

Value Creation im Private Equity (1): Einführung



Das Problem: Full-Circle Betreuung durch das Deal Team, Industrial Advisor Modell, Operations-Team, Kombiniertes Modell - wenige Themen werden im Bereich Private Equity so kontinuierlich diskutiert wie die geeignete Methode zur Wertsteigerung von Direktinvestitionen für den jeweiligen Fonds.

Bei der Wahl des 'richtigen' Modells gilt es, Folgendes zu bedenken:

- ☞ Es gibt verschiedene Modelle, deren Eignung je nach Kultur des jeweiligen Fonds, der Investitionsphase und den Rollen der Partner/Direktoren unterschiedlich sein kann.
- ☞ Sie sollten je nach Situation ausgewählt und angepasst werden.
- ☞ Mittlerweile spielen Querschnittsthemen wie Digitalisierung, ESG und Pricing über alle Assets hinweg eine zunehmende Rolle.

- ☞ Deal Team-Manager verfügen selten über operative Kenntnisse; oft müssen sie sich auf die Informationen des Managements der Portfoliounternehmen verlassen, ein klassisches Principal-Agent Problem.
- ☞ Viele Aspekte lassen sich nicht allein durch Kennzahlen erschließen. Investoren rätseln oft darüber, warum bestimmte Prozesse so lange dauern oder warum kein Fortschritt erkennbar ist.
- ☞ Viele Führungskräfte mit operativer Erfahrung auf Holding-Ebene haben dagegen nicht ausreichende Erfahrung im Financial Modeling und bei der Durchführung von Akquisitionen, Erweiterungen oder Exits.
- ☞ Viele Senior Advisor haben kein Zeitbudget für intensive Detailarbeit oder können Chancen und Risiken der Digitalisierung, des E-Commerce oder des digitalen Marketings nicht angemessen einschätzen.
- ☞ Den Allrounder, der alles kann, gibt es nicht. Es gibt zwar seltene Ausnahmen, die jedoch nicht reproduzierbar sind.
- ☞ Die Unternehmenskultur der Private-Equity-Holding spielt eine viel bedeutendere Rolle, als man denkt.

Es handelt sich um ein Feld mit zahlreichen konkurrierenden Zielen und verschiedenen Lösungsansätzen.

In den kommenden Beiträgen möchten wir auf die unterschiedlichen Modelle, ihre Vor- und Nachteile sowie verfügbare Kandidaten eingehen. Dabei konzentrieren wir uns ausschließlich auf die organisatorischen, prozessualen und personalbezogenen Aspekte des Themas und lassen steuerliche Aspekte außer Acht.

*TALENTspy ist eine auf Private Equity spezialisierte Executive Search Beratung.
Im Rahmen unserer Arbeit sehen wir viele Konzepte der Wertsteigerung von Portfoliounternehmen, die sich auf die Kandidatenselektion auswirken. Mit einer Serie von kurzen Beiträgen zu diesem Thema wollen wir die Private Equity Häuser, die uns noch nicht so gut kennen, auf unsere Arbeit aufmerksam machen.*

Wenn Sie Interesse am Thema haben, freuen wir uns über eine unverbindliche Kontaktaufnahme.

Dr. Christoph Seyfarth
Managing Partner
TALENTspy GmbH
Pacellistr. 8 | D-80333 München
Mobil: +49 174 21 26 961
Mail: c.seyfarth@talentspy.de

Andreas Christl
Managing Partner
TALENTspy GmbH
Pacellistr. 8 | D-80333 München
Mobil: +49 172 83 83 393
Mail: a.christl@talentspy.de