

Aus dem Institut für Sportökonomie und Sportmanagement
der Deutschen Sporthochschule Köln
Geschäftsführender Leiter: Prof. Dr. Heinz-Dieter Horch

Private Equity-Aktivitäten in der Sportbranche

- Bestandsaufnahme und Analyse -

von der Deutschen Sporthochschule Köln
zur Erlangung des akademischen Grades

Doktorin der Sportwissenschaft

genehmigte Dissertation

vorgelegt von

Judith Hufnagel

aus

Bad Kissingen

Köln 2011

Erster Referent: Prof. Dr. Christoph Breuer

Zweiter Referent: Jun.-Prof. Dr. Tim Pawlowski

Vorsitzende des Promotionsausschusses: Prof. Dr. Ilse Hartmann-Tews

Tag der mündlichen Prüfung: 22.6.2011

Eidesstattliche Versicherung gem. § 7 Abs. 2 Nr. 4:

Hierdurch versichere ich: Ich habe diese Arbeit selbständig und nur unter Benutzung der angegebenen Quellen und technischen Hilfen angefertigt; sie hat noch keiner anderen Stelle zur Prüfung vorgelegen. Wörtlich übernommene Textstellen, auch Einzelsätze oder Teile davon, sind als Zitate kenntlich gemacht worden.

Judith Hufnagel

Inhaltsverzeichnis

Abkürzungsverzeichnis	VII
-----------------------------	-----

Abbildungsverzeichnis	X
-----------------------------	---

Tabellenverzeichnis.....	XIII
--------------------------	------

I. Einführung	1
----------------------------	----------

1. Einleitung	1
1.1 Relevanz und Gegenstand	1
1.2 Übergeordnete Zielstellung	4
1.3 Aufbau der Arbeit	5

II. Theoretischer Rahmen	7
---------------------------------------	----------

2. Sportbranche und Sportunternehmen	7
2.1 Sportbranche	7
2.2 Sportunternehmen	8
2.3 Investitionsrelevante Besonderheiten.....	10
3. Unternehmensfinanzierung	17
3.1 Funktionen und Abgrenzung.....	17
3.2 Formen	18
3.2.1 Fremdkapital	18
3.2.2 Eigenkapital	18
3.2.3 Mezzanine Kapital	19
4. Private Equity und Private Equity-Gesellschaft	20
4.1 Begriffsbestimmung von Private Equity und Abgrenzung zu Venture Capital	20
4.1.1 Anteilserwerb und Finanzierungsfunktion.....	22
4.1.2 Konstituierende Merkmale	22
4.1.3 Private Equity-Gesellschaft	22
4.2 Funktionsprinzip	24
4.3 Prozess einer PE-Finanzierung	24

4.3.1	Prozessphasen	24
4.3.2	Desinvestition/Exit.....	25
4.4	Finanzierungsphasen und Transaktionsarten	27
4.4.1	Unternehmenslebenszyklus	27
4.4.2	Private Equity-Finanzierungsphasen	27
4.4.3	Transaktionsarten.....	28
4.5	Ziele.....	30
4.5.1	Unternehmen.....	30
4.5.2	Private Equity-Gesellschaften.....	31
5.	Theoretische Einordnung von Finanzbeziehungen	32
5.1	Principal-Agent-Theorie	33
5.2	Theorie der Transaktionskosten	34
5.3	Property-Rights-Theorie	34
5.4	Asymmetrische Informationsverteilung und Agency-Probleme.....	35
5.5	Agency-Probleme auf dem Private Equity-Markt.....	36
5.5.1	Lösung von Agency-Problemen auf dem Private Equity-Markt ..	37
5.5.1.1	Allgemeine Maßnahmen seitens des Unternehmens	37
5.5.1.2	Allgemeine Maßnahmen seitens der Private Equity- Gesellschaft.....	38
5.5.1.3	Spezielle Maßnahmen im Rahmen der Portfoliogestaltung....	38
5.5.1.3.1	Diversifikation.....	39
5.5.1.3.2	Spezialisierung	39
5.5.2	Zusammenfassung der Agency-Probleme und Lösungsansätze in der Private Equity-Finanzbeziehung.....	40
5.6	Chancen und Risiken des Private Equity-Marktes.....	41
5.7	Vertiefung: Portfoliospezialisierung auf die Sportbranche.....	43
5.8	Zusammenfassung: Private Equity in der Sportbranche - Theoretische Bezüge.....	44

III. Forschungsstand **46**

6.	Private Equity	47
6.1	Forschungsstand zur Private Equity-Finanzierung	47
6.2	Forschungsstand zur theoretischen Einbettung der Private Equity- Finanzierung.....	48
7.	Sportökonomie.....	50
7.1	Wissenschaftliche Literatur.....	50
7.1.1	Finanzierung über die Börse	51
7.1.2	Außerbörsliche Finanzierungsalternativen	52
7.1.3	Beiträge zu Private Equity in der Sportbranche.....	54
7.1.3.1	Strategische (PE-)Investitionen	54
7.1.3.2	Profifußball	56

7.1.3.2.1	Investmentfonds	57
7.1.3.2.2	Verkauf zukünftiger Ansprüche	57
7.1.3.2.3	Investitionen in verwertbare Einzelrechte.....	57
7.1.3.2.4	Transferrechtfonds.....	59
7.1.3.3	Sportstätten und -anlagen.....	60
7.1.3.4	Sportmedien	62
7.1.3.5	Zusammenfassung des relevanten Forschungsstandes	62
7.2	Studien zur sportspezifischen Private Equity-Finanzierung	63
7.2.1	Studien der Deloitte & Touche GmbH	63
7.2.2	Studien der Ernst & Young AG	67
8.	Deutung des Forschungsstandes	70
IV.	Forschungsfragen und Hypothesen	73
<hr/>		
9.	Existenz und Entwicklung	73
10.	Strukturen und Merkmale.....	74
11.	Portfoliospezialisierung.....	76
V.	Methodik	77
<hr/>		
12.	Methodisches Vorgehen	77
12.1	Datenerhebung und -aufbereitung.....	77
12.1.1	Datenerhebung (I)	78
12.1.1.1	Systematik (Datenerhebung I)	78
12.1.1.2	Quellen und Dokumente (Datenerhebung I).....	81
12.1.1.2.1	Verbände und Vereinigungen	81
12.1.1.2.2	Printmedien	81
12.1.1.2.3	Onlinemedien	82
12.1.1.3	Verlauf und Bewertung (Datenerhebung I)	84
12.1.2	Datenerhebung (II).....	85
12.1.2.1	Systematik (Datenerhebung II)	86
12.1.2.2	Quellen und Dokumente (Datenerhebung II)	86
12.1.2.3	Variablenkataloge	87
12.1.2.3.1	Private Equity-Gesellschaften.....	88
12.1.2.3.2	Sportunternehmen	91
12.1.2.3.3	Transaktionen.....	91
12.1.2.3.4	Operationalisierung und Skalierung der Variablen.....	92
12.1.3	Segmentierung der Sportbranche.....	94
12.1.3.1	Segmente in Anlehnung an die Untersuchung der Deloitte & Touche GmbH (2005).....	94

12.1.3.2 Modifizierte Segmente.....	95
12.1.3.3 Erweiterte Segmente.....	97
12.1.4 Datensätze.....	98
12.2 Datenauswertung.....	99

VI. Ergebnisdarstellung **100**

13. Datenbasis – Einzeldarstellung der Transaktionen und Teilnehmer 100

13.1 Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber).....	101
13.2 Sportgerätehersteller.....	112
13.3 Sportartikelwarenhäuser und -ketten.....	118
13.4 Sportrechtehändler.....	124
13.5 Sportwettenanbieter.....	128
13.6 Sportmedien.....	130
13.7 Fitnessanlagen.....	146
13.8 Sportanlagen.....	162
13.9 Sportarenen.....	164
13.10 Sportveranstalter.....	165
13.11 Sportteams.....	168
13.12 Sportclubs/Profiabteilungen.....	172
13.13 Sportligen.....	174

14. Sportbezogener PE-Markt und Teilnehmer 175

14.1 Private Equity-Gesellschaften.....	175
14.1.1 Land.....	175
14.1.2 Gründung.....	176
14.1.3 Portfoliostrukturen – Portfoliospezifische Spezialisierungen.....	177
14.1.3.1 Branchen/Bereiche und Sportbranche.....	177
14.1.3.2 Größe der Zielunternehmen.....	179
14.1.3.3 Werte der Zielunternehmen.....	179
14.1.3.3.1 Unterschiede in Währung und Preisniveau.....	179
14.1.3.3.2 Ergebnisse.....	181
14.1.3.4 Länder und Regionen.....	182
14.1.3.5 Transaktionsarten.....	183
14.1.3.6 Beteiligungsverhältnisse.....	184
14.1.4 Verwaltetes Kapital.....	184
14.1.5 Bevorzugte Transaktionsvolumina pro Transaktion.....	185
14.1.6 Sportbezug der Portfolios.....	186
14.1.7 Zwischenfazit zu den PEGs und Beantwortung der Forschungsfragen.....	188
14.2 Sportunternehmen.....	191
14.2.1 Segmente.....	191

14.2.2	Länder	192
14.2.3	Gründung	192
14.2.4	Alter zum Transaktionszeitpunkt.....	193
14.2.5	PE-Bezug	195
14.2.6	Zwischenfazit zu den Sportunternehmen und Beantwortung der Forschungsfragen.....	195
14.3	Transaktionen	196
14.3.1	Existenz und Entwicklung	196
14.3.2	Segmente.....	197
14.3.3	Transaktionsarten und Finanzierungsphasen sowie Beteiligungsverhältnisse	198
14.3.4	Transaktionsziele	200
14.3.5	Transaktionsvolumina.....	200
14.3.5.1	Unterschiede in Währung, Preisniveau und Zeitverlauf	200
14.3.5.2	Ergebnisse	201
14.3.6	Zwischenfazit zu den Transaktionen und Beantwortung der Forschungsfragen.....	203
14.4	Gegenüberstellung des europäischen (EWR) und US-amerikanischen Teilmarktes.....	206
14.4.1	Private Equity-Gesellschaften.....	207
14.4.1.1	Beschreibung der Teilmärkte	207
14.4.1.2	Ergebnisse	207
14.4.2	Sportunternehmen	210
14.4.2.1	Beschreibung der Teilmärkte	210
14.4.2.2	Ergebnisse	210
14.4.3	Transaktionen.....	212
14.4.3.1	Vorüberlegungen und Beschreibung der Teilmärkte.....	212
14.4.3.2	Ergebnisse	213
14.4.4	Zwischenfazit zu den Teilmärkten.....	219

VII. Interpretation und Diskussion der Ergebnisse **221**

15. Segmente der Sportbranche	222
15.1 Fitnessbranche.....	224
15.2 Sportstätten und -anlagen.....	226
15.3 Sportveranstaltungen.....	228
15.4 Profisport und dessen Infrastruktur	228
15.4.1 Profifußball	229
15.4.1.1 Investitionsbereitschaft im Profifußball.....	232
15.4.1.2 Marktkenntnisse und Spezialwissen	233
15.4.2 Infrastruktur des Profisports	233
15.5 Sportmedien	234
15.6 Weitere Segmente	234

16. Handlungsempfehlungen unter Einbezug der sportbezogenen Chancen und Risiken.....	236
16.1 Sportunternehmen	236
16.2 Private Equity-Gesellschaften	239
17. Schlussbetrachtung.....	242
17.1 Zusammenfassung der Ergebnisse	242
17.2 Zukünftige Studien.....	246
18. Literatur und elektronische Quellen	249
18.1 Verzeichnis der Literaturquellen und elektronischen Quellen.....	249
18.2 Verzeichnis elektronischer Quellen der Recherche	261
Anhang	299
Anhang A: Tabellarische Darstellung der Transaktionen.....	300
Anhang B: Verzeichnis der Sportunternehmen.....	391
Anhang C: Verzeichnis der Private Equity-Gesellschaften.....	395
Anhang D: Segmente der Fitnessanlagen.....	398

Abkürzungsverzeichnis

AB	Aktiebolag (Schweden)
Abb.	Abbildung
ABS	Asset Backed Security
AG	Aktiengesellschaft
AHL	American Hockey League
AFIC	Association Francaise des Investisseurs en Capital
APA	American Psychological Association
AS	Aktieselskab (Dänemark)
	Aksjeselskap (Norwegen)
AVCAL	Australian Private Equity & Venture Capital Association Limited
BBC	British Broadcasting Corporation
BEVA	Brand Equity Valuation for Accounting
BIMBO	Buy-In-Management-Buy-Out
BPCC	British-Portuguese Chamber of Commerce
BV	Besloten Vennootschap (Niederlande)
BVA	Belgian Venture Capital & Private Equity Association
BVCA	British Venture Capital Association
BVK	Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften
bspw.	beispielsweise
bzgl.	bezüglich
bzw.	beziehungsweise
ca.	circa
CAD	Canadian Dollar
CBC	Canadian Broadcasting Corporation
CHF	Schweizer Franken
CPI	Consumer Price Indices
Co.	Compagnie
Corp.	Corporation
DEL	Deutsche Eishockey Liga Betriebsgesellschaft mbH
DFB	Deutscher Fußball-Bund
d.h.	das heißt
DKK	Dänische Krone
DM	Deutsche Mark
DSSV	Deutscher Sportstudio Verband
Ebd.	ebenda
EBO	Employee Buy-Out
EFTA	European Free Trade Association
et al.	et alii/aliae
etc.	et cetera
EU	Europäische Union
EUR	Euro
EVCA	European Private Equity & Venture Capital Association
EWR	Europäischer Wirtschaftsraum
GBI	Gesellschaft für Betriebswirtschaftliche Information mbH
GBP	Britisches Pfund

GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
IBO	Institutional (bzw. Investor-driven) Buy-Out
i.d.R.	in der Regel
i.e.S.	im engeren Sinn
i.w.S.	im weiteren Sinn
Inc.	Incorporation
IPO	Initial Public Offering
JPY	Japanischer Yen
Kap.	Kapitel
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
KG	Kommanditgesellschaft
KGaA	Kommanditgesellschaft auf Aktien
KMU	Kleine und mittlere Unternehmen
LBO	Leveraged Buy-Out
LBU	Leveraged Build-Up
LLC	Limited Liability Company
LMBO	Leveraged Management Buy-Out
LP	Limited Partnership
LLP	Limited Liability Partnership
Ltd.	Limited
MBI	Management-Buy-In
MBO	Management-Buy-Out
Mio.	Million
MLB	Major League Baseball
MLS	Major League Soccer
Mrd.	Milliarde
NBA	National Basketball Association
NFL	National Football League
NHL	National Hockey League
NOK	Norwegische Krone
NPO	Non-Profit-Organisation
NVCA	National Venture Capital Association
o.A.	ohne Angabe
o.ä.	oder Ähnliche(s)
OBO	Owner Buy-Out
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
PAMBO	Partial Management Buy-Out
PE	Private Equity
PEG(s)	Private Equity-Gesellschaft(en)
Plc.	Public limited company
PPP	Purchasing Power Parities
PU	Portfoliounternehmen
RUB	Russischer Rubel
S.A.	Société Anonyme (Frankreich, Schweiz) Sociedad Anónima (Spanien)
SARU	South African Rugby Union
S.A.S.	Société par actions simplifiée

SCR	Sociedad de Capital Riesgo
SEK	Schwedische Krone
SEMBO	Secondary Management Buy-Out
SICAR	Société d'investissement en capital à risqué (Frankreich)
SIMBO	Secondary Buy-in Buy-Out
SIRC	Sport Information Resource Centre
S.L.	Sociedad de Responsabilidad Limitada (Spanien)
sog.	sogenannte(n)
S.p.A.	Società per Azioni (Italien)
SPSS	Statistical Package for the Social Sciences
SU(s)	Sportunternehmen
TA(s)	Transaktion(en)
Tab.	Tabelle
u.a.	unter anderem
u.ä.	und ähnliche
UK	United Kingdom
USA	United States of America
USD	US-Dollar
usw.	und so weiter
u.U.	unter Umständen
v.a.	vor allem
VC	Venture Capital
vgl.	vergleiche
VIMBO	Vendor Initiated Management Buy-Out
vs.	versus
z.B.	zum Beispiel
z.T.	zum Teil

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Untersuchungsgegenstand und übergeordnete Ziele	5
Abbildung 2: Erwerbswirtschaftliche Sportunternehmen im Drei-Sektoren-Modell .	9
Abbildung 3: Finanzierungsformen - Eine Übersicht	17
Abbildung 4: Traditionelle Abgrenzung von Private Equity und Venture Capital...	21
Abbildung 5: Arten von Private Equity-Gebern	23
Abbildung 6: Funktionsprinzip von Private Equity	24
Abbildung 7: Principal-Agent-Gefüge, Agency-Probleme sowie Lösungsansätze in der Private Equity-Finanzbeziehung	41
Abbildung 8: Portfoliostrategien – Spezialisierung und Diversifikation hinsichtlich Branchen	44
Abbildung 9: Schematische Darstellung der theoretischen Bezüge der Private Equity-Finanzierung in der Sportbranche	45
Abbildung 10: Methodisches Vorgehen.....	77
Abbildung 11: Systematik der Identifikation und des Nachweises der sportbezogenen Private Equity-Transaktionen (Datenerhebung I)	80
Abbildung 12: Segmente der Sportbranche	98
Abbildung 13: Häufigkeitsverteilung der Länder der Private Equity-Gesell- schaften.....	176
Abbildung 14: Gründungszeitpunkte/-räume der Private Equity-Gesellschaften....	176
Abbildung 15: Spezialisierungen – Branchen/Bereiche bzw. Sportbranche.	177
Abbildung 16: Spezialisierungen – Größe der Zielunternehmen.....	179
Abbildung 17: Spezialisierungen – Werte der Zielunternehmen.....	181
Abbildung 18: Spezialisierungen – Länder.....	182
Abbildung 19: Spezialisierungen – Regionen.....	182
Abbildung 20: Spezialisierungen – Transaktionsarten	183
Abbildung 21: Spezifizierung der Buy-Out-Spezialisierungen	184
Abbildung 22: Verwaltetes Kapital.....	185

Abbildung 23: Bevorzugte Transaktionsvolumina pro Transaktion.....	186
Abbildung 24: Anzahl der Sportunternehmen in den Portfolios der Private Equity-Gesellschaften.....	187
Abbildung 25: Anzahl der sportbezogenen Transaktionen der Private Equity-Gesellschaften.....	187
Abbildung 26: Häufigkeitsverteilung der Segmente der Sportunternehmen	191
Abbildung 27: Häufigkeitsverteilung der Länder der Sportunternehmen.....	192
Abbildung 28: Gründungszeitpunkte/-räume der Sportunternehmen	193
Abbildung 29: Alter der Sportunternehmen zum Zeitpunkt der Transaktionen	194
Abbildung 30: Anzahl der Private Equity-Transaktionen der Sportunternehmen...	195
Abbildung 31: Transaktionen im zeitlichen Verlauf.....	197
Abbildung 32: Häufigkeitsverteilung der Segmente der Transaktionen.....	198
Abbildung 33: Transaktionsarten	198
Abbildung 34: Spezifizierung des Buy-Out.....	199
Abbildung 35: Beteiligungsverhältnisse	199
Abbildung 36: Transaktionsziele	200
Abbildung 37: Transaktionsvolumina innerhalb der Segmente.....	202
Abbildung 38: Mittelwerte der Transaktionsvolumina innerhalb der Segmente	202
Abbildung 39: Spezialisierungen – Branchen/Bereiche bzw. Sportbranche	208
Abbildung 40: Anzahl der sportbezogenen Transaktionen der europäischen (EWR) und US-amerikanischen Private Equity-Gesellschaften	209
Abbildung 41: Segmentzugehörigkeit der europäischen (EWR) und US- amerikanischen Sportunternehmen	210
Abbildung 42: Anzahl der Private Equity-Transaktionen der europäischen (EWR) und US-amerikanischen Sportunternehmen	211
Abbildung 43: Alter der Sportunternehmen zum Zeitpunkt der Transaktionen	212
Abbildung 44: PEG-bezogene Transaktionen und SU-bezogene Transaktionen im zeitlichen Verlauf	213

Abbildung 45: Segmentzugehörigkeit der PEG-bezogenen Transaktionen und SU-bezogenen Transaktionen.....	214
Abbildung 46: Transaktionsarten der PEG-bezogenen Transaktionen und SU- bezogenen Transaktionen	216
Abbildung 47: Beteiligungsverhältnisse der PEG-bezogenen Transaktionen und SU-bezogenen Transaktionen.....	217
Abbildung 48: Ziele der PEG-bezogenen Transaktionen und SU-bezogenen Transaktionen.	217

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Allgemeine Chancen und Risiken von Private Equity für Unternehmen .	42
Tabelle 2: Allgemeine Chancen und Risiken von Private Equity für Investoren	42
Tabelle 3: Ausgewählte themenrelevante Schwerpunkte in der Finanzierung der Sportbranche.....	53
Tabelle 4: (Potentielle) PE-Finanzierung der Sportbranche	62
Tabelle 5: Variablenkatalog der Private Equity-Gesellschaften	88
Tabelle 6: Variablenkatalog der Sportunternehmen	91
Tabelle 7: Variablenkatalog der Transaktionen	92
Tabelle 8: Überblick über Variablen, Operationalisierung und Skalenniveau	93
Tabelle 9: Sportbranchenspezialisierung und Investition(en) in den Profisport bzw. dessen Infrastruktur.....	178
Tabelle 10: Statistische Kennwerte der Transaktionsvolumina innerhalb der Segmente	203
Tabelle 11: Portfoliospezifische Spezialisierungen der Private Equity- Gesellschaften (USA-Europa/EWR).....	208
Tabelle 12: Statistische Kennwerte des verwalteten Kapitals (USA-Europa/EWR)	209
Tabelle 13: Statistische Kennwerte der Volumina der PEG-bezogenen und SU-bezogenen Transaktionen innerhalb der Segmente (USA-Europa/EWR)	218
Tabelle 14: Vergleichende Gegenüberstellung der vorliegenden Studie und der Befragungen der Deloitte & Touche GmbH (2005, 2007, 2008).....	223

I. Einführung

1. Einleitung

Thema dieser Arbeit sind *Private Equity-Aktivitäten in der Sportbranche*. Im Folgenden wird die Relevanz des Themas dargestellt und eine erste Abgrenzung der diese Arbeit prägenden Begriffe Private Equity, Sportbranche und Sportunternehmen vorgenommen (Abschnitt 1.1). An die Beschreibung des Gegenstands schließen sich die übergeordneten Ziele dieser Arbeit an (Abschnitt 1.2). Die Einleitung schließt mit der Erläuterung des Aufbaus der Arbeit (Abschnitt 1.3).

1.1 Relevanz und Gegenstand

Schlagzeilen aus der Praxis wie „adidas und der FC Bayern München vereinbaren einzigartige strategische Partnerschaft“ (Adidas Group, 2001) oder „Waghalsige Private-Equity-Fonds: Vorstoß zum Kauf der National Hockey League“ (NZZ Online, 2005) lassen die Vermutung zu, dass zum einen die Sportbranche nach neuen Finanzierungsmöglichkeiten sucht und zum anderen der Sport zunehmend in den Fokus von Finanzinvestoren¹ gerät. Dies belegt u.a. auch ein Kommentar eines Wirtschaftsprüfers im Rahmen einer Befragung von Private Equity-Managern aus dem Jahre 2005: „Der adidas/Reebok-Deal hat deutlich gezeigt, dass der Sportmarkt derzeit in Bewegung ist. Allmählich werden auch die Private Equity-Unternehmen darauf aufmerksam“ (Deloitte & Touche, 2005b, S. 2).

In diesem Zusammenhang ist der Sport mit einer Reihe von Veränderungen konfrontiert. Hierzu zählt zunächst dessen fortschreitende Kommerzialisierung. Diese wiederum ist mit Konsequenzen verbunden, die sich zum Teil aus unterschiedlichen Zielsetzungen der beteiligten Entscheidungsträger ergeben (Heinemann, 1988). Darüber hinaus ist eine Verflechtung des Sports mit anderen Branchen zu beobachten. So hat sich der Sport u.a. zu einem wichtigen Bestandteil der Entertainment- und Medienbranche entwickelt (z.B. Galli & Wagner, 2002; Horch, 2002).

Eine weitere Tendenz, mit der Sportmanager konfrontiert sind, beschreibt Horch (2002, S. 7): „Auf der einen Seite sinkt die Ergiebigkeit traditioneller Finanzierungsquellen, wie Subventionen, auf der anderen Seite explodieren die

¹ Hier und im weiteren Fortgang der Arbeit bezieht sich die männliche Form zur Verbesserung des Leseflusses stets auf beide Geschlechter.

Kosten, wie die der Spielergehälter. Sportmanager sind – wie Schatzsucher – auf der ständigen Suche nach immer neuen Finanzierungsmöglichkeiten“.

In der Theorie wie auch in der Praxis werden zunehmend Aktivitäten von Eigenkapitalgebern in der Sportbranche und v.a. im Profifußball beschrieben. Diese sind insbesondere durch einen Anstieg der Mittel auf Investorenmenseite bedingt, aber auch durch verstärkte Schwierigkeiten im Rahmen der Kapitalbeschaffung seitens der Sportunternehmen über klassische Finanzierungsquellen. Im Profifußball bspw. werden diese Entwicklungen durch die zunehmende Professionalisierung unterlegt (Roy, 2009). Ebenfalls auf den Finanzmärkten zeichnen sich zahlreiche Veränderungsprozesse ab. Aufgrund veränderter Rahmenbedingungen wird für Unternehmen eine Finanzierung durch Fremdkapital (z.B. Kredite) zunehmend erschwert. In den Fokus rücken darum vermehrt Finanzierungsmöglichkeiten in Form eigenkapitalbasierter Finanzierungsinstrumente wie auch Private Equity, die „in den letzten Jahren aus einer Vielzahl von Blickwinkeln erhebliche Beachtung gefunden“ haben (Schefczyk, 2006, S. V). Diese Entwicklung zeichnet sich auch auf dem die Sportbranche umspannenden Freizeitmarkt ab. In diesem Bereich haben eigenkapitalbasierte Finanzierungsinstrumente erhebliche Bedeutung erfahren. So wurde insbesondere für das letzte Jahrzehnt der gesamte Freizeitmarkt als sehr rentabler Bereich für Private Equity-Investitionen beschrieben (Goodman, 2007).

An dieser Schnittstelle, d.h. dem Einsatz von Private Equity (PE) in der Sportbranche, setzt diese Arbeit an. Untersuchungsgegenstand sind PE-Transaktionen zwischen PE-Gesellschaften (PEG(s)) und Unternehmen der Sportbranche, den sog. Sportunternehmen (SU(s)). Die Gesamtheit dieser Transaktionen (TA(s)) wird im Rahmen dieser Arbeit als sportbezogener PE-Markt verstanden.

PE ist kein eindeutig definierter Begriff, sondern kann vielmehr als vage Umschreibung eines inzwischen stark differenzierten aber sich dennoch weiterhin entwickelnden Geschäftsfeldes verstanden werden. Die fortschreitende Entwicklung und anhaltende Ausdifferenzierung erschweren eine verbindliche Definition von PE (Feldhaus & Veith, 2010). Der Bundesverband deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) fasst PE als Oberbegriff für alle Eigenkapital-Anlageformen zusammen (BVK, 2008). Etwas enger wird PE als Außenfinanzierung von Unternehmen mit Eigenkapital und eigenkapitalähnlichen Mitteln gegen Beteiligung

am Unternehmen verstanden. Der Kapitalgeber verfolgt hierbei i.d.R. das Ziel, die eingegangene Beteiligung gewinnbringend zu veräußern (z.B. Gabler, 2005). Die Zuführung von PE unterscheidet sich dennoch in Abhängigkeit von der Person des Kapitalgebers, seiner Motivation, der Form der Bereitstellung von Kapital sowie dem Investitionsobjekt.

Um den Aussagegehalt einer Analyse von PE-Aktivitäten zu erhöhen und die Vergleichbarkeit der Ergebnisse herzustellen, sollte sich eine Analyse auf vergleichbare Wirtschaftssubjekte auf einer einheitlichen Ebene im Wirtschaftssystem konzentrieren. Im Rahmen dieser Arbeit liegt daher der Fokus auf PEGs, die sich im Rahmen von TAs an erwerbswirtschaftlich orientierten SUs beteiligen. Unter SUs werden in dieser Arbeit erwerbswirtschaftliche Unternehmen verstanden, die sportbezogene und -spezifische Güter und Dienstleistungen erstellen. Beide Institutionen – PEGs und SUs – sind dabei erwerbswirtschaftlich ausgerichtet und verfolgen das Ziel der Gewinnmaximierung. Die kapitalgebenden PEGs streben i.d.R. die Veräußerung der PE-Beteiligung nach einer gewissen Zeit an. Im Rahmen dieser Veräußerung, dem sog. Exit, zielen sie im Sinne der Gewinnmaximierung auf einen möglichst hohen Veräußerungserlös ab.

Wie eingangs erwähnt sind Berührungspunkte zwischen PE und der Sportbranche sowohl in der Praxis als auch in der Sportwissenschaft bekannt. Nicht untersucht ist hingegen, welches Ausmaß PE-Aktivitäten möglicherweise bereits angenommen haben. Es ist bis dato nicht beantwortet, ob bereits eine Art sportbezogener PE-Markt existiert. Es ergibt sich somit die Frage, ob es sich bei TAs mit Sportbezug, wie sie in großem Stil in PE- sowie in Sportkreisen diskutiert werden, um Einzelfälle handelt, oder ob es sog. Flagship-Deals sind, hinter denen sich ein unerwartet großer Markt verbirgt. Auf der Basis dieser Wissenslage ist es bis dato auch nicht möglich, den SUs sowie den PEGs Handlungsempfehlungen zu geben, die mögliche sportbezogene Chancen und Risiken in die Beteiligungsentscheidung einbeziehen. Darüber hinaus besteht somit auch für Unternehmen der unterschiedlichen Segmente der Sportbranche nicht die Möglichkeit, auf praxisrelevantes Wissen zurückzugreifen und sich womöglich für den PE-Markt zu öffnen.

In der sportwissenschaftlichen Literatur klafft beim Thema PE eine Lücke. Es existieren nur sehr wenige Publikationen und Studien, die sich mit dem sportbezogenen Einsatz von PE bzw. dessen Möglichkeiten beschäftigen. Soweit vorhanden beziehen diese zudem überwiegend nur einzelne Segmente der

Sportbranche ein. Es ist keine Studie bekannt, im Rahmen derer die Sportbranche und PE auf breiter Basis im Zusammenhang analysiert wurden. Es ist zu vermuten, dass seitens der Sportwissenschaft die finanzwirtschaftliche Relevanz von PE noch nicht durchweg erkannt wurde.

Folglich beschreitet die vorliegende Arbeit wissenschaftliches Neuland und kann daher als Pionierarbeit angesehen werden, die einen entscheidenden Beitrag durch Erstellung einer breit angelegten Datenbasis zum Thema PE in der Sportbranche leistet.

1.2 Übergeordnete Zielstellung

Das Ziel dieser Arbeit ist, Grundlagenwissen über den sportbezogenen PE-Markt zu schaffen. Es wird untersucht, inwieweit auf dem internationalen PE-Markt sportbezogene TAs – d.h. TAs zwischen SUs und PEGs – existieren. Vor dem Hintergrund ihrer zeitlichen Entwicklung sollen diese TAs wie auch die Marktteilnehmer (SUs und PEGs sowie deren Portfolios) hinsichtlich ihrer Strukturen und Merkmale analysiert werden. Das Ziel konkretisiert sich folglich in der Erschließung des internationalen sportbezogenen PE-Marktes (und seiner Teilmärkte) sowie in der Analyse seiner Strukturen und Merkmale und der seiner Teilnehmer. Mit dieser Zielsetzung ist ebenfalls die weitest mögliche Beantwortung der Frage verbunden, in welchem Rahmen bzw. Ausmaß der internationale PE-Markt bereits auf die internationale Sportbranche aufmerksam geworden ist. Zusammenfassend stehen somit folgende übergeordnete Fragestellungen im Fokus:

- Existiert ein internationaler sportbezogener PE-Markt in Form von TAs zwischen SUs und PEGs? Existieren nationale und regionale Teilmärkte?
- Wie verlief die zeitliche Entwicklung dieses Marktes und welche zukünftigen Tendenzen zeichnen sich ab?
- Welche grundlegenden Strukturen und Merkmale (i.w.S.) weisen PEGs und deren Portfolios mit Beteiligungen in der Sportbranche sowie die durch diese Gesellschaften finanzierten SUs und die sportbezogenen PE-TAs auf?

Im Rahmen dieser Arbeit werden übergreifend jeweils PEGs, SUs sowie TAs unterschieden. Letztgenannte dienen auch der Beschreibung des Marktes. Folgende Abbildung verdeutlicht diese Einteilung und stellt graphisch die übergeordneten Ziele der Arbeit dar.

