

## 10 Mythen rund ums Private-Equity-Geschäft

Freitag, den 15. März 2013 um 11:32 Uhr

---

**Michael Petersen, geschäftsführender Partner der Zürcher Firma Cross, widerlegt für *finews.ch* einige Fehlannahmen im Private-Equity-Geschäft.**



Vor gut einem halben Jahr übernahm die [in Zürich ansässige Beteiligungsgesellschaft Cross](#) die Mehrheit an der Tessiner Firma Micro-Macinazione, einem europaweit führenden Zulieferer für die Pharma- und Feinchemie-Industrie, [wie seinerzeit auch \*finews.ch\* berichtete](#).

Der Deal sorgte kaum für grosse Schlagzeilen in der Presse. Er unterstreicht deswegen nicht weniger, wie seriös und nachhaltig, in der Private-Equity-Szene gearbeitet wird – wenn man einmal von einigen grossen Transaktionen im Ausland absieht, die der Branche seit Jahren das Image von bösen «Heuschrecken» bereiten.

Auf Grund seiner langen und täglichen Praxis in dieser Szene widerlegt **Michael Petersen** (*Bild*) für *finews.ch* einige viel zitierte Private-Equity-Mythen.

### **1. Bei den Deals geht es immer um Milliarden, die sich die Private-Equity-Firmen in die eigene Tasche stecken.**

Falsch. Das Gros der Transaktionen spielt sich im Mittelstandsbereich ab, also bei kleinen und mittelgrossen Unternehmen (KMU), wo es kaum um Milliarden geht, sondern um nachhaltige Lösungen, etwa bei Nachfolgeregelungen.

### **2. Auf Private-Equity sind nur marode Firmen angewiesen, die aus dem letzten Loch pfeifen.**

Falsch. Erfahrene Private-Equity-Firmen sind vor allem an führenden und profitablen Unternehmen interessiert, die in wachstumsstarken Branchen wie Engineering, Maschinenbau, industrielle Produktion oder im Dienstleistungssektor aktiv sind. Denn im Zentrum einer Transaktion steht nicht der schnelle Gewinn, sondern das nachhaltige Wachstum auf längere Sicht.

### **3. Private-Equity-Investoren sind Erbsenzähler, die wenig am Betrieb eines Unternehmens interessiert sind, sondern nur an Kosteneinsparungen.**

## **10 Mythen rund ums Private-Equity-Geschäft**

Freitag, den 15. März 2013 um 11:32 Uhr

---

Falsch. Gute Private-Equity-Leute verfügen über die entsprechenden Kenntnisse in jenen Branchen, in denen sie agieren. Zum bestehenden Portfolio von Cross gehören beispielsweise noch **Spirella**, Europas führender Anbieter von Lifestyle-Produkten für das Bad, sowie **Schwab Verkehrstechnik**, ein europaweit führender Systemlieferant von Zug- und Stosslösungen im Markt der Schienenfahrzeugbranche. In allen diesen Fällen sind unternehmerische Entscheidungen gefragt, die nichts mit Kosteneinsparungen zu tun haben.

### **4. Bei einem Private-Equity-Deal muss der Firmen-CEO immer den Hut nehmen.**

Falsch. Der CEO verfügt in der Regel über beste Geschäftsbeziehungen und Firmenkenntnisse. Gerade mit Unterstützung der Private-Equity-Investoren läuft er als frischer Mitunternehmer nicht selten zu neuen Höchstleistungen auf, die unter dem bisherigen Eigentümer weniger denkbar sind.

### **5. Private-Equity-Investoren wollen sich von Anfang an nur den Exit vergolden.**

Falsch. Wer nachhaltiges, profitables Wachstum anstrebt, braucht Zeit, um dieses Ziel zu erreichen. Die Weiterentwicklung eines Unternehmens in Sachen Produktpalette und Kundenbasis beansprucht zumeist mehrere Jahre. Ein allzu rascher Ausstieg ist auch nicht sinnvoll, insbesondere wenn es sich um ein bereits erfolgreiches Unternehmen handelt, das noch mehr erreichen kann. Ausserdem sind seriöse Private-Equity-Investoren langfristig orientierte Anleger.

### **6. Private Equity ist ein Geschäft mit sehr viel Fremdkapital. Das macht das Ganze umso riskanter.**

Falsch. Gerade kleinere und mittelgrosse Beteiligungsgesellschaften arbeiten mit einem konservativen Verschuldungsgrad (Leverage) und gehen nur gut kalkulierte Risiken ein.

### **7. Eigentlich braucht es gar keine Private-Equity-Investoren, weil sie nur ein «Durchlauf-Erhitzer» sind, der kostet.**

Falsch. Private Equity ist in vielen Situationen eine optimale Lösung für die Verkäuferschaft, das betroffene Unternehmen und auch das Management. Geht es den Verkäufern zum Beispiel darum, die Unabhängigkeit des Unternehmens langfristig zu erhalten, ist Private Equity oft die einzige valable Option. Gleiches gilt auch für die Regelung der Nachfolge bei Familienunternehmen und auch, wenn dem Management eine bedeutende Mitbeteiligung am Aktienkapital eingeräumt werden soll. Zudem bietet Private Equity die Möglichkeit, weiteres Kapital aus einer Hand bereitzustellen, wenn etwa Wachstumsinitiativen zu finanzieren sind.

### **8. Private-Equity-Firmen handeln zumeist rein opportunistisch.**

Falsch. Es geht immer darum ein Unternehmen profitabel weiterzuentwickeln und seine Marktposition zu verbessern. Dadurch profitieren sowohl das Unternehmen, die Mitarbeiter als

## **10 Mythen rund ums Private-Equity-Geschäft**

Freitag, den 15. März 2013 um 11:32 Uhr

---

auch die Gesamtwirtschaft, zum Beispiel durch die Schaffung von Arbeitsplätzen. Dies wurde in verschiedenen Studien bereits untersucht und bestätigt.

### **9. Private-Equity-Investoren können sich gar nicht gewissenhaft um alle ihre Beteiligungen kümmern.**

Falsch. Wer in dieser Branche seriös arbeitet, muss sich, allein schon aus Gründen der eigenen Kapazitäten und der kontinuierlichen Qualitätskontrolle auf einige wenige Beteiligungen beschränken. Umso mehr wird man sich um diese dann kümmern, vor allem im Rahmen eines aktiven «Arbeits-Verwaltungsrats».

### **10. Private Equity ist eine angelsächsisch geprägte Disziplin, die in der Schweiz keine längerfristigen Erfolgchancen hat.**

Falsch. Die Beteiligung an nicht-kotierten Firmen hat auch hierzulande eine lange Tradition, die sowohl von den Banken, als auch von Family Offices und Industriebeteiligungsgesellschaften begründet wurde. Private-Equity-Aktivitäten kommen somit keineswegs nur aus dem Ausland, sondern auch von einer guten Anzahl einheimischer Firmen, wie es ein Blick in die Praxis zeigt. Organisiert ist die Branche in der [SECA Swiss Private Equity & Corporate Finance Association](#).