

# Private Equity – Sonnige Aussichten

*Als 2004 das Unternehmen Grohe von BC Partners an zwei andere Finanzinvestoren veräußert wurde, freuten sich auch viele Privatanleger. In nur knapp fünf Jahren hatte sich ihr anteiliger Kapitaleinsatz mehr als verdoppelt – und dies ist mit Private Equity keine Seltenheit.*

| Daniel Oyen

**P**private Equity ist definiert als Eigenkapitalbeteiligung an Unternehmen, die regelmäßig nicht an einer Börse (Public Equity) notiert sind. Im Fokus von Private Equity-Fonds stehen solche Unternehmen, die bereits langjährig etabliert sind, über einen soliden Cashflow verfügen und ein hohes Potenzial für Wertsteigerungen erkennen lassen. Maßnahmen zur Realisierung von Wertsteigerungspotenzialen können beispielsweise die Optimierung der Finanzstruktur, die Erschließung neuer Märkte, die Finanzierung von weiterem Wachstum oder die Unterstützung des Managements sein. Im Fall von Grohe hatte etwa der Ausbau des internationalen Geschäfts Priorität, wozu u. a. das Produktsortiment um den Bereich Küchenarmaturen erweitert und eine internationale Fertigungsstrategie implementiert wurde.

Bekanntere Unternehmen, die mit Private Equity finanziert werden, sind etwa Auto-Teile-Unger, Celanese, Premiere, Galbani, Gardena, Rodenstock oder Saeco. Im Gegensatz hierzu werden hoffnungsvolle junge Unternehmen in der Regel mit Ven-

ture Capital finanziert. Diese bieten höhere Gewinnchancen, sind aber auch deutlich riskanter.

## Warum investieren?

Investitionen in Private Equity haben in der Vergangenheit hohe absolute Erträge erwirtschaftet und gleichzeitig positive Effekte zur Portfoliodiversifikation (Risikostreuung) geleistet. Sowohl in den USA als auch in Europa konnte mit Private Equity eine höhere Rendite als mit Aktienanlagen erzielt werden (Venture Economics/Datastream). Untersuchungen von Venture Economics zeigen, dass Private Equity kaum mit Anleihen korreliert und auch der Gleichlauf mit Aktienanlagen nur teilweise gegeben ist (Investment Benchmark Report 2002). Gründe hierfür dürften z. B. sein, dass Private Equity-Manager deutlich konzentriertere Portfolios als marktweite Aktienfonds haben. Sie agieren also deutlich stärker als „Stockpicker“. Ferner bewirkt die Gebührenstruktur der Private Equity-Fonds, dass diese erst dann signifikant Geld verdienen, wenn sie eine definierte Mindestrendite

## der autor:

Daniel Oyen, CFP, CEP  
Prokurist im Family Office bei  
HSBC Trinkaus & Burkhardt KGaA