

Geleitwort

Nicht nur in der politischen Diskussion, auch in der realen wirtschaftlichen Betätigung gewinnt das Private Equity immer mehr an Bedeutung. Nach dem „Hype“ Ende der 90er Jahre trat in den letzten Jahren eine Konsolidierung des Marktes ein. Diese Konsolidierung vermochte auch, die Herausforderungen, vor denen Private Equity-Gesellschaften heute stehen, deutlicher werden zu lassen: Einerseits sind die Investitionsvolumina bei einzelnen Deals größer, andererseits ist die notwendige Unterstützungsleistung neben dem Kapital komplexer geworden. Das führt dazu, dass Private Equity-Gesellschaften ihre Investitionen in einzelne Portfoliounternehmen nicht mehr alleine unternehmen, sondern gemeinsam mit anderen Gesellschaften. Das wird als syndiziertes Investment bezeichnet, die verschiedenen Private Equity-Gesellschaften als Syndikatspartner. Da es sich bei der Syndizierung zwar nicht um ein neues, aber in der Praxis inzwischen durchaus bedeutendes Phänomen handelt, treten dazu verschiedene Fragen auf. Eine dieser Fragen geht dahin, den richtigen Syndikatspartner für gemeinsame Private Equity-Investitionen auszuwählen.

An dieser Stelle setzt die vorliegende Arbeit von Alexander Friedrich an. Sie hat zum Ziel, „erfolgsrelevante Kriterien zu identifizieren, welche ein Lead-Investor zur Auswahl eines Syndikatspartners anwenden könnte.“ Um das zu erreichen, hat der Autor umfangreiche Untersuchungen angestellt. In einer ersten Vorstudie hat er mit Private Equity-Gesellschaften einen möglichen Kriterienrahmen entwickelt, den er in der hier vorliegenden Dissertationsschrift auf ihre Erfolgsrelevanz überprüft. Das erfolgt in einer großzahligen empirischen Untersuchung mit einer bewundernswert hohen Rücklaufquote.

Die Ergebnisse dieser Untersuchung zeigen ein anderes Bild als erwartet: Kurz zusammengefasst ist einem Lead Investor der Syndikatspartner am liebsten, der eine hohe Reputation und ausreichend Kapital besitzt, sich aber sonst nicht einmischt, vor allem nicht bei der Betreuung des Unternehmens, in das investiert wurde. Damit werden all die enttäuscht, die an eine zusätzliche aktive Hilfeleistung von Syndikatspartnern (Non-lead Investoren) geglaubt haben. Das hat allerdings für den einen oder anderen unter ihnen auch Vorteile: Es ermöglicht beispielsweise US-amerikanischen Gesellschaften einen relativ einfachen Markteintritt in Deutschland, insbesondere wenn sie über eine entsprechende Reputation verfügen. Insgesamt jedoch bleibt dann immer die Last auf den Schultern der Lead Investoren liegen, sie müssen den anschließenden Wertbeitrag alleine leisten.

Mit diesen Ergebnissen ist die Arbeit für verschiedene Zielgruppen interessant: Praktiker sehen Ergebnisse, die nicht jeder von ihnen in dieser Form erwartet hätte. Theoretiker finden in der vorliegenden Arbeit einen weiteren sehr konsequenten Anwendungsfall der ressourcenbasierten Sichtweise.

Insofern ist der Arbeit ein breiter Leserkreis zu wünschen.

Malte Brettel