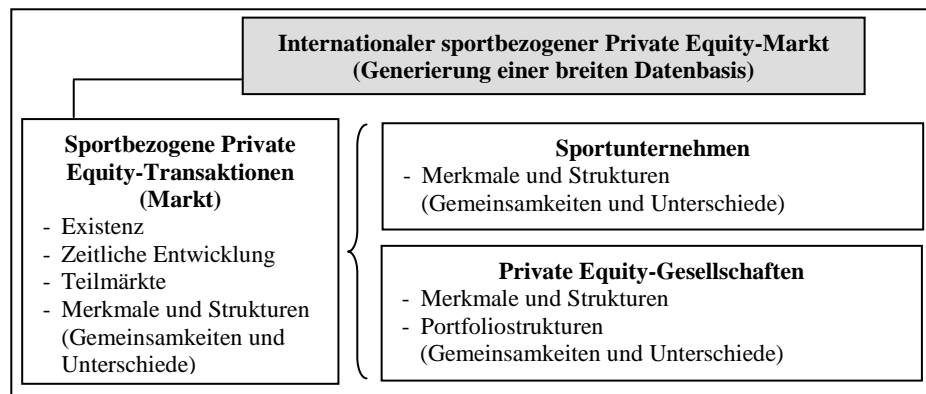


Abbildung 1: Untersuchungsgegenstand und übergeordnete Ziele (eigene Darstellung).

Wesentlicher Ansatzpunkt der Arbeit ist, eine möglichst breite Informationsbasis zu schaffen, um zum einen die umfassenden Forschungsfragen zu beantworten und zum anderen neue Ansatzpunkte für weitere Forschungsprojekte in der Sportwissenschaft zu ermöglichen. Des Weiteren wird darauf abgezielt, die Sportbranche näher an die Finanzierungsalternative PE heranzuführen und auf der anderen Seite dem PE-Markt die Sportbranche als mögliches Investitionsfeld darzustellen.

Es wird vermutet, dass sich für die PEGs und SUs aus unterschiedlichen Segmenten jeweils unterschiedliche Chancen sowie Risiken aus einer TA ergeben. Es wird weiterhin vermutet, dass in diesem Zusammenhang die Besonderheiten des Sports ebenso wie die Charakteristika von PE von Bedeutung sind.

Für die Sportwissenschaft wird auf der mikro- sowie mesoökonomischen Ebene ein Erkenntnisgewinn erwartet, z.B. hinsichtlich des Investitionsverhaltens der PEGs oder der Eignung unterschiedlicher Segmente der Sportbranche als PE-Investitionsobjekte. Darüber hinaus wird versucht, die Ergebnisse der vorliegenden Arbeit als Entscheidungshilfen für die PEGs und als Handlungshilfen für die SUs zu interpretieren.

1.3 Aufbau der Arbeit

Die vorliegende Arbeit ist in sieben aufeinander aufbauende Blöcke eingeteilt, auf Grundlage derer im Folgenden die Argumentation zur Erreichung der oben genannten Ziele erfolgt.

Im Rahmen der Einführung (I) erfolgt eine einleitende Beschreibung der Relevanz und des Gegenstands dieser Arbeit sowie der übergeordneten Zielstellung. In der Beschreibung des theoretischen Rahmens (II) werden die für diese Arbeit relevanten Begriffe eingerahmt und abgegrenzt. Hierbei handelt es sich zum einen um die der

Arbeit zugrunde gelegte Sportbranche sowie als Bestandteil dieser die SUs und deren investitionsrelevante Besonderheiten (Abschnitt 2). Zum anderen sind dies die Unternehmensfinanzierung (Abschnitt 3) und insbesondere deren Komponenten PE sowie PEGs (Abschnitt 4). Hieran anschließend wird auf Grundlage der Principal-Agent-Theorie die Finanzbeziehung zwischen PEG und SU theoretisch eingeordnet und beschrieben. Hierbei werden insbesondere die in dieser Beziehung existenten Spezifika und Probleme unter Einbezug der investitionsrelevanten Besonderheiten der Sportbranche mit Blickpunkt auf die Portfoliogestaltung der PEGs und darauf bezogener Lösungsansätze in Form von Spezialisierungen berücksichtigt (Abschnitt 5). Hieran anschließend wird der aktuelle Forschungsstand (III) beschrieben. In einem ersten Schritt erfolgt die Darstellung des Standes im Bereich der PE-Finanzierung (Abschnitt 6) und daraufhin der wissenschaftlichen Literatur sowie der relevanten Studien der sportbezogenen PE-Finanzierung in der Sportökonomie (Abschnitt 7), woran sich eine Deutung dieses Forschungsstandes (Abschnitt 8) anschließt. Unter Berücksichtigung des Forschungsstandes erfolgt anschließend die Formulierung der konkreten Forschungsfragen und Hypothesen (IV) zur Existenz und Entwicklung des sportbezogenen PE-Marktes (Abschnitt 9), zu den Strukturen und Merkmalen des Marktes und seiner Teilnehmer (Abschnitt 10) sowie zu möglichen Portfoliospezialisierungen der PEGs (Abschnitt 11). Im nächsten großen Block (V) erfolgt die Darstellung des zur Beantwortung dieser Fragen angewandten methodischen Vorgehens (Abschnitt 12). Der Abschnitt beinhaltet eine detaillierte Beschreibung der Datenerhebung und -aufbereitung, der Segmentierung der SUs sowie der Datenauswertung. Es folgt die Darstellung der generierten Ergebnisse (VI) in Form der Datenbasis (Abschnitt 13) sowie der Analyseergebnisse zum sportbezogenen PE-Markt und dessen Teilnehmern (Abschnitt 14). Einzelne Zwischenfazits in der Ergebnisdarstellung dienen hierbei der Beantwortung der Forschungsfragen. Diese empirischen Ergebnisse werden daraufhin interpretiert und mit dem aktuellen Forschungsstand diskutiert (VII). Diese Schritte erfolgen mit Bezug auf die einzelnen Segmente der Sportbranche (Abschnitt 15). Im Rahmen der Interpretation werden weiterhin Handlungsempfehlungen unter Einbezug sportbezogener Chancen und Risiken (Abschnitt 16) zum einen für die SUs und zum anderen für die PEGs formuliert. In der Schlussbetrachtung (Abschnitt 17) werden die wichtigsten Ergebnisse dieser Arbeit zusammengefasst und Forschungsfragen für zukünftige Studien formuliert.

II. Theoretischer Rahmen

2. Sportbranche und Sportunternehmen

Ziel der Arbeit ist die Erfassung und Analyse des internationalen sportbezogenen PE-Marktes. Dieser umfasst auf der einen Seite Unternehmen der Sportbranche und auf der anderen Seite PEGs, die an diesen Unternehmen beteiligt sind.

„Der Begriff Sport ist keineswegs einheitlich definiert“ (Weber, Schnieder, Kortlüke & Horak, 1995, S. 63) – folglich bedarf es in einem ersten Schritt einer Heranführung an den Begriff der Sportbranche, wie er in dieser Arbeit verwendet wird. Diese und die ihr zugeordneten Unternehmen werden darauf folgend theoretisch abgegrenzt, woran sich eine Herausarbeitung der Besonderheiten der Sportbranche vor dem Hintergrund der theoretischen Einrahmung der Untersuchung anschließt.

2.1 Sportbranche

Neben der „Sportbranche“ (Trosien, 1999a, 1999b) finden sich in der sportwissenschaftlichen Literatur zahlreiche – teilweise im Kontext synonym verwendete – Begriffe wie „Sportlandschaft“ (Weber et al., 1995), „Teamsportindustrie“ (Franck, 1995)², „Sportindustrie“ (Trosien, 1991), „Sportmarkt“ (Trosien, 1999a) und „Fitness- und Wellnessmarkt“ (Deloitte & Touche, 2005a). Dies verdeutlicht, dass in der Literatur bisher keine begriffliche Einheitlichkeit vorherrscht. Anhand unterschiedlicher theoretischer Zugänge und Kriterien wird eine Zuordnung der Produkte und Leistungen innerhalb dieses Gebietes vorgenommen.

Auch die Verwendung einiger Begriffe ist uneinheitlich. So wird bspw. der Sportmarkt sowohl auf Sportartikel als auch auf Sportarten bezogen. Der Begriff Sportbranche kann somit nur im Rahmen der Diskussion der jeweils interessierenden Aspekte verstanden werden. Branchen können darüber hinaus in hierarchischer Weise beschrieben werden, z.B. Sportbranche als Überbegriff und Windsurfbranche

² Franck (1995) bspw. spricht als Teilbereich der Unterhaltungsindustrie von der „Teamsportindustrie“, die das Produkt Sport gezielt für den Weiterverkauf an Abnehmer produziert, womit er insbesondere deren spezifische Produktionsstruktur betont.

als Unterbegriff.³ Zu erkennen ist folglich eine teilweise Gleichsetzung als auch Unterordnung des Branchenbegriffs mit dem bzw. zum Wirtschaftszweig. Zusammenfassend weist Trosien (1999b) auf die Tatsache hin, dass unter Nutzung eines branchentheoretischen Ansatzes auf keine entsprechende Definition zurückgegriffen werden kann und fasst in diesem Zusammenhang die Sportbranche in einem meta-theoretischen Sinne als alle Leistungen (Waren und Werte) mit Sportbezug zusammen. Diesem weitgefassten Ansatz wird im Rahmen dieser Arbeit gefolgt, um eine möglichst breite Abdeckung des sportbezogenen PE-Marktes zu ermöglichen.

2.2 Sportunternehmen

Untersuchungsgegenstand sind erwerbswirtschaftliche Unternehmen. Freiwillige Vereinigungen als Bedarfswirtschaften (Horch, 1994) werden hier nicht berücksichtigt. Für eine typische Non-Profit-Organisation (NPO) stellt Beteiligungsfinanzierung aufgrund ihrer Spezifika eine nur wenig fruchtbare Finanzierungsmöglichkeit dar und ist auch für anlageorientierte Investoren keine interessante Alternative. Darüber hinaus besteht sowohl für die Organisationen als auch für Individuen wegen der nicht erfüllbaren Gewinnerwartungen grundsätzlich kein Interesse an einem Gesellschafterstatus, da der NPO auf informellem Wege (z.B. Spenden) Mittel gestellt werden können (Littich, 2007). Aus diesen Gründen sind NPOs für diese Arbeit nicht relevant, werden aber in die folgenden schematischen Darstellungen der Vollständigkeit halber z.T. mit einbezogen.

Wöhe und Döring (2008) definieren Unternehmung⁴ als einen Betrieb im marktwirtschaftlichen Wirtschaftssystem und legen eine Gruppierung nach verschiedenen Merkmalen zugrunde. Zu unterscheiden ist u.a. nach Wirtschaftszweigen (Branchen) in Industrie-, Handels-, Bank-, Verkehrs-, Versicherungs- und sonstige Dienstleistungsbetriebe, nach Art der Leistung in

³ Zur Vertiefung der Branchendefinition vgl. z.B. Porter (2000, 2008). Im Rahmen einer Branchendefinition sollten nach Porter (2000) alle Segmente mit sehr starken Segmentverflechtungen Berücksichtigung finden, die Segmente mit nur sehr schwach ausgeprägten Verflechtungen können dagegen eine eigene Branche darstellen.

⁴ Die Begriffe „Unternehmung“ und „Unternehmen“ werden synonym verwendet.

Sachleistungs- und Dienstleistungsbetriebe oder nach der Betriebsgröße (Groß-, Mittel-, Kleinbetriebe).⁵

Wirtschaftsunternehmen sind vielfältig direkt oder indirekt auf dem Gebiet des Sports aktiv (Weber et al., 1995). Sowohl direkte als auch indirekte Aktivitäten werden in dieser Arbeit als Sportbezug interpretiert. Das übergeordnete Ziel ist die flächendeckende Darstellung und Analyse des sportbezogenen PE-Marktes, der folglich Unternehmen umfasst, die sowohl direkt als auch indirekt mit dem Sport verbunden sind.

In der folgenden Abbildung ist der Untersuchungsgegenstand, die sportbezogenen Unternehmen, in Abgrenzung zu den Sportvereinigungen (Non-Profit-Sektor) und dem Staat anhand eines Drei-Sektoren-Modells graphisch dargestellt.

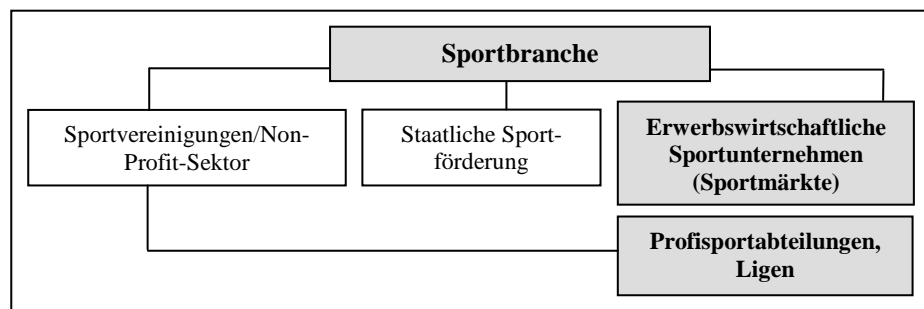


Abbildung 2: Erwerbswirtschaftliche Sportunternehmen im Drei-Sektoren-Modell (in Anlehnung an Trosien, 1999a, S. 20ff.).⁶

Die gemeinnützige Sportbewegung grenzt sich zwar gegenüber erwerbswirtschaftlichen Sportanbietern ab, jedoch wird diese Abgrenzung immer schwieriger, z.B. im Falle der Gründung von sog. Sport-GmbHs, die erwerbswirtschaftlichen Unternehmen gleichen. Auch ausgegliederte

⁵ Nach Trosien (1999b) können die erwerbswirtschaftlichen Unternehmen der Sportbranche je nach Art ihres Geschäftsfeldes diesen Wirtschaftszweigen entsprechend der (Sport-)Industrie, dem (Sport-)Handel und den (Sport-)Dienstleistungen zugeordnet sowie nach der Art der Leistung in Sachleistungs- und Dienstleistungsbetriebe und nach ihrer Größe unterschieden werden.

Trosien (1991) teilt die Sportindustrie weiter abstrakt in die drei Segmente Sportbekleidungs-, Sportgeräte- und Sportanlagenindustrie. Da deren Erzeugnisse auch außerhalb des Sports (z.B. Freizeit) genutzt werden und auch Produkte im Sport Verwendung finden, die nicht speziell für diesen hergestellt sind, stellen diese Segmente jeweils lediglich die Schwerpunkte der Unternehmen dar. Eine exakte Gliederung dieser Sportindustrie existiert nach Trosien jedoch nicht.

Eine Klassifikation von Sportorganisationen nach den Sportprodukten nimmt Heinemann (2004) vor; er unterscheidet zwischen Sportgütern und Sportdienstleistungen. Die Sportgüter werden weiter unterteilt in Gelegenheiten zum Sporttreiben, das Sportmaterial sowie Sportzubehör.

⁶ Im Rahmen seiner Sportbranchenanalyse folgt Trosien (1999a) dem Modell dieser drei Sportsektoren und differenziert weiter in sechs Sportsegmente, die fast vollständig auf die drei Sektoren reduziert werden können. Eine Zwischenstellung nehmen Medien und Wettgesellschaften ein, die – in Abhängigkeit der rechtlichen Grundlagen bzw. Ziele – entweder Staat oder Markt zuzuordnen sind. Ihre Berücksichtigung sowie die des Sportsponsorings sportfremder Wirtschaftsunternehmen rechtfertigt Trosien mit ihrer Bedeutung für die Sportbranchenentwicklung.

Profisportabteilungen verfolgen erwerbswirtschaftliche Ziele und werden den erwerbswirtschaftlichen Sportmärkten zugeordnet.

Im Sinne einer breiten Abdeckung folgt diese Arbeit zusammenfassend dem beschriebenen meta-theoretischen Ansatz und fasst alle Leistungen erwerbswirtschaftlicher Unternehmen mit Sportbezug, den sog. SUs, als Sportbranche zusammen (vgl. Trosien, 1999b). Diese Unternehmen sind je nach sportbezogener Unternehmertätigkeit sowohl in der Herstellung/Produktion, dem Handel/Vertrieb sowie u.a. im Betrieb (z.B. Infrastruktur) angesiedelt.

Die Finanzierung erwerbswirtschaftlicher Unternehmen umfasst komplexe Strukturen und Vorgänge. Der Sport birgt ebenfalls eine Reihe von Besonderheiten, die einen möglichen Einfluss auf deren Finanzierung sowie die Finanzbeziehungen von Unternehmen zu möglichen Investoren ausüben können. Diese investitionsrelevanten Besonderheiten werden im folgenden Abschnitt erläutert.

2.3 Investitionsrelevante Besonderheiten

Horch (1994) weist hinsichtlich der Besonderheiten der Sportwirtschaft darauf hin, dass diese nicht ausschließlich für den Sport typisch sind und auch nicht auf alle Sportprodukte bzw. -betriebe zutreffen, jedoch typisch für bedeutende Sportbereiche sind. Heinemann (1998) konstituiert zudem, dass die Wirtschaft des Sports von ihrer Struktur her nicht einmalig ist, sondern zahlreiche ihrer Komponenten ebenfalls in anderen Wirtschaftsbereichen vorzufinden sind.

Ein für diese Arbeit relevantes Beispiel soll dies verdeutlichen. Aus Investorensicht ist ein Hersteller von Sportschuhen oder Tennisschlägern mit einem Hersteller von Gartenstühlen vergleichbar. Beide Hersteller arbeiten in ihrem jeweiligen Marktsegment gewinnorientiert und sind mehr oder weniger von einzelnen Entwicklungen ihrer Märkte – z.B. Modetrends oder Klima – sowie der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung beeinflusst. Der Vergleich eines Herstellers von Sportschuhen oder Tennisschlägern mit einer Profiabteilung eines deutschen Fußballvereins oder einem professionellen US-amerikanischen Baseballteam bereitet sicherlich weitaus mehr Schwierigkeiten. Der wirtschaftliche Erfolg des Erstgenannten ist hier wiederum von den Gegebenheiten seines Marktes, der gesamtwirtschaftlichen Lage sowie Trends abhängig. Der wirtschaftliche Erfolg

einer Profimannschaft oder eines Profiteams wird aber auch durch weiter reichende Faktoren beeinflusst.

Im Folgenden werden diejenigen Besonderheiten der erwerbswirtschaftlich orientierten Segmente der Sportbranche herausgestellt, die für eine Investitionsentscheidung relevant sind bzw. sein könnten. Dies sind die Besonderheiten, denen sich die PEGs als mögliche Investoren konfrontiert sehen und welche sie in ihre Investitionsentscheidungen sowie auch Entscheidungen hinsichtlich der Portfoliogestaltung mit einbeziehen muss(t)en.

Ligensysteme

Der Begriff Profisport schließt in dieser Arbeit neben den europäischen Ligen ebenfalls z.B. das strukturell unterschiedliche US-amerikanische System ein.⁷ Für europäische Ligen ist das Relegationssystem typisch, das für sportlich unterlegene Mannschaften den Abstieg in eine niedrigere Liga festsetzt und umgekehrt ebenfalls den Aufstieg in eine höhere ermöglicht. Die US-amerikanischen Ligen hingegen haben im Wesentlichen die Form von Franchisesystemen und stellen geschlossene partnerschaftliche Vereinigungen der Clubeigentümer dar. Mannschaften steigen nicht durch sportliche Leistung auf, sondern kaufen sich durch Erwerb eines Franchiserechts in das System ein. Hierbei entscheiden die bereits bestehenden Franchisepartner kooptativ über die Vergabe dieser Rechte sowie auch über mögliche Eigentümerwechsel bestehender Franchiserechte (Dietl & Franck, 2000). Im US-amerikanischen System⁸ ist die Beteiligungsentscheidung eines Investors somit stark beeinflusst und nicht nur von teamspezifischen Entscheidungen – in Form des aktuellen Clubeigentümers – sondern in starkem Ausmaß von dem im Franchisesystem befindlichen Clubeigentümern sowie deren Entscheidungen abhängig.

⁷ Zur Vertiefung des Vergleichs zwischen europäischem und US-amerikanischem Sportligenmodell (u.a. Nutzenmaximierung vs. Profitmaximierung, offenes vs. geschlossenes Ligensystem) vgl. z.B. Sloane, 2006; Zimbalist, 2006. Franck (1995, S. 207) greift u.a. das amerikanische System als „klassische Eigentümer-Unternehmung“ auf.

⁸ Zur Vertiefung vgl. z.B. Zimbalist, 2006. Der Autor thematisiert die Unterschiede zwischen dem US-amerikanischen System und anderen Ligen und betont bezüglich der Struktur der Major League Soccer (MLS), dass diese den unternehmerischen Interessen widerspricht und das Interesse an einer Teamübernahme bzw. -beteiligung reduziert, was wiederum den Wert mindert.

Institutionelle Arrangements

Die sportspezifischen Besonderheiten ergeben sich z.T. aus den besonderen Eigenschaften institutioneller Arrangements⁹ und damit verbunden den besonderen Produktkombinationen, deren Herstellung sowie Nachfrage. Die Besonderheiten der institutionellen Arrangements konkretisieren sich in einem Institutionenmix sowie einem Firmenmix. Beispielhaft kann hier der Ligawettbewerb genannt werden, in dessen Rahmen prinzipiell unklar ist, wer Produzent bzw. Anbieter des Produktes ist, da die Mannschaften von den Vereinen als ökonomisch selbständigen Institutionen gestellt werden, aber nur in Kooperation mit anderen Mannschaften¹⁰ ein absatzfähiges Produkt (z.B. Zuschauersport) erschaffen werden kann. In diesem System existieren folglich zwei Unternehmerparteien, zum einen die Vereine, die auf Konkurrenz angewiesen sind, zum anderen die Liga bzw. der Verband (Heinemann, 1988, 1998).

Anbieter-Monopole

Eine weitere Besonderheit ist die Organisation des Sports, die i.d.R. durch „Anbieter-Monopole“¹¹ (Ligen, Verbände) erfolgt (Horch, 1994). Hierdurch werden Abhängigkeiten und Interdependenzen erzeugt, die wiederum Einfluss auf eine Investitionsentscheidung sowie die Gestaltung der Beteiligung ausüben können.

Ergebnisunsicherheit

Im Rahmen des wettkampfmäßigen Zuschauersports konkretisiert sich die Attraktivität v.a. in der Ergebnisunsicherheit. Die Verkäufer können nur wenig Einfluss auf das Ergebnis oder die Angebotsqualität nehmen und somit stehen Käufer und Verkäufer und in der Folge auch Investoren speziellen Risiken gegenüber (Heinemann, 1998).

Unvorhersehbarkeit von sportlichem und wirtschaftlichem Erfolg

Somit sind der sportliche und in der Folge der wirtschaftliche Erfolg bzw. Misserfolg einer Profimannschaft oder eines Teams nicht vorhersehbar, auch da der Profisport

⁹ Die Besonderheiten des Sports begründen sich hierbei u.a. im Rahmen der Durchmischung institutioneller Arrangements freiwilliger Vereinigungen und des Marktes (Heinemann, 1988).

¹⁰ Theoretisch ist für ein Unternehmen eine Monopolstellung wirtschaftlich von Vorteil, im Rahmen der Inszenierung des Sports würde diese Monopolstellung einer Mannschaft, eines Teams oder auch eines Einzelsportlers jedoch jeglichen wirtschaftlich verwertbaren Wettkampf unterbinden (Heinemann, 1988).

¹¹ Im Sport wird jeweils nur ein Sieger akzeptiert, so dass in den USA bspw. das Antikartellgesetz, dessen Aufgabe die Unterbindung von Monopolbildungen ist, auf Sportanbieter keine Anwendung findet (Heinemann, 1998).

eine hohe Spezifität sowie Abhängigkeit von unkontrollierbaren und unvorhersehbaren externen Faktoren aufweist (Dietl & Pauli, 2001). Von ökonomischer Relevanz im Sport ist z.B. der jeweils aktuelle Tabellen- oder Ranglistenplatz einer Mannschaft. Deren ökonomische Attraktivität in Form der Nachfrage in der darauf folgenden Saison ist jeweils abhängig vom den aktuellen Leistungen, d.h. die Nachfrage im Sport reagiert z.T. auf das Angebot (Heinemann, 1988).

Rechte als Produkte

Von möglicher Relevanz im Rahmen der Finanzierung ist weiterhin, dass es sich bei vielen Sportprodukten um Rechte wie z.B. Übertragungsrechte oder Lizenzierungsrechte handelt (Horch, 1994). Diese stellen verschiedene Arten von Nutzungsrechten dar, aus deren Verkauf sich weitere Besonderheiten ergeben, da die Rechte zum Teil in Kooperation rechtlich selbstständiger Entscheidungsträger wie z.B. Vereinen und Athleten erstellt werden. Diese Nutzungsrechte können getrennt und einzeln verkauft werden, sie produzieren jedoch ebenso unteilbaren Nutzen (Sport als öffentliches Gut) sowie Rechte. Diese werden an den Zuschauer im Stadion sowie bspw. in Form von Übertragungsrechten an die Medien oder weiterhin an Unternehmen als Werberechte, Ausrüsterrechte, Lizenzrechte etc. verkauft (Heinemann, 1988).

Sport als öffentliches Gut

Der Sport bringt in Form eines z.T. öffentlichen Gutes (z.B. Gewinn eines internationalen Wettbewerbs) Wirtschaftssubjekten indirekt finanziellen Nutzen. So profitieren Medien (z.B. Sportmagazine) von erhöhten Auflagen und somit steigenden Werbeeinnahmen oder die Sportartikelindustrie bei zunehmender Attraktivität einer bestimmten für sie relevanten Sportart von steigenden Verkaufszahlen (Heinemann, 1988). Folglich müssen potenzielle Finanzinvestoren ebenfalls diese ausstrahlenden und rückläufigen Wirkungen des Sports in ihre Investitionsentscheidungen mit einbeziehen. So könnte bspw. der Sieg einer Mannschaft oder eines Sportlers in einem wichtigen Wettbewerb einen Trend in sportbezogenen Bereichen auslösen, den sich SUs als mögliche Finanzierungsobjekte zunutze machen könnten, um ihre Gewinne zu steigern, was sich wiederum auf die Beteiligungsentscheidung von PEGs auswirken kann.

Länderspezifische Regularien

Im Profisport und hier insbesondere auch im europäischen Profifußball existieren eine Reihe länderspezifischer Regularien, auf die jedoch aufgrund der Fülle nicht für alle Länder im Detail eingegangen werden kann. Es ist möglich, dass bspw. in Deutschland das Interesse von Investoren an Profifußballclubs u.a. durch die sog. „50+1“-Regel beeinflusst wird (Deloitte & Touche, 2007b). Diese Regel hat zur Folge, dass der Bundesligaverein auch bei Ausgliederung seiner Profiabteilung in eine Kapitalgesellschaft stets mehr als 50 % der Stimmanteile behält. Durch die dominierende Stellung des Altvereins ist damit weiterhin die Gefahr gegeben, dass z.B. Vorstände der Bundesligaclubs insbesondere persönliche und nicht gesamtwirtschaftliche Zielsetzungen verfolgen (Dietl & Pauli, 2001). Durch die sog. „50+1“ Regel ist eine mehrheitliche Beteiligung für Finanzinvestoren damit ausgeschlossen. Es ist davon auszugehen, dass solche oder vergleichbare länderspezifischen regulatorischen Hürden ebenfalls Auswirkungen im Rahmen der Suche nach einem geeigneten Käufer im Falle des Exits des Investors haben können (NZZ Online, 2005).

Einen weiteren möglichen Einflussfaktor in der Finanzierung des Profifußballs stellen die Folgen des sog. „Bosman“-Urteils (Unzulässigkeit von Ablösezahlungen nach Beendigung des Spielervertrages seitens des Clubs) dar, wodurch ein erhöhter Finanzierungsbedarf der Fußballunternehmen entstand (Süßmilch & Elter, 2004).

Nutzenmaximierung vs. Gewinnmaximierung

Zu den für Finanzbeziehungen potentiell relevanten Besonderheiten tritt neben das Wettbewerbsrisiko, d.h. der Abhängigkeit von sportlichen Ergebnissen, das Nebeneinander von Nutzen- sowie Gewinnmaximierung. Hier steht das Ziel der Gewinnmaximierung ggf. entgegen dem Ziel des maximalen sportlichen Erfolgs (Dietl & Franck, 2000). In diesem Zusammenhang ist somit auch der mögliche Einfluss von Funktionären für die Investoren von Relevanz.

Überinvestitionen und Lizenzentzug

Der Verband kann einem Proficlub, der sich in wirtschaftlichen Schwierigkeiten befindet, unabhängig vom sportlichen Erfolg die Profilizenz entziehen, was wiederum mit dem Zwangsabstieg in den Amateurbereich verbunden ist. Gründe können u.a. Überinvestitionen aufgrund kurzfristiger und auf Erfolgsmaximierung ausgerichteter Strategien und die daraus resultierende Überschuldung sein. Weiterhin

sind die Mannschaftsinvestitionen nicht direkt an die Ligaeinnahmen gekoppelt, ein Tabellenabstieg führt folglich zu verminderten Ligaeinnahmen unabhängig von den Mannschaftsinvestitionen. Hiermit verbunden ist die Gefahr einer Überinvestition in die Spielstärke einer Mannschaft. Ein weiteres Risiko bzgl. der Renditeerwartungen ist in der Folge der Konkurs (zwischenzeitlich: Insolvenz) (Dietl & Pauli, 2001). Beispielhaft auf Deutschland bezogen ist folgendes Negativszenario möglich: Aufgrund der „50+1-Regel“ verfolgt der Vorstand eines Bundesligaclubs insbesondere seine sportlichen (nicht wirtschaftlichen) Zielsetzungen und investiert hohe Summen in die Spielstärke der Mannschaft. Dies führt aufgrund bedingter finanzieller Schwierigkeiten als Folge von Überinvestitionen zum Zwangsabstieg und somit zu einer deutlichen Entwertung der Beteiligung.

Infrastruktur

Die Besonderheiten, die im Profisport vorherrschen, haben ebenfalls starken Einfluss auf verwandte Bereiche wie z.B. die durch diesen genutzte Infrastruktur wie Stadien bzw. Arenen¹². Die Rentabilität eines Stadions steht i.d.R. in engem Zusammenhang mit dem sportlichen und wirtschaftlichen Erfolg bzw. Misserfolg einer Profimannschaft sowie einem möglichen Abstieg oder Lizenzentzug. Darüber hinaus stehen Stadien in enger Abhängigkeit vom Ligabetrieb. Die Verteilung der Ligaeinnahmen erfolgt größtenteils in Abhängigkeit des jeweiligen Meisterschaftsplatzes, was sich direkt auf die Auslastung und somit Rentabilität des Stadions auswirkt (Dietl & Pauli, 2001; Pauli, 2001).

Spezialimmobilien

Bei Sportstätten handelt es sich i.d.R. um Spezialimmobilien, was einem Finanzinvestor zum Nachteil gereichen kann, da es für diesen risikoreich ist, wenn eine Immobilie nur für einen Zweck – hier den Sport – genutzt werden kann (Breuer & Hovemann, 2006).

Zusammenfassend ist festzustellen, dass insbesondere die Bereiche der Sportbranche, die in einem engen Zusammenhang mit dem Profisport stehen, von einer Reihe investitionsrelevanter Besonderheiten betroffen sind. Hierbei handelt es sich insbesondere um die Abhängigkeit von Mannschaften oder Teams und deren Erfolg bzw. Misserfolg sowie von Ligen und den ihnen eigentümlichen Charakteristika und Richtlinien. Hieraus leitet sich die Grundannahme ab, dass in diesen Bereichen der

¹² Diese beiden Begriffe werden fortan synonym verwendet.

Sportbranche, d.h. dem Profisport und dessen Infrastruktur, im Verhältnis zu einem möglichen Investor ein verstärktes Ausmaß an Unsicherheiten existiert, insbesondere aufgrund der beschriebenen Besonderheiten, Abhängigkeiten und externen Faktoren, die in Zusammenhang mit Erfolg und Misserfolg einer Investition stehen können. Die Konsequenzen, die sich aus diesen Unsicherheiten im Rahmen einer Finanzbeziehung ergeben könnten und die Möglichkeiten deren Minimierung, werden im Fortlauf der Arbeit erörtert.

3. Unternehmensfinanzierung

Die folgenden Abschnitte dienen der ausführlichen Heranführung an den dieser Arbeit zugrunde gelegten Begriff PE durch dessen Einbettung in den Kontext der Unternehmensfinanzierung.

3.1 Funktionen und Abgrenzung

Der Prozess der Unternehmensfinanzierung beinhaltet alle Vorgänge der Kapitalbeschaffung mit dem Ziel der Durchführung und Aufrechterhaltung betrieblicher Abläufe (Vornholz, 2005). Die Unternehmensfinanzierung erfüllt insbesondere die Funktion der Bewahrung des finanziellen Gleichgewichts eines Unternehmens sowie der Deckung des Kapitalbedarfs zu möglichst niedrigen Kosten (Brettel, Rudolf & Witt, 2005).

In der betriebswirtschaftlichen Literatur existieren unterschiedliche Ansätze, die verschiedenen Formen der Finanzierung voneinander abzugrenzen, wie bspw. nach Art und Herkunft des Kapitals (Vornbaum, 1990). Es wurde bereits vorgegriffen, dass PE die Zuführung von Eigenkapital und eigenkapitalähnlichen Mitteln (sog. Mezzanine Kapital) von außen in ein Unternehmen (Außenfinanzierung) darstellt. Im Rahmen der Außenfinanzierung stammt das Kapital entweder von den Unternehmensinhabern oder von unternehmensfernen Kapitalgebern (Vornholz, 2005). Das Gegenstück zur Eigenkapitalfinanzierung ist die Unternehmensfinanzierung mit Fremdkapital. Abbildung 3 gibt einen Überblick über die Formen der Finanzierung, die in den folgenden Abschnitten erläutert werden.

