

Vorwort	8
1 Einleitung	10
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>
2 Das Fundraising von Private Equity-Gesellschaften	20
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>
3 Deal Flow	31
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 Kontakthanbahnung durch Unternehmen.....	40
3.2.2.1 Auswahl der Private Equity-Gesellschaft.....	40
3.2.2.2 Die direkte Kontakthanbahnung.....	41
3.2.2.3 Die indirekte Kontakthanbahnung und Auktionen.....	42
<i>Literaturhinweise</i>	<i>44</i>

4	Beteiligungsprüfung	45
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>	<i>66</i>
5	Strukturierung des Buy-outs	67
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	Weitere 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>	<i>92</i>

6	Postinvestmentphase	94
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>
7	Exit	109
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>

* * *