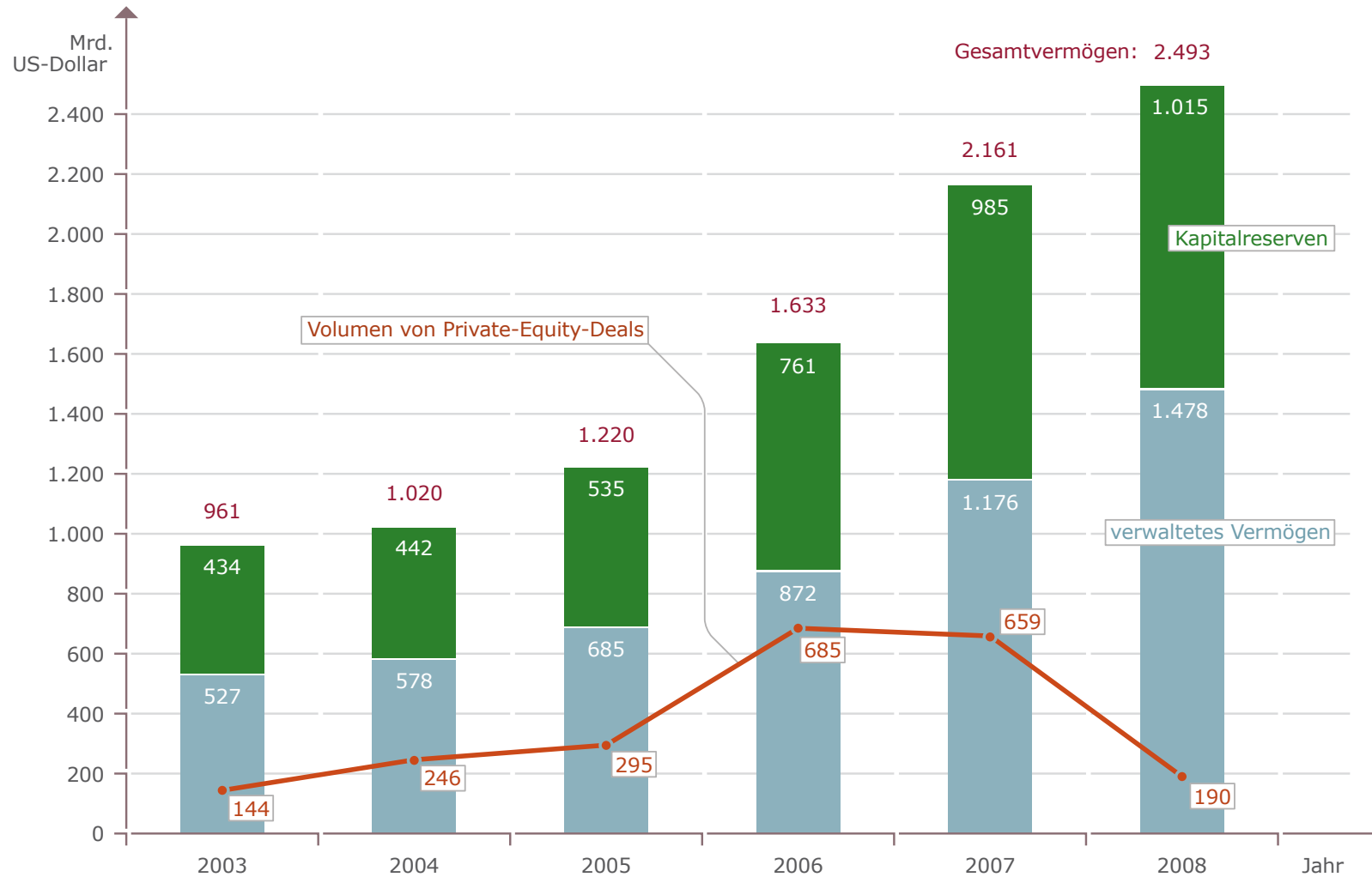


Private Equity

Vermögen von Private-Equity-Fonds und Volumen von Private-Equity-Deals in absoluten Zahlen, weltweit 2003 bis 2008



Quelle: Preqin Global Private Equity Report 2010, Preqin Global Private Equity Review 2009
 Lizenz: Creative Commons by-nc-nd/3.0/de
 Bundeszentrale für politische Bildung, 2010, www.bpb.de



■ Private Equity

■ Fakten

„Private Equity“ ist der Sammelbegriff für den gesamten Markt der außerbörslichen Bereitstellung von Eigenkapital für Unternehmen und schließt Unternehmensübernahmen und Restrukturierungen (Private Equity Deals) sowie Wagniskapitalinvestitionen (Venture Capital) mit ein.

Im Jahr 2008 verwalteten Private-Equity-Fonds weltweit ein Vermögen von rund 2.500 Milliarden US-Dollar. Das verwaltete Vermögen ist im letzten Jahrzehnt kontinuierlich gewachsen. Trotz dieses Anstiegs befindet sich die Private-Equity-Branche in einer Umbruchsituation, da sich das Geschäftsmodell von Private-Equity-Gesellschaften und Venture-Capital-Firmen nach der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise schwerer umsetzen lässt.

Private-Equity-Gesellschaften finanzieren sich durch die Übernahme, den Umbau und Wiederverkauf von Unternehmen mit Hilfe des Einsatzes von Eigenkapital (Equity). Das Kapital wird häufig in nichtbörsennotierte, kleine und mittlere Unternehmen investiert. Die angestrebten Gewinne speisen sich aus Ertragssteigerungen als Folge der strukturellen Eingriffe, aus Bewertungsgewinnen (Aktienkurssteigerungen oder Wiederverkaufserlöse) sowie aus einem höheren Fremdkapitalanteil (Leverage), der die Eigenkapitalrendite, aber auch das Risiko der übernommenen Unternehmen erhöht. Die Private-Equity-Gesellschaften legen zur Umsetzung Ihres Geschäftsmodells Fonds auf, die das Kapital von Investoren einsammeln. Dieses Kapital bildet den Eigenkapitalanteil einer Private-Equity-Investition. Ein großer Teil der Investitionen wird jedoch mit Fremdkapital (zum Beispiel Bankkrediten) finanziert.

Im Jahr 2005 hatte der damalige SPD-Vorsitzende Franz Müntefering das Geschäftsgebaren der Private-Equity-Gesellschaften mit „Heuschreckenschwärmen“ verglichen. Dem lag die Befürchtung zugrunde, dass Private-Equity-Gesellschaften sich mehrheitlich nur kurzfristig an Unternehmen beteiligen, um diese zu zerlegen und deren Reserven aufzulösen, sodass die Unternehmen nach einem Wiederverkauf geschwächt zurückgelassen würden. Infolge der Diskussion verabschiedete der Deutsche Bundestag im Juni 2008 das Risikobegrenzungs-gesetz. Investoren börsennotierter Firmen sind danach verpflichtet, ab dem Erwerb einer Beteiligung von zehn Prozent der Stimmrechte ihre Ziele sowie die Herkunft ihrer Finanzmittel offenzulegen. Sie müssen darlegen, ob sie strategische Ziele verfolgen oder nur Handelsgewinne erzielen wollen.

Die Private-Equity-Branche steht durch die weltweite Finanz- und Wirtschaftskrise vor vielfältigen Problemen. Die Rezession hat die Unternehmen im Portfolio der Private-Equity-Fonds in besonderer Weise getroffen. Die Eigenkapitaldecke ist bei diesen zumeist sehr dünn, daher gefährden eintretende Verluste den Kapitaldienst. Dies führt sowohl bei Eigen- wie auch Fremdkapitalgebern zu hohen Abschreibungen. Die Renditeaussichten für das Geschäftsmodell Private-Equity haben sich dadurch eingetrübt. Zudem gab es direkt nach der Krise kaum rentable Übernahmeziele. Für die Private-Equity-Gesellschaften ist es nach dem Konjunkturunbruch schwierig geworden, eine mehrjährige Planung für die Zukunft und damit einen angemessenen Kaufpreis zu bestimmen. Das Volumen an neuen Buyouts ist dementsprechend deutlich eingebrochen. Im Jahr 2006 wurden weltweit Private-Equity-Deals mit einem Volumen von 685 Milliarden US-

■ Private Equity

Dollar getätigt, 2008 waren es nur noch 190 Milliarden US-Dollar. Es gab viele Fonds, die in den vergangenen Jahren überhaupt nicht investiert haben. Der Verkauf von Beteiligungen ist in Zeiten hoher Unsicherheit ebenfalls erschwert.

Viele Private-Equity-Fonds verfügen allerdings über umfangreiche Kapitalreserven, denn die Branche hat in den vergangenen Jahren wesentlich mehr Geld eingesammelt als investiert. So hat sich ein erhebliches Kapitalpolster gebildet (uncommitted funds). Schätzungsweise standen Private-Equity-Gesellschaften im Jahr 2008 Kapitalreserven in einer Größenordnung von mehr als 1.000 Milliarden US-Dollar ‚dry powder‘ zur Verfügung. Diese Mittel können genutzt werden, um kriselnden Portfolio-Unternehmen durch die Rezession zu helfen. Andererseits können die Private-Equity-Gesellschaften die Reserven auch für neue Investitionen verwenden.

Das wesentlich kleinere Private-Equity-Segment ist das der Wagniskapitalfinanzierung (Venture Capital). Nach Schätzungen der Organisation TheCityUK investierten Venture-Capital-Gesellschaften im Jahr 2008 rund 52 Milliarden US-Dollar (USA: 28 Mrd. US-Dollar / Europa: 19 Mrd. US-Dollar / Asien: 5 Mrd. US Dollar). Im Jahr 2000 belief sich das Volumen der weltweiten Investitionen hingegen noch auf 137 Milliarden US-Dollar (USA: 105 Mrd. US-Dollar / Europa: 24 Mrd. US-Dollar / Asien: 8 Mrd. US Dollar). Im letzten Jahrzehnt konnten Wagniskapital-Gesellschaften die Renditeerwartungen der Investoren häufig nicht erfüllen, sodass andere Investment-Bereiche wesentlich stärker

florierten. Die Finanzkrise wirkte sich ebenfalls nachteilig für Venture-Capital-Gesellschaften aus. Diese investierten infolge der Krise überwiegend in schon bestehende Firmen. Erstinvestments wurden im Jahr 2008 hingegen nur selten getätigt.

Die Entwicklung von Private Equity durchlief immer wieder Phasen des Auf- und Abschwungs. Bereits in den 1970er-Jahren wurden Hunderte von Millionen US-Dollar von Private-Equity-Fonds investiert. In den 1980er-Jahren gab es einen ersten Boom von Übernahmen mit hohem Fremdkapitalanteil (Leveraged Buyouts) in Verbindung mit der Verbreitung von hochverzinslichen Unternehmensanleihen. Seit Mitte der 1990er-Jahre hatte die New Economy zu einem rasanten Anstieg der Venture-Capital-Investitionen geführt. Mit dem Platzen der New-Economy-Blase im Jahr 2000 brachen diese Investitionen wieder ein. Der wenige Jahre später einsetzende Boom auf dem Übernahmemarkt hatte seinen Höhepunkt im Jahr 2006.

Private-Equity-Fonds sammeln ihre finanziellen Mittel zumeist bei institutionellen Anlegern ein, in manchen Fällen aber auch direkt bei vermögenden Privatpersonen. Im Zeitraum zwischen 2003 und 2007 wurden 15,6 bzw. 9,9 Prozent des Fundraising-Kapitals europäischer Private-Equity-Fonds von Banken und Versicherungen aufgebracht. Von Pensions-, Dach- und Staatsfonds stammten 23,0, 14,7 bzw. 7,8 Prozent der Mittel. Auf Privatpersonen und Unternehmen entfielen 6,6 bzw. 4,0 Prozent des Fundraising-Kapitals.



■ Private Equity

■ Datenquelle

Preqin Global Private Equity Review 2009; Preqin Global Private Equity Report 2010; European Private Equity and Venture Capital Association (EVCA): Yearbook 2009; TheCityUK (ex-IFSL): Private Equity 2009, www.thecityuk.com

■ Begriffe, methodische Anmerkungen oder Lesehilfen

Der Begriff Private Equity steht für privates Beteiligungskapital. Dieses wird Unternehmen von privaten oder institutionellen Investoren in Form von wirtschaftlichem Eigenkapital oder eigenkapitalähnlichen Mitteln zeitlich befristet zur Verfügung gestellt. Dabei wird weitgehend auf die Stellung von Sicherheiten verzichtet. Aufgrund der Ausrichtung des Geschäftsmodells unterscheidet man zwischen Private-Equity-Gesellschaften (Investitionen in späteren Phasen der Unternehmensentwicklung, insbesondere zur Finanzierung von Restrukturierungen und Übernahmen) und Venture-Capital-Gesellschaften (Finanzierung früher Unternehmensphasen, von Wachstumsphasen sowie besonderen Finanzierungsanlässen).



■ Private Equity

Vermögen von Private-Equity-Fonds und Volumen von Private-Equity-Deals in absoluten Zahlen, weltweit 2003 bis 2008

	Volumen von Private-Equity- Deals	verwaltetes Vermögen (portfolio value)	Kapitalreserven (dry powder)	Gesamtvermögen (assets under management)
	in Mrd. US-Dollar			
2003	144	527	434	961
2004	246	578	442	1.020
2005	295	685	535	1.220
2006	685	872	761	1.633
2007	659	1.176	985	2.161
2008	190	1.478	1.015	2.493

Quelle: Preqin Global Private Equity Report 2010, Preqin Global Private Equity Review 2009