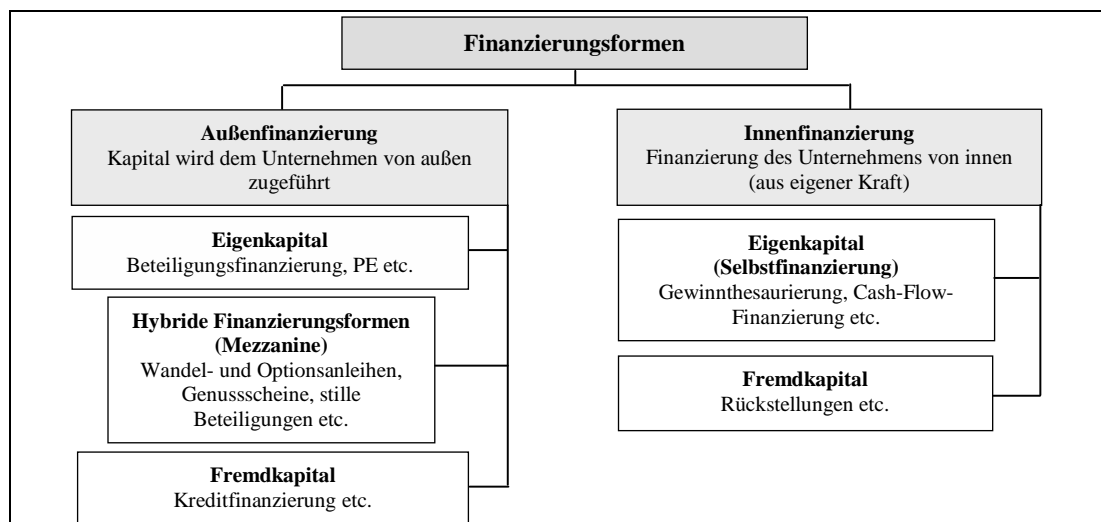


Abbildung 3: Finanzierungsformen - Eine Übersicht (eigene Darstellung in Anlehnung an Hirsch, 2004, S. 25; Olfert & Reichel, 2005, S. 32f.; Vornholz, 2005, S. 85f.).

3.2 Formen

Im Rahmen der Außenfinanzierung kann sowohl Fremd- oder Eigenkapital als auch das sog. Mezzanine Kapital eingesetzt werden. Der folgende Abschnitt dient in einem ersten Schritt der vergleichenden Gegenüberstellung der Merkmale von Eigen- sowie Fremdkapital.

3.2.1 Fremdkapital

Der Fremdkapitalgeber erwirbt im Rahmen seiner finanziellen Leistung im Gegensatz zum Eigenkapitalgeber einen Anspruch auf Rückzahlung des Nominalwertes des dem Unternehmen zur Verfügung gestellten Kapitals. Er ist Gläubiger, nicht Eigner des Unternehmens und die Entlohnung seiner finanziellen Leistung ist prinzipiell als vom Erfolg des Unternehmens unabhängig anzusehen (z.B. Schmidt & Terberger, 1997). Fremdkapital wird i.d.R. zeitlich befristet gestellt und fest verzinst. Der Fremdkapitalgeber wird in Abgrenzung zum Eigenkapitalgeber ferner nicht an Gewinnen oder Wertsteigerungen des Unternehmens beteiligt. Im Gegensatz zum Eigenkapitalgeber wird er aber unabhängig vom Entstehen von Überschüssen entlohnt.

3.2.2 Eigenkapital

Mit Eigenkapitalfinanzierungen sind Eigentumsrechte bzw. eigentumsähnliche Rechte verbunden. Das Kapital wird dem Unternehmen grundsätzlich unbefristet zur Verfügung gestellt (Vornholz, 2005). Mit Eigenkapital sind keine festen Verzinsungs- und Rückzahlungsansprüche verbunden, jedoch erhält der Inhaber des Eigenkapitalanteils neben einem Stimmrecht und einem Anspruch auf einen Teil des Unternehmensvermögens im Fall seiner Auflösung bzw. Liquidation auch einen Anspruch auf einen Teil des Unternehmensgewinns. Der letztgenannte besteht jedoch nur, sofern überhaupt ein Überschuss erwirtschaftet wird und auch festgelegt wurde, dass dieser an die Eigenkapitalgeber ausgeschüttet wird. Eigenkapitalgeber leisten in einigen Fällen aktive Managementunterstützung und erhalten im Gegensatz zu Fremdkapitalgebern in einem bestimmten Rahmen Kontroll- und Mitspracherechte. Der Eigenkapitalgeber partizipiert folglich sowohl an der Rendite als auch am Risiko des Unternehmens. Als Nachteil der Eigen- gegenüber der Fremdkapitalfinanzierung aus Sicht der Kapitalnehmer sind die i.d.R. höheren Kapitalkosten anzusehen. Jedoch für den Fall, dass das Unternehmen nicht fähig ist,

positive Cash Flows aus dem operativen Geschäft zu erwirtschaften, sind im Gegensatz zu Fremdkapital keine Kreditzinsen und Tilgungsleistungen zu entrichten (z.B. Brettel et al., 2005; Weitnauer, 2000).

3.2.3 Mezzanine Kapital

Mezzanine Kapital steht als Sammelbegriff für sog. hybride Finanzierungsformen, die weder dem Eigen- noch dem Fremdkapital exakt zuzuordnen sind. Eine gesetzliche Regelung zur Ausgestaltung besteht nur in geringem Umfang, so dass sehr flexible Finanzierungslösungen (z.B. hinsichtlich der Dauer, der Vergütung oder der Rückzahlungsform) umgesetzt werden können. Mezzanine Kapital beteiligt in Abhängigkeit von seiner konkreten Ausgestaltung wie auch Eigenkapital sowohl am unternehmerischen Erfolg¹³ als auch am Verlust. Im Falle einer Insolvenz des Unternehmens werden Ansprüche von Dritt-Gläubigern des Unternehmens in der Regel vorrangig vor Ansprüchen aus dem Mezzanine Kapital befriedigt, da dieses üblicherweise mit einem Nachrang gegenüber Ansprüchen am Unternehmen unbeteiligter Dritter versehen ist. Geeignet ist Mezzanine Kapital v.a. für Unternehmen, die trotz der Aufnahme von Beteiligungskapital keinen Einfluss abgeben und ihre Eigenkapitalstruktur nicht durch die Aufnahme von Fremdkapital verändern wollen. Mezzanine Kapital wird je nach Eigenschaften in zwei Bereiche geteilt. Zum einen in das sog. Equity Mezzanine, das eigenkapitalähnliche Strukturen aufweist und bei entsprechender Ausgestaltung wie bilanzielles Eigenkapital behandelt wird. Hierzu zählen stille Beteiligungen, Genussrechte, wertpapierverbriefte Genussscheine sowie Wandelanleihen (eine in Wertpapierform verbriefte Schuldverschreibung mit Wandelrecht) und Optionsanleihen (verbriefen ein Aktienbezugsrecht). Zum anderen existiert das sog. Debt Mezzanine, das fremdkapitalähnliche Strukturen besitzt und bilanziell als Verbindlichkeit, d.h. Fremdkapital, wirtschaftlich jedoch eigenkapitalähnlich gewertet wird. Hierzu gehören u.a. partiarische Darlehen (Kapitalgeber erhält vertraglich vereinbarte, prozentuale Beteiligung am wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens) sowie nachrangige Darlehen (nachrangige Behandlung gegenüber anderem Fremdkapital) (z.B. BVK, 2008; Werner & Gündel, 2006; Wöhe & Döring, 2008).

¹³ Die Gewinnausschüttungen auf das Mezzanine Kapital werden aufgrund des steuerlichen Aufwandcharakters steuermindernd vom Betriebsergebnis abgezogen. Bilanziell findet sich echtes Mezzanine Kapital als gesonderter Posten in der Bilanzposition „A. Eigenkapital“, unechtes Mezzanine Kapital in der Bilanzposition „C. Verbindlichkeiten“ (z.B. Werner & Gündel, 2006).

4. Private Equity und Private Equity-Gesellschaft

Beteiligungskapital wie PE wird für ein Unternehmen insbesondere dann relevant, wenn es erforderliche Veränderungen und Entwicklungen nicht allein durch Innenfinanzierung aus dem Cash Flow oder auf traditionellem Wege durch Inanspruchnahme von Banken finanzieren kann. Die Fokussierung traditioneller Finanzierungsquellen bzw. -instrumente könnte in diesem Fall in starkem Ausmaß die Wettbewerbsposition des Unternehmens schwächen (Bousek & Ehringer, 2001). An diese Stelle tritt u.a. die Möglichkeit der Nutzung von PE, welches in den folgenden Abschnitten näher erläutert wird.

4.1 Begriffsbestimmung von Private Equity und Abgrenzung zu Venture Capital

Eine klare Definition von PE gestaltet sich insofern als schwierig, als dass es ein Produkt der Finanzierungspraxis von Unternehmen ist. Die Wissenschaft hat die Aufgabe, dieses neue Kapitalmarktsegment ex post zu definieren und einzugrenzen (Rudolph & Fischer, 2000). Neben dieser Praxisprägung steht die Präzisierung von PE in enger Verbindung mit der begrifflichen Abgrenzung bzw. Einordnung des häufig für PE verwendeten Synonyms Venture Capital (VC). Der Begriff VC entstammt dem Englischen und entspricht wörtlich ins Deutsche übertragen Risiko- oder Wagniskapital (Gabler, 2005).

Züchner fasst hinsichtlich einer definitorischen Abgrenzung den bisherigen Tenor in der Literatur wie folgt zusammen und bezieht den Begriff VC damit noch ein:

„Eine einheitliche Definition beziehungsweise statistische Abgrenzung von Venture Capital und Private Equity existiert nicht. Sowohl in verschiedenen Wirtschaftsräumen als auch von einzelnen Autoren werden beide Begriffe unterschiedlich verwendet“ (Züchner, 2006, S. 6).

Bezogen auf den Lebenszyklus wird VC in der Literatur u.a. auf die Finanzierung junger und überwiegend innovativer Unternehmen angewandt und damit als ein Teilbereich von PE, das sich auf alle Lebenszyklen bezieht, angesehen. So betont z.B. Cramer (2000), dass VC zwar häufig als Synonym für Wagnis- oder Risikokapital gebraucht wird, eigentlich jedoch nur die Finanzierung von Unternehmen meint, die sich in sehr jungen Phasen wie Produktentwicklung oder Unternehmensgründung befinden.

Diese enge Zuteilung entspricht der traditionellen angloamerikanischen Sichtweise, bei der sich VC ausschließlich auf die Finanzierung von Unternehmen in frühen Lebenszyklusphasen bezieht. Im Rahmen dieses Ansatzes wird darüber hinaus VC insbesondere mit innovativen Unternehmen in Verbindung gebracht (vgl. Abbildung 4). Dieser nach Lebensphasen geordnete Ansatz ist jedoch aufgrund des idealtypischen Charakters nur begrenzt zur Abgrenzung der Begrifflichkeiten geeignet (Bredeck, 2002).

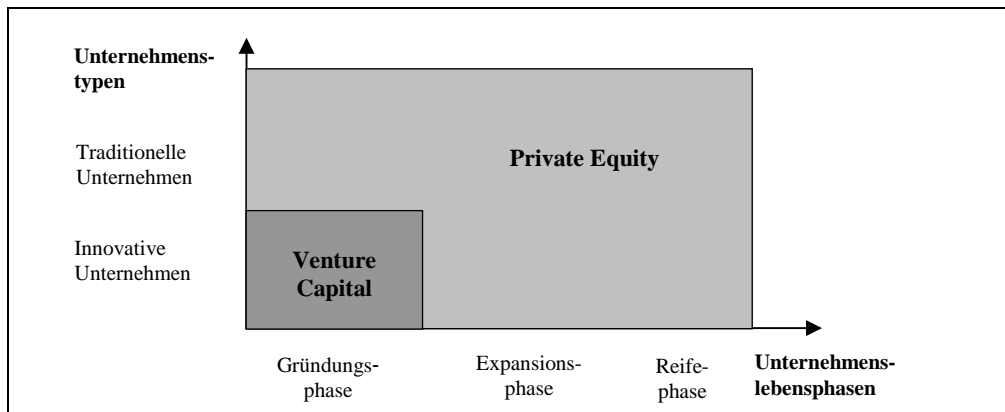


Abbildung 4: Traditionelle Abgrenzung von Private Equity und Venture Capital (Bredeck, 2002, S. 50).

Den in Zusammenhang mit der Begriffsabgrenzung oben bereits erwähnten Aspekt der Praxisprägung greift u.a. auch Bader auf:

„Definitorenische Abgrenzungen sind dann schwierig, wenn der zu definierende Begriff nicht das Resultat einer theoretischen Konstruktion ist, sondern von der Praxis geprägt wird. Da die Praxis in der Regel schneller auf Veränderungen der Umwelt reagiert als die Theorie, hinken theoretische Definitionen in einem dynamischen Umfeld der realen Ausprägung hinterher“ (Bader, 1996, S. 4).

Die beiden Termini PE und VC wurden folglich von der sich dynamisch entwickelnden Praxis hervorgebracht, was sich ebenfalls in ihrer teilweise unterschiedlichen und teilweise synonymen Verwendung in der Literatur sowie Praxis widerspiegelt.¹⁴

Seit Mitte der 80er Jahre ist eine deutliche und zunehmende Angleichung der beiden Termini – PE und VC – festzustellen, so dass sich diese beiden nur noch geringfügig, wenn überhaupt, unterscheiden. Diese angleichenden Entwicklungen erschweren wiederum eine exakte begriffliche Trennung (z.B. Bader, 1996; Bredeck, 2002).

¹⁴ Einen Überblick über die verschiedenen Definitionen mit historischem Hintergrund geben z.B. Christen (1991) und Bader (1996).

Da VC demnach einen Teil von PE darstellt, sich in der Literatur wie auch in der Praxis PE als Oberbegriff weitestgehend durchgesetzt hat (Bredeck, 2002) und inzwischen vielfach den Begriff VC als Fachterminus ersetzt hat (Rudolph & Fischer, 2000), wird im Folgenden auf eine explizite Unterscheidung zwischen PE und VC sowie auch zwischen PEGs und VC-Gesellschaften verzichtet und PE als Oberbegriff für die dieser Arbeit zugrunde liegende Studie festgelegt.

4.1.1 Anteilerwerb und Finanzierungsfunktion

PE wird je nach Zielsetzung in verschiedenen Funktionen eingesetzt. Zum einen dient PE der Unternehmensfinanzierung, zum anderen dient das von der PEG bereitgestellte Kapital dem Kauf von Anteilen am Unternehmen, ohne dass mit diesem eine Finanzierungsaufgabe i.e.S. erfüllt wird. In der vorliegenden Arbeit wird die PE-Finanzierung sowohl im Sinne des Anteilerwerbs als auch in ihrer Finanzierungsfunktion berücksichtigt (z.B. Hirsch, 2004).

4.1.2 Konstituierende Merkmale

Zusammenfassend ist PE Außenfinanzierung mit Eigenkapital und eigenkapitalähnlichen Mitteln. Der Investor – hier die PEG – gibt meist aktive Managementunterstützung und erhält in gewissem Maße Kontroll- und Mitspracherechte. Ziel ist die gewinnbringende Veräußerung der Beteiligung (z.B. Gabler, 2005). Der Beteiligungshorizont ist i.d.R. zeitlich begrenzt (Bredeck, 2002).¹⁵ Ein bedeutendes definitorisches Merkmal von PE wird in der Abgrenzung zum sog. *Public Equity* gesucht. *Public Equity* wird als börsennotiertes Eigenkapital eines Unternehmens verstanden. PE-Beteiligungen sind hingegen nicht an geregelten Märkten (Börsen) handelbar (Rudolph & Fischer, 2000).

4.1.3 Private Equity-Gesellschaft

Vorläufer der heutigen PEGs¹⁶ waren historisch gesehen die sog. Kapitalbeteiligungsgesellschaften der 60er und 70er Jahre, deren Ziel insbesondere die bessere Eigenkapitalausstattung kleiner und mittlerer Unternehmen war, die ihr Wachstum nicht mit Eigenmitteln tragen konnten (Schefczyk, 2006). Die Mittel, mit denen sich die PEGs an verschiedenen Unternehmen (sog. Portfoliounternehmen oder Zielunternehmen) beteiligen, stammen i.d.R. aus zeitlich befristet angelegten

¹⁵ Zur Vertiefung vgl. z.B. Feldhaus und Veith (2010).

¹⁶ Von einigen Autoren werden diese je nach Kontext auch als Beteiligungsgesellschaften bezeichnet.

Fonds. PEGs beurteilen die Beteiligungswürdigkeit von bzw. an Unternehmen und verwenden das Kapital der Investoren, die in diese Fonds investieren, zur Beteiligung an Portfoliounternehmen und treffen hierbei die Investitionsentscheidungen (vgl. Reißig-Thust, Brettel & Witt, 2004; Schefczyk, 2006; Züchner, 2006).

Nach der Art der Kapitalgeber lässt sich der PE-Markt in den formellen sowie den informellen Bereich (vgl. Abbildung 5) unterteilen. Inhalt dieser Arbeit sind dabei ausschließlich renditeorientierte PEGs als Teil des formellen Marktes (Schefczyk, 2006). Der Ausschluss des informellen PE-Marktes ist u.a. dadurch begründet, dass über diesen in der Praxis keine umfangreichen Daten erhoben werden können, da es sich hierbei zu einem Großteil um Privatleute handelt. Umfangreiche und vergleichbare Daten sind folglich nur auf dem formellen PE-Markt zu generieren.

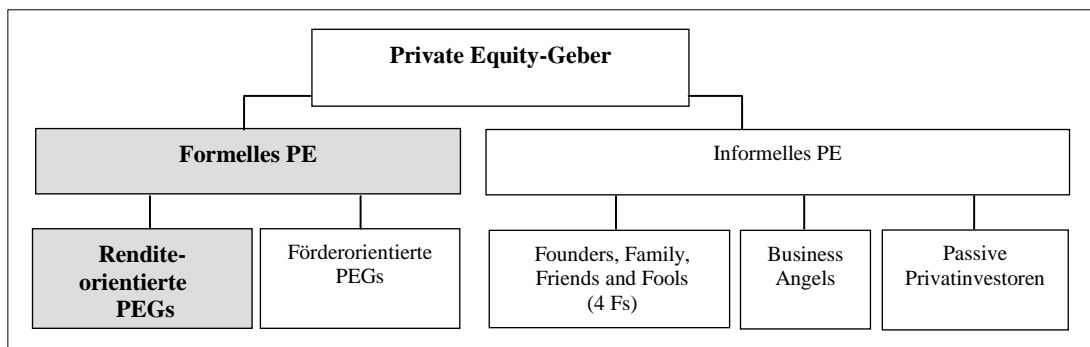


Abbildung 5: Arten von Private Equity-Gebern (eigene Darstellung in Anlehnung an Heitzer, 2000, S. 34).

Diese PEGs können wiederum anhand weiterer Kriterien unterteilt werden, wie bspw. anhand der Fokussierung auf die Lebensphasen der Portfoliounternehmen oder der Zielsetzung der PEG. So ist z.B. zu unterscheiden zwischen den frühphasenorientierten¹⁷, den spätphasenorientierten¹⁸ sowie den öffentlich geförderten¹⁹ Beteiligungsgesellschaften (Schefczyk, 2006).

¹⁷ Die frühphasenorientierten Beteiligungsgesellschaften (Early Stage-Gesellschaften) finanzieren v.a. noch im Aufbau oder gerade erst im Geschäft befindliche Unternehmen, wobei auch teilweise gleichzeitig Finanzierungen in späteren Phasen durchgeführt werden. Liegt der Fokus nicht hauptsächlich auf der Frühphasenfinanzierung, so ist auch die Rede von Universalbeteiligungsgesellschaften (ebd.).

¹⁸ Die spätphasenorientierten Beteiligungsgesellschaften (Later Stage-Gesellschaften) finanzieren v.a. Unternehmen an bzw. oberhalb der Gewinnschwelle oder im Rahmen einer Überbrückungsfinanzierung (ebd.).

¹⁹ Die öffentlich geförderten Beteiligungsgesellschaften investieren Kapital aus öffentlichen Quellen (ebd.).

4.2 Funktionsprinzip

Beteiligungsfinanzierungen und darunter speziell PE-Finanzierungen weisen ein einheitliches Funktionsprinzip auf. Möglich sind dabei sowohl direkte als auch indirekte Formen. Die Beteiligung an einem Unternehmen kann direkt zwischen einem Investor (Privatinvestor, institutioneller Investor) und einem Unternehmen erfolgen. Es ist auch die Zwischenschaltung eines sog. Finanzintermediärs – wie bspw. einer PEG – als Kapitalgeber möglich, so dass zwischen Investor und Unternehmen eine indirekte Beteiligung vorliegt. Abbildung 6 verdeutlicht graphisch das Funktionsprinzip einer PE-TA mit Zwischenschaltung einer PEG als Intermediär sowie einer direkten Beteiligung.

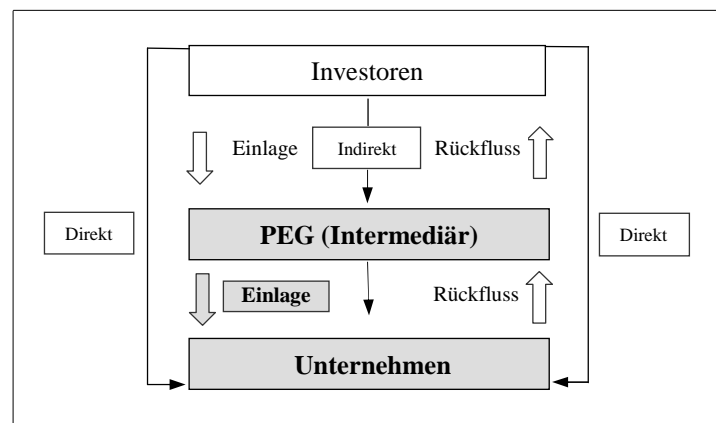


Abbildung 6: Funktionsprinzip von Private Equity (eigene Darstellung in Anlehnung an Schefczyk, 2006, S. 11).

Grundlage dieser Arbeit stellen wie bereits beschrieben Finanzbeziehungen zwischen PEGs und SUs dar und in diesem Rahmen speziell die Einlagen der PEGs, in Form der PE-TAs (in Abbildung 6 grau unterlegt). Diese PE-TAs durchlaufen i.d.R. einen bestimmten Prozess, der Inhalt des folgenden Abschnittes ist.

4.3 Prozess einer PE-Finanzierung

Der Prozess einer PE-Finanzierung, d.h. einer PE-TA, kann idealtypisch in mehrere Phasen gegliedert werden, wie nachfolgend erläutert wird.

4.3.1 Prozessphasen

Die Prozessphasen sind (1) die Kapitalsuche (Fundraising der Fondsgelder) sowie (2) die Suche nach geeigneten TA-Zielen (Deal Flow). Hierauf folgt (3) die

Beteiligungsauswahl²⁰, die dem Investor der Prüfung der Beteiligungswürdigkeit und Bewertung²¹ des Unternehmens dient. Es schließt an die (4) Strukturierung der Transaktion (Auswahl der finanziellen Instrumente und rechtlichen Strukturen der Beteiligung). Nach Vertragsschluss folgt (5) die Verwaltungsphase, in der Kontrolle, Beratung sowie Unterstützung des Unternehmens im Vordergrund stehen. Der Prozess schließt i.d.R. mit der (6) Desinvestitionsphase, d.h. dem Exit in Form der Veräußerung der Beteiligung und der Gewinnrealisierung (Bader, 1996; Bygrave & Timmons, 1992; Feldhaus & Veith, 2010; Fried & Hisrich, 1994).

4.3.2 Desinvestition/Exit

Bei der PE-Finanzierung existiert ex definitione keine Rückzahlungsverpflichtung. Die Investoren beabsichtigen jedoch i.d.R. nach einer gewissen Zeitspanne die Beendigung des Finanzierungsengagements (Brettel et al., 2005). Neben einem signifikanten Wertsteigerungspotential muss somit i.d.R. nach ca. vier bis sieben Jahren die Möglichkeit der Veräußerung der Beteiligung, in Teilen oder gänzlich, gegeben sein, um die erreichte Wertsteigerung realisieren zu können (Bousek & Ehringer, 2001). Die beim Exit erzielbaren Veräußerungserlöse sind die wichtigste Ertragskomponente von Beteiligungsfinanzierungen, so dass dessen Gestaltung von besonderer Bedeutung ist (Gabler, 2005). Den Gründern bzw. dem Unternehmen ist es i.d.R. nicht möglich, die Anteile von den Eigenkapitalgebern zurückzukaufen, so dass die PEGs meist andere Desinvestitionskanäle nutzen (müssen) (Brettel et al., 2005). Der BVK unterscheidet folgende Exitvarianten, die ebenfalls in Form von Teildesinvestitionen erfolgen können: Initial Public Offering (IPO), Desinvestition

²⁰ Die Beteiligungsprüfung wird meist in einem mehrstufigen Entscheidungsprozess durchgeführt. Auf eine erste positive Vorabanalyse des potentiellen Beteiligungsunternehmens erfolgt eine detaillierte Prüfung, die sog. Due Diligence und schlussendlich die Bewertung (Feldhaus & Veith, 2010).

²¹ Diese Bewertung ist – insbesondere im Sport – mit einigen Besonderheiten bzw. Problemen verbunden. Escher (2007), der unterschiedliche Bewertungsmethoden hinsichtlich ihrer Eignung zur Werterfassung deutscher Fußballkapitalgesellschaften untersucht, kommt zu dem Ergebnis, dass im Fußball – anders als in anderen Branchen – die wirtschaftlichen, organisatorischen sowie rechtlichen Rahmenbedingungen einen großen Einfluss auf die Geschäftstätigkeit ausüben und somit bzgl. der Unternehmensbewertung zu berücksichtigen sind und keines der im Rahmen seines Beitrags untersuchten Verfahren allen der Fußballbranche inhärenten Besonderheiten entspricht. Er kommt jedoch ebenfalls zu dem Ergebnis, dass die Besonderheiten der Fußballbranche eine Bewertung nicht grundsätzlich verhindern, dass dazu jedoch umfangreiche sowie unternehmensspezifische Anforderungen nötig sind.

Spohr (2003) widmet sich ebenfalls der Analyse ausgewählter Bewertungsverfahren im Profifußball sowie der Ableitung von Kriterien als Analysegrundlage. Hierzu zählen u.a. das Prognoseproblem des sportlichen Erfolgs sowie die Risikoberücksichtigung (Ungewissheit zukünftiger Erträge). Auch Spohr kommt zu dem Schluss, dass kein Bewertungsverfahren alle Besonderheiten berücksichtigen kann.

nach IPO, Trade Sale, Verkauf an einen Finanzinvestor wie z.B. PEG (Secondary Purchase), Rückzahlung stiller Beteiligungen oder von Gesellschafterdarlehen, Abschreibung sowie Sonstige (Liquidation, Buy Back) (BVK, 2002, 2005)²². Als sowohl für den Investor als auch das Unternehmen als äußerst attraktiv geltender Exit wird der IPO²³, die Einführung von Eigenkapitalanteilen des Unternehmens an einer Wertpapierbörse, beschrieben. Hält die PEG nach dem IPO noch Aktien an einem Unternehmen, so können diese als weitere Exitmöglichkeit verkauft werden. Ebenso stellt der Verkauf der Beteiligung an ein anderes Unternehmen, der sog. Trade Sale²⁴, eine Exitmöglichkeit dar (z.B. Bousek & Ehringer, 2001; Gabler, 2005). Käufer sind häufig große und etablierte Unternehmen aus der gleichen oder einer verwandten Branche meist mit dem Ziel der Realisierung eines strategischen Nutzens, so dass der Preis den Ertrags- oder Substanzwert deutlich übersteigen kann. Der Secondary Purchase ist der Beteiligungsverkauf an einen Finanzinvestor bzw. eine andere Beteiligungsgesellschaft. Auch ein Ausscheiden aus dem Unternehmen in Form einer Liquidation oder Kündigung des Gesellschaftsvertrages ist möglich (Schefczyk, 2006). Eine Beendigung des Finanzierungsengagements ist ebenfalls über den Rückkauf durch die Unternehmensgründer bzw. Altgesellschafter, den sog. Company-Buy Back²⁵, möglich (Gabler, 2005).

Der vorangegangene Abschnitt hat verdeutlicht, dass dem Prozess einer PE-TA theoretisch ein idealtypischer Verlauf zugrunde gelegt werden kann. In ähnlicher Weise lässt sich PE idealtypisch ebenfalls auf Grundlage der Unternehmenslebensphasen bestimmten Finanzierungsphasen eines Unternehmens zuteilen.

²² Zur Vertiefung vgl. z.B. Bader (1996).

²³ Hierbei sind die größten Veräußerungsvolumina zu realisieren und die häufig hiermit verbundene Barkapitalerhöhung bewirkt die Zuführung neuen Eigenkapitals. Mögliche Nachteile ergeben sich jedoch aus erhöhten Publizitätsanforderungen, der Gefahr feindlicher Übernahmen, den Kosten bspw. in Form der Hauptversammlung oder des Aufsichtsrates sowie aus der Gefahr des sog. Underpricings von Neuemissionen bei der Bewertung der Unternehmensanteile (Schefczyk, 2000).

²⁴ Zur Vertiefung des Trade Sale vgl. z.B. Brettel et al. (2005).

²⁵ Der Buy-Back basiert z.T. auf Vorkaufsrechten, die als Vereinbarung in Gesellschafts- oder Beteiligungsverträge aufgenommen werden und den Gesellschaftern bspw. die Abwendung eines Trade Sale ermöglichen. Als problematisch für die erwerbenden Gesellschafter stellen sich Finanzierungsengpässe vor der weiteren Tatsache dar, dass häufig eine Bindung hoher Anteile des Vermögens der Unternehmer im eigenen Unternehmen vorliegt und aufgrund dessen nur sehr schwer weitere Finanzmittel bereitgestellt werden können (Schefczyk, 2000).

4.4 Finanzierungsphasen und Transaktionsarten

Inhalt des folgenden Abschnitts sind die Lebensphasen eines Unternehmens, die schon in Abschnitt 4.1 angerissen wurden, anhand derer die Finanzierungsphasen und die diesen entsprechende Verwendung von PE beschrieben wird.

4.4.1 Unternehmenslebenszyklus

Typischerweise ist die Entstehung und Organisation von einem Unternehmen eng mit dessen Produkten verbunden, welche i.d.R. einen Lebenszyklus durchlaufen. Der Unternehmenslebenszyklus kann theoretisch und idealtypisch dem Produktlebenszyklus entsprechend in die Gründungs- und Anlaufphase (Early Stage), die Wachstums- und Expansionsphase (Medium Stage) sowie die Reife- und Konsolidierungsphase (Later Stage) eingeteilt werden (Brettel et al., 2005; Engelmann, Juncker, Natusch & Tebroke, 2000).

4.4.2 Private Equity-Finanzierungsphasen

Dieser Unternehmenslebenszyklus steht wiederum in Verbindung mit den PE-Finanzierungsphasen. Diese sind jedoch ein von der Praxis, d.h. von PE-Spezialisten und durch Branchenkonsens, geprägtes Konstrukt mit jeweils charakteristischen Eigenschaften, so dass die jeweilige Zuweisung einer gewissen Abstraktion bedarf (Bader, 1996).

In der Theorie existieren unterschiedlich detaillierte Einteilungen der Finanzierungsphasen eines Unternehmens. So werden sie teilweise in zwei Phasen, Early Stage (Seed, Start-Up, First Stage) sowie Late Stage (Expansion Stage, Second Stage, Third Stage, Bridge/Buy-Out, Turnaround) eingeteilt (Betsch, Groh & Schmidt, 2000). Andere Quellen hingegen gehen detaillierter vor und unterscheiden z.B. in die Frühphasenfinanzierung (Seed, Start-Up, First Stage), hieran anschließend die Wachstumsfinanzierung (Second/Third/Fourth Stage) sowie die abschließende Spätphasenfinanzierung (Bridge, Buy-Out) (Hirsch, 2004). Innerhalb dieser Finanzierungsphasen wird PE mit unterschiedlichen Zielsetzungen (vgl. Abschnitt 4.5), zu unterschiedlichen Anlässen sowie in unterschiedlichen Zusammenhängen und Arten eingesetzt. Die Begrifflichkeiten werden in der Literatur nicht einheitlich verwendet, so dass teilweise von sog. Anlassfällen die Rede ist, in anderen Quellen jedoch Begriffe wie Form, Art, Zusammenhang etc. verwendet werden. So werden die im Folgenden z.T. jeweils als Anlassfälle bzw. Formen oder Arten etc.

verwendeten Begriffe im weiteren Verlauf der Arbeit aus Gründen der Einheitlichkeit als sog. TA-Arten zusammengefasst.

4.4.3 Transaktionsarten

In der Theorie wird die idealtypische Einteilung in sechs Phasen (Seed-Finanzierung, Startup-Finanzierung, Early-Stage-Finanzierung, Expansions- bzw. Wachstumsfinanzierung, Later-Stage-Finanzierung sowie die Buy-Out-Finanzierung) sehr häufig angewandt (vgl. Bader, 1996) und dient auf Grund ihrer Breite als Grundlage der folgenden Einteilung, der die TA-Arten zugeteilt werden. PE findet seine Anwendung insbesondere in den Phasen der Wachstumsfinanzierung, des Eigentümerwechsels, d.h. der Buy-Out-Finanzierung, der Zwischenfinanzierung vor einem Börsengang sowie der Restrukturierungsbegleitung (Restrukturierungsfinanzierung) (Bousek & Ehringer, 2001).

