

Studienarbeit

Private Equity

Investitionen und deren Bedeutung für die Wirtschaft

von

Gregor Witkowski, Ulus Uyar, Weber Heiko

1. Auflage

Bachelor + Master Publishing 2014

Verlag C.H. Beck im Internet:

www.beck.de

ISBN 978 3 95820 011 1

Leseprobe

Kapitel 2, Grundlagen von Private Equity Investitionen:

Private Equity bezeichnet die Vergabe finanzieller Mittel in Form von Eigenkapital an nicht börsennotierte Unternehmen. Die Beteiligung kann sich auf verschiedene Phasen erstrecken und besitzt einen zeitlichen Horizont von meist 4-6 Jahren. Im Folgenden werden nun die Entstehung und die Begrifflichkeiten näher erläutert.

2.1, Entstehung von Private Equity:

Private Equity ist ein Begriff, der schon sehr lange in den Köpfen der Menschen vorhanden ist. Die Historie zeigt, wie weit die Anfänge von Beteiligungsfinanzierungen zurückliegen. Bereits 1481 war es Leonardo da Vinci, der sich finanzielle Unterstützung zur Umsetzung seiner Planungen und Vorhaben holte. Der Florentiner Lorenzo Medici beteiligte sich an dieser Unternehmung. Ein weiterer sehr berühmter Italiener erhielt einen Teil - der für sein Vorhaben benötigten 2 Millionen Maravedics - von Freunden. Den Rest bezog Christoph Kolumbus von Luis de Santangel, dem Schatzmeister der Spanischen Krone, damit er seine erste Entdeckungsreise durchführen konnte.

Wie man an diesen historischen Ereignissen erkennen kann gab es in den frühen Anfängen schon sog. 'Wagnisfinanzierungen', welche Ihre Bezeichnung aufgrund der Ungewissheit über den Erfolg des Investitionsprojektes erhielten.

Der Zeitpunkt, seitdem die Menschen Veränderungen auf wirtschaftlicher Ebene vor allem im Bereich der Arbeitsteilung und der Weiterentwicklung von Märkten bewirken, kann als Geburtsstunde der heute weit verbreiteten 'Beteiligungsfinanzierung' angesehen werden.

Der eigentliche Durchbruch von Private Equity i.e.S. ist den Jahren nach 1945 zuzuordnen, in denen kleinere mittelständische Unternehmen im amerikanischen Raum nur noch sehr schwierig an die benötigten Finanzmittel kamen. Der damalige Präsident der Federal Reserve Bank of Boston, Ralph E. Flanders bewegte institutionelle Investoren dazu, ihr Kapital in einem Fond zur Finanzierung junger Unternehmen bereitzustellen. Diesen Vorgang des Kapitalsammelns nennt man im Englischen Fundraising.

Mit Hilfe von diversen Anhängern entstand so die American Research and Development Corporation (ARD). Dies war der erste institutionelle und unabhängige Eigenkapitalinvestor in den USA. Sein Fondvermögen betrug rund 5 Millionen USD.

Die Bedeutung der USA in der Entwicklung und Entstehung von Private Equity ist unumstritten.

Wie so häufig war die USA mal wieder Vorreiter im Finanzsektor.

Aus deutscher Sicht schwappte die Private Equity – Welle erst 20 Jahre später an die 'Küsten der nationalen Finanzwirtschaft'.

Im Jahr 1965 öffnete die erste Wagniskapitalgesellschaft, die Deutsche Beteiligungsgesellschaft mbH, ihre Pforten. Kernpunkt der Gründung war die Vergabe von Finanzierungsmitteln in Form von Eigenkapital an nicht börsennotierte Unternehmen. Zur damaligen Zeit war das Finanzierungsverständnis von urtypischen Bankfinanzierungen geprägt, so dass man dieser neuen innovativen Form eher skeptisch gegenüberstand. Aber auch die Einflussnahme von

Dritten am Unternehmen verhinderte den großen Ansturm.

In den 70er Jahren wurden 'mittelständische Beteiligungsgesellschaften' durch die Bundesländer gegründet, welche im Interesse der Öffentlichkeit unter Einhaltung vorgegebener Förderungsrichtlinien Investitionen tätigten.

Vorrangig sollten dadurch jungen Unternehmen der Bereiche Maschinenbau, Mikroelektronik und Biotechnologie Förderungen zu Gute kommen.

Während der 80er und 90er Jahre gab es einen wahrlichen Schub im Land, so dass steigende Wachstumsraten im Bereich des Private Equity und den daraus resultierenden Investitionen zu verzeichnen waren.

2002 waren es mittlerweile 196 Mitglieder die beim Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften gemeldet waren und ein Fondsvolumen von 33,2 Milliarden Euro repräsentierten.

Der deutsche Private Equity Markt ist langsam aber sicher nach einigen Rückschlägen ins Rollen gekommen und etabliert sich immer mehr als Finanzierungsalternative. Trotz vieler negativer Haltungen dieser Thematik gegenüber, gewinnt der Bereich Private Equity immer mehr an Bedeutung und Stellenwert.

Die Gründe sind vielseitig. Zum einen haben deutsche mittelständische Unternehmen die geringste Eigenkapitalquote im Vergleich mit Unternehmen aus den G7-Staaten, was sich unter Berücksichtigung der Konsequenzen am besten wie folgt beschreiben lässt:

Niedrige Eigenkapitalquote = schlechtes Rating = kein Kredit bzw. höhere Zinsen

Zum anderen verkomplizieren Richtlinien à la Basel II die Fremdmittelvergabe durch die Banken. Hierbei orientiert man sich für die erforderliche Eigenkapitalhinterlegung am jeweiligen Kreditrisiko der vergebenen Kreditengagements.

Das sind nur zwei von vielen Indikatoren für einen wachsenden nationalen Beteiligungsmarkt. Hier tummeln sich am liebsten ausländische Großinvestoren, für die der deutsche Mittelstand einen ganz besonderen Anreiz bietet. Seit dem Jahr 2002 sind rund 200 deutsche Unternehmen durch internationale Beteiligungsgesellschaften aufgekauft worden. International wurden im selben Jahr insgesamt rund 30 Mrd. USD investiert.

Betrachtet man den Verlauf der Entwicklung wird deutlich, dass Deutschland als Nachzügler fungiert. In den Nachbarstaaten ist Private Equity schon länger Praxis und deutlich transparenter. Aufgrund des wachsenden Potenzial und der damit einhergehenden Diskussion, verlangt die Öffentlichkeit, insbesondere die Politik, eine separate gesetzliche Behandlung von Private Equity.