

Inhaltsverzeichnis

1 Einführung	1
1.1 Die Private-Equity-Branche	1
1.2 Geschäftsmodellinnovation	3
1.3 Problemstellung und Fragestellung	5
1.4 Aufbau der Arbeit	6
2 Grundlagen des Private-Equity-Markts	9
2.1 Definitionen und Systematisierung von Private Equity	9
2.1.1 Der Oberbegriff Private Equity	9
2.1.2 Private-Equity-Gesellschaften (General Partner)	10
2.1.3 Investoren (Limited Partner)	11
2.1.4 Systematisierung von Beteiligungstypen	11
2.2 Beteiligte einer Private-Equity-Transaktion	13
2.3 Verlauf einer Private-Equity-Transaktion	18
2.4 Wertschöpfung durch Informationsasymmetrien	23
2.4.1 Theorie der Informationsasymmetrien	23
2.4.2 Kritik an der Theorie der Informationsasymmetrien	24
2.5 Wertschöpfung in Leveraged Buy-outs	27
2.5.1 Indirekte Wertschöpfungshebel	30
2.5.2 Direkte Wertschöpfungshebel	37
2.6 Veränderung der Mitarbeiterstruktur in Private-Equity-Gesellschaften	42
2.7 Historische Entwicklung des Private Equity	46
2.8 Zusammenfassende Betrachtung I	53

4.4.2 Vorteile und Herangehensweise der Private-Equity-Gesellschaften	168
4.4.3 Zusammenfassung	175
5 Schlussbetrachtung	177
5.1 Zusammenfassung zentraler Ergebnisse	177
5.2 Kritische Reflexion und zukünftiger Forschungsbedarf	183
Literaturverzeichnis	187