Im Folgenden werden die sechs Phasen sowie die ihnen jeweils idealtypisch zugehörigen TA-Arten beschrieben.

Seed-Finanzierung

Der Finanzierungsbedarf ergibt sich in dieser Phase u.a. aus der Grundlagenentwicklung, der Entwicklung eines Unternehmenskonzepts, eines Prototyps, der Durchführung von Marktanalysen oder dem Verfassen des Business Plans (Bader, 1996; Hirsch, 2004).

Startup-Finanzierung

In dieser Phase wird u.a. die Unternehmensgründung finanziert, Produkte werden entwickelt und Marketingmaßnahmen bzw. -konzepte durchgeführt sowie finanziert (Bader, 1996; Hirsch, 2004).

Early-Stage-Finanzierung

Im Rahmen der Frühphasenfinanzierung wird das Kapital überwiegend für den Aufbau der Produktion sowie der Distribution benötigt (Bader, 1996).

Expansions- und Wachstumsfinanzierung

Aus Unternehmersicht ist die Finanzierung mit Beteiligungskapital insbesondere im Rahmen von Wachstumsphasen sinnvoll, da so grundsätzlich eine Wertsteigerung in Verbindung mit einer attraktiven Rendite erreicht werden kann (Bousek & Ehringer, 2001). Finanzmittel werden in dieser Phase benötigt, um u.a. die Produktionskapazitäten sowie die Distributionswege auszubauen (Bader, 1996). Die

Wachstumsfinanzierung erfolgt i.d.R. nach einigen Jahren des Aufbaus eines funktionierenden Geschäftsbetriebs (Hirsch, 2004).

Later-Stage-Finanzierung

Das Kapital wird in dieser Phase insbesondere im Rahmen der Vorbereitung eines IPO²⁶ als Zwischenfinanzierung (Bridge Financing²⁷), zur Verbesserung der Finanzstruktur, zur Realisierung von Akquisitionen sowie von Restrukturierungen (Restructuring Capital) verwendet (Bader, 1996). Im Falle der Vorbereitung eines IPO eignet sich Beteiligungskapital einer PEG insbesondere im Rahmen eines erhöhten Finanzierungsbedarfs oder widriger Umstände, die den Gang an die Börse verzögern. Wirtschaftliche Entwicklungen bedingen für viele Unternehmen in späteren Lebensphasen die Notwendigkeit bzw. Chance der neuen Ausrichtung ihrer Produkte sowie die Wahl neuer Vertriebsformen, wofür es der Schaffung einer stabilen Finanzgrundlage bedarf. Bei dieser Spätphasenfinanzierung spielt die Wertsteigerung durch Restrukturierung der Finanzstrukturen (Restrukturierungsfinanzierung) eine wichtige Rolle. Die Beschaffung der benötigten Mittel in Form von Fremdkapital ist jedoch stark durch die begrenzte Risikobereitschaft der Gläubiger beschränkt. In derartigen Phasen spielen Eigenmittel v.a. in ihrer Funktion der Risikotragung eine bedeutende Rolle (Bader, 1996; Bousek & Ehringer, 2001).

Buy-Out-Finanzierungen/Eigentümerwechsel

Typische und die international häufigsten Formen des Eigenmitteleinsatzes seitens institutioneller Investoren stellen die Arten des Eigentümerwechsels dar. Sowohl Management-Buy-In (MBI) als auch Management-Buy-Out (MBO) werden in der Praxis häufig eingesetzt, wobei sich im Rahmen eines MBI ein von außerhalb des Unternehmens stammendes Management in dieses einkauft, beim MBO²⁸ kauft sich

²⁶ Die Zwischenfinanzierung zur Vorbereitung eines IPO wird in dieser Arbeit aufgrund der in der Theorie fehlenden Beschreibung deren Ausgestaltung den TA-Zielen (hier: IPO bzw. dessen Vorbereitung) zugeordnet. Dies verdeutlicht, dass in der Praxis eine klare Trennung zwischen den in der Theorie genannten Anlassfällen und den TA-Zielen nicht in jedem Fall gegeben ist.

PE wird in der Praxis ebenfalls häufig im Rahmen einer Public-to-Private-TA eingesetzt. Hierbei wird ein öffentliches, börsennotiertes Unternehmen überführt in ein privates, d.h. nicht an einem öffentlichen Aktienmarkt gehandeltes, häufig verbunden mit den Zielen dessen Umwandlung oder Restrukturierung (z.B. Gabler, 2005).

²⁷ Bei der Überbrückungsfinanzierung erhält ein Unternehmen Kapital u.a. mit dem Ziel der Überwindung von Wachstumsschwellen (Schefczyk, 2006).

²⁸ Zur Vertiefung des MBO vgl. z.B. Luippold (1992).

das bestehende Management ein²⁹ (z.B. Feldhaus & Veith, 2010). Hier ist i.d.R. die finanzielle Mitwirkung eines Finanzinvestors notwendig, da in der überwiegenden Anzahl der Fälle das Management nicht über ausreichende Finanzmittel verfügt und eine rein durch Banken gestellte Finanzierung von Unternehmensseite her nicht möglich ist (Bousek & Ehringer, 2001).

Weiterhin wird PE im Buy-Out-Sektor häufig im Rahmen des Leveraged Buy-Out (LBO) verwendet (Bader, 1996). Beim LBO wird für den Kauf von Unternehmen bzw. Unternehmensteilen überwiegend Fremdkapital eingesetzt, dessen Hebelwirkung auf die Eigenkapitalrentabilität als sog. Leverage-Effekt bezeichnet wird. Häufig wird bei dieser Form das Management der Zielgesellschaft zur Erreichung der angestrebten Wertsteigerung involviert. Der LBO ist eine finanziell motivierte – in Abgrenzung zur überwiegend strategisch motivierten – Akquisition. Das Zielunternehmen finanziert sich beim LBO i.d.R. aus eigener Kraft (sog. „Bootstrap“-Finanzierung), d.h. die Übernahme wird so gestaltet, dass das Zielunternehmen letztendlich seine Übernahme selbst – z.B. durch Erträge aus dem Verkauf von Vermögensteilen sowie erwirtschafteten Cash Flow – trägt (Luippold, 1992; Mittendorfer, 2001).

Ebenso wie PE in Theorie und Praxis in unterschiedlichen Arten Verwendung findet, so vielfältig gestalten sich ebenfalls die Zielsetzungen mit der Verwendung von PE.

4.5 Ziele

Wenngleich sich die mit einer PE-TA verfolgten Ziele seitens der Beteiligten nicht immer gegenseitig ausschließen, so können diese theoretisch jedoch grundsätzlich in diejenigen der PEGs sowie die der Unternehmen geteilt werden.

4.5.1 Unternehmen

Ein vorrangiges Ziel von Unternehmen, die PE in Anspruch nehmen, ist, im Rahmen von bspw. Veränderungsprozessen (z.B. Wachstum, Expansion) ausreichend Liquidität zu erhalten. Weitere potentielle Ziele sind sowohl der Abbau von finanziellen Defiziten in Form betrieblicher Ressourcenknappheit als auch der von personellen und organisatorischen Defiziten. Die Unternehmen streben hierbei den Erhalt günstiger Finanzierungsbedingungen an. Weiterhin zielen sie darauf ab, dass

²⁹ Eine Kombination aus MBO und MBI stellt der Buy-In-Management-Buy-Out (BIMBO) dar, der eine TA beschreibt, bei der sich das Managementteam, das sich in das Unternehmen einkauft, aus dem bereits bestehenden sowie einem neuen zusammensetzt (ebd.).

ihnen das Kapital für einen langen Zeitraum zur Verfügung gestellt wird und sie ein möglichst hohes Maß an Selbstbestimmung und Unabhängigkeit beibehalten. Diese Ziele und Interessen dürfen denen der Kapitalgeber prinzipiell nicht entgegenstehen (Schefczyk, 2006; Züchner, 2006).

4.5.2 Private Equity-Gesellschaften

Die übergeordneten Ziele einer PE-Investition seitens der PEGs sind zunächst Ertragsmaximierung sowie Risikominimierung (Hirsch, 2004). Die Ziele der PEGs können weiterhin in derivative sowie originäre Ziele unterteilt werden. Derivative Ziele ergeben sich hierbei aus den Zielen der Fonds-Investoren, wie z.B. Rendite- und Sicherheitsinteressen, sowie dem Interessensausgleich zwischen diesen und den Anforderungen der Kapitalnehmer. Originäre Ziele sind Effizienzziele beim Betrieb der PEG, Vergütungsziele für die geleisteten Dienstleistungen sowie Marktziele bei der Kapitalakquisition. Diese Ziele stehen durchaus teilweise im Widerspruch zueinander (Schefczyk, 2006).

Darüber hinaus ist eine geeignete Positionierung auf dem PE-Markt ein wichtiges Ziel für PEGs. Ein essentielles Ziel ist die Wertsteigerung des Unternehmens und der gehaltenen Anteile und somit die Kapitalgewinnorientierung durch Veräußerung dieser Anteile. Erfolg versprechende, d.h. ausbaufähige Unternehmen mit einem entsprechenden Wertsteigerungspotential³⁰ sind meist jedoch nur vereinzelt zu finden. Alleinige Umschuldungen zur Verbesserung der Finanzierungsstruktur, d.h. ohne das Vorliegen von Wachstums- bzw. wesentlichen Reorganisationsvorhaben, sind keine anzustrebende Alternative, da diese für die Investoren keine ausreichende Renditeverbesserung bewirken (Bousek & Ehringer, 2001). Neben der möglichen Rendite müssen die Investoren ebenfalls das mit der Beteiligung verbundene Risiko, das eng mit den Ertragschancen verbunden ist, in die Investitionsüberlegungen mit einbeziehen (Schefczyk, 2000).

³⁰ Das mögliche Wertsteigerungspotential können die Investoren anhand des Business Plans des jeweiligen Unternehmens erkennen (zur Vertiefung vgl. z.B. Strascheg, 2001).

5. Theoretische Einordnung von Finanzbeziehungen

Gegenstand dieser Arbeit sind PEGs und SUs sowie die TAs als Resultat ihrer Finanzbeziehung. Hierauf basierend ergibt sich in dem Beziehungskonstrukt der Institutionen PEG und SU ein Problemkreis, den es durch den theoretischen Bezugsrahmen zu beschreiben und erklären gilt. Als theoretischer Rahmen dieser Finanzbeziehung dienen die finanzierungstheoretischen Ansätze.

Die Finanzierungsforschung als der wissenschaftliche Zweig der Finanzwirtschaft ist im Bereich der Betriebswirtschaftslehre eine sehr junge Disziplin (Perridon & Steiner, 2007). Die moderne Investitions- und Finanzierungstheorie enthält als eine Ausprägungsform die kapitalmarktorientierte neoklassische Sicht (z.B. Schmidt & Terberger, 1997). Sie geht von sehr theoretischen Annahmen zum einen hinsichtlich des Marktumfeldes und zum anderen hinsichtlich des Verhaltens der Marktteilnehmer aus. Aus der Sicht der Praxis ist dieser Zweig relativ realitätsfern, da er u.a. Markttransparenz und vollständige Information der Parteien voraussetzt (z.B. Duffner, 2003; Wöhe & Döring, 2008). In Anlehnung u.a. an Modigliani und Miller (1958), Hamada (1969) und Stiglitz (1974) betont auch Schefczyk (2006) zusammenfassend, dass die PE-Finanzierung auf dem realen Kapitalmarkt jedoch mit der neoklassischen Finanzierungstheorie nicht direkt erklärbar ist, da diese das Idealbild perfekter Kapitalmärkte mit vollständig informierten und rationalen Teilnehmern verfolgt.³¹ Bezüglich der PE-Finanzierung und der Beziehung zwischen Kapitalgeber und -nehmer vermag es diese Sicht somit nicht, alle möglichen Entwicklungen abzuwägen und zu erklären (Hirsch, 2004). Im Gegensatz dazu ist die asymmetrische Informationsverteilung ein Schlüsselbegriff des neoinstitutionalistischen Zweigs (Schmidt & Terberger, 1997). Dieser bietet einen näher an der Praxis orientierten Zugang zu PE durch seine institutionenökonomischen Ansätze (Hirsch, 2004).

Die PE-Finanzierung findet zwischen Akteuren statt, die grundsätzlich über einen ungleichen Informationsstand verfügen, weshalb sich insbesondere die

³¹ Darüber hinaus werden entsprechend der Theorie die Finanzierungsentscheidungen bzgl. des Marktwertes eines Unternehmens als bedeutungslos beschrieben. Lediglich der Cash-Flow wird als Mittel der Bestimmung des Unternehmenswertes herangezogen. Folglich werden die realwirtschaftlichen Managemententscheidungen und die Finanzierungsentscheidungen eines Unternehmens aus neoklassischer finanzierungstheoretischer Sicht als voneinander entkoppelt betrachtet (ebd.).

institutionenökonomischen Ansätze für die Erklärung der Finanzbeziehung zwischen der PEG und dem SU eignen. Innerhalb der Neuen Institutionenökonomik existieren drei Forschungsansätze, mit Hilfe derer die Finanzbeziehung erklärt werden kann. Diese sind die Principal-Agent-Theorie, die damit eng verbundene Transaktionskostentheorie und die Property-Rights-Theorie (Bader, 1996; Hirsch, 2004; Schefczyk, 2006). Die Transaktionskostentheorie sowie die Property-Rights-Theorie werden aufgrund ihres engen Bezuges direkt im Anschluss an die Principal-Agent-Theorie erläutert. Nach der Erläuterung dieser drei Ansätze wird jedoch nochmals vertieft auf die im Rahmen der Principal-Agent-Theorie bestehenden Agency-Probleme sowie deren Lösungsmöglichkeiten eingegangen, die im Rahmen dieser Arbeit von besonderer Relevanz sind (vgl. Abschnitt 5.4)

5.1 Principal-Agent-Theorie

Grundlage der Principal-Agent-Theorie ist die in Hinblick auf die Informationsverteilung von Asymmetrie geprägte Beziehung zwischen einem Auftraggeber und einem Auftragnehmer. In dieser Beziehung weist der Auftraggeber ein Informationsdefizit auf (Pfaff & Zweifel, 1998). Dieses Informationsdefizit kann sich u.a. in Form von Transaktionskosten ausdrücken (Martensen, 2000).³²

Im Rahmen des Untersuchungsgegenstandes dieser Arbeit erfüllen aus institutionenökonomischer Sicht in der Finanzbeziehung die PEGs die typische Funktion der Auftraggeber (Principal) und die SUs die der Auftragnehmer (Agent) (Sahlman, 1990).

Die Principal-Agent-Theorie³³ gibt einen Rahmen für die Erklärung dieser Auftragsbeziehungen zwischen Wirtschaftsakteuren vor dem Hintergrund partieller Interessenskonflikte sowie Informationsasymmetrien (Pfaff & Zweifel, 1998). Principal und Agent handeln grundsätzlich rational, d.h. sie maximieren ihren jeweiligen Eigennutzen, zeichnen sich durch unterschiedliche Risikopräferenzen aus und verfolgen im Allgemeinen nicht die gleichen Zielfunktionen (Brettel et al., 2001). Die Theorie berücksichtigt jedoch im Vergleich zur neoklassischen Sicht, dass Markttransaktionen und auch Finanztransaktionen nicht nur zwischen

³² Zur Vertiefung der Einordnung der Finanzierung als Principal-Agent-Beziehung vgl. z.B. Duffner (2003), Hartmann-Wendels (2000) und Pratt und Arrow (1995). Zur Vertiefung der Zusammenhänge sowie zu den möglichen Anwendungen der Principal-Agent-Modelle vgl. z.B. Pfaff und Zweifel (1998).

³³ Zurückgeführt wird die Principal-Agent-Theorie auf Ross (1973) sowie Jensen und Meckling (1976).

gleichgestellten, d.h. gleich gut informierten, Akteuren stattfinden.³⁴ Neben diesen Informationsasymmetrien bedingen weiterhin Unsicherheiten sowie (zumindest partielle) Interessensdivergenzen die sog. Agency-Probleme (vgl. Abschnitt 5.4).

5.2 Theorie der Transaktionskosten

Im Rahmen der Finanztransaktionen entstehen sowohl Kosten aufgrund der asymmetrischen Informationsverteilung als auch Kosten zu deren Lösung. Diese Transaktionskosten³⁵ sind weiterhin die Kosten der Herausbildung, Zuordnung, Übertragung und Durchsetzung von Verfügungsrechten (vgl. Abschnitt 5.3). Im Falle von Finanztransaktionen sind dies u.a. die spezifischen Kosten der Suche nach Kapitalanbietern bzw. -nachfragern, Informationskosten, Verhandlungskosten sowie Vertragsabschluss und -ausführungskosten. Grundsätzlich führen diese Transaktionskosten zu einer Verteuerung der Finanzbeziehungen. Für Beteiligungen sowie für Formen der Finanzintermediation existieren jedoch bisher keine ausreichend konkreten Spezifikationen dieser Transaktionskosten. Bislang fehlen Belege für eine exakte Messbarkeit in der empirischen Forschung der Beteiligungsfinanzierung.³⁶ Der Transaktionskostenansatz scheint somit dafür geeignet zu sein, Probleme der Finanzbeziehung gedanklich zu strukturieren, in der empirisch-quantitativen Forschung ist er jedoch bisher kaum einsetzbar (Schefczyk, 2006).

5.3 Property-Rights-Theorie

Ein weiterer Bestandteil der Neuen Institutionenökonomik ist die Property-Rights-Theorie.³⁷ Synonym werden hierfür auch die Begriffe Vermögens- oder Verfügungsrechte gebraucht. Nach diesem Ansatz ergibt sich der Wert eines Gutes oder einer Ressource nicht allein aus den physikalischen Eigenschaften, sondern insbesondere aus den Verfügungsrechten daran (Opitz, 2003). Er ist für diese Arbeit insofern relevant, als dass Vorgänge im Rahmen der Finanzierung eine Einrichtung bzw. Übertragung von Verfügungsrechten darstellen. Als Erweiterung der

³⁴ Zur Vertiefung vgl. z.B. Chan und Leland (1982) und Spremann (1990).

³⁵ Zur Vertiefung der Transaktionskostentheorie vgl. z.B. Benston und Smith (1976), Jost (2001), Picot (1985), Picot und Dietl (1990) sowie Windsperger (1983).

³⁶ Schefczyk (2006) stellt ebenfalls in Zweifel, dass die Transaktionskosten derartiger Finanzierungen mit Hilfe der verfügbaren Instrumente u.a. des Rechnungswesens und Controllings einer detaillierten Messung unterzogen werden können.

³⁷ Zur Vertiefung vgl. z.B. Budäus, Gerum und Zimmermann (1988), Duffner (2003) und Martiensen (2000).

neoklassischen Mikroökonomik schafft die Theorie der Verfügungsrechte wichtige Grundlagen für die verwandten ökonomischen Ansätze in Bezug auf die Erklärung der Finanzintermediation (z.B. Agency-Theorie, asymmetrische Informationsverteilung) (Schefczyk, 2006).

Verfügungsrechte bestehen aus dem Recht der Nutzung (usus), der Veränderung (abusus), der Einbehaltung von Erträgen bzw. dem Tragen von Verlusten (usus fructus), dem Recht seiner Veräußerung und damit verbundener Rechtebündel an diesen sowie der Einnahme der daraus entstandenen Erlöse (z.B. Opitz, 2003). Bei der Theorie steht die Frage im Mittelpunkt, wie das Verhalten von Wirtschaftssubjekten durch die Verteilung von Verfügungsrechten beeinflusst wird (Wöhe & Döring, 2008). Z.B. müssen externe Eigentümer für die Berücksichtigung ihrer Interessen und dieser Rechte durch die Manager der Unternehmungen i.d.R. erhebliche (Kontroll-)Anstrengungen auf sich nehmen (Schefczyk, 2006). Diese wiederum sind mit den oben erläuterten Transaktionskosten verbunden.

Hinsichtlich der PE-Finanzierung der Sportbranche ergibt sich im Rahmen dieses Ansatzes z.B. die Frage, ob und inwieweit Anteilseigner Rechte und Einflussmöglichkeiten auf die wirtschaftliche Steuerung z.B. von Profifußballclubs bekommen (sollten) (Opitz, 2003).

5.4 Asymmetrische Informationsverteilung und Agency-Probleme

Die asymmetrische Informationsverteilung ist ein Hauptmerkmal der Principal-Agent-Beziehung. Eines der Folgeprobleme hieraus ist Moral Hazard³⁸, worunter Situationen zusammengefasst werden, in denen der Agent seinen Nutzen zum Nachteil des Principals vergrößert, indem er zum einen Informationen nutzt, die dem Principal nicht zugänglich sind (Hidden Information) und zum anderen Handlungen vornimmt, die für den Principal nicht beobachtbar sind (Hidden Action) (z.B. Duffner, 2003; Martiensen, 2000). Eine ungleiche Informationsverteilung kann ebenfalls hinsichtlich der Eigenschaften des Transaktionsgegenstandes (Hidden Characteristics) vorliegen (z.B. Hirsch, 2004). Aufgrund von Moral Hazard besteht seitens des Principals im Rahmen der Finanzbeziehung Unsicherheit darüber, ob die Informationen seitens des Agenten seinen Erwartungen entsprechen und glaubwürdig sind (z.B. Bader, 1996). Diese Situationen betreffen sowohl die Zeit vor als auch

³⁸ Zur Vertiefung bzgl. der Informationsasymmetrien und der damit verbundenen Probleme Moral Hazard und Adverse Selection in der Beziehung zwischen Beteiligungsgesellschaften und Gründungsunternehmen vgl. z.B. Reißig-Thust et al. (2004).

nach Vertragsabschluss (z.B. Martiensen, 2000; Züchner 2006). Dem Agenten ist die Möglichkeit gegeben, seinen Nutzen auf Kosten des Principals zu vergrößern, der es nicht vermag, den Anteil der Handlungen des Agenten an Erfolg bzw. Misserfolg der Finanztransaktion zu beurteilen (z.B. Duffner, 2003).

Sind neben der ungleichen Informationsverteilung weitere Voraussetzungen und Bedingungen erfüllt – in diesem Fall Risikoneutralität des Unternehmers sowie keine existenzbedrohende Kapitalknappheit – so wird der Principal ein Preisangebot darlegen, das nicht von einem sehr hohen Leistungsniveau ausgeht sondern sich vielmehr am durchschnittlichen Leistungsniveau des Unternehmens orientiert. Hieraus folgt die Problematik der Adverse Selection³⁹, da sich in diesem Fall nicht die gewünschten Unternehmen mit hohem Leistungsniveau, sondern lediglich solche mit einem unterdurchschnittlichen Leistungsniveau auf eine PE-Beteiligung einlassen. Diese Spirale kann sich weiter drehen, denn wenn der Principal dieses Verhalten des Agenten antizipiert, kann dies zu einer weiteren Reduzierung der Zahlungsbereitschaft und theoretisch bis hin zum Marktversagen⁴⁰ führen (z.B. Züchner, 2006). Auf dem PE-Markt sind diese Probleme von besonderer Relevanz, wie der folgende Abschnitt erläutert.

5.5 Agency-Probleme auf dem Private Equity-Markt

In der Finanzmarkttheorie bilden häufig vollkommene Kapitalmärkte den Ausgangspunkt. Insbesondere der PE-Markt ist jedoch in besonderem Maße von Unvollkommenheiten gekennzeichnet. Er ist neben sehr starken Informationsasymmetrien geprägt u.a. durch im Vergleich zu anderen Kapitalmärkten relativ hohe Transaktions- und Informationskosten sowie hohe Illiquidität der Ansprüche. Wenngleich die beschriebenen Unvollkommenheiten ebenfalls auf anderen Kapitalmärkten existieren, so hebt sich der PE-Markt jedoch durch deren sehr starkes Ausmaß hervor. Neben den genannten lassen sich noch weitere konstituierende Merkmale von PE zusammenfassen, wie u.a. die hohe Intransparenz des PE-Marktes

³⁹ Zur Vertiefung vgl. z.B. Akerlof (1970).

In der Phase der Desinvestition der PE-Beteiligung spielt das Problem der Hidden Information ebenfalls eine wichtige Rolle, denn hier kehrt sich das Verhältnis derart, dass die veräußernde PEG, die sich jetzt in der Position des Agenten befindet, über einen Informationsvorsprung hinsichtlich des Unternehmens gegenüber dem Käufer der Beteiligung verfügt. Geht der Käufer als Principal nun davon aus, dass der Agent dieses Verhalten zu seinen eigenen Gunsten ausnutzt, ist auch hier die Möglichkeit einer Adverse Selection gegeben, d.h. die Desinvestition, der Abschluss der TA, scheitert aufgrund dieses Informationsungleichgewichts (Züchner, 2006).

⁴⁰ Zur Vertiefung des Marktversagens vgl. z.B. Akerlof (1970), Chan (1983) sowie Chan und Leland, (1982).

im Allgemeinen, das hohe Risiko in Form der Varianz der Erträge, die Unsicherheit sowie die daraus resultierenden hohen Anreizproblematiken (z.B. Bader, 1996). Insbesondere für die PE-Geber existieren zahlreiche Investitionsrisiken und das hierdurch bedingte Problem der Adverse Selection bewirkt auf dem PE-Markt, dass potentiell aussichtsreiche Unternehmen mit einem PE-Investment eine zu niedrige und Unternehmen mit schlechteren Erfolgsaussichten eine zu hohe Rendite erzielen, was bis hin zum Versagen des PE-Marktes führen kann (Roy, 2009).

5.5.1 Lösung von Agency-Problemen auf dem Private Equity-Markt

Im Rahmen einer Investition bestehen oben besagte Probleme hinsichtlich der Beurteilung der Qualität und des Risikos der Investition durch ungleiche Informationsverteilung. Diese führen zu Wohlfahrtsverlusten, deren Reduktion durch Maßnahmen sowohl seitens des Agenten als auch des Principals in gewissem Maß möglich ist (z.B. Bader, 1996; Züchner, 2006).⁴¹

5.5.1.1 Allgemeine Maßnahmen seitens des Unternehmens

Der Agent kann insbesondere in Bezug auf seine Glaubwürdigkeit vor dem Hintergrund der Agency-Probleme handeln (z.B. Bader, 1996). Hierzu zählt das sog. Signaling, bei dem der Agent dem Principal Informationen darlegt, die für diesen glaubhaft sind (z.B. in Form von Zeugnissen) (z.B. Martiensen, 2000). Die Signaling-Theorie setzt hierbei an der Reduktion wichtiger Informationen auf einzelne Signale wie Projekteigenschaften (z.B. Qualität) oder Personeneigenschaften (z.B. von Unternehmern) an. Weitere mögliche Signale sind die Beteiligungshöhe des Unternehmers, die leistungsabhängige Entschädigung oder die Unternehmerreputation. Diese Signale müssen sich für den Investor insbesondere durch Zuverlässigkeit auszeichnen, d.h. die Übersendung falscher Signale muss für den Unternehmer teuer bzw. schwierig sein. Eine weitere Maßnahme ist z.B. die Akzeptanz der stufenweisen Finanzierung durch das Beteiligungsunternehmen (Bader, 1996).⁴²

Opitz (2003) widmet sich der Lösung der Agency-Probleme speziell auf Ebene von Fußballclubs und deren möglichen Anteilseignern. Als mögliche Lösungsansätze

⁴¹ Zur Vertiefung vgl. z.B. Jensen & Meckling (1976), Schefczyk (2006) und Trester (1998).

⁴² Zur Vertiefung vgl. z.B. Admati und Pfleiderer (1994); Bascha und Walz (2000), Hellmann (1998), Hirsch (2004) und Lerner (1994a).

werden hier das Vorlegen von Bilanzen und Geschäftsberichten, Analysen durch Anlageexperten oder Nachweise über sportliche Erfolge angeführt.

5.5.1.2 Allgemeine Maßnahmen seitens der Private Equity-Gesellschaft

Die PEGs können im Vorfeld der Beteiligung Umwelt-, Branchen- und Unternehmensanalysen erstellen, um das Problem der Adverse Selection zu reduzieren (Bader, 1996). Eine Möglichkeit der Minderung vorvertraglicher Informationsasymmetrien besteht im sog. Screening, bei dem der Principal dem Agenten alternative Verträge anbietet. Diese sind derart konzipiert, dass es den Interessen des Agenten entspricht, seine private Information durch die Vertragswahl wahrheitsgemäß darzulegen, so dass der Principal aus der Wahl des Agenten Rückschlüsse auf diese ziehen kann (Martensen, 2000).

Dem Principal ist ebenfalls die Möglichkeit des sog. Monitoring gegeben, also das Kontrollieren und Beobachten des Agenten und seiner Handlungen.⁴³ Hierzu sind auch die Suche und Analyse von Investitionsmöglichkeiten zu zählen (Bader, 1996).

Auf vorvertraglicher Ebene besteht in der PE-Finanzierung grundsätzlich auch im Rahmen der Portfoliogestaltung die Möglichkeit zur Minderung von Agency-Problemen, wie nachfolgend dargestellt wird.

5.5.1.3 Spezielle Maßnahmen im Rahmen der Portfoliogestaltung

Empirisch können die durch unterschiedliche Informationsstände und Interessenslagen zwischen Agent und Principal ausgelösten Agency-Probleme zwar nachgewiesen werden, es besteht jedoch das Problem der exakten Messung der Agency-Kosten und deren nachträglicher Zuordnung zu bestimmten Agency-Effekten (Schefczyk, 2006). Aus diesem Grund konzentriert sich die folgende Analyse nur auf das vorvertragliche Auswahlverhalten der PEGs im Rahmen der Portfoliogestaltung.

In der Theorie werden zwei Strategien in der Portfoliogestaltung beschrieben: die Spezialisierung und die Diversifikation. Beide Strategien werden in unterschiedlichen Zusammenhängen auf jeweils unterschiedliche Parameter in der

⁴³ Durch den Einsatz von Finanzintermediären – in Abgrenzung zur Direktinvestition zwischen Investor und Unternehmen – werden die Anteile und Kontrolltätigkeiten gepoolt, wodurch sich auf dem PE-Markt Vorteile in Form möglicher Kostenreduktionen ergeben, die zum einen u.a. auf der Spezialisierung auf Vertragskonstruktionen und zum anderen auf der Reduktion der Vertragsanzahl beruhen. Die Kosten für den einen entstehenden Vertrag zwischen PEG und SU werden auf die Gesamtzahl der Investoren verteilt (ebd.).

Portfoliogestaltung bezogen (z.B. Unternehmenslebensphasen, Bezüge wie z.B. Technologiebezug, Branchen, Regionen usw.). Ein wichtiger theoretischer Bezugspunkt ist hierbei das Gesamtrisiko einer Beteiligung, innerhalb dessen zwischen dem systematischen Marktrisiko, das alle Marktteilnehmer betrifft, und dem unsystematischen Risiko, das in Abhängigkeit vom Unternehmen oder der Branche steht, unterschieden wird (Kühn, 2003).

In der Finanzierungs- und Managementlehre werden unterschiedliche Ansätze vertreten, was die Schwerpunktsetzung im Rahmen der Portfoliogestaltung von Beteiligungsgesellschaften betrifft. Der Finanzierungstheorie folgend sollten Portfolios v.a. eine Diversifikation im Sinne der Minimierung von unsystematischen Risiken aufweisen (Norton & Tenenbaum, 1993). Nach diesem Ansatz würden sich PEGs überwiegend nur durch einzelne oder wenige TAs in der Sportbranche beteiligen, um die von ihr ausgehenden Risiken durch Branchendiversifikation zu minimieren.

In der Managementlehre (Bygrave, 1987, 1988) hingegen wird vorrangig ein hoher Spezialisierungsgrad als nützlich hinsichtlich der Risikokontrolle sowie u.a. für die Gewinnung von Informationen und den Aufbau von Erfahrung und Wissen beschrieben. Diesem Ansatz folgend müssten PEGs, die in die Sportbranche investieren, im Sinne der Kontrolle derer unsystematischer Risiken auch auf diese spezialisiert sein.

5.5.1.3.1 Diversifikation

Beteiligungsgesellschaften sind i.d.R. bei jedem ihrer Portfoliounternehmen unsystematischen Risiken ausgesetzt. Verfolgt die Beteiligungsgesellschaft zur Kontrolle der unsystematischen Risiken eine Portfoliodiversifikation, so ist sie zumindest prinzipiell nur noch den systematischen Risiken ausgesetzt. Dieser Ansatz kann jedoch nicht ausnahmslos verallgemeinert werden. Empirische Studien wie die von Norton und Tenenbaum (1993) zeigen zur Spezialisierung auf Unternehmenslebensphasen, dass die Beteiligungsgesellschaften eher die Strategie der Portfoliospezialisierung auf bestimmte Phasen zur Risikokontrolle nutzen als die Diversifikation.

5.5.1.3.2 Spezialisierung

Eine weitere Möglichkeit, Agency-Problemen zu begegnen, ist die Strategie der Spezialisierung z.B. auf bestimmte Phasen der Finanzierung oder auf bestimmte

Branchen. Durch die Spezialisierung eröffnet sich für die PEGs insbesondere die Möglichkeit, spezifisches Wissen aufzubauen und dies für die Investitionsentscheidung sowie die Reduktion der Informationsdefizite gegenüber den Portfoliounternehmen zu nutzen (Reißig-Thust et al., 2004).

