehmen sehr wohl an den Bewertungen, die für börsegelisteten Unternehmen bezahlt werden. Und dies hat einen direkten Einfluss auf die erzielte Rendite von Private-Equity-Transaktionen und damit in weiterer Folge auf die Fähigkeit von Fonds, frisches Kapital für neue Transaktionen aufzunehmen.

- Das Kapitel 5.6. widmet sich dem Thema der **Tokenisierung** der Private-Equity-Industrie. Darunter wird die Digitalisierung von Vermögenswerten unter Zuhilfenahme der Blockchain-Technologie verstanden. Im Private-Equity-Geschäftsmodell wird diese Technologie auf zwei Ebenen zu einer deutlichen Reduktion der Transaktionskosten sowie einer Beschleunigung der Transaktion führen: zum einen auf der Ebene der Fonds-Investoren, die in einen Fonds einzahlen, und zum anderen auf der Ebene des Fonds, der Anteile an einem Unternehmen erwirbt. Durch die rasche und günstige Transaktionsabwicklung kann der (Fonds-)Investorenkreis, der aufgrund der relativ hohen Mindestinvestitionssummen ein Privileg (sehr) wohlhabender Personen oder überhaupt nur Institutionen ist, erweitert werden. Auch führt die einfache Handelbarkeit einmal erworbener Tokens (siehe hierzu Kapitel 5.6.) dazu, dass die Assetklasse Private Equity eine ihrer Hauptschwachstellen, die mangelnde Fungibilität, entschärft.
- Eine sehr spannende und potenziell äußerst folgenreiche Auswirkung wird der Einsatz von **künstlicher Intelligenz** (KI) auf die Private-Equity-Landschaft haben. Diese Systeme erstellen unter Nutzung großer Datenmengen Präsriptionen über zukünftige Entwicklungen. Und damit werden zwei typische Merkmale des Private-Equity-Geschäfts abgedeckt: es gibt (i) sehr viele Faktoren, deren Eintritt wiederum Resultat (höchst) komplexer Verkettungen anderer Faktoren sind. D.h. eine große Anzahl von Datenpunkten, die von einer KI gelesen werden können, ist hier vorhanden. Und nachdem sich (ii) der Erfolg von Private-Equity-Finanzierungen immer erst in der Zukunft einstellt, nämlich beim Exit, sind Präsriptionen darüber, welche Investitionsprojekte besonders lohnend sind, natürlich von besonderem Interesse. Inwiefern diese Technologie (in einem ersten Schritt) „lediglich“ die Arbeit von Private-Equity-Fondsmanagern erleichtert bzw. verbessert oder diese (in einem zweiten Schritt) vielleicht sogar erübrigt, da die Fondsmanager als Intermediäre zwischen (Fonds-)Investoren und Unternehmen überflüssig werden, bleibt abzuwarten.

Private-Equity-Fonds stehen vor nicht zu unterschätzenden Herausforderungen, werden aber ihren festen Platz in der Welt der Unternehmensfinanzierung behalten. Neben dem zur Verfügung gestellten Finanzkapital liegt der Beitrag von Private-Equity-Fonds insbesondere in der Etablierung eines hohen Standards an „Corporate Governance“ in den Portfolio-Unternehmen sowie in der Unterstützung ihrer Portfolio-Unternehmen durch Management- und Industrieexperten des Fonds. Institutionelle Anleger sollten aufgrund der strukturell bedingten weitgehenden Ausschaltung des Principal-Agent-Problems (siehe Kapitel 3.2.2.) auch weiterhin eine Veranlagung in Private Equity im Rahmen ihrer Asset Allocation mitberücksichtigen.

1.3. Zum Aufbau dieses Buches

Bei einer Private-Equity-Transaktion gibt es im Wesentlichen vier beteiligte Gruppen:

- die Private-Equity- oder Fonds-Investoren,
- die Unternehmen bzw. Portfolio-Unternehmen (auch Beteiligungsunternehmen oder Zielunternehmen genannt),
- das Fonds-Management und natürlich
- den Private-Equity-Fonds selbst.

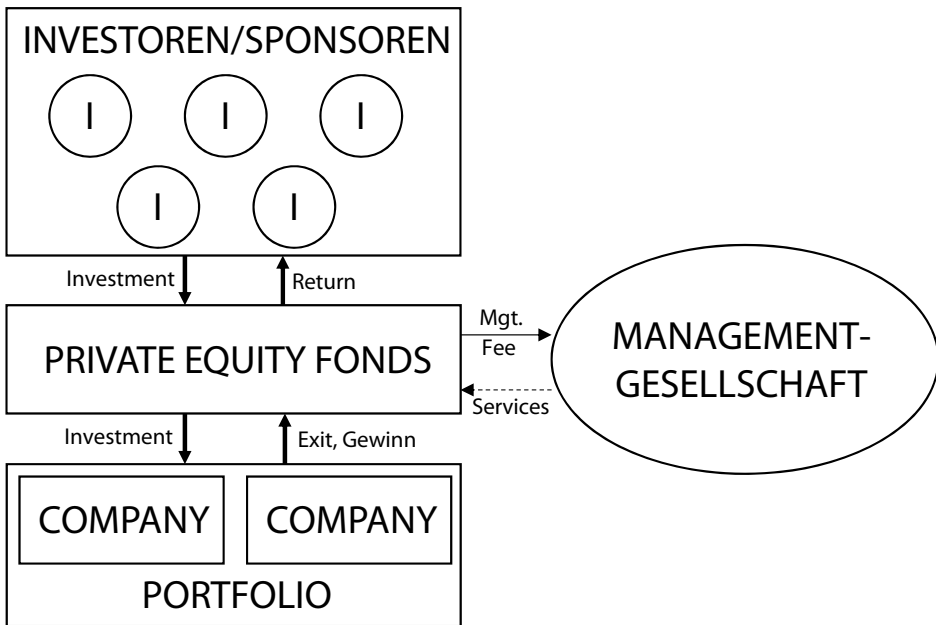


Abbildung 1: Beteiligte im Private-Equity-Geschäftsmodell

An dieser Arbeitsteilung orientiert sich der Aufbau dieses Buches. Zunächst wird am Anfang des Buches eine gemeinsame Wissensbasis geschaffen. Kapitel 2. geht auf die Bedeutung von Eigenkapital und deren Charakteristik im Allgemeinen ein. Anschließend wird in Kapitel 3. auf theoretische Grundlagen eingegangen, um ein Grundverständnis für die ökonomische Bedeutung von Private-Equity-Finanzierungen zu bekommen und Hinweise zu erhalten, welche spezifischen Regelungsbestandteile sich aus den Interessen und Handlungen der beteiligten Private-Equity-Akteure ergeben. Gerade diese sind Grundlage für die teils komplexen Prozesse und Vertragskonstruktionen, mit denen man bei dieser Anlageklasse zu tun hat.

Daran anknüpfend wird in Kapitel 4. Private Equity umfassend definiert, von anderen Finanzierungsformen abgegrenzt und in seiner Bedeutung als Finanzierungsalternative für Unternehmen dargestellt.

Die Kapitel 5. und 6. wenden sich den Fondsinvestoren und dem Fundraising-Prozess zu. Besonderheiten von Private Equity als Asset-Klasse werden aufgezeigt und es wird der Frage nachgegangen, welche Aspekte bei der Auswahl eines Private-Equity-Fonds zu beachten sind (Kapitel 5.). Anschließend wird aufgezeigt, wie der Prozess eines Fundraising klassischerweise vonstattengeht (Kapitel 6.).

Ebenfalls wird in Kapitel 6. die Konstruktion von Private-Equity-Fonds behandelt. Hier wird auch auf die vertragliche Struktur der Fonds sowie auf die Zahlungs- und Informationsflüsse zwischen den Beteiligten eingegangen. Die Managementgesellschaft der Fonds, die sowohl für das Aufsetzen des Fonds als auch das Eingehen, Betreuen und

schließlich das Deinvestieren der Unternehmensbeteiligungen von zentraler Bedeutung ist, wird ebenfalls hier vorgestellt.

An dem Investitionsprozess einer Private-Equity-Finanzierung sind neben dem Fonds-Management vor allem die Unternehmen beteiligt.

Der Investitionsprozess lässt sich in die drei wesentlichen Teilprozesse Investment-, Betreuungs- und Exitprozess untergliedern. Aus dem Blickwinkel der Unternehmen erscheint er oft als der zentrale Prozess von Private Equity. In Kapitel 7. wird u.a. detailliert auf die Regelungen eingegangen, die sich typischerweise in Private-Equity-Verträgen und co-finanzierenden Kreditvereinbarungen finden und die oft sowohl für die laufende Betreuung und als auch für das Vorgehen beim Exit große Bedeutung für die Unternehmen bekommen.

Der umfangreiche Anhang in diesem Praktikerbuch bietet Beispiele zur Gliederung eines Businessplans, Checklisten zur Durchführung einer Due Diligence, Grundentwürfe zu diversen vertraglichen Vereinbarungen und ein Glossar. Diese aus der Praxis der Autoren gewonnenen Beispiele machen die Inhalte anschaulicher und können als praktisches Arbeitsmaterial dienen. Sie stellen keine Standards dar und müssen auf konkrete Fälle immer angepasst werden, da Private-Equity-Transaktionen typischerweise sehr spezifische Rahmenbedingungen haben.