

Private Equity

Leitfaden zur erfolgreichen Unternehmensfinanzierung

von

Dr. Oliver Thum, Dr. Christian Timmreck, Dr. Thomas Keul

1. Auflage

Private Equity – Thum / Timmreck / Keul

schnell und portofrei erhältlich bei beck-shop.de DIE FACHBUCHHANDLUNG

Thematische Gliederung:

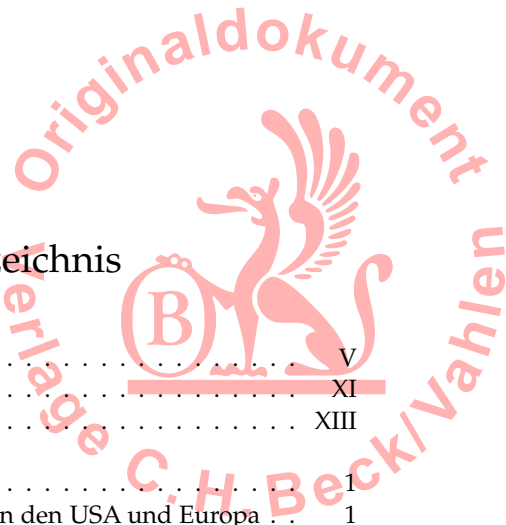
Finanzwirtschaft, Banken, Börse – Investition und Finanzierung – Betriebswirtschaftslehre – Investition und Finanzierung – Corporate Finance, Banken und Kapitalmarkt

Verlag Franz Vahlen München 2008

Verlag Franz Vahlen im Internet:

www.vahlen.de

ISBN 978 3 8006 3169 8



Inhaltsverzeichnis

Prolog	V
Abbildungsverzeichnis	XI
Tabellenverzeichnis	XIII
I. Einführung	1
1. Entstehung des Private Equity in den USA und Europa	1
a) Organisationsform Limited Partnership	1
b) Vom Venture Capital zum Leveraged Buy-Out	5
c) Historische Entwicklung in den USA	5
d) Bedeutung von Private Equity in Deutschland	9
e) Informationsasymmetrie bei Private Equity- Investitionen	9
2. Definition und Begriffe	11
a) Unterschiedliche Lebenszyklusphasen erfordern unterschiedliche Finanzierungskompetenz.	12
b) Eine Definition von Private Equity	13
3. Die wesentlich Beteiligten und deren Motivation	14
a) Die Investoren	16
b) Fund-of-Funds	17
c) Die Private Equity-Gesellschaften	17
d) Kapitalsuchende Unternehmen	21
e) Die finanzierenden Banken	22
4. Wichtige Fragestellungen im Rahmen des Investitions- prozesses	23
a) Seed und Start-up-Phase	24
b) Wachstums- und Reife-Phase.	27
II. Prozess- und Verhandlungsmanagement.	31
1. Prozess (Zeit, Aktivitäten, Verantwortlichkeiten)	31
2. Rechtliche Fragen und Strukturierung bis zu einer Beteiligungsprüfung	36
a) Erstellung eines Memorandums	36
b) „Bereinigung“ der Unternehmensstruktur	37
c) Stimmbindungsvereinbarungen von Gesellschaftern	38
d) Analyse der rechtlichen Situation bei der Gesellschaft	39
e) Trennung von Privat- und Unternehmenssphäre	40
f) Bewertung möglicher Verhandlungspartner	41
g) Einschaltung von Beratern	42
h) Vertraulichkeitsvereinbarung.	43

i) Verhandlungsprotokolle	44
j) Absichtserklärung (Letter of Intent)	45
k) Vorvertrag	47
l) Erklärung über Durchführbarkeit der Transaktion	47
3. Die Beteiligungsprüfung – Due Diligence	48
a) Vorbereitung und Durchführung einer Due Diligence	49
b) Arten von Due Diligence-Überprüfungen	52
c) Ergebnisse aus der Due Diligence und ihre Auswirkungen	54
4. Der Beteiligungsvertrag	55
a) Kapitalzufuhr	56
b) Garantien	61
c) Informations-, Kontroll- und Teilhaberechte	62
d) Besetzung von Aufsichtsrat und Beirat	64
e) Veräußerungsbeschränkungen	64
f) Mitveräußerungsklauseln	65
g) Wettbewerbsverbot	66
h) Exit-Regelungen, Liquidationspräferenz	67
5. Konsortialvereinbarungen	68
III. Investment- und Finanzierungsentscheidung	69
1. Bewertung	69
a) Die DCF als internationaler Standard	69
b) Vergangenheitsanalyse und Prognose der bewertungs- relevanten Zahlungen	72
c) Ermittlung der passenden Kapitalkosten	74
d) Bestimmung des Fortführungswertes	78
e) Ableitung des Eigenkapitalwertes	79
f) Die Multiplikatormethoden	81
g) Preisfindung im Rahmen des Investmentprozesses	85
2. Leverage über Fremdkapital	86
a) Leverage als Renditehebel	87
b) Fremdfinanzierung bei Leveraged Buy-Outs	87
c) Grundlegende Finanzierungsalternativen	88
3. Leverage-Transaktionen aus rechtlicher Sicht	91
IV. Portfoliomanagement	95
1. Wertsteigerung zur Renditeoptimierung – Übersicht	95
2. Operative Performance	98
3. Finanz- und Vermögensstruktur	101
a) Factoring und Asset Backed Securities	102
b) Leasing	103
c) Cash Management	104
4. Externes Wachstum durch M&A	104
5. Multiple-Expansion	105

a) Price Earnings to Growth (PEG)	108
b) Multiples anhand von M&A-Transaktionen.	108
6. Controlling und Reporting	110
a) Grundansatz von Controlling	110
b) Controlling bei Private Equity	111
c) Unternehmenscontrolling durch die Deal Teams	112
7. Einflussnahme des Investors	115
8. Incentivierung des Managements	119
a) Grundsätzliche Ausgestaltung von Mitarbeiter- beteiligungsprogrammen	120
b) Aktienoptionspläne	122
c) Mitarbeiterbeteiligung bei der GmbH	124
9. Pflichten des Finanzinvestors	124
10. Der Finanzinvestor in der Krise der Gesellschaft	127
V. Exit	129
1. Exit-Möglichkeiten	129
a) Trade Sale	129
b) Secondary Buy-Out	132
c) Exit über den Kapitalmarkt.	132
2. Rechtliche Anforderungen an einen Exit	135
a) Trade Sale	136
b) Asset Deal	136
c) Börsengang	137
VI. Schlussbetrachtung	139
Literaturverzeichnis	143
Weitere Leseempfehlungen und Informationsquellen	145