Insbesondere im Rahmen der Beteiligungsfinanzierung konkretisiert sich die Bedeutung von Informationen und speziellem Wissen. Beteiligungsgesellschaften vermögen es nicht automatisch, die Agency-Probleme zu lösen, umso mehr spielen Informationen eine wichtige Rolle in der Erstellung von Wissen (Campbell & Kracaw, 1980). Zum einen dient das Unternehmen selbst als Informationsquelle für Investoren. Auch Spezialwissen ist jedoch von herausragender Bedeutung (Merton, 1987).

Spezialisierung auf bestimmte Parameter bedeutet vertieftes Wissen über diese und somit eine Verbesserung der Investitionsentscheidung und der Auswahl entsprechender Unternehmen. Dieses Wissen erleichtert die Risikoüberprüfung und das Monitoring des Unternehmens (Manigart et al., 2002). Die Bedeutung von Wissen und Erfahrung im Hinblick auf die Risikokontrolle wird noch verstärkt vor dem Hintergrund stark ausgeprägter unsystematischer Risiken, wie diese in Teilen der Sportbranche vorherrschen. Im Zusammenhang mit der Spezialisierung von Beteiligungsgesellschaften sind ebenfalls die Möglichkeiten positiver Lernkurven-Effekte sowie des Aufbaus von erfahrungsbasierter Reputation zu berücksichtigen (Sahlman, 1990). Die Bedeutung der Verfügung über Wissen wird insbesondere vor dem Hintergrund relevant, dass Unternehmen des Beteiligungsmarktes im Vergleich zu einem an der Börse notierten Unternehmen weniger Informationen veröffentlichen (Manigart et al., 2002).

5.5.2 Zusammenfassung der Agency-Probleme und Lösungsansätze in der Private Equity-Finanzbeziehung

Abbildung 7 fasst die Agency-Probleme und die entsprechenden Lösungsansätze nochmals graphisch zusammen. Beide Akteure, Principal und Agent, können theoretisch den Agency-Problemen begegnen.

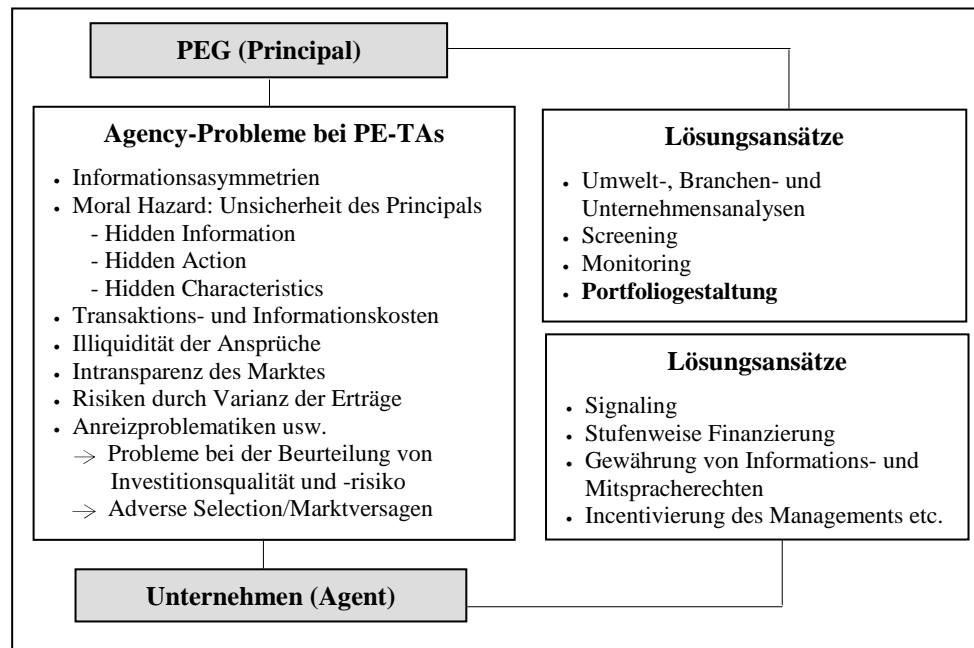


Abbildung 7: Principal-Agent-Gefüge, Agency-Probleme sowie Lösungsansätze in der Private Equity-Finanzbeziehung (eigene Darstellung).

5.6 Chancen und Risiken des Private Equity-Marktes

Aus den bisherigen theoretischen Ausführungen kann ein Katalog von Chancen und Risiken, die sich für die Beteiligten ergeben, erstellt werden. Diese generieren sich u.a. aus den Charakteristika von PE und dem Konstrukt der Finanzbeziehung, weshalb sie an dieser Stelle der Arbeit angeführt sind. Ziel ist es, diese Chancen und Risiken des PE-Marktes vor dem Hintergrund der Analyse der Strukturen des sportbezogenen PE-Marktes in Form von Handlungsempfehlungen in diese Arbeit einfließen zu lassen. Nachfolgend werden die Chancen und Risiken von PE jeweils getrennt nach den TA-Partnern zusammengefasst (vgl. Tabellen 1 und 2).

Tabelle 1: Allgemeine Chancen und Risiken von Private Equity für Unternehmen (eigene Darstellung).

Chancen	
Kapitalzugang	<ul style="list-style-type: none"> • Vorteile gegenüber Fremdkapital (z.B. gestiegenes Risikobewusstsein der Banken, Sicherheiten) • Verbesserung der Liquiditätslage (Ressourcenknappheit) • Verbesserung der Bonität durch höhere Eigenkapitalquote
Abbau von Defiziten	• Abbau von finanziellen, personellen, organisatorischen Defiziten
Realisierung von Veränderungsprozessen	• z.B. Wachstum und Expansion
Keine Liquiditätsbelastung	• keine laufenden Tilgungs- und Zinszahlungen
Managementunterstützung	<ul style="list-style-type: none"> • Ausbesserung möglicher Managementmängel • Anreizmechanismus • Know-how
Risiken	
Systematisch (allgemein)	• Marktrisiken (z.B. Gesetzgebung, Konjunktur)
Unsystematisch (individuell)	• z.B. Managementfehler seitens der PEGs
Zeitliche Befristung (i.d.R.)	• eingeschränkter Planungshorizont
Kontroll- und Mitspracherechte	• eingeschränkte Selbstbestimmung
Exit	• z.B. eingeschränkte Mitbestimmung

Tabelle 2: Allgemeine Chancen und Risiken⁴⁴ von Private Equity für Investoren (eigene Darstellung).

Chancen	
Veräußerungserlös und Gewinnbeteiligung	• Veräußerungserlös bei Exit; Beteiligung an laufendem Gewinn des Unternehmens
Kontroll- und Mitspracherechte	• Einfluss auf Unternehmensführung
Risiken	
Agency Probleme	• Informationsasymmetrien, hohe Transaktions- und Informationskosten; Fähigkeiten und Vertrauenswürdigkeit der Unternehmensgründer (v.a. bei jungen Unternehmen)
Systematisch (allgemein)	• Marktrisiken (z.B. Gesetzgebung, Konjunktur)
Unsystematisch (individuell)	• z.B. Managementfehler seitens der Unternehmen
Kein fester Vergütungsanspruch	• keine laufenden Rückflüsse
Kein Rückzahlungsanspruch	• kein Anspruch auf Rückzahlung des Nominalwertes des investierten Kapitals
Erfolgsabhängigkeit und Risikobeteiligung	• starke Abhängigkeit vom Unternehmenserfolg (Insolvenz, Totalverlust, Verfehlung des Geschäftsplans etc.)
Exit	• Illiquidität des Sekundärmarktes

Die Risiken seitens der PEGs variieren stark in Abhängigkeit des Alters des Unternehmens, d.h. die unterschiedlichen Lebenszyklusphasen generieren unterschiedliche Risikoausmaße. Speziell in frühen Lebensphasen spielt die Abhängigkeit von der Gründerpersönlichkeit eine große Rolle. Weiterhin besteht in dieser Phase keine Möglichkeit von Vergangenheitsanalysen des Unternehmens seitens der PEG. Die darauf folgende Wachstumsphase zeichnet sich durch ein hohes Marktrisiko aus, da Wachstumsmärkte Wettbewerber anziehen, was zur Verstärkung des Wettbewerbs führt. In der Spätphase des Unternehmens sind die Risiken dagegen i.d.R. als geringer anzusehen (Hirsch, 2004).

⁴⁴ Dazu kommen die zwei wesentlichen Risiken einer Beteiligungsfinanzierung: der Totalverlust infolge einer Insolvenz sowie die Verfehlung des Geschäftsplans (Schefczyk, 2000).

5.7 Vertiefung: Portfoliospezialisierung auf die Sportbranche

Der PE-Markt zeichnet sich im Allgemeinen wie ausführlich dargestellt durch verschiedene Risiken aus. Auf dem sportbezogenen PE-Markt treten zu den systematischen Marktrisiken weiterhin die unsystematischen Risiken hinzu, die in Abhängigkeit von der Sportbranche, ihren Besonderheiten sowie dem SU stehen (z.B. Kühn, 2003). Die Informationen und das Wissen über Möglichkeiten der Reduzierung der systematischen Risiken des PE-Marktes sind in diesem Bereich somit um diejenigen der unsystematischen Risiken zu erweitern.

In diesem Rahmen wurde auf die Bedeutung von Informationen und Spezialwissen bzgl. dieser Risiken und Spezifika und deren Wichtigkeit und Bedeutung innerhalb der Beteiligungsfinanzierung eingegangen und es wurden verschiedene Maßnahmen beschrieben, wie die Marktteilnehmer den Problemen begegnen können (vgl. Abschnitt 5.5.1).

Vor dem Hintergrund der dargestellten investitionsrelevanten Besonderheiten der Sportbranche (vgl. Abschnitt 2.3) sowie ihrer unsystematischen Risiken ist von einer besonderen Bedeutung dieses Spezialwissens auszugehen. Wie bereits erläutert besteht im Rahmen der Portfoliogestaltung in Form einer Branchenspezialisierung eine Möglichkeit, derartiges Spezialwissen aufzubauen.

Es ist somit zu überprüfen, ob die PEGs, die in die Sportbranche investieren, vor dem Hintergrund der sportbezogenen Risiken, Unsicherheiten und Probleme als Portfoliostrategie eine derartige Spezialisierung auf die Sportbranche aufweisen. Dies kann im Rahmen der Beschreibung der Portfoliostrukturen der PEGs erfolgen. In diesem Sinne wird grundsätzlich dem Ansatz der Managementlehre gefolgt, der einen hohen Spezialisierungsgrad zur Risikokontrolle sowie der Gewinnung von Informationen, von Wissen und Erfahrung als vorteilhaft beschreibt. Entsprechend diesem Ansatz müssten PEGs, die in die Sportbranche investieren, im Sinne der Kontrolle deren unsystematischen Risiken und des Aufbaus u.a. von Wissen auch auf diese spezialisiert sein.

Über diese Portfoliostrategien und grundlegenden Effekte und Werte der Strategien der Diversifikation gegenüber der Spezialisierung existiert bisher nur unzureichendes Wissen (Manigart et al., 2002), so dass hierbei insbesondere für die Sportwissenschaft neue und wertvolle Ergebnisse und Erklärungsmuster hinsichtlich des

Investitionsverhaltens der PEGs innerhalb der Sportbranche erhofft werden.⁴⁵ In Abbildung 8 wird die Analyse der Portfoliostrategien graphisch dargestellt.

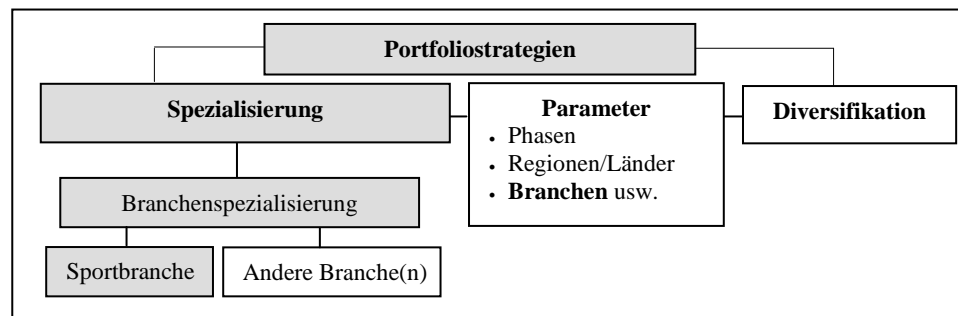


Abbildung 8: Portfoliostrategien – Spezialisierung und Diversifikation hinsichtlich Branchen (eigene Darstellung).

Für den Profisport und dessen Infrastruktur wird im Rahmen der Finanzbeziehung eine vergleichsweise starke Ausprägung der unsystematischen Risiken, Unsicherheiten und Probleme vor dem Hintergrund der investitionsrelevanten Besonderheiten erwartet. Dies führt zu der Annahme, dass sportspezifisches Wissen und auch Erfahrung in diesen Segmenten von besonderer Bedeutung sind, was sich grundsätzlich durch eine derartige sportbezogene Spezialisierung erlangen lässt. Es wird somit im Speziellen auch analysiert, ob Investitionen in den Profisport und dessen Infrastruktur mit sportbezogenen Spezialisierungen seitens der PEGs in Zusammenhang stehen.

5.8 Zusammenfassung: Private Equity in der Sportbranche - Theoretische Bezüge

Die theoretischen Bezugspunkte dieser Arbeit sind nachfolgend nochmals graphisch dargestellt (vgl. Abbildung 9). Ausgangspunkte sind der internationale sportbezogene PE-Markt und dessen Teilnehmer, die hinsichtlich ihrer Merkmale, Strukturen, Entwicklung usw. umfassend dargestellt und analysiert werden (vgl. Abschnitt 14). In Bezug auf die investitionsrelevanten Besonderheiten und unsystematischen Risiken der Sportbranche werden auf Basis der Principal-Agent-Theorie und der damit verbundenen Agency-Probleme sowie Informationsasymmetrien und deren Lösungsansätze im Rahmen der Finanzbeziehung zwischen

⁴⁵ Auch aus Sicht der SUs könnte dieses spezielle Wissen seitens der PEGs von Relevanz sein. So wird in der Literatur die Auffassung vertreten, dass sich Unternehmen prinzipiell Beteiligungsgesellschaften suchen sollten, die sich mit ihrem jeweiligen Produkt auskennen und über entsprechendes Branchenwissen (über Wettbewerber, Kunden etc.) verfügen, da dies zu einer Erleichterung des Screening-Prozesses führen kann (Bygrave, 1987).

PEG und SU die Portfoliostrukturen der PEGs hinsichtlich der Existenz sportbezogener Spezialisierungen überprüft. Der Ansatz der Branchenspezialisierung wird somit auf die Praxis des sportbezogenen PE-Marktes übertragen.

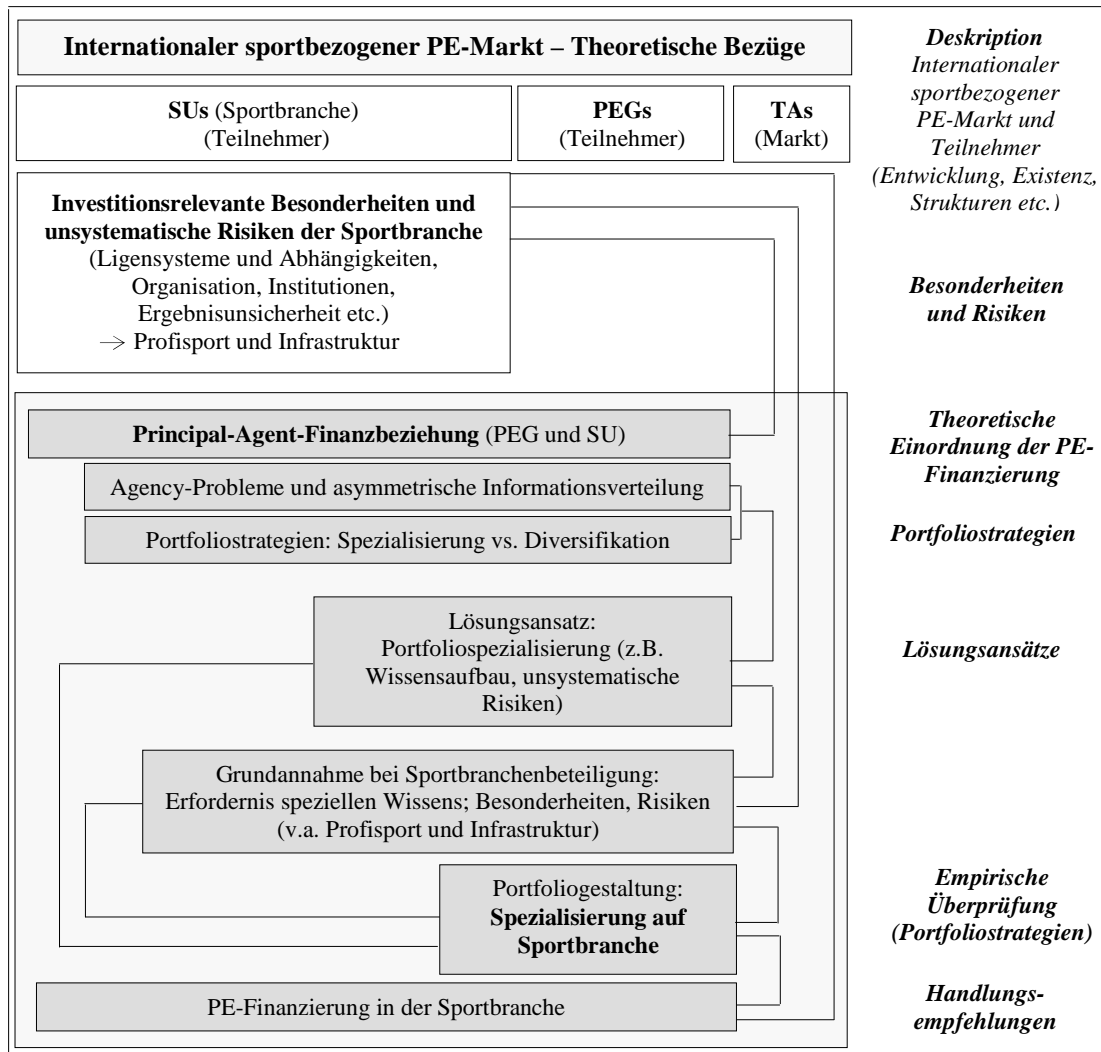


Abbildung 9: Schematische Darstellung der theoretischen Bezüge der Private Equity-Finanzierung in der Sportbranche (eigene Darstellung).

III. Forschungsstand

Die folgenden Abschnitte dienen der dezidierten Aufarbeitung des Forschungsstandes von PE-Finanzierungen in der Sportbranche. Es werden der themenrelevante Forschungsstand dargestellt und Lücken identifiziert. Die Forschungsfelder werden dabei grob gegliedert in PE allgemein (Überblick bisheriger Schwerpunktsetzungen sowie der theoretischen Einbettung) und – über einen kurzen Exkurs in die allgemeine Finanzierung der Sportbranche – in PE-Finanzierung speziell in der Sportbranche. Letzterer Teil ist wiederum in Überlegungen aus der Theorie sowie Ergebnisse relevanter Studien geteilt.

Grundlage der folgenden Abschnitte ist eine umfassende Datenbankrecherche. Diese erfolgte zu Beginn der Forschungsarbeiten am Anfang des Jahres 2006. In diesem Rahmen konnten zunächst nur sehr vereinzelt themenspezifische Literatur und Forschungsarbeiten identifiziert werden, so dass die Recherche Anfang 2010 aufgrund der erhofften zunehmenden Aktualität des Themenkomplexes von PE-Finanzierungen in der Sportbranche wiederholt wurde. Es zeigte sich jedoch, dass der Forschungsstand sich in der Zwischenzeit nicht nennenswert vergrößert hat.

In einem ersten Schritt wurden die Datenbanken *WISO Wirtschaftswissenschaften*⁴⁶ sowie *WISO Sozialwissenschaften*⁴⁷ der Gesellschaft für Betriebswirtschaftliche Information mbH (GBI) einer umfassenden Sichtung unterzogen. Des Weiteren wurden die sportspezifischen Datenbanken *Spolit* (Dokumentation sportwissenschaftlicher Literatur seit 1970), *Spofo* (Dokumentation sportwissenschaftlicher Forschungsprojekte und -arbeiten) sowie *Spomedia* (Dokumentation von audiovisuellen Medien im Sport)⁴⁸ hinsichtlich der Ermittlung relevanter Literatur genutzt. Darüber hinaus diente *SPORT Discus*, die sog. „Weltdatenbank des Sports“, die vom Sport Information Resource Centre (SIRC, Zentrale für Sportinformationsressourcen) in Kanada herausgegeben wird, als Quelle.⁴⁹

⁴⁶ WISO Wirtschaftswissenschaften ist die einzige umfassende deutschsprachige Datenbank für Wirtschaftswissenschaften mit den Teilgebieten Betriebswirtschaft, Volkswirtschaft, Kreditwirtschaft sowie Arbeitswissenschaft. Hierin enthalten sind u.a. ECONIS (Economics Information System, Wirtschaftswissenschaften), KOELNKAT (Kölner Betriebswirtschaftlicher Katalog), IFOLIT (Information Literacy) und IFOKAT (ifo Katalog Volkswirtschaft und Politik, u.a. wirtschaftswissenschaftliche Literatur), MIND (ManagementInfo Wirtschaft) sowie FINECON (Finanz- und Wirtschaftsinformationen).

⁴⁷ WISO Sozialwissenschaften beinhaltet u.a. die Datenbanken BLISS (betriebswirtschaftliche Literatur), SOLIS (sozialwissenschaftliche Literatur), IHSLIT (sozialwissenschaftliche Literatur) und WAO – World Affairs Online (Politik, internationale Beziehungen).

⁴⁸ Herausgegeben werden alle drei Datenbanken vom Bundesinstitut für Sportwissenschaft.

⁴⁹ SPORT Discus beinhaltet neben einer Vielzahl englischsprachiger Dokumente ebenfalls die Datenbanken Heracles, Atlantes sowie den Katalog des „Musée Olympique“.

6. Private Equity

6.1 Forschungsstand zur Private Equity-Finanzierung

Im ersten Teil der Recherche stand die wirtschaftswissenschaftliche Literatur mit dem Fokus der PE-Finanzierung im Vordergrund, für die in Kombination mit weiteren Begrifflichkeiten knapp über 5.000 Angaben gezählt werden konnten.⁵⁰ Im Folgenden werden die wichtigsten Schwerpunktsetzungen angeführt. Auf eine vollständige Darstellung des Forschungsstandes im Bereich der PE-Finanzierung wird jedoch an dieser Stelle verzichtet. Stattdessen konzentrieren sich die folgenden Ausführungen auf die zur Unterlegung des theoretischen Rahmens dieser Arbeit relevanten Arbeiten.

Die Literatursichtung ergab, dass die PE-Finanzierung grundlegend erforscht und theoretisch unterlegt ist. Brettel et al. (2001) benennen als bisherige wichtige Forschungsinhalte insbesondere die Suche nach Erfolgsfaktoren von Risikofinanzierungen, die Diskussion über Rahmenbedingungen und Organisationsformen, die Gestaltung von Finanzierungsinstrumenten sowie den Prozess der Beteiligungsauswahl. Weitere Schwerpunkte liegen in den vertraglichen Anreizstrukturen, Problemen von Investitionen sowie den unterschiedlichen Exitmöglichkeiten einer Beteiligung (Barry, Muscarella & Vetsuypens, 1990; Brettel et al., 2001; Gompers, 1996; Lerner, 1994b; Megginson & Weiss, 1991; Sahlmann, 1990).

Dem Forschungsansatz dieser Arbeit nahe liegende Studien behandeln die Frage nach der optimalen Organisationsform, die Untersuchung der vertraglichen Anreizstruktur und die vertraglichen Probleme in der Beziehung zwischen Investor und Unternehmen (Brettel et al., 2001; Gompers & Lerner, 2001; Sahlman, 1990). Diese Bereiche könnten ebenfalls vor dem Hintergrund der Besonderheiten der Sportbranche von Bedeutung sein, wurden in diesem Zusammenhang jedoch in der Literatur noch nicht vertieft.

⁵⁰ Schlagwörter, die in der Recherche kombiniert mit den Begrifflichkeiten *PE* sowie *Beteiligungsfinanzierung* auftraten, waren bspw. die Bereiche *High-Tech*, *Gründerfonds*, *Unternehmensgründung*, *Life Science*, *Wachstumsfinanzierung*, *MBO* und *MBI*, *Business Angel*, *Mittelstandsfinanzierung*, *Managementbeteiligungen*, *Mezzanine-Finanzierungen*, *strategische Erfolgsfaktoren von Beteiligungsgesellschaften* sowie *Kapitalbeschaffung*. Einzig unter einer Anzeige wurde bei dieser Abfrage das Schlagwort *Fußballclub* erwähnt.

Das Interesse an der Anlageform PE belegt eine Abfrage beim Internetdienst Google (www.google.de) vom 28.8.2006. Für den Suchbegriff *Private Equity* wurden zu diesem Zeitpunkt mehr als 31.400.000 Angaben angezeigt. Für die Kombination der Begriffe *Private Equity* und *Sport* ergab die Suche 1.580.000 - jedoch größtenteils unspezifische - Anzeigen. Am 01.07.2009 wurde diese Abfrage wiederholt und ergab insgesamt rund 6.110.000 Treffer.

6.2 Forschungsstand zur theoretischen Einbettung der Private Equity-Finanzierung

Principal-Agent-Theorie

Den theoretischen Bezugsrahmen für die PE-Beteiligungsfinanzierung bildet häufig die Principal-Agent-Theorie (vgl. Abschnitt 5.1). Reid (1999, S. 286) betont: „[P]rincipal-agent analysis is useful for understanding and explaining investor-investee relations in the venture capital world“. Der Autor hebt somit die Anwendbarkeit dieser Theorie auf die Beziehung zwischen Investoren und Unternehmen hervor und belegt dies ebenfalls anhand empirischer Daten.

Grundlegend erforscht sind die (vertraglichen) Probleme zwischen Beteiligungsgesellschaft und Unternehmen auf Basis der Principal-Agent-theoretischen Analyse vor dem Hintergrund der Eigennutzenmaximierung der beteiligten Akteure, der unterschiedlichen Risikopräferenzen, ungleicher Zielfunktionen sowie der Informationsasymmetrien und deren Folgeprobleme (Amit, Brander & Zott, 1998; Amit, Glosten & Muller 1990a, 1990b; Barry, 1994; Chan, 1983; Duffner, 2003; Heitzer, 2000; Reid & Smith, 2003; Züchner, 2006).

Sahlmann (1990) beschreibt und analysiert weiterhin die doppelseitige Struktur der Finanzierung mit Zwischenschaltung von Finanzintermediären und die damit verbundenen Agency-Probleme von Beteiligungen über Beteiligungsgesellschaften. Er richtet seinen Fokus auf die Beziehungen einerseits zwischen Investoren (Principal) und Beteiligungsgesellschaft (Agent) – hier ist die Beteiligungsgesellschaft im Informationsvorsprung – und andererseits zwischen der Beteiligungsgesellschaft (Principal) und dem – hier besser informierten – Unternehmen (Agent).⁵¹

Portfoliosstrategien

Im Rahmen dieser Studie konkretisiert sich der Ansatz der Portfoliostrategie in der Spezialisierung auf die Sportbranche. Die Strategien der Diversifikation und Spezialisierung sind bisher erst unzureichend erforscht (Manigart et al., 2002). So beinhalten nur sehr wenige empirische Studien wie die von Bygrave (1987, 1988) die Portfoliospezialisierung oder die von Norton und Tenenbaum (1993) die Portfoliogestaltung, diese beziehen sich jedoch auf die Unternehmenslebensphasen und nicht auf Branchen. Dem aus der Portfoliospezialisierung resultierenden Informations- und Wissensgewinn widmen sich die Beiträge von Campbell und

⁵¹ Zur Vertiefung vgl. z.B. Brettel, Thust und Witt (2001) sowie Züchner (2006).

Kracaw (1980) und Merton (1987) über die Bedeutung von Spezialwissen sowie der von Manigart et al. (2002) über die allgemeine Bedeutung des speziellen Wissens z.B. im Rahmen der Risikoüberprüfung.

Einen für diese Arbeit als theoretischen Bezugspunkt relevanten Beitrag leisten Reißig-Thust et al. (2004). Sie beschreiben darin vor dem Hintergrund der Agency-Probleme die Strategie der Spezialisierung z.B. auf bestimmte Branchen mit dem Ziel der Gewinnung von Wissen als Möglichkeit der Lösung dieser Probleme.

Hinsichtlich der Portfoliostrategien thematisieren Norton und Tenenbaum (1993) einen weiteren Aspekt, indem sie beide Strategien und deren Vorzüge in einem Ansatz der Kombination von Diversifikation und Spezialisierung vereinigen. Das Portfolio der Beteiligungsgesellschaft ist hinsichtlich gewisser Parameter wie z.B. Branchen diversifiziert. Innerhalb sog. Sub-Portfolios verfügt die Beteiligungsgesellschaft über Experten mit speziellem Branchenwissen und -kenntnissen, die sich innerhalb des Portfolios auf Branchen spezialisieren.

Den genannten Studien und Beiträgen ist gemeinsam, dass sie sich auf den PE-Markt im Allgemeinen und nicht auf den sportbezogenen PE-Markt beziehen. Sie können somit als theoretische Ansatzpunkte verwendet werden, liefern jedoch keine praktischen Erkenntnisse über die Besonderheiten von PE in dem für diese Arbeit relevanten Sportbereich.

7. Sportökonomie

7.1 Wissenschaftliche Literatur

Die Finanzierung des Sports und der Sportbranche im Allgemeinen ist Inhalt zahlreicher Forschungsprojekte und Publikationen. Die Literaturrecherche ergibt umfassende englischsprachige Literatur zur Finanzierung des Sports (z.B. Fried, Shapiro & DeSchrive, 2008; Howard & Crompton, 2005). Speziell die Finanzierung durch PE wird jedoch nicht vertieft diskutiert, sondern überwiegend eher am Rande als Möglichkeit der Finanzierung erwähnt. Schwerpunkte liegen stattdessen u.a. in den Bereichen Sponsoring, Finanzierung des College-Sports sowie Profisports und in alternativen Finanzierungsformen (z.B. Mezzanine Kapital, Börsengang).

Zahlreiche europäische Beiträge zur Finanzierung thematisieren schwerpunktmäßig den Profifußball. Auch die wenigen Beiträge über die sportbezogene PE-Finanzierung fokussieren überwiegend dieses Segment. Der Profifußball wird im Rahmen der Finanzierung mit sehr vielen unterschiedlichen Instrumenten sowie Finanzierungsquellen in Verbindung gebracht. Inhalte sind insbesondere die Finanzierung von Fußballunternehmen⁵² (Ernst & Young, 2004; Kruse & Wizenti, 2006), die Finanzsituation des Profifußballs (Ernst & Young, 2005), Finanzierungsalternativen und -möglichkeiten für die Fußball-Bundesliga (Kern, Haas & Dworak, 2002) sowie die (private) Finanzierung von Fußballstadien (Dietl & Pauli, 2001, 2002a, 2002b).

Entsprechend diesem Schwerpunkt liegt bei der Analyse verschiedener Finanzierungsmöglichkeiten ein Fokus auf Fußballunternehmen. In mehreren Beiträgen sind Börsengänge von Fußballunternehmen sowie darauf basierend verstärkt die Suche nach verschiedenen Finanzierungsalternativen (Gramatke, 2003; Ruda, 2005) fokussiert. Einige dieser Alternativen können im Rahmen einer PE-Finanzierung relevant werden, so dass im Folgenden zunächst der Bereich der börslichen Finanzierung sowie der damit in Zusammenhang genannte Bereich der außerbörslichen Finanzierungsalternativen umrissen⁵³ werden. Daran anschließend werden die Beiträge angeführt, die sich konkret der Finanzierung der Sportbranche

⁵² Weiterhin im wissenschaftlichen Fokus lag in diesem Zusammenhang in den vergangenen Jahren in der Sportökonomie u.a. auch die Rechtsformwahl im Sport und insbesondere von Fußballclubs (Franck, 2000; Hovemann, 2009a).

⁵³ Die Darstellung erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit und beschränkt sich auf einige wichtige Beiträge.

mit PE widmen. In diesem Zusammenhang werden auch Beiträge zu strategischen PE-Beteiligungen behandelt.

7.1.1 Finanzierung über die Börse⁵⁴

Börsengänge⁵⁵ im Profisport⁵⁶ und insbesondere im Profifußball werden in der Literatur zahlreich thematisiert und diskutiert, so dass im Folgenden lediglich eine repräsentative Auswahl entsprechender Veröffentlichungen Erwähnung findet.

Mauer und Schmalhofer (2001) betonen zunächst, dass für Fußballunternehmen die Außenfinanzierung bspw. in Form eines Börsenganges vermehrt ins Blickfeld rückt. Suciu-Sibianu (2004) widmet sich den Pro- und Contra-Argumenten eines Börsenganges und erläutert als Pro-Argumente für Fußballclubs u.a. die damit verbundene Erschließung weiterer Finanzierungsmöglichkeiten sowie in Verbindung mit der Publizitätspflicht die Chance positiver Impulse u.a. für Investoren.⁵⁷ Als wesentliche Contra-Argumente werden die mit dem Börsengang verbundenen Kosten sowie insbesondere der Machtverlust der Alteigentümer angeführt.⁵⁸ Die Pro-Argumente eines Börsengangs für Fußballunternehmen werden im Ergebnis in diesem Beitrag als dominant beschrieben, wenngleich Börsianer Fußballaktien aus Investorensicht⁵⁹ oftmals als für renditeorientierte Ziele nicht geeignet ansehen.

Hinsichtlich der Publizitätspflichten leistet Gramatke (2003) einen Beitrag, indem er in Verbindung mit diesen auf die erhöhte Unternehmenstransparenz hinweist, die anderen Vereinen Einblick in Strukturen, Politik sowie Finanzen gewährt. Dies kann

⁵⁴ Zur Vertiefung von Börsennotierungen in der Sportbranche allgemein vgl. z.B. Cooper und McHattie (1997) sowie Fried, Shapiro und DeSchrive (2008).

⁵⁵ Zur Vertiefung des IPO vgl. z.B. Kipker (2002).

⁵⁶ Voraussetzung für einen Börsengang ist eine entsprechende Rechtsform (z.B. in Deutschland AG, KGaA). In Deutschland ist die Tendenz der Umwandlung in Kapitalgesellschaften insbesondere in den medienwirksamen Sportarten (z.B. Fußball, Handball, Eishockey) auf Club- als auch teilweise auf Ligaebene zu erkennen. So gründete sich die Deutsche Eishockey Liga Betriebsgesellschaft mbH (DEL) 1997 als juristische Person im Deutschen Sport, innerhalb derer sich die teilnehmenden Clubs als Kapitalgesellschaften organisierten (Hovemann, 2009a).

⁵⁷ Als weitere Argumente für einen Börsengang führt Suciu-Sibianu (2004) neben der Stärkung der Eigenkapitalstrukturen die Bonitätsverbesserung, mögliche Kapitalerhöhungen, Wachstum und Expansion, Image- und Marketingvorteile, die Erhöhung des Bekanntheitsgrades sowie die mögliche Vermittlung von Professionalität an. Des Weiteren eröffnet sich die Möglichkeit der Vergütung der Spieler zum Teil in Form von Stock Options.

⁵⁸ Gramatke (2003) hebt als weitere potentielle Risiken die Abhängigkeit des Börsenkurses von mannschaftsspezifischen Meldungen (z.B. Trainerwechsel, Neuverpflichtungen) sowie Kursrisiken hervor.

⁵⁹ Vgl. dazu auch Kern (2007). Der Autor widmet sich insbesondere der Eigenkapitalfinanzierung von Fußballunternehmen über die Börse sowie der Untersuchung der Attraktivität von Fußball-Aktien seitens der Investoren.

wiederum zu Nachahmungseffekten führen sowie das Verhalten gegenüber dem börsennotierten Verein beeinflussen.

In der sportwissenschaftlichen Literatur verstärkt sich insbesondere in Hinblick auf den Profifußball der Ruf nach weiteren Finanzierungsalternativen. Diesbezüglich betonen Hovemann und Schubert (2006), dass Bundesligavereine sich zwar offenkundig neu orientieren und alternative Formen der Finanzierung suchen, dies jedoch noch keine klare Zielrichtung annimmt. Unklarheit besteht also noch hinsichtlich der Eignung der verschiedenen Instrumente u.a. vor dem Hintergrund der unterschiedlichen Ausstattung der Fußballunternehmen sowie der wirtschaftlichen Entwicklungen.

Im folgenden Abschnitt werden einige dieser Alternativen sowie der jeweilige Forschungsstand skizziert. Es wird aufgezeigt, in welchem Forschungszusammenhang PE als außerbörsliche Finanzierungsmöglichkeit steht und welche Stellung PE einnimmt bzw. einnehmen könnte.

7.1.2 Außerbörsliche Finanzierungsalternativen

Finanzierungsalternativen zum Börsengang werden in zahlreichen Literaturbeiträgen gefordert, wobei auch hier wiederum ein deutlicher Schwerpunkt auf dem Profifußball liegt. Hovemann (2009b) betont dabei für Profisportclubs die Chancen der Nutzung alternativer Finanzierungsquellen und erläutert als Alternativen neben Genussscheinen sowie der Anleihenfinanzierung⁶⁰ ebenfalls als weitere chancenreiche – jedoch nur selten genutzte – Alternative die sog. Fondskonzepte. Der Autor unterscheidet hier zwischen Spielerfonds, die mit einem relativ hohen Risiko ausgestattet sind, und Fonds für Immobilien.

Leki (2004) greift in seinen Ausführungen über die Notwendigkeit der Nutzung alternativer Finanzierungsformen durch Bundesligaclubs u.a. Mezzanine Kapital auf, kommt jedoch insgesamt zu dem Schluss, dass pauschale Standardlösungen für Clubs nicht existieren.

Breuer und Hovemann (2006) thematisieren den Einsatz von Mezzanine Kapital im Rahmen der Finanzierung von Sportstätten sowie dessen Vor- und Nachteile für Abteilungen des Profisportbereichs. Hierbei heben sie insbesondere Genussscheine

⁶⁰ Im europäischen Ausland werden Asset Backed Securities (ABS) bereits von zahlreichen Clubs zur Finanzierung genutzt. Auch in der englischsprachigen Literatur wird dieses Finanzierungsinstrument diskutiert (Howard & Crompton, 2005). Leki (2004) thematisiert ebenfalls die Anwendung von ABS. Zur Vertiefung der ABS vgl. auch Keller (2006) und Suciu-Sibianu (2004).

als geeignet hervor, da hierbei auch die Besonderheiten der Finanzströme in Profisportunternehmen Beachtung finden können.

Rappert & Neuß (2005) stellen als Vorteil von Mezzanine Kapital heraus, dass die Investoren i.d.R. auf Mitspracherechte im operativen Geschäft verzichten und ein Nachrang gegenüber sonstigen Bankverbindlichkeiten besteht, wodurch dem Unternehmen die Möglichkeit weiterer Finanzierungen offen bleibt. Als Vorteil einer Finanzierung mit Genussscheinen wird der Zugang für ein möglichst breites Publikum (u.a. Fans) sowie die flexible Ausschüttung von Prämien (bspw. Kopplung an sportliche sowie wirtschaftliche Erfolge) betont.⁶¹

Die folgende Abbildung fasst ausgewählte Beiträge zur Finanzierung des Sports, die teilweise als Zugang zur PE-Finanzierung dienen können, zusammen.

Tabelle 3: Ausgewählte themenrelevante Schwerpunkte in der Finanzierung der Sportbranche (eigene Darstellung).

Profifußball/Profisport
Allgemein (Finanzsituation des Profifußballs, Finanzierungsmöglichkeiten für Fußball-Bundesliga) (Ernst & Young, 2004, 2005, 2007, 2009; Kern et al., 2002; Kruse & Wizenzi, 2006)
Finanzierung über die Börse (u.a. Börsengänge; Vor- und Nachteile) (Born, Mohr & Bohl, 2004; Cooper & McHattie, 1997; Fried, Shapiro & DeSchraver, 2008; Gramatke, 2003; Kipker, 2002; Mauer & Schmalhofer, 2001; Suci-Sibianu, 2004)
Außerbörsliche Finanzierungsalternativen
<ul style="list-style-type: none"> • Strategische Investoren/Partnerschaften⁶² (Andreff, 2006; Born, Mohr & Bohl, 2004; Gerrard, 2006; Keller, 2006; Kern, 2007; Mauer & Schmalhofer, 2001) • ABS (Hovemann 2009b; Howard & Crompton, 2005; Keller, 2006; Leki, 2004; Suci-Sibianu, 2004) • Mezzanine Kapital (Leki, 2004; Rappert & Neuß, 2005) • Genussscheine (Born, Mohr & Bohl, 2004; Breuer & Hovemann, 2006; Hovemann 2009b; Rappert & Neuß, 2005; Serrar, 2005) • Fondskonzepte (Andreff, 2007; Hovemann, 2009b)
Sportstätten (Infrastruktur)
<ul style="list-style-type: none"> • Finanzierungsalternativen in der Sportstättenfinanzierung sowie Chancen und Risiken (Renditeorientierte Investitionsobjekte; Beteiligungsmodelle, Fondskonzepte, ABS, Leasing, Mezzanine Kapital) (Breuer & Hovemann, 2006; Breuer & Schlesinger, 2009) • (Private) Finanzierung von Fußballstadien (Dietl & Pauli, 2001, 2002a, 2002b)

⁶¹ Vorreiterin in Deutschland war die 1. FC Köln GmbH & Co. KGaA. Mit dem Ziel der Finanzierung insbesondere des Zweitligakaders emittierte sie als erstes deutsches Fußballunternehmen Genussscheine mit einem Gesamtvolumen von rund 5 Mio. EUR. Zu Genussscheinen vgl. z.B. Serrar (2005).

⁶² Hier sind unter strategischen Investoren bzw. Partnerschaften sowohl die von den Autoren als renditeorientiert bezeichneten als auch diejenigen Investoren mit rein strategischer Ausrichtung, die nicht rein renditeorientiert handeln, zusammengefasst.

7.1.3 Beiträge zu Private Equity in der Sportbranche

In den vorherigen Abschnitten wurde verdeutlicht, dass neue Finanzierungsformen seitens der Sportwissenschaft bereits diskutiert werden. Im folgenden Abschnitt wird dargestellt, welchen Stellenwert die PE-Finanzierung der Sportbranche in der sportwissenschaftlichen Literatur bisher eingenommen hat und welche Lücken existieren. Bei diesen Beiträgen handelt es sich zum einen um solche, welche die Finanzierungsform PE behandeln sowie zum anderen um Beiträge, welche allgemeine Finanzierungsformen beschreiben, die ebenfalls im Rahmen von PE Anwendung finden und von PEGs aufgegriffen werden könnten.

7.1.3.1 Strategische (PE-)Investitionen

Das in der Literatur vermehrt behandelte Themengebiet der strategischen Investitionen bzw. Partnerschaften in der Sportbranche wird hinsichtlich der Zuordnung zum Bereich PE in der Literatur kontrovers diskutiert.

Mauer und Schmalhofer (2001) führen im Zusammenhang mit der Nutzung neuer Finanzierungsinstrumente u.a. die Möglichkeiten der Kapitaleinlagen oder der Beteiligungsfinanzierung, d.h. der Aufnahme eines strategischen Investors oder eines Finanzinvestors, an, ohne jedoch diese Thematik zu vertiefen.

Kern (2007) kommt im Rahmen seines Beitrags zu dem Ergebnis, dass sich renditeorientierte Investoren als Eigenkapitalgeber für Fußballclubs weniger eignen als solche Investoren, deren Ziele mit dem traditionellen Zielsystem der Clubs übereinstimmen.⁶³ Zu der zweitgenannten Gruppe gehören bspw. Unternehmen, die strategische Partnerschaften anstreben (Medienunternehmen⁶⁴, Sponsoren, Ausrüster)⁶⁵. Kern führt bzgl. einer begrifflichen Abgrenzung weiterhin an, dass unter PE v.a. Kapital renditeorientierter Beteiligungsfinanzierungen verstanden wird und somit nicht den strategischen Beteiligungen entspricht.

Die in der Literatur durchweg uneinheitliche Verwendung des Begriffs PE verdeutlichen weiterhin die Ausführungen von Keller (2006), der den Einsatz von PE

⁶³ Kern et al. (2002) heben bzgl. der Bundesliga zudem hervor, dass – im Gegensatz zu rein renditeorientierten Investments – die privaten Investoren und Firmen häufig von emotionalen oder gesellschaftlichen Beweggründen (z.B. Medienwirksamkeit) geleitet werden.

⁶⁴ Andreff (2006) greift in seinem Beitrag die Übernahme bzw. Finanzierung von Sportteams durch Medienunternehmen auf und beschreibt, dass diese häufig besser finanziert sind als Teams ohne Partner aus der Medienbranche. Zur Vertiefung strategischer Medien-Investments vgl. z.B. Gerrard (2006).

⁶⁵ Im Rahmen strategischer Beteiligungen bzw. Partnerschaften weist ebenfalls Keller (2006) aufgrund der notwendigen gemeinsamen Branchenexpertise auf die Suche der Investoren im Umfeld hin, d.h. unter Sponsoren sowie im Medien- und Unterhaltungssektor.

thematisiert, worunter er in seinen Ausführungen zwar nicht renditeorientierte, jedoch strategische Beteiligungen bzw. Partnerschaften versteht. Im Ergebnis hebt er als Vorteile derartiger Beteiligungen insbesondere die Verbesserung der Liquiditäts- und Eigenkapitalposition und der sportlichen und wirtschaftlichen Infrastruktur hervor sowie Wachstumschancen, Schuldentilgung, die bessere Verhandlungsposition gegenüber Kapitalgebern sowie die in Relation zu anderen Finanzierungsmöglichkeiten vergleichsweise geringen Kosten. Darüber hinaus führt der Autor die Möglichkeit eines positiven Imagetransfers der Parteien an, was sich wiederum auf die Akquisition weiterer Investoren auswirken kann sowie strategische Vorteile bspw. in Form von Nutzeneffekten (unternehmerisches Know-how, geschäftliche Kontakte des Investors, Erschließung von Märkten, Verbesserung der Unternehmensorganisation). Keller kommt zu dem Schluss, dass der IPO zwar als Königsdisziplin beschrieben wird, jedoch auch die strategische PE-Beteiligung eines Wirtschaftsunternehmens als äußerst attraktive alternative Finanzierungsquelle für ein Fußballunternehmen dargestellt werden kann.

Rappert und Neuß (2005) kritisieren klassische Bankkredite als für den Profifußball nicht mehr adäquate Finanzierungsmodelle⁶⁶ und thematisieren die notwendige Suche nach Alternativen wie bspw. Mezzanine Kapital und PE, wobei sie wiederum zwischen zwei Arten von PE-Investoren differenzieren. Erstere sind strategische PE-Partnerschaften (z.B. Ausrüster) mit dem Ziel der Gewinnung attraktiver Werbepartner. Im Rahmen dieser strategischen PE-Partnerschaften⁶⁷ sind die Ziele sowie auch Unternehmensphilosophien der beteiligten Partner weitestgehend bekannt. Des Weiteren gibt es renditeorientierte PE-Investoren, die wiederum eher spekulativ handeln. Für diese werden aufgrund der dort vorhandenen Kaufkraft insbesondere solide Fußballclubs in Großstädten als interessante Investitionsobjekte beschrieben. Im Ergebnis wird PE in seinen verschiedenen Ausgestaltungsformen als eine zwar prinzipiell mögliche und sinnvolle Variante zur Finanzierung des deutschen Profifußballs beschrieben, eine PE-Beteiligung in ihrer ursprünglichen

⁶⁶ Die Autoren begründen dies zum einen mit der gesunkenen Kreditwürdigkeit und zum anderen mit der zunehmenden Verschuldung der deutschen Vereine (z.B. Explosion der Spielergehälter, Minderung der Transfereinnahmen, Wegfall der TV-Einnahmen).

⁶⁷ Die Fußballunternehmen verfolgen als Ziel v.a. die finanzielle Absicherung und müssen in dieser Hinsicht einige Voraussetzungen erfüllen (u.a. solides Management, Konstanz im sportlichen Erfolg, wirtschaftliche Profitabilität), aufgrunddessen derartige strategische PE-Partnerschaften i.d.R. als nur für Top-Fußballunternehmen von Relevanz beschrieben werden (z.B. Beteiligung der Adidas-Salomon AG an der FC Bayern München AG als erste deutsche PE-Beteiligung im Profifußball) (Rappert & Neuß, 2005).

Bedeutung – d.h. mit Aufnahme des Investors in den Gesellschafterkreis – jedoch sei voraussichtlich nur für die auf sportlicher und wirtschaftlicher Ebene erfolgreichen Top-Clubs eine reale Alternative.

Ein Großteil der bereits angeführten Beiträge zu den strategisch orientierten Investitionen fokussiert den Profifußball. Zahlreiche weitere Beiträge widmen sich verstärkt dem Themenkomplex Profifußball unter dem Blickwinkel weiterer Finanzierungsformen.

7.1.3.2 Profifußball

Im Bezug auf die deutsche Bundesliga führen Hovemann & Schubert (2006) im Rahmen der Finanzierung von Fußballunternehmen⁶⁸ u.a. die Nutzung innovativer Finanzierungsformen wie VC als mögliche Variante an.

Born, Mohr und Bohl (2004) nehmen einen Vergleich der deutschen Bundesliga mit der Premier League und deren sehr stark ausgeprägter Aktienkultur und investitionsorientierter Ausrichtung vor. Bzgl. der deutschen Ligisten betonen sie die Notwendigkeit alternativer Finanzierungsquellen (z.B. sinkende Erträge von Sponsoren und Medienunternehmen, negative Kapitalmarktentwicklungen, rückgängige Investitions- und Kreditbereitschaft). Des Weiteren thematisieren sie – ohne jedoch vertieft darauf einzugehen – ebenfalls die theoretische Möglichkeit der Beteiligungsfinanzierung (u.a. IPO, VC, strategische Partnerschaften, Genussscheine) für die Bundesligisten.

Die Möglichkeit der PE-Finanzierung des deutschen Profifußballs thematisieren Seemann und Schollmeier (2008) und betonen dabei, dass PE-Investments in Wachstumsbranchen vorgenommen werden sollten, wobei sie auch den deutschen Fußball als eine solche beschreiben. Sie betonen darüber hinaus die Wichtigkeit stabiler und starker Marken und in diesem Zusammenhang die Existenz derartiger Marken auch im deutschen Fußball und zwar nicht nur unter den Top-Teams der ersten Liga, sondern vielmehr lenken sie das Augenmerk auch auf das wirtschaftliche Potential von Teams niedrigerer Ligen.

Des Weiteren existieren in der sportwissenschaftlichen Literatur Beiträge über differenzierte Finanzierungsmöglichkeiten, die auch im Rahmen von PE angewandt werden können, wenngleich die Autoren dies nicht explizit anführen. Hierzu zählen

⁶⁸ Hierbei nehmen die Autoren Bezug auf die Befragungsergebnisse der Untersuchungen von Ernst & Young (2004, 2005) (vgl. Abschnitt 7.2.2).

Investmentfonds, der Verkauf zukünftiger Ansprüche, Investitionen in verwertbare Einzelrechte sowie Transferrechtfonds, die überwiegend auf den Profifußball bezogen sind. Aufgrund ihres PE-Bezuges werden relevante Beiträge zu diesen Formen nachfolgend erläutert.

7.1.3.2.1 Investmentfonds

Andreff (2007) liefert einen Beitrag, der für die PE-Finanzierung von Fußballclubs von möglicher Relevanz ist. Der Autor hebt hervor, dass bei einem erfolgreichen und an der Börse notierten Fußballunternehmen eher das Risiko bzw. die Möglichkeit der Übernahme durch einen reichen Privatinvestor besteht. Bei einem weniger erfolgreichen, nicht börsennotierten Club jedoch besteht eher die Möglichkeit der Übernahme bspw. durch einen Investmentfonds mit dem Ziel der Veräußerung nach einigen Jahren.⁶⁹ Wenngleich den Ausführungen nicht zu entnehmen ist, ob der Autor hierbei speziell auch auf PEGs anspricht, besteht jedoch die Möglichkeit der Beteiligung einer PEG in diesem Zusammenhang. Dies wiederum steht jedoch in einem Widerspruch zu der Vermutung von Rappert und Neuß (2005), wonach eine PE-Beteiligung in ihrer ursprünglichen Bedeutung voraussichtlich nur für erfolgreiche Top-Clubs eine reale Alternative darstellt.

7.1.3.2.2 Verkauf zukünftiger Ansprüche

Die nach dem sog. „Bosman“-Urteil weiterhin zulässigen Ablösesummen vor Vertragsende werden in der Literatur als zukünftige Ansprüche diskutiert, die an einen Investor verkauft und auf diese Weise verwertet werden können. Für die Bemessung der Höhe dieser bedingten Ansprüche können sowohl der Buch- als auch der Marktwert des Spielers herangezogen werden (Süßmilch & Elter, 2004). Diese Ansprüche wiederum könnten in der Praxis grundsätzlich als Beteiligungsobjekte seitens der PEGs fungieren. Die Werthaltigkeit eines Spielers wird jedoch seitens der Finanzinstitute als kritisch (Verletzungsrisiko, Invalidität, ausbleibende Transfererlöse bei Abstieg etc.) bewertet (Ernst & Young, 2004).

7.1.3.2.3 Investitionen in verwertbare Einzelrechte

Roy (2009) liefert einen Beitrag, in dessen Rahmen für den deutschen Profifußball Möglichkeiten von PE-Investitionen analysiert und Gestaltungsempfehlungen unter

⁶⁹ Hiebei verweist Andreff auf die PE-Beteiligung des Fußballclubs Paris-Saint-Germain (vgl. Transaktion Colony Capital/Butler Capital Partners - Paris-Saint-Germain, Abschnitt 13.12).

Einbezug der Principal-Agent-Theorie abgeleitet werden. Neben PE-Direktinvestitionen⁷⁰ in den Club sehen die Investoren v.a. die Rechtevermarktung und -verwertung⁷¹ als einen Bereich mit hohem Wertsteigerungspotential an, so dass ebenfalls Investitionen in verwertbare Einzelrechte des Clubs als mögliche PE-Alternative vorstellbar sind.⁷² Der PE-Investor als Principal verfügt hierbei über nur unvollständige Informationen bzgl. der Qualität und des Verhaltens des Unternehmensmanagements als Agent (Moral Hazard), so dass vertragliche Regelungen zwischen den Parteien von besonderer Bedeutung sind. Der Investor wählt diejenige Beteiligungsvariante, bei der diese Informationsasymmetrien möglichst gering sind und die seinen Zielen entspricht. Aufgrund der Spezifika der Fußballbranche muss eine Beteiligungsgestaltung die Interessen beider Parteien berücksichtigen, was nach Ansicht von Roy v.a. im Rahmen der Investitionen in spezifische Einzelrechte⁷³ der Clubs möglich ist. Trotz des für den Club relativ geringen Mittelzuflusses sind hierbei insbesondere die Realisierung stiller Reserven, die Nutzung des Know-how der Investoren und deren Professionalität, der erweiterte finanzielle sowie sportliche Handlungsspielraum der Clubführung, die erhöhte Planungssicherheit sowie insbesondere der Verbleib des Großteils der Bestimmungsrechte⁷⁴ bei der Clubexekutive für den Club vorteilhaft.⁷⁵ Für den Investor ergeben sich insbesondere Vorteile aus der reduzierten Abhängigkeit vom

⁷⁰ Neben strikt monetär ausgerichteten PE-Investoren existieren im europäischen Raum im Bereich der Direktbeteiligungen ebenfalls Investitionen von sog. Ultra High Network Individuals, d.h. sehr vermögenden Privatinvestoren, die i.d.R. nicht rein finanziell motiviert sondern vielmehr im Sinne ihrer persönlichen Nutzenmaximierung handeln. Einige französische und englische sowie der Großteil der italienischen und spanischen Clubs befinden bzw. befanden sich bereits in den Händen wohlhabender Privatinvestoren bzw. deren Unternehmen (ebd.). Solche persönlich motivierten Beteiligungen entsprechen nicht dem Gegenstand dieser Arbeit und sind somit nicht Bestandteil der weiteren Diskussion.

⁷¹ Bzgl. des hohen Potentials sportspezifischer Rechte vgl. z.B. Transaktion Dorna Promocion del Deporte S.A. - CVC Capital Partners Ltd. und Transaktion Dorna Promocion del Deporte S.A. - Bridgepoint Capital Ltd. (vgl. Abschnitt 13.4).

⁷² In diesem Zusammenhang ist insbesondere auf die Rolle internationaler Medienkonglomerate hinzuweisen, die mit den Vermarktungsrechten v.a. Verbund- und Größenvorteile sowie die Erschließung neuer Zielgruppen verfolgen (ebd.).

⁷³ Beobachtungen und Bewertungen dieser Rechte durch Branchenexperten reduzieren hierbei die durch ungleiche Informationsverteilung bedingten Transaktionskosten (ebd.).

⁷⁴ Eine zu umfangreiche Abgabe der Bestimmungsrechte könnte mit den Interessen der heterogenen Anspruchsgruppen eines Clubs kollidieren, die sich abwenden könnten, da ihrerseits von einer eher geringen Akzeptanz für derartige Finanzierungen auszugehen ist (ebd.).

⁷⁵ Vor dem Hintergrund der stark emotionsgebundenen Komponente im Fußball ist insbesondere auch die Verhinderung der Diffusion der zentralen Mitgliederwerte von besonderer Bedeutung (ebd.).

sportlichen Erfolg, dem verminderten Liquiditätsbedarf sowie der Möglichkeit eines zuverlässigen sowie schnellen Exits.⁷⁶

7.1.3.2.4 Transferrechtfonds

Roy (2009) liefert einen weiteren Beitrag über die sog. Transferrechtfonds.⁷⁷ In der von Roy beschriebenen Form handelt es sich um offene Fonds, die insbesondere durch Privatanleger genutzt werden können. In dieser Form entsprechen die Transferrechtfonds zwar nicht exakt dem Gegenstand dieser Arbeit, sie könnten in der Praxis jedoch auch prinzipiell Investitionsgegenstand von PEGs werden, wenn man sie selbst als SU bewerten würde. Deshalb werden sie im Folgenden erläutert. Als Basiswert (Underlying) für derartige Fonds werden die erwarteten Transfererlöse der Portfoliospieler zugrunde gelegt. Zu Beginn wird ein Screening⁷⁸ auf Basis eines Prüfmodells durchgeführt und anschließend werden entsprechende Rechte anteilig durch den Fonds übernommen. Insbesondere das hohe Ertragspotential⁷⁹ sowie das adäquate Chancen-Risiken-Profil begründen das starke Interesse von Investoren an diesen Rechten. Des Weiteren werden sie als Diversifikationsmöglichkeit beschrieben, die größtenteils vom restlichen Finanzmarkt unbeeinflusst ist. Für den Club ergibt sich die Chance der Verwertung von ansonsten an illiquide Rechte gebundenem Kapital bei weitestgehender Beibehaltung der Bestimmungsrechte. Im Sinne einer erfolgreichen Investitionsgestaltung im Fußball werden dabei einige übergreifende Aspekte als relevant beschrieben: Durch aktives Monitoring muss der Investor die besonderen Eigenschaften des Fußballs (u.a. Abhängigkeit von sportlichem und ökonomischem Erfolg, Orientierung an laufender Saison) beobachten bzw. kontrollieren können, die Investoreninteressen sind durch direkte Eingriffsmöglichkeiten in allen Geschäftsbereichen zu wahren und es sind detaillierte Finanzierungsverträge mit festgelegten Rollen, Rechten und Pflichten zwischen den

⁷⁶ Der Autor gibt einen detaillierten Überblick über die Bewertung von PE-Finanzierungsmöglichkeiten aus Perspektive des Mittelempfängers (ebd.).

⁷⁷ Europäischer Vorreiter der Konstruktion sog. Transferrechtfonds war v.a. die portugiesische Finanzgruppe Orey, die drei offene Fonds platzierte. Die Gruppe erzielte mit dem Erwerb sowie der Verwertung von Beteiligungen an den Transferrechten auserlesener Spieler von zwei dieser Clubs einen Total Return von 21 % (Sporting Lissabon) bzw. 34 % (FC Porto) (ebd.).

⁷⁸ In diesem Rahmen wird vor der Investition insbesondere die Gesamtmarktentwicklung für Spielertansfers als Grundlage bewertet, welche neben der Entwicklung der einzelnen Portfolioelemente die eigentliche Wertsteigerungskomponente darstellt (ebd.).

⁷⁹ Welche Bedeutung derartige Fonds haben (können), wird im Beitrag beispielhaft anhand der deutschen Bundesliga erläutert. Der Buchwert der Spieler liegt hier weit unter dem Marktwert, wodurch sich eine enorme stille Reserve generiert und das Spielervermögen in der Bundesliga als werthaltigstes Asset in den Clubbilanzen auszuweisen ist (ebd.).

Parteien auszuarbeiten. Bedeutungsvoll sind darüber hinaus die Kombinationen verschiedener Exitkanäle, um die dem Fußball inhärenten Risiken (z.B. Illiquidität, Abhängigkeit vom Ligaprodukt, geringe Prognostizierbarkeit) aus Investorensicht zu berücksichtigen bzw. mindern.

Neben dem Profisport und im Speziellen dem Profifußball werden in der Literatur ebenfalls für Sportstätten und -anlagen alternative Finanzierungsinstrumente diskutiert bzw. gefordert. Einige dieser Beiträge beinhalten ebenfalls PE als mögliche Finanzierungsvariante.

7.1.3.3 Sportstätten und -anlagen⁸⁰

Breuer & Schlesinger (2009) widmen sich der Finanzierung von Sportstätten und thematisieren diese als renditeorientierte Investitionsobjekte. Die Autoren führen an, dass durch Veränderungen auf dem Kapitalmarkt auch für Sportstättenprojekte die Nutzung alternativer Finanzierungsquellen wie bspw. Beteiligungsmodelle oder Fondskonzepte in den Vordergrund rückt.

Bei Betrachtung von Sportstätten als renditeorientierte Investitionsobjekte kommen diese somit ebenfalls für renditeorientierte PEGs als mögliche Beteiligungsobjekte in Frage.

Breuer und Hovemann (2006) diskutieren in Abgrenzung zur klassischen Finanzierung von Sportstätten in Form einer Stärken-Schwächen-Analyse verschiedene Formen wie bspw. Sponsoring oder Naming-Rights. Als weitere Möglichkeit werden Fondsmodelle (Ausgabe von Anteilsscheinen) zur Sportstättenfinanzierung diskutiert. In ihrer Form als Spezialimmobilien und den damit verbundenen Risiken wird auf die Schwierigkeit der Gestaltung eines nur auf Sportstätten gerichteten renditeattraktiven Fonds und der sich ergebenden Abhängigkeit von Entwicklungen der Sportbranche hingewiesen. Im Ergebnis werden diese Fondsmodelle insbesondere für Großsportanlagen als relevant beschrieben.

Billion (1999) beschäftigt sich vertieft mit der Finanzierung einzelner Sportbranchensegmente und betont in diesem Zusammenhang die wichtige Rolle

⁸⁰ Eine umfassende Übersicht über die Merkmale unterschiedlicher Finanzierungsformen für Sportstätten liefern Breuer und Hovemann (2006). Zur Finanzierung US-amerikanischer Sportanlagen vgl. Fried, Shapiro und DeSchrive (2008) sowie Howard und Crompton (2005).

privaten Finanzierungskapitals bzw. einer hohen Eigenkapitalquote u.a. bei der Finanzierung von Golfanlagen, ohne jedoch ausdrücklich auf PE einzugehen.

Einen weiteren relevanten Beitrag liefert Vornholz (2005). Der Autor diskutiert die Finanzierung von Sport- und Freizeitanlagen und beschreibt PE als eine mögliche Finanzierungsform. Als Nachteil für die Inhaber der Anlagen wird das häufig geforderte Mitwirkungsrecht des Investors beschrieben. Unterschieden wird auch hier zwischen Finanzinvestoren (renditeorientiert) sowie strategischen Investoren (strategischer Einfluss). In diesem Zusammenhang betont Vornholz hinsichtlich ihrer Eigenschaft als Spezialimmobilie⁸¹ die notwendige Berücksichtigung deren Besonderheiten (u.a. eingeschränkte Drittverwendungsmöglichkeiten, schlechte Grundausslastung sowie laufende Investitionen), die i.d.R. geringe Sicherheiten für private Investoren bedingen. Für den Gegenstand dieser Arbeit von Interesse ist der von Vornholz aufgeführte Hinweis, dass mögliche Investoren insbesondere aufgrund der Besonderheiten von Sportstätten über einschlägige Erfahrungen in dieser Branche verfügen sollten.

Weiterhin widmen sich Dietl und Pauli (2001) der Finanzierung von Fußballstadien und den Risiken für Privatinvestoren, die anhand der Praxis in Form zahlreicher gescheiterter Projekte belegbar sind. Bzgl. des Scheiterns privater Stadionfinanzierungen betont Pauli (2001) v.a. die damit verbundenen allgemeinen Investitionsrisiken und seitens privater Investoren insbesondere die Bedrohung der Renditeerwartungen durch Konkurs-, Abstiegs- als auch Lizenzrisiken.

Boreatti (2004) hebt hinsichtlich der Finanzierung von Sportstätten des Profisports die Verunsicherung privater und institutioneller Investoren hervor. Finanzierungen scheitern häufig durch das Ausbleiben von Eigenkapitalgebern, die nach Boreatti ein derartiges Investment größtenteils als sog. Risikokapital bezeichnen. Darüber hinaus betont er als Nachteil einer derartigen Eigenkapitalfinanzierung die Illiquidität des Sekundärmarktes.

⁸¹ Die Werthaltigkeit eines Stadions als Spezialimmobilie ist abhängig vom fortlaufenden Spielbetrieb sowie dem dadurch erzeugten Zuschauerpotential, wobei im Sport die Planungssicherheit der Fortführung des Spielbetriebs geringer ist als die des Geschäftsbetriebs eines Wirtschaftsunternehmens (Ernst & Young, 2004).

7.1.3.4 Sportmedien

Einem weiteren Segment widmen sich Fried, Shapiro und DeSchrive (2008) und thematisieren dabei u.a. – ebenfalls ohne jedoch vertiefend darauf einzugehen – VC als eine mögliche Finanzierungsform für den Sport und das Fernbleiben von Investoren in der Vergangenheit. Die Autoren sprechen insbesondere den sportbezogenen Internetunternehmen eine gewisse Attraktivität für Investoren zu. Des Weiteren ziehen sie einen Vergleich zwischen Aktien und der durch VC-Kapital erworbenen Beteiligung und heben hinsichtlich der Aktien deren vorteilhafte Handelbarkeit hervor.

7.1.3.5 Zusammenfassung des relevanten Forschungsstandes

In Tabelle 4 ist der für den Gegenstand dieser Arbeit relevante Stand der sportwissenschaftlichen Forschung thematisch zusammengefasst. Ausgenommen sind hier noch die aus der Praxis generierten Studien, die aufgrund ihrer Relevanz gesondert unter Abschnitt 7.2 beschrieben sind.

Tabelle 4: (Potentielle) PE-Finanzierung der Sportbranche (eigene Darstellung).

Strategische (PE-)Investitionen	
<ul style="list-style-type: none"> • Strategische (PE-)Beteiligungen (u.a. Profifußball) 	<p>(Born, Mohr & Bohl, 2004; Keller, 2006; Mauer & Schmalhofer, 2001; Rappert & Neuß, 2005; Vornholz, 2005) (auch Kern, 2007)</p>
Profifußball	
<ul style="list-style-type: none"> • PE (VC) als Finanzierungsalternative für den deutschen Profifußball • Investmentfonds (Übernahme und Ziel der weiteren Veräußerung) • Verkauf zukünftiger Ansprüche • PE-Direktinvestitionen 	<p>(Born, Mohr & Bohl, 2004; Hovemann & Schubert, 2006; Rappert & Neuß, 2005; Seemann & Schollmeier, 2008)</p> <p>(Andreff, 2007⁸²)</p> <p>(Süßmilch & Elter, 2004)</p> <p>Investitionen in verwertbare Einzelrechte von Fußballclubs Transferrechtfonds: Vorteile auf Club- und Investorenebene (Roy, 2009)</p>
Sportstätten und -anlagen	
<ul style="list-style-type: none"> • Sportstätten als renditeorientierte Investitionsobjekte, Risikokapitalfinanzierungen sowie Illiquidität des Sekundärmarktes 	<p>(Billion, 1999; Boreatti, 2004; Breuer & Hovemann, 2006; Breuer & Schlesinger, 2009; Dietl & Pauli, 2001; Pauli, 2001; Vornholz, 2005)</p>
Sportmedien	
<ul style="list-style-type: none"> • VC als mögliche Finanzierungsform u.a. für sportbezogene Internetunternehmen 	<p>(Fried, Shapiro & DeSchrive, 2008)</p>

⁸² Aus dem Beitrag geht nicht hervor, ob ein Zusammenhang mit PE hergestellt wird.

7.2 Studien zur sportspezifischen Private Equity-Finanzierung

In den bisherigen Ausführungen wurde deutlich, dass PE als Finanzierungsmöglichkeit zwar Erwähnung findet, jedoch kaum inhaltliche Vertiefung erfährt. Es sind nur wenige – darunter ausschließlich deutschsprachige – Studien bekannt, die sich (mehr oder minder) vertieft der PE-Finanzierung der Sportbranche bzw. deren einzelner Segmente widmen. Zu betonen ist, dass diese Studien alle einen sehr starken Praxisbezug aufweisen und aus der Praxis initiiert sind. Es handelt sich dabei um Studien von Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaften, darunter zum einen der *Deloitte & Touche GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft* (fortan: Deloitte & Touche GmbH) sowie zum anderen der *Ernst & Young AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft* (fortan: Ernst & Young AG), die z.T. in wissenschaftlicher Zusammenarbeit mit dem Institut für Sportökonomie und Sportmanagement der Deutschen Sporthochschule Köln durchgeführt wurden.

7.2.1 Studien der Deloitte & Touche GmbH

Aufgrund ihrer herausragenden Bedeutung für die vorliegende Arbeit werden nachfolgend diese Studien und deren Ergebnisse detailliert dargestellt.

Deloitte & Touche GmbH (2005)

Ein zentraler Grundstein dieser Arbeit ist die Untersuchung der Deloitte & Touche GmbH bzgl. der Sportbranche als Investitionsziel unter PE-Managern aus dem Jahre 2005. Als ein bedeutendes Ergebnis dieser Studie ist voranzustellen, dass nur rund 7 % der insgesamt ca. 1.100 befragten PE-Manager aus Deutschland, Österreich und der Schweiz überhaupt eine Investition in die Sportbranche in Erwägung zogen. Auf die Frage, welche Segmente sie innerhalb der Sportbranche für PE-Investitionen für aussichtsreich halten, gaben die Befragten Folgendes an: *Sporttextil- und Sportschuhhersteller bzw. Lizenzgeber* hielt ein Großteil – insgesamt 41 % – für aussichtsreiche Objekte. Jeweils 38 % bzw. 35 % schätzten Investitionen in *Sportrechtehändler bzw. Sportgerätehersteller* als aussichtsreich ein. Etwas weniger, jeweils 27 %, hielten die Bereiche *Sportfernsehsender/Pay-TV* sowie *Sportartikelwarenhäuser und -ketten*, 19 % *Sportwettenanbieter*, 8 % *Sportclubs/Fußballvereine* sowie lediglich 5 % *Sportarenen* für aussichtsreiche Investitionsobjekte. An *Sportligen* als lukrative Investitionsziele glaubte keiner der Befragten (Hollasch, 2005).

Deloitte & Touche GmbH (2007)

Im August 2007 führte diese Gesellschaft (Deloitte & Touche, 2007b) eine weitere Studie unter 1.200 PE-Managern durch, wiederum in Deutschland, Österreich sowie der Schweiz mit Fokus auf der *Leisure-Industrie*, unter der die Bereiche *Gaming/Betting*, *Tourismus/Hotellerie* sowie auch *Sport* und *Fitness/Wellness* zusammengefasst wurden. Dieser Sektor rückte in den vergangenen Jahren verstärkt in den Investitionsfokus der PEGs und zukünftig ist voraussichtlich aufgrund der guten globalen Konjunkturaussicht bzw. steigenden Konsumausgaben in der Freizeitindustrie mit weiteren internationalen Investitionen zu rechnen. Im Rahmen der Befragung gaben rund 80 % für den Bereich *Fitness/Wellness* und 63 % für *Sport* eine steigende Umsatzentwicklung an, so dass sich auch für den deutschsprachigen Raum positive Markterwartungen abzeichnen. Wie auch bereits im Rahmen der Befragung im Jahre 2005, bei der nur rund 7 % der Befragten überhaupt eine Investition in die Sportbranche⁸³ in Erwägung zogen, wurde 2007 wiederum nach der Eignung bestimmter Bereiche für PE-Beteiligungen gefragt. Inhalt waren u.a. die Branchen, die Manager für zukünftige PE-Investitionen für besonders geeignet halten. 67 % der Manager stuften hier die *Fitness-/Wellnessbranche* und 27 % die *Sportbranche* als für sehr geeignet ein. Rund 61 % sahen die *Sportbranche* als bedingt, jedoch nur 12 % als überhaupt nicht für eine PE-Investition geeignet an. Hieran anknüpfend wurde u.a. hinterfragt, warum der *Sport* – trotz des prognostizierten positiven Marktwachstums – überwiegend nur bedingt für ein Investment in Frage kommt. In diesem Zusammenhang sollten die Manager die Offenheit der Branchen gegenüber PE einschätzen. Die der *Fitnessbranche* gegenüber PE wurde von rund 67 % als hoch, die der *Sportbranche* hingegen nur von 33 % als hoch und von 61 % der Befragten als mittel eingeschätzt. Im Bereich *Fitness/Wellness* wurde weiterhin vertiefend nach PE-geeigneten Segmenten gefragt. Für die Hälfte der Befragten kamen *Studios, die Fitness & Wellness kombinieren* als Investitionsobjekt in Frage, rund 46 % konnten sich eine Investition in *Fitnessstudios speziell für ältere Menschen* und 44 % in *Premiumstudios* vorstellen. Hiernach folgten *Gerätehersteller* mit 36 %, *Fitnessstudios speziell für Frauen* mit 22 %, *Budgetstudios* mit 14 % sowie *Sonstige* mit 2 %. Studios im *Premiumbereich* wurden

⁸³ An dieser Stelle wird darauf hingewiesen, dass im späteren Verlauf dieser Arbeit die Fitnessbranche in Form von Fitnessanlagen einheitlich der Sportbranche zugeordnet und somit nicht separat behandelt wird und der Bereich Wellness aufgrund des mangelnden Sportbezugs keine Berücksichtigung findet.

den *Billiganbietern* gegenüber somit deutlich bevorzugt. Insgesamt 24 % bevorzugten keines der genannten Segmente als Investitionsobjekt.

Rund 90 % der befragten Manager sprachen den *Fitnessstudios speziell für ältere Menschen* Marktwachstum zu. In der Realität jedoch existieren erst vereinzelt Betreiber derartiger Studios. Umgekehrt verhält es sich bei den Frauen-Fitnessstudios, die bereits in größerer Anzahl existieren, jedoch nur für einen geringen Anteil der Befragten als Investitionsobjekt in Frage kamen.

Weiterhin wurden die Bereiche der Sportindustrie erfragt, in die sich die Befragten in Zukunft Investitionen vorstellen konnten. 52 % nannten die *Sportartikelherstellung*, 44 % die *Sportrechte-/Lizenzvermarktung* (dieser trauten 74 % der Befragten ein steigendes Marktwachstum zu), 22 % den *Sportartikelhandel* und nur 16 % – trotz der positiven Wachstumschancen – den *Golfsport* (Anlagen und Ressorts). Eine Investition in *Sportstadien oder -arenen* konnten sich lediglich 6 % der Befragten vorstellen. Die Befragung weckt erneut deutliche Zweifel am Interesse der PE-Manager an *Profisportclubs*, denn nur ca. 10 % konnten sich im Rahmen der Befragung eine Investition vorstellen und rund die Hälfte der Befragten sagte den Proficlubs eine stagnierende Umsatzentwicklung zu. Für 24 % kam keiner der benannten Bereiche für eine Investition in Frage. Erwähnenswert ist überdies, dass die *Sportartikelherstellung* ein weitaus größeres Interesse der Manager weckt als der *Sportartikelhandel*. Es wird zudem im Rahmen des Beitrags festgehalten, dass die demografische Entwicklung die Betreiber von Fitnesseinrichtungen zu einer Spezifizierung der Leistungen für bestimmte Nachfragergruppen veranlassen werde sowie dass eine Änderung bestimmter Regularien (z.B. „50+1“-Regel) auch mehrheitliche Beteiligungen im Profisport ermöglichen könnte.

Deloitte & Touche GmbH (2008)

In der Umfrage 2007 bewerteten die PE-Manager im Ergebnis die *Leisure-Industrie* durchweg positiv, was sich in der Investitionsbereitschaft wider spiegelte (Deloitte & Touche, 2007b). Eine weitere Befragung der Deloitte & Touche GmbH folgte im Juli 2008; wiederum wurden rund 1.200 PE-Manager aus Deutschland, Österreich sowie der Schweiz befragt. Auch bei dieser Untersuchung lag der Fokus auf der Attraktivität der *Freizeitindustrie* (*Fitness/Wellness, Gaming/Betting, Sport* sowie *Tourismus/Hotellerie*) aus Sicht der PE-Investoren. Die Befragung ergab, dass lediglich 31 % bis zum Zeitpunkt der Erhebung in die *Sport- und Freizeitbranche*

investiert haben. Auf die Frage hin, ob die Befragten beabsichtigten, in Zukunft in die *Sport- und Freizeitbranche* zu investieren, bejahten 25 % und 37 % gaben an, vielleicht zu investieren.⁸⁴ Für 38 % kam eine derartige Investition nicht in Frage. Wie bereits in den vorangegangenen Befragungen wurde auch 2008 untersucht, welche Branchen im Sport- und Freizeitbereich die Manager für PE-Investitionen geeignet halten. Wiederum schätzte mit 64 % der Großteil der Befragten *Sportartikelhersteller und -handel* als sehr geeignet, 31 % für bedingt und 5 % für nicht geeignet ein. *Fitness- und Wellnessbetreiber* wurden von 42 % als sehr geeignet und von 57 % als bedingt geeignet eingeschätzt. Folglich hielt nur 1 % diesen Bereich für nicht geeignet, was seitens der Manager weiterhin Wachstumspotential für diesen Bereich signalisierte. Für 18 % der Befragten stellten *Sport- und Kulturveranstaltungen* sehr geeignete Investitionsobjekte dar, 42 % hielten sie für bedingt und 39 % für nicht geeignet. Der Golfsektor in Form von *Golfanlagenbetreibern* schnitt hinsichtlich seiner Eignung wie folgt ab: für eine PE-Investition hielten ihn 24 % für sehr, 54 % für bedingt und 22 % für nicht geeignet. Zwar konnten sich 39 % der Manager eine PE-Investition in *Fußballclubs* prinzipiell vorstellen, d.h. hielten diese für bedingt geeignet, jedoch glaubten nur 4 %, dass sie sehr geeignet sind und 57 % schätzten sie als nicht geeignet ein. Die Gründe für die nicht vorhandene Investitionsbereitschaft sind vielfältig. Für den Großteil der Manager (58 %) bestand ein zu hohes Risiko wegen Unkenntnis über den sportlichen Erfolg, für 34 % existierten nicht genügend Exit-Möglichkeiten und 28 % verfügten über zu geringe Marktkenntnis. Weiterhin schätzten 27 % die erwartete Rendite und 14 % das Wachstumspotential als zu gering ein (sonstige Gründe: 9 %). Die Frage, ob die Abschaffung der sog. „50+1“-Regel die Investitionsbereitschaft in die Fußballbranche positiv beeinflussen würde, verneinten 57 % der Befragten, 21 % gaben an, dass dies vielleicht ihre Bereitschaft beeinflussen würde und 22 % bejahten diese Frage (Deloitte & Touche, 2008a).

⁸⁴ Einen weiteren Inhalt der Studie stellten die sog. Trends und Treiber in der Sport- und Freizeitbranche dar und so wurden insbesondere *Work-Life-Balance/Lebensqualität* (76 %), *Körperbewusstsein* (56 %), *verfügbares Einkommen* (56 %) sowie *demographische Entwicklung* (49 %) von den Befragten als solche angegeben.

7.2.2 Studien der Ernst & Young AG

Einen weiteren wichtigen Grundstein für diese Arbeit bilden die Untersuchungen der Ernst & Young AG aus den Jahren 2004, 2005, 2007 sowie 2009, deren für diese Arbeit relevanten Ergebnisse in den folgenden Abschnitten dargestellt werden.

Ernst & Young AG (2004)

Im Rahmen einer Untersuchung im Auftrag der Ernst & Young AG in Form einer Befragung bei den Clubs der 1. und 2. Fußballbundesliga im Jahre 2004⁸⁵ standen insbesondere Aspekte der finanziellen Lage und weitere Themen des Profifußballs im Mittelpunkt. Zum einen wurde im Rahmen der Studie die zunehmende Bedeutung alternativer Finanzierungsmöglichkeiten hervorgehoben.⁸⁶ Zum anderen wurde PE⁸⁷ von einem relativ großen Anteil der Befragten als eine wichtige bzw. sogar sehr wichtige Finanzierungsform eingestuft.⁸⁸ Die wichtigsten Ergebnisse der Studie werden im Folgenden detailliert beschrieben. Unter anderem wurde nach der Bedeutung verschiedener Finanzierungsthemen für die Clubmanager gefragt. Rund 80 % stufen hierbei die *Erschließung neuer Finanzierungsmöglichkeiten* als eine überaus wichtige Aufgabe ein.⁸⁹ Ein weiterer Inhalt der Befragung war die Bedeutung verschiedener Finanzierungsformen. Die *klassische Kreditfinanzierung* über Banken sowie *Leasing* stufen rund 58 % der Befragten, *PE* rund 38 %, *Fondskonzepte*⁹⁰ und *mezzanine Formen* jeweils rund 29 % als „wichtig“ bzw. „sehr wichtig“ für ihren Club ein. Ein *Börsengang* wurde von keinem der Befragten als „wichtig“ bzw. „sehr wichtig“ eingestuft⁹¹ (Ernst & Young, 2004).

⁸⁵ Im Rahmen dieser standardisierten telefonischen Befragung beteiligten sich Manager von 24 der 36 Bundesligacclubs der 1. und 2. Liga.

⁸⁶ Als Begründung hierfür wurde u.a. die schlechte Eigenkapitalausstattung vieler Clubs angeführt. Dies wird bestätigt durch die Befragungsergebnisse, denn einer dringend notwendigen Stärkung der Eigenkapitalbasis stimmten 63 % voll und weitere 33 % der Befragten eher zu.

⁸⁷ Zu den möglichen PE-Investoren für Fußballunternehmen wurden hier auch strategische Partner (z.B. Ausrüster, Sponsoren) gezählt. In diesem Zusammenhang wurde angeführt, dass in Abhängigkeit von der Dauer der Partnerschaft notwendige Überlegungen anzustellen sind, denn insbesondere bei einer langfristigen Bindung, die unter finanziellem Druck eingegangen wird, könnte diese u.U. unter Wert erfolgen, in einer sportlich sowie wirtschaftlich erfolgreichen Zeit jedoch vorteilhaft sein.

⁸⁸ Wenngleich Beteiligungskapital im Rahmen dieses Beitrags als sinnvolle Finanzierungsalternative für den deutschen Profifußball beschrieben wird, so wird ebenfalls angeführt, dass sich diese Möglichkeit nur wenigen Clubs erschließt, zumal viele potentielle Partner vor der Schnelllebigkeit des Fußballgeschäfts zurückschrecken.

⁸⁹ Jeweils rund 67 % gaben den *Abbau von Schulden* und *Basel II*, knapp 60 % die *Immobilienfinanzierung* als „sehr wichtig“ bzw. „wichtig“ an.

⁹⁰ *Fondskonzepte* waren nicht Inhalt der Ernst & Young Befragungen aus den Jahren 2007 und 2009.

⁹¹ Die Ergebnisse der verbleibenden Finanzierungsformen sind zusammen mit den Ergebnissen der Ernst & Young Untersuchung aus dem Jahre 2009 dargestellt.

Ernst & Young AG (2005)

2005 veröffentlichte die Ernst & Young AG wiederum Befragungsdaten⁹² der Clubs der Bundesligen, diesmal jedoch mit anderer Schwerpunktsetzung.⁹³ Inhalt der Studie im Jahr 2005 war u.a. die Stadionfinanzierung. Die Fußballmanager vermuteten in diesem Zusammenhang durch Stadionmodernisierungen durchaus positive Auswirkungen u.a. auf die Gewinnung von Investoren. Weiterhin wurden die immateriellen Vermögenswerte von Clubs wie Spielervermögen (Spielerlaubnisse), Markenwert, Vermarktungsrechte (z.B. Medienrechte, Cateringrechte, Namensrechte) thematisiert. Hierbei wurde insbesondere das Spielervermögen als entscheidender Produktionsfaktor eines Fußballunternehmens herausgestellt, so dass der Verein Kenntnis über den Wert des Spielervermögens haben sollte, was ebenfalls für die entsprechende Marke gefordert wurde. Auch das Interesse der Fremdkapitalgeber sowie der (strategischen) Investoren an der Identifikation, Bewertung und Offenlegung dieser Werte wurde hinsichtlich der Einstufung des Wertes einer Beteiligung in diesem Zusammenhang betont. Darüber hinaus wurde die Ausgliederung der Markenrechte⁹⁴ vor dem Hintergrund ansteigender Finanzierungsschwierigkeiten vieler Vereine als Möglichkeit der Aufdeckung stiller Reserven sowie der Verbesserung der Bilanzstruktur thematisiert.⁹⁵ Im Ergebnis wurde herausgestellt, dass Fußballunternehmen zunehmend den Wert der immateriellen Vermögensgegenstände⁹⁶ bestimmen müssen und dies insbesondere

⁹² Im Rahmen dieser standardisierten telefonischen Befragung (2005) von Managern der 1. und 2. Bundesliga u.a. zur finanziellen Lage beteiligten sich 17 der 36 Bundesligacclubs.

⁹³ Ein Bezug zur Untersuchung im Jahre 2004 ist hinsichtlich der alternativen Finanzierungsformen herzustellen. So wurde 2004 die zunehmende Bedeutung von Alternativen vor dem Hintergrund der abnehmenden Bedeutung von Bankkrediten sowie der schlechten Eigenkapitalausstattung festgestellt und bis 2005 in der Praxis eine verstärkte Nutzung von alternativen Finanzierungsformen durch die Bundesligisten konstituiert.

⁹⁴ Als Grundlage zur Ermittlung angemessener Lizenzgebühren für eine Marke werden bspw. Medienanalysen sowie Zahlungen im Sponsoring angeführt.

⁹⁵ Die Kenntnis über den Markenwert für ein Fußballunternehmen wird v.a. im Zusammenhang mit dem Verkauf des Markennutzungsrechts oder als Sicherheit im Rahmen der Aufnahme von Fremdkapital als bedeutsam herausgestellt.

⁹⁶ Als möglicher Bewertungsanlass für Spieler wird bspw. der Prozess der Aufnahme von Eigen- oder Fremdkapital dargestellt. Im Beitrag werden drei in der Bewertungstheorie und -praxis anerkannte Verfahren zur Bewertung des Spielervermögens der deutschen Bundesliga - der *Market Approach*, der *Income Approach* sowie der *Cost Approach* - thematisiert. Jedoch wird keiner dieser Ansätze zur exakten Bewertung des Spielervermögens als geeignet beschrieben. Auch der Marke wird als Vermögenswert eine zunehmende Bedeutung zugeschrieben. In diesem Zusammenhang wird u.a. ein betriebswirtschaftlich-verhaltenorientiertes Modell (z.B. *Brand Equity Valuation for Accounting*, BEVA) vorgestellt. Zur weiteren Vertiefung vgl. Ernst & Young (2005). Die Bedeutung der Marke eines Fußballunternehmens sowie die Schwierigkeit deren Messung bzw. Quantifizierbarkeit betont ebenfalls Suciú-Sibianu (2004). Zur Vertiefung der Markenstärkung zur Gewinnung von Kapitalgebern vgl. z.B. Keller (2006).

für die Vereinsmarke hinsichtlich der Gewinnung u.a. strategischer Investoren gilt (Ernst & Young, 2005).

Ernst & Young AG (2007)

Im Jahre 2007 griff die Ernst & Young AG in einer weiteren Befragung der Fußballmanager der deutschen Bundesligen erneut die Bedeutung unterschiedlicher Finanzierungsformen (vgl. auch Ernst & Young, 2004) auf. Auch in diesem Jahr wurde die *Kreditfinanzierung* als die wichtigste Form herausgestellt. Die Bedeutung von *PE* stieg im Vergleich zur Untersuchung des Jahres 2004 und so gaben 2007 rund 47 % diese als „sehr wichtig“ bzw. „wichtig“ an, 2004 waren dies rund 38 %⁹⁷ (Ernst & Young, 2007).

Ernst & Young AG (2009)

Auch im Jahre 2009 wurden wiederum Manager der 1. und 2. Bundesliga hinsichtlich der wirtschaftlichen Situation von Clubs und Ligen sowie – analog zu den Befragungen 2004 und 2007 – zu der Bedeutung unterschiedlicher Finanzierungsformen befragt. Bei Addition der Kategorien „sehr wichtig“ und „wichtig“ ergeben sich folgende gerundete Prozentangaben für die Befragungen der Jahre 2004, 2007 sowie 2009: Wiederum wird die klassische *Kreditfinanzierung* als das wichtigste Finanzierungsinstrument eingestuft (2009, 73 %; 2007, 57 %; 2004, 59 %). *PE* hingegen verliert 2009 im Vergleich zu den Jahren 2004 und 2007 an Bedeutung und wird nur noch von rund einem Fünftel der Befragten als „sehr wichtig“ bzw. „wichtig“ eingestuft (2009, 21 %; 2007, 47 %; 2004, 38 %)⁹⁸ (Ernst & Young, 2009).

⁹⁷ Die Ergebnisse der verbleibenden Finanzierungsformen sind zusammen mit den Ergebnissen der Untersuchung der Ernst & Young AG aus dem Jahre 2009 dargestellt.

⁹⁸ Für die verbleibenden Finanzierungsformen ergeben sich für die Jahre 2004, 2007 sowie 2009 jeweils folgende Befragungsergebnisse, wobei die Prozentangaben sich auf die addierten Angaben der Kategorien „sehr wichtig“ und „wichtig“ beziehen: Mezzanine Formen: 2009 (29 %), 2007 (27 %), 2004 (30 %); Anleihen (allgemein): 2009 (18 %), 2007 (30 %), 2004 (25 %); Börsengang: 2009 (9 %), 2007 (10 %), 2004 (0 %); ABS: 2009 (9 %), 2007 (3 %), 2004 (25 %).

8. Deutung des Forschungsstandes

Der Vorgang der Beteiligungsauswahl ist einer der Schwerpunkte der PE-bezogenen Forschung. Die hiermit verbundene Strategie der Portfoliogestaltung in Form der Spezialisierung ist bisher jedoch erst unzureichend erforscht. Weiterhin sind die wenigen Beiträge ausschließlich auf den PE-Markt und nicht auf den sportbezogenen PE-Markt bezogen, so dass der Ansatz der Spezialisierung somit noch nicht auf die Sportbranche übertragen wurde.

Ein wesentliches Grundproblem, das sich durch die Studien und Beiträge zieht, ist die fehlende empirische Überprüfung der getroffenen Annahmen, Vermutungen und Prognosen. So wurden Finanzierungsmöglichkeiten, die für die Beteiligung durch PEGs prinzipiell geeignet sind, beschrieben (z.B. Verkauf zukünftiger Ansprüche, Investitionen in verwertbare Einzelrechte sowie Transferrechtfonds), diese wurden jedoch nicht auf die PE-Finanzierung konkret bezogen oder hinsichtlich ihrer bisherigen praktischen Anwendung überprüft. Ebenso wurden die sich aus verschiedenen Finanzierungsinstrumenten ergebenden Nachteile für die Finanzierungspartner identifiziert und als potentielle Vorteile von PE herausgestellt, ohne dies jedoch zu überprüfen. Des Weiteren wurde ebenfalls die Vermutung geäußert, dass sich als Eigenkapitalgeber für Fußballclubs renditeorientierte PE-Investoren weniger als eher strategisch ausgerichtete eignen. Gleichzeitig wird der klassische Bankkredit als nicht mehr adäquate Form und PE als probate Alternative (v.a. Top-Clubs) beschrieben. Auch dies ist bis dato jedoch nur unzureichend mit empirischen Daten belegt.

Auch hinsichtlich der PE-Finanzierung von Sportstätten sind einige Vermutungen formuliert worden, die bisher noch nicht überprüft wurden, wie z.B. die Vorteilhaftigkeit von einschlägigen Erfahrungen in der Sportbranche vor dem Hintergrund von Investitionen.

In der Literatur wurde weiterhin bspw. den sportbezogenen Internetunternehmen für Investoren eine gewisse Attraktivität zugesprochen, ohne dass dies bisher durch praktische Beispiele sowie Auswertungen in der Praxis belegt wurde.

Ein weiteres Defizit ist die bisher lückenhafte Darstellung der Chancen und Risiken einer PE-Investition für die Investoren sowie die Beteiligten in den verschiedenen Segmenten der Sportbranche. Es wurden zwar für einzelne Segmente wie

insbesondere den Profifußball – hier jedoch überwiegend in Form strategischer PE-Beteiligungen – oder den Bereich der Sportstätten Chancen und Risiken thematisiert, jedoch fehlt eine vertiefte und übergreifende Darstellung auch in Hinblick auf die Formulierung möglicher Handlungsempfehlungen.

Dieses Bild spiegelt sich ebenfalls in den dargestellten Studien wieder. Diese beziehen sich ausschließlich auf den deutschsprachigen Raum und zeigen somit nur die Einschätzung eines begrenzten Kreises von Managern der Sportbranche bzw. des Profifußballs sowie der PE-Branche. Innerhalb der Studien konnte zwar dargestellt werden, welchen Bereichen der Sportbranche die PE-Manager gegenüber prinzipiell eher geneigt sind oder welche Bedeutung die Fußballmanager PE zusprechen, offen bleibt jedoch, ob sich diese Tendenzen auch in der Praxis bewahrheiten. Einziger konkreter Ansatzpunkt ergibt sich aus der Befragung der Deloitte & Touche GmbH aus dem Jahre 2008, in der die tatsächlichen Investitionen der PE-Manager in die Sport- und Freizeitbranche abgefragt wurden. Hier wurde auch angeführt, dass u.a. die Leisure Industrie – und hiermit auch die Bereiche Sport und Fitness – verstärkt in den PE-Investitionsfokus gerückt sei und sich diese Tendenz voraussichtlich fortführen werde. Somit wurden auch Zukunftsprognosen hinsichtlich der Investitionsaktivitäten sowie Aussagen zur Investitionsbereitschaft in bestimmte Segmente und über die Offenheit bestimmter Segmente getroffen. Diese Prognosen wurden jedoch noch nicht auf der Basis einer Erhebung in der Praxis überprüft.

Lücken im Forschungsstand ergeben sich insbesondere aus der größtenteils sehr einseitigen Fokussierung und folglich fehlenden sportbranchenübergreifenden Themenbearbeitung, der mangelnden internationalen Ausrichtung, der ausschließlichen Darstellung von Einschätzungen, Vermutungen sowie Prognosen und der diesbezüglich mangelnden Überprüfung der Situation in der Praxis.

Es ist somit festzuhalten, dass PE und die Sportbranche noch nicht in einem engen Bedeutungszusammenhang und noch nicht auf breiter Basis untersucht wurden. Gleichzeitig fehlen Auswertungen der Praxis, die wichtige Impulse für eine solche Untersuchung liefern können. Es existiert bis dato keine Studie, die dem Untersuchungsgegenstand dieser Arbeit im Sinne der Analyse sportbezogener PE-TAs entspricht. Vielmehr wird PE zum einen lediglich auf einzelne Segmente der Sportbranche bezogen und zum anderen stellt PE in diesen Beiträgen nicht das Hauptanliegen, sondern überwiegend nur eine mögliche Finanzierungsform dar.

Fazit zum Forschungsstand

Das grundlegende Fazit aus dem beschriebenen Stand ist die Notwendigkeit der Beschreibung und Analyse des realen sportbezogenen PE-Marktes sowie seiner Teilnehmer, den SUs und den PEGs mit Sportbranchenbeteiligungen. Nur durch solch empirisch generiertes Grundlagenwissen können die Annahmen, Vermutungen und Prognosen in den bisherigen Beiträgen überprüft sowie weitere Forschungsarbeiten im Sinne einer Vertiefung des Untersuchungsgegenstandes angestoßen werden.

IV. Forschungsfragen und Hypothesen

Im Rahmen der Arbeit wird auf Grundlage des beschriebenen Forschungsstandes untersucht, inwieweit auf dem internationalen PE-Markt sportbezogene TAs zwischen PEGs und SUs existieren und wie dieser Markt beschrieben werden kann. Darüber hinaus wird – die Existenz eines derartigen Marktes in Form sportbezogener PE-TAs vorausgesetzt – die Analyse seiner Strukturen und Merkmale sowie seiner zeitlichen Entwicklung und die Analyse der Merkmale und Strukturen seiner Teilnehmer angestrebt. Das Ziel ist dabei, durch eine möglichst breit angelegte Analyse Grundlagenwissen zu schaffen, das wiederum als Basis für weitere Forschungsarbeiten dienen kann.

Aus diesem Ziel leiten sich konkrete Forschungsfragen ab, die in den folgenden Abschnitten dargestellt werden. Im Anschluss an die Fragen zur Existenz und Entwicklung des sportbezogenen PE-Marktes wird bei den weiteren Fragen wiederum der Einteilung in PEGs, SUs sowie TAs gefolgt (vgl. hierzu Abbildung 1). Im Sinne der angestrebten Ergebnisvielfalt und Breite der Analyse werden dabei überwiegend offen formulierte Forschungsfragen gebildet.

9. Existenz und Entwicklung

Anhand des Forschungsstandes wurde aufgezeigt, dass die PE-Finanzierung bisher lediglich zu einigen wenigen Segmenten der Sportbranche in Bezug gesetzt wurde und dass daher bisher keine systematischen Aussagen über einen sportbezogenen PE-Markt sowie dessen Existenz und Entwicklung getroffen werden können. Bis dato ist demnach unklar, ob und in welchem Ausmaß PEGs in der Sportbranche tätig geworden sind und ob und in welchem Ausmaß SUs eine Finanzierung durch PEGs in Anspruch genommen haben. Folgende übergeordnete Fragenstellungen leiten sich hieraus ab:

F1_{Existenz}: Existiert ein internationaler sportbezogener PE-Markt in Form von TAs zwischen SUs sowie PEGs?

F_{Entwicklung}: Wie verlief die zeitliche Entwicklung dieses Marktes und welche zukünftigen Tendenzen zeichnen sich ab?

Darüber hinaus besteht die Frage, ob hinsichtlich der örtlichen Verbreitung der PEGs und SUs nationale und regionale Teilmärkte erkennbar sind.

F2_{Existenz}: Existieren nationale und regionale Teilmärkte?

10. Strukturen und Merkmale

Weiteres Ziel der Arbeit ist die strukturelle Beschreibung der Beteiligten des sportbezogenen PE-Marktes (PEGs, SUs) sowie der TAs. Mit dem Ziel einer breit angelegten Erhebung werden ebenfalls die entsprechenden Fragestellungen weit gefasst und weisen deskriptiven Charakter auf. Ziel ist, die PEGs, SUs sowie TAs hinsichtlich ihrer Merkmale und Strukturen sowie möglicher Gemeinsamkeiten und Unterschiede zu untersuchen. Die bereits beschriebene Dreiteilung generiert folgende Forschungsfragen:

PEGs

F_{PEG} : *Welche grundlegenden Strukturen und Merkmale (i.w.S.) weisen PEGs mit Beteiligungen in der Sportbranche auf?*

SUs

F_{SU} : *Welche grundlegenden Strukturen und Merkmale (i.w.S.) weisen durch PEGs finanzierte SUs auf?*

TAs

F_{TA} : *Welche grundlegenden Strukturen und Merkmale (i.w.S.) weisen sportbezogene PE-TAs auf?*

Ziel der Untersuchung der Merkmale und Strukturen des sportbezogenen PE-Marktes sind des Weiteren die im Rahmen der TAs investierten Volumina sowie deren Entwicklung im zeitlichen Verlauf (vgl. $F_{Entwicklung}$). Dies konkretisiert sich in folgender Forschungsfrage:

$F_{Volumen}$: *Welche Volumina werden im Rahmen sportbezogener PE-TAs investiert?*

Unter Abschnitt 4.5 wurden die theoretischen Zielsetzungen der Beteiligten einer PE-TA beschrieben. Auf dieser Basis wird untersucht, ob die Ziele der sportbezogenen TAs mit denen in der Literatur beschriebenen übereinstimmen oder ob sich Differenzen abzeichnen.

F_{Ziel1} : *Welche Ziele werden im Rahmen von sportbezogenen PE-TAs verfolgt?*

F_{Ziel2} : *Unterscheiden sich die Ziele des sportbezogenen PE-Marktes von den allgemeinen Zielen auf dem PE-Markt?*

Mit den Zielen eng verbunden sind die betroffenen PE-Finanzierungsphasen (vgl. Abschnitt 4.4.2) und Arten (vgl. Abschnitt 4.4.3) der jeweiligen TAs, die folgende Fragen generieren:

F_{Art}: Welche TA-Arten werden in der Sportbranche durchgeführt?

F_{Phase}: Welche PE-Finanzierungsphasen sind bei sportbezogenen TAs betroffen?

Darüber hinaus gilt es zu überprüfen, ob weitere Merkmale und Strukturen bestehen, die kategorisiert und anhand derer der Markt und die Teilnehmer beschrieben und Gemeinsamkeiten und Unterschiede herausgearbeitet werden können.

11. Portfoliospezialisierung

Neben den systematischen PE-Marktrisiken existieren auf dem sportbezogenen PE-Markt weiterhin die sportbezogenen unsystematischen Risiken und Unsicherheiten, so dass Informationen und Wissen über Möglichkeiten der Reduzierung der Risiken des PE-Marktes hier um diejenigen der unsystematischen Risiken ergänzt werden müssen. Weiterhin ist vor dem Hintergrund der investitionsrelevanten Besonderheiten der Sportbranche (vgl. Abschnitt 2.3) und den Agency-Problemen in der Finanzbeziehung von einer besonderen Bedeutung von Spezialwissen und Informationen auszugehen (vgl. Abschnitt 5.7). Auf Grundlage dieser Voraussetzungen und dem beschriebenen Ansatz der Managementlehre folgend leitet sich die Grundannahme ab, dass PEGs, die in die Sportbranche investieren, eine sportbezogene Spezialisierung ihres Portfolios aufweisen, um diesen Spezifika zu begegnen. Dies gilt es zu überprüfen.

F_{SPEZ}: Weisen die PEGs mit Beteiligungen in der Sportbranche sportbezogene Spezialisierungen in ihren Portfolios auf?

Insbesondere in den Finanzbeziehungen im Profisport und dessen Infrastruktur begründet der Sport verstärkt Besonderheiten und erzeugt hiermit verbundene Informationsasymmetrien, unsystematische Risiken, Unsicherheiten und Probleme. Diese Aspekte bedingen grundsätzlich einen erhöhten Bedarf an speziellem Wissen über die Sportbranche seitens des Investors (vgl. Abschnitt 5.7) und führen zu der Annahme, dass sportspezifisches Wissen und auch Erfahrung in diesen Segmenten von besonderer Relevanz sind, was sich grundsätzlich durch eine derartige sportbezogene Spezialisierung erlangen lässt. Im Sinne des Aufbaus dieses speziellen Wissens wird folglich von einer Spezialisierung in der Portfoliogestaltung der entsprechenden PEGs ausgegangen. Es wird folgende Hypothese aufgestellt:

H_{SPEZ}: Wenn eine PEG in den Profisport oder dessen Infrastruktur investiert, dann liegt eine sportbezogene Spezialisierung ihres Portfolios vor.

V. Methodik

12. Methodisches Vorgehen

Das übergeordnete Ziel dieser Arbeit ist die Erschließung und Beschreibung eines internationalen sportbezogenen PE-Marktes, die Untersuchung seiner Strukturen, Merkmale und Teilnehmer sowie die Beantwortung der Frage, inwieweit der internationale PE-Markt bereits auf die internationale Sportbranche aufmerksam geworden ist. Ziel ist nicht, speziell diejenigen Bereiche, die bereits verstärkt in Zusammenhang mit PE thematisiert wurden (z.B. Profifußball), zu vertiefen. Vielmehr zielt diese Arbeit auf eine breit angelegte Erhebung ab und will so einen Überblick über PE-finanzierte Unternehmen der Sportbranche geben. Dazu wird eine breite Bestandsaufnahme bisheriger TAs als ein wesentlicher Bestandteil dieser Arbeit durchgeführt, die dann als Basis der weiteren Auswertung dient.

Der erste Schritt, die Datenerhebung, ist zweigeteilt. Datenerhebung und Datenaufbereitung (vgl. Abbildung 10, A) sind dabei aufgrund des methodischen Vorgehens sehr eng miteinander verzahnt. Zum besseren Verständnis dieses komplexen Prozesses ist das methodische Vorgehen nachfolgend graphisch dargestellt.

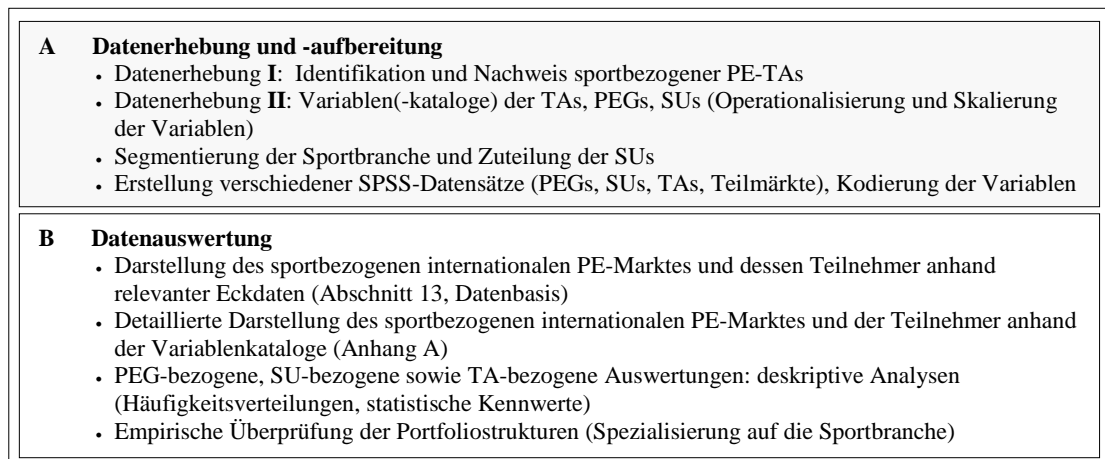


Abbildung 10: Methodisches Vorgehen (eigene Darstellung).

12.1 Datenerhebung und -aufbereitung

Mit dem Ziel einer breiten Abbildung der Praxis werden in einem ersten Schritt der Datenerhebung flächendeckend die relevanten TAs zur Abdeckung eines Marktes identifiziert und nachgewiesen (Datenerhebung I, vgl. Abschnitt 12.1.1). Ein

nächster Schritt zielt auf die Erhebung inhaltlicher Daten zur Beschreibung der TAs – in ihrer Gesamtheit der Markt – sowie der Teilnehmer des Marktes ab (Datenerhebung II, vgl. Abschnitt 12.1.2).

Aufgrund des Forschungsziels, der neuartigen Problemstellung dieser Arbeit sowie des Ziels der Gewinnung umfangreicher Daten wurden klassische Erhebungsverfahren wie bspw. Interviews oder standardisierte Erhebungen ausgeschlossen. Hiermit wäre keine Beschreibung eines potentiellen Marktes in seiner Breite möglich. Darüber hinaus ergaben Vorrecherchen sowie informelle Gespräche mit PE-Managern, dass PEGs insgesamt nur äußerst wenige Informationen preisgeben. Dies wurde durch zahlreiche erfolglose Anfragen bei den PEGs bestätigt, so dass hier stattdessen öffentlich zugängliche Informationen genutzt werden. Das Vorgehen ist wie auch die Identifikation der TAs in der inhaltlichen Auswertung von Dokumenten und Quellen ein nicht-reaktives Verfahren (z.B. Mayring, 1995).

Methodisch werden hier demnach explorative und deskriptive Elemente im Sinne einer breiten Erfassung des Problembereichs miteinander kombiniert. Die Exploration bezieht sich auf die Auf- bzw. Entdeckung eines entsprechenden Marktes in Form der TAs, die durch die Deskription der Strukturen und Merkmale dieses sowie seiner Teilnehmer anhand verschiedener Variablen ergänzt wird.

Im Rahmen der vorliegenden Untersuchung wird überwiegend der Zugang über Online-Medien gewählt. Ein Vorteil dieses Zugangs ergibt sich aus der Tatsache, dass die benötigten Daten bereits erhoben und veröffentlicht sind und somit nicht hervorgebracht oder erfragt werden müssen, wodurch potentielle Fehlerquellen im Rahmen der Datenerhebung vermieden werden.

12.1.1 Datenerhebung (I)

Der elementarste Schritt dieser Arbeit ist die Ermittlung der TAs, die dann als wesentliche Bezugspunkte der weiteren Analysen dienen. In den folgenden Abschnitten wird das Vorgehen der Datenerhebung dargestellt, das aufgrund des geringen Wissensstandes auf diesem Gebiet dem Prinzip einer gewissen Offenheit im Sinne der Nutzung unterschiedlicher Datenquellen folgt.

12.1.1.1 Systematik (Datenerhebung I)

Die Datenerhebung erfolgte innerhalb eines Zeitraums von über drei Jahren (Oktober 2005 bis November 2008). Zur Erstellung der Datenbasis sportbezogener PE-TAs

wurde auf eine große Vielzahl verschiedener Medien und Quellen zurückgegriffen. Diese Datenerhebung zeichnete sich durch eine sehr hohe Komplexität aus, wie nachfolgend erläutert wird.

Zur Ermittlung der TAs wurde eine Systematik zugrundegelegt, die es durch ihre Offenheit ermöglichte, den Quellenpool induktiv im Verlaufe der Recherchen zu modifizieren, d.h. je nach Eignung sukzessive um weitere Quellen- und Dokumententypen (vgl. Abschnitt 12.1.1.2) zu erweitern. Die Systematik ist wie folgt:

1. Schritt: Als erste Ansatzpunkte auf Basis von mehrmonatigen Vorrecherchen dienten einige wenige (ca. 15) TAs sowie deren Teilnehmer als Ergebnis von Literatursichtungen im Rahmen der Darstellung des Forschungsstandes, als Ergebnis von exemplarischen Sichtungen mithilfe gängiger internetbasierter Suchmaschinen sowie von informellen Gesprächen mit PE-Managern.
2. Schritt: Ausgehend von diesen Funden wurden die Portfolios der jeweiligen an den TAs (vgl. 1. Schritt) beteiligten PEGs sowie die Portfolios kooperierender PEGs im Rahmen dieser TAs anhand der Internetauftritte auf weitere sportbezogene TAs hin untersucht. Auf diesem Wege konnten sukzessive einige weitere (ca. 30) TAs ermittelt werden.
3. Schritt: Es wurden verschiedenartige PE-bezogene Quellen (Jahrbücher, Internetauftritte von PE-Verbänden, Internetportale, Zeitschriften etc.) auf die Darstellung bzw. Erwähnung der unter den Schritten 1. und 2. recherchierten TAs hin untersucht und entsprechend ihrer Passung zu einem vorläufigen Quellen- und Dokumentenpool zusammengefasst. Dieser wurde daraufhin umfassend auf Beiträge und Hinweise zu sportbezogenen TAs hin gesichtet.
4. Schritt: Ein weiterer umfangreicher und auf dem 3. Schritt aufbauender Abschnitt diente der Identifikation weiterer PE-relevanter Informationsquellen zur Erweiterung des Quellen- und Dokumentenpools. Dieser erfolgte zum einen in weiterer Absprache mit PE-Managern und bedingte sich zum anderen sukzessive aus der Recherche. So konnten aus der Ausweitung des vorläufigen Quellen- und Dokumentenpools (vgl. 3. Schritt) teilweise als Querverweise weitere relevante Quellen identifiziert werden. Als Ergebnis wurde ein Pool in Form verschiedener Quellentypen zur Identifikation der TAs festgelegt.

5. Schritt: Dieser Abschnitt folgte der nachfolgend beschriebenen Systematik.

- a) Die Quellen und Dokumente dieses festgelegten Pools wurden in einem weiteren Schritt der Datenerhebung entsprechend der verschiedenen Typen (vgl. Abschnitte 12.1.1.2.1 bis 12.1.1.2.3) systematisch auf entsprechende TAs hin gesichtet.
- b) Hierbei wurde für jede identifizierte TA der 2. Schritt wiederholt, d.h. die Portfolios der beteiligten PEGs sowie auch der kooperierenden PEGs wurden auf weitere TAs hin gesichtet.
- c) Auch die beteiligten SUs aller bisher ermittelten TAs wurden entsprechend auf weitere PE-Investitionen durch PEGs (weitere PEGs sowie PEGs, die sich mehrfach an einem SU beteiligten) hin überprüft.

Der beschriebene Verlauf ist im Folgenden nochmals graphisch abgebildet.

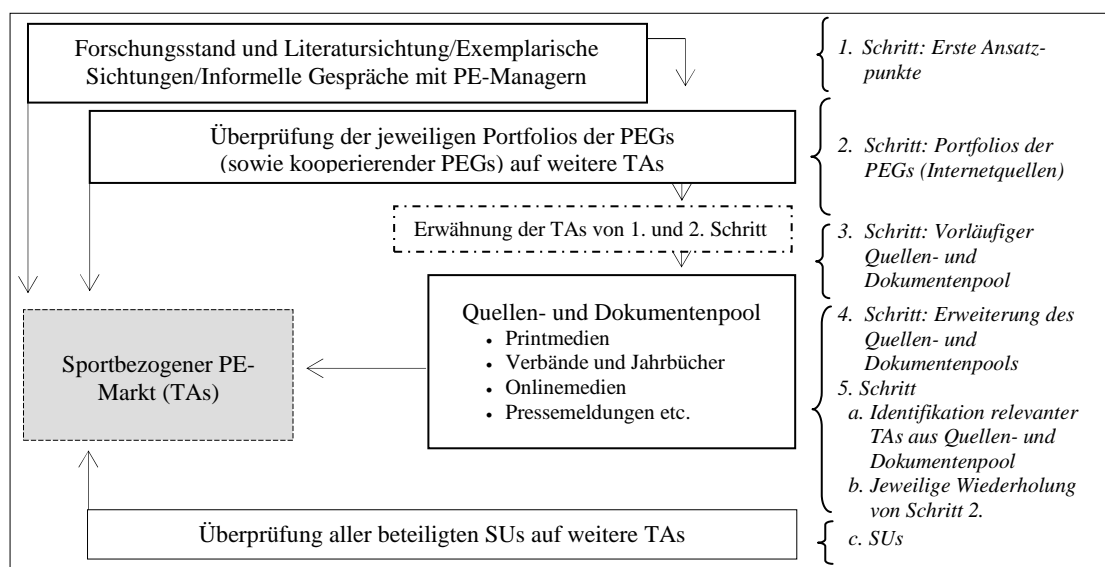


Abbildung 11: Systematik der Identifikation und des Nachweises der sportbezogenen Private Equity-Transaktionen (Datenerhebung I) (eigene Darstellung).

Im Rahmen der Schritte 1. und 2. konnten nur einige TAs ermittelt werden. Der 5. Schritt erwies sich als der weitaus ergiebigste Teil der Rechercharbeiten.

Zwischenergebnis

Als ein erstes Ergebnis der mehrjährigen Recherche kann auf Grundlage der Datenerhebung I der sportbezogene PE-Markt anhand von 261 TAs dargestellt werden. Hierin waren 141 PEGs und 186 SUs involviert. Somit kann an dieser Stelle bereits eine der übergeordneten Fragestellungen der Arbeit – *Existiert ein internationaler sportbezogener PE-Markt in Form von TAs zwischen SUs sowie PEGs?* ($FI_{Existenz}$) – positiv beantwortet werden, so dass die Voraussetzung für die

folgenden Analysen gegeben ist. Die so gewonnene Datenbasis in Form der Kurzdarstellungen der sportbezogenen PE-TAs ist unter Abschnitt 13 dieser Arbeit angeführt. Die jeweiligen tabellarischen Kurzfassungen unter Berücksichtigung aller Variablen sind dem Anhang A zu entnehmen.

12.1.1.2 Quellen und Dokumente (Datenerhebung I)

Der Großteil der TAs wurde über verschiedene Quellen- und Dokumententypen identifiziert, die sukzessive zu einem Pool zusammengefasst und tiefergehend gesichtet wurden. Im folgenden Abschnitt werden die verschiedenen Quellen- und Dokumententypen sowie der Verlauf der mehrjährigen Recherche beschrieben.

12.1.1.2.1 Verbände und Vereinigungen

Ein Zugang zu den TAs wurde in den nationalen und internationalen Verbänden und Vereinigungen der PEGs (Beispiele: AFIC⁹⁹, BVA¹⁰⁰, BVCA¹⁰¹, BVK, EVCA¹⁰², NVCA¹⁰³ etc.) gesucht. Ziel war es, über dort registrierte PEGs bzw. deren Portfolios entsprechende TAs zu extrahieren. Die Identifikation erfolgte zum einen onlinebasiert und zum anderen mit Hilfe von printbasierten Veröffentlichungen dieser Verbände und Vereinigungen, weswegen diese unter einem eigenen Punkt angeführt sind (vgl. Abschnitt 12.1.1.2.2, Jahrbücher). Für zahlreiche Länder existieren derartige Verbände und Vereinigungen jedoch nicht und auch nicht alle PEGs sind innerhalb dieser registriert. Auf diesem Weg war somit die Ermittlung nur weniger TAs möglich, so dass im Sinne einer umfassenden Abbildung des internationalen Marktes weitere Quellen genutzt wurden, die in Print- sowie Online-Medien unterteilt werden können.

12.1.1.2.2 Printmedien

Als weitere Quellen dienten Printmedien in Form von PE-Jahrbüchern sowie relevanten Artikeln in Zeitschriften.

Jahrbücher

Zahlreiche Jahrbücher wurden auf sportbezogene PE-TAs hin überprüft, wie bspw. das *Private Equity-Yearbook*, das *M&A-Yearbook* diverser Jahrgänge und von

⁹⁹ Association Francaise des Investisseurs en Capital.

¹⁰⁰ Belgian Venture Capital & Private Equity Association.

¹⁰¹ British Venture Capital Association.

¹⁰² European Private Equity & Venture Capital Association.

¹⁰³ National Venture Capital Association (US-amerikanischer Verband).

verschiedenen Herausgebern¹⁰⁴ sowie Verbänden und Vereinigungen (z.B. AVCAL¹⁰⁵, BVK, EVCA). Diese Jahrbücher wurden jeweils in allen Erscheinungsjahren auf die Darstellung relevanter TAs hin gesichtet. Eine Einschränkung bzgl. dieser Quellen ist jedoch, dass einige dieser Jahrbücher erst seit wenigen Jahren erscheinen.¹⁰⁶

Zeitschriften

Die z.T. auf Datenbankrecherchen basierende Literatursichtung der sportwissenschaftlichen sowie PE-bezogenen Literatur ergab Hinweise auf themenrelevante Beiträge in Zeitschriften¹⁰⁷, die daraufhin umfassend und vertieft gesichtet wurden. Einige relevante Beispiele sind *Leisure Management*, *Street & Smith's SportsBusiness Journal*, *Fitness Management International*, *Journal of Sport Management*, *Sponsors*, *Venture Capital Journal*, *VentureCapital Magazin*, *Finance* oder das *Journal of Financial Economics*.

12.1.1.2.3 Onlinemedien

Für die Studie wurden weiterhin diverse Onlinemedien als Quellen genutzt.

Suchmaschinen

Im Rahmen der Onlinemedien wurden für grundlegende Rechercheabschnitte die gängigen Suchmaschinen (google.com, msn.com, yahoo.com) genutzt, anhand derer unterschiedliche Begriffspaare abgefragt wurden. Diese Paare beinhalteten die finanzierungsrelevanten Begriffe wie bspw. *Private Equity*, *Venture Capital*, *Finanzierung*, *Beteiligungsfinanzierung* in Kombination mit zahlreichen sportbezogenen Begriffen wie z.B. „*Sport + Private Equity*“, „*Sport + Venture Capital*“, „*Fußball + Private Equity*“, „*Fitness + Private Equity*“, „*Golf + Private Equity*“. Insgesamt wurden weit über 200 Begriffspaarungen abgefragt; auf eine vollständige Aufzählung dieser wird aus Platzgründen verzichtet.

Portale

Des Weiteren wurden verschiedene Netzwerk-Portale sowie die Online-Portale von Tageszeitungen gezielt zur Datengewinnung eingesetzt. Auch hier wurden wiederum

¹⁰⁴ Herausgegeben wird exemplarisch eines dieser Jahrbücher, das sich auf den deutschsprachigen Raum bezieht, von VC-facts.de (www.vc-facts.de; hier findet sich auch eine Datenbank zahlreicher deutschsprachiger PEGs).

¹⁰⁵ Australian Private Equity & Venture Capital Association Ltd.

¹⁰⁶ Das rein auf den deutschsprachigen Raum bezogene Private Equity-Yearbook bspw. erschien erstmalig im Jahre 2006 und beinhaltet somit TAs erstmals für 2005.

¹⁰⁷ Hierbei sind die Zeiträume der Veröffentlichung der jeweiligen Zeitschriften sehr unterschiedlich.

zahlreiche Begriffspaarungen nach unterschiedlichen Filterkriterien (Datum, Sektor, Land etc.) abgefragt. Nachfolgend ist ein kleiner Ausschnitt dieser Portale dargestellt: *BNET*¹⁰⁸, ein interaktives Netzwerk, *Sportbusiness.com*¹⁰⁹, ein Online-Netzwerk mit Informationen u.a. zur Sportindustrie; *The New York Times online*¹¹⁰; *Venture Link*¹¹¹. Auch Online-Portale bspw. von Wirtschaftsprüfungsgesellschaften oder Finanzdienstleistern dienen der Datengewinnung.

Mailinglisten/Newsletter

Die Datenerhebung wurde komplettiert durch Mailinglisten sowie Newsletter wie bspw. die regelmäßig erscheinenden *Venture-Capital-NEWS*¹¹², den *AltAssets Private Equity Newsletter*¹¹³ und *Sponsor^s Newsletter*¹¹⁴ oder die *Venture Woche*¹¹⁵. Diese wurden jeweils für den Recherchezeitraum abonniert und auf relevante TAs hin gesichtet.

Vereinzelt wurden TAs im Rahmen der Rechercharbeiten außerhalb dieses genannten Quellen- und Dokumentenpools ermittelt. Eine modifizierte Systematik wurde bzgl. des Profisports angewandt. Um hier eine breite Abdeckung des Marktes zu gewährleisten, wurde in den investitionsrelevanten Sportarten vertieft recherchiert. Hierzu zählen auf Grundlage der Recherchen die oberen Ligen des europäischen Profifußballs in Form der sog. Big Five (Deutschland, England, Frankreich, Italien, Portugal) sowie die oberen US-amerikanischen Ligen in den Sportarten Baseball, Eishockey, Basketball, Fußball sowie Football. Über die Datenerhebung I hinaus wurden in diesen Bereichen jeweils die Mannschaften dieser Ligen vertieft auf Beziehungen zum PE-Markt untersucht. Diese Recherche erfolgte überwiegend über die Internetauftritte der jeweiligen Mannschaften und Teams sowie über eine gezielte und umfassende Abfrage über gängige Online-Suchmaschinen.

Die Verweise der genutzten Quellen und Dokumente der Datenerhebung I sind dem Verzeichnis elektronischer Quellen der Recherche zu entnehmen.

¹⁰⁸ <http://findarticles.com>; <http://www.bnet.com>.

¹⁰⁹ <http://www.sportbusiness.com>.

¹¹⁰ <http://www.nytimes.com>.

¹¹¹ <http://www.venture-link.co>.

¹¹² Newsletter@majunke-consulting.com; <http://www.PE-VC-MA.de/Newsletter.html>.

¹¹³ <http://www.altassets.com/newsletter-service-providers.html>.

¹¹⁴ <http://www.sponsors.de/deutsch/abonnement/bestellen/newsletter>.

¹¹⁵ Newsletter@boerse-express.com (VC/PE Newsletter; Österreich).

12.1.1.3 Verlauf und Bewertung (Datenerhebung I)

Die Identifikation der sportbezogenen PE-TAs sowie die entsprechende Datenbeschaffung erwiesen sich als sehr komplexe Prozesse. Der PE-Markt zeichnet sich generell durch besondere Probleme hinsichtlich der Datenbeschaffung und -verfügbarkeit aus (Züchner, 2006), so dass davon auszugehen ist, dass der dem Gegenstand dieser Arbeit entsprechende Markt nicht lückenlos dargestellt werden kann. Dies liegt zum einen in der Beschaffenheit der Quellen bzw. dem Grad der Veröffentlichung begründet. Es kann ausschließlich von den beteiligten Unternehmen veröffentlichtes, d.h. der Allgemeinheit zugängliches, Material genutzt werden. Es wird vermutet, dass seitens der Marktteilnehmer einige TAs, deren Ergebnisse evtl. für die Beteiligten nicht zufrieden stellend waren, keine Veröffentlichung erfahren. Weiterhin wird vermutet, dass bspw. zeitlich (weit) zurückliegende bzw. abgeschlossene TAs nicht (mehr) der Öffentlichkeit zugänglich sind oder – auch wenn sie noch innerhalb des Recherchezeitraums stattgefunden haben – bis zum Abschluss der Sichtung noch nicht anhand von Dokumenten veröffentlicht und belegt waren.

Hinsichtlich der Datengewinnung erwies sich ebenfalls die teilweise unterschiedliche definitorische Abgrenzung von PE, die nicht in jedem Fall der begrifflichen Abgrenzung sowie dem Untersuchungsgegenstand dieser Arbeit entspricht, als einschränkend. So wurden einige sportbezogene TAs im Rahmen ihrer Veröffentlichung(en) bzw. Quellen dem PE-Bereich zugeordnet, die nicht von PEGs, sondern bspw. von Marketingagenturen, großen Holdinggesellschaften oder Medienunternehmen finanziert wurden. Dies trifft ebenfalls insbesondere auf den englischen Profifußball sowie amerikanische Sportteams zu. An diesen sind häufig vermögende Privatpersonen beteiligt, die z.T. Mitbegründer einer PEG sind, die Beteiligung jedoch nicht über diese PEG, sondern über ihr Privatvermögen abgewickelt wird. Des Weiteren verwalten wohlhabende Familien ihr Privatvermögen z.T. über sog. Familien-Holdings in Form mehrerer Tochtergesellschaften, zu denen in einigen Fällen ebenfalls private Fonds zählen. Die Sportbeteiligungen dieser sog. Familien-Holdings entsprechen jedoch nicht dem Untersuchungsgegenstand dieser Arbeit in Form renditeorientierter PEGs, u.a. da sie überwiegend über das Privatvermögen dieser Familien abgewickelt werden. Darüber hinaus können die über diese Fonds laufenden Investitionen alleine schon aufgrund ihrer zumeist bereits über zahlreiche Jahre bestehenden Beteiligung eher dem

Bereich des Mäzenatentums zugerechnet werden. Ebenso wenig entsprechen die – so beschriebenen – (PE-)Beteiligungen im Profisport durch wohlhabende Einzelpersonen dem Untersuchungsgegenstand dieser Arbeit. Diese Fälle werden im Rahmen der Untersuchung somit nicht berücksichtigt.

Als weitere Hürden im Rahmen der Recherche erwiesen sich sprachliche Barrieren aufgrund der internationalen Ausrichtung der Untersuchung. Schwierigkeiten ergaben sich hier z.B. bei der Ermittlung von TAs des asiatischen Marktes aufgrund der Schriftsprache. Gemildert wird dieses Problem jedoch aufgrund der Tatsache, dass diese PEGs ihre Internetauftritte größtenteils ebenfalls in englischer Version abbilden, so dass davon auszugehen ist, dass entsprechende TAs aufgrund der breit angelegten Suchkriterien ebenfalls weitestgehend erfasst werden konnten.

Ein weiteres einschränkendes Element im Rahmen der Recherche war die z.T. sehr unübersichtliche Gestaltung bzw. Darstellung der Eigentumsverhältnisse von Unternehmen. In einigen Fällen war es dadurch nicht möglich, die Beteiligungsverhältnisse offen zu legen und Beteiligungen nachzuweisen oder zu analysieren.

Die Datenerhebung I zeichnete sich durch einen spezifischen Verlauf ab. Anfänglich konnten anhand des vorläufigen Quellen- und Dokumentenpools nur vereinzelt TAs ermittelt werden. Erst die breiter angelegte Sichtung, die auch die Auswertung der jeweiligen Portfolios der beteiligten PEGs und SUs beinhaltete, führte sukzessive zu einer breiten Datenbasis.

Trotz der beschriebenen Schwierigkeiten und Hürden ist aufgrund der Dauer und Intensität der Datenerhebung sowie der Nutzung unterschiedlicher Quellen und Medien davon auszugehen, dass die gewonnenen Ergebnisse den sportbezogenen PE-Markt in seiner Breite, Vielfalt und Gestalt weitestgehend abbilden und ein entsprechendes Bild vermitteln. Dies unterlegen zahlreiche informelle Hintergrundgespräche mit PE-Managern hinsichtlich dieser Ergebnisse in Form der Beschreibung des Marktes.

12.1.2 Datenerhebung (II)

Im Rahmen der Datenerhebung I wurden die entsprechenden sportbezogenen PE-TAs identifiziert und nachgewiesen. Im Rahmen der Datenerhebung II erfolgt die inhaltliche Beschreibung dieser recherchierten TAs sowie ihrer Teilnehmer auf Grundlage verschiedener Variablen (vgl. Abschnitt 12.1.2.3). Nachfolgend werden diese Datenerhebung II und ihre Systematik erläutert.

12.1.2.1 Systematik (Datenerhebung II)

Die Datenerhebung II dient dem Ziel der Gewinnung valider Daten zu den TAs, PEGs sowie SUs. Auch hierbei wurde aus methodischen und strategischen Überlegungen auf veröffentlichte Materialien zurückgegriffen, da es sich zum einen bei den Daten zu den SUs sowie PEGs um öffentlich zugängliche Daten handelt, die nicht erst erhoben werden müssen; zum anderen wird auch hinsichtlich der TAs von der Verslossenheit der PEGs ausgegangen, so dass hier wiederum ein Zugang z.B. durch Befragen ausgeschlossen wurde. Dies belegen erfolglose telefonische Anfragen sowie Anfragen per Mail bei den PEGs im Rahmen der Vorrecherchen. Es zeigte sich, dass die PEGs überwiegend selbst dann nicht zu einer detaillierten Beschreibung der TAs bereit waren, wenn eine entsprechende sportbezogene TA auf der onlinebasierten Beschreibung ihrer Gesellschaft ausgewiesen war. Folglich musste auch hier wiederum auf den Informationsinhalt bereits veröffentlichter Daten zurückgegriffen werden.

12.1.2.2 Quellen und Dokumente (Datenerhebung II)

Zur Absicherung des Aussagegehaltes wurden für diesen Schritt nahezu ausschließlich Dokumente und Quellen der beteiligten PEGs und SUs herangezogen. Diese weisen eine starke Nähe zu den Unternehmen und somit zu den TAs auf sowie einen hohen Informationsgehalt und hohe Validität, woraus ein hoher Stellenwert dieser Quellen für die Beantwortung der Forschungsfragen resultiert.

PEGs

Im Rahmen der Beschreibung der PEGs wurden im Vergleich zu den SUs umfangreichere Daten erhoben. Bereits im Rahmen der Identifikation der TAs wurde auf die Beschreibung der Portfolios der PEGs als relevante Quellen verwiesen. Im Rahmen der Internetauftritte der PEGs erfolgt überwiegend eine (detaillierte) Darstellung durchgeführter TAs bzw. im Portfolio befindlicher Unternehmen mit entsprechenden Verlinkungen zu den Internetauftritten der Unternehmen sowie zu Dokumenten, innerhalb derer die TAs näher beschrieben werden. Des Weiteren beschreiben die PEGs in überwiegend einheitlicher Form unter jeweils eigenen Rubriken ihