

PRIVATE EQUITY

Unternehmenswert erhöhen – profitabel für alle.



Private Equity ist außerbörsliches (= *Private*) Unternehmenseigenkapital (= *Equity*). Hauptanwendungsbereich und Hauptberatungsbedarf liegen im Unternehmenskauf und -verkauf mit Finanzinvestoren (mit *Buy Out* – Kauf reifer Unternehmen – und *Venture Capital* – Wagniskapital). Zu Private Equity gehören auch die Errichtung und Platzierung von Private-Equity-Fonds (*Fund Formation*) mit Beratung von Organisatoren („GPs“ – *General Partners*) und Investoren („LPs“ – *Limited Partners*). Zunehmend bedeutsam ist die Beratung von Managern des Zielunternehmens über Rechte und Pflichten beim Verkauf oder bei der Ausgestaltung der Management-Beteiligungen nach dem Erwerb.

Private Equity setzt „aktive“ Eigentümer und ein signifikant beteiligtes Management voraus, eine Fortentwicklung der Erfolgsprinzipien des Mittelstands in Deutschland und in den meisten Industrieländern (*Owner Operated Business*). Manche Experten sagen – sehr akzentuiert –, dass „eigentümerbeeinflusste“ Unternehmen wie Familienunternehmen

und Private-Equity-Unternehmen wirtschaftlich vor allen anderen erfolgreich seien. Dies spricht dafür, dass weiterhin Kapital dorthin fließen wird, die Investitionen weiter professionalisiert werden und damit der Beratungsbedarf weiter steigt.

Auf praktisch jeder Stufe eines Kauf- und Verkauf-Vorgangs spielen Juristisches und Juristen eine mehr oder weniger große Rolle: Vorüberlegungen auf Verkäuferseite, Analyse von Branche und Zielunternehmen auf Käuferseite, Informationsmemorandum des Verkäufers, Kontaktaufnahme, Vertraulichkeitsvereinbarung, Datenraum-Erstellung, Vorerwerbsprüfung (*Due Diligence* für Käufer, Banken usw.; *Vendor Due Diligence* für Verkäufer; speziell für Umwelt, Pensionen usw.), Unternehmensplanung (nicht nur *Financial Engineering*), indikative Angebote, Absichtserklärung (*Letter of Intent*), Vertragsentwurf und -verhandlung, Finanzierungsverhandlungen mit Banken und Mezzanine-Gebern, Vertragsabschluss (*Signing*), Erfüllung von Kartell- u.a. Vollzugsbedingungen, Vollzug (*Closing*), Umgestaltung durch Erwerber, Gewährleistungsansprüche, Schiedsgerichte u.v.a.

Die Verbindung von Recht und Steuer im Kopf des juristischen Verhandlers, zumindest aber in seinem Team, bringt unter dem Druck einer Transaktion besondere Vorteile. Der Jurist muss auch wirtschaftlich wissen, welches Verfahren und welche Konditionen den Usancen entsprechen.

Die ersten 100 Tage

Private Equity und Unternehmenskauf erscheinen gerade dem Berufsanfänger schnell als attraktiv. Hoher Arbeitsbelastung stehen Erfolgserlebnisse und Verdienstmöglichkeiten gegenüber. Der Berufsanfänger soll die Attraktivität dieses lebendigen Umfelds mit zahlreichen Reisen und viel Abwechslung

(trotz mühseliger *Due Diligence* im Datenraum) gerne 100 oder auch 365 Tage lang genießen. Er sollte sich aber nicht zum reinen, auch noch so erfolgreichen „*Wheeling Dealing*“ verleiten lassen. Der Jurist reussiert am Ende durch rechtstechnische Brillanz und Präzision. Dies muss man lernen, viele Jahre lang.

Was Sie mitbringen sollten

Verhandlungsgeschick, soziale Kompetenz sind sehr nützlich. Sie entwickeln sich im Laufe der Zeit. Auch die eigene Belastbarkeit auszutesten und auszuweiten hat Zeit. Wirklich mitbringen muss der Jurist bei Mergers & Acquisitions das Gleiche wie anderswo: solide, dauernd fortentwickelte rechtliche und steuerliche Kenntnisse im Vertragsrecht und weit darüber hinaus, ein Verständnis für Positionen (nicht Argumentationen), die Kraft zur Trennung von Wichtigem und Unwichtigem, den Willen zum Erfolg und mehr als anderswo: sicheres Englisch. ■

In Kürze

Plus

- hohe materielle und immaterielle Leistungsanreize
- Erkennen und Ausweiten der eigenen Fähigkeiten im „Stress“

Minus

- hohe Belastung (auch für die Familie)
- Gefahr der Ablenkung von juristischer Exzellenz



Über den Autor

REINHARD PÖLLATH ist seit 30 Jahren Rechtsanwalt, vielfacher Aufsichtsrat und einer von 22 Partnern bei **P+P PÖLLATH + PARTNERS**. Hier sind 70 Anwälte und Steuerberater ausschließlich für Transaktionen (M&A, Immobilien) und Großvermögen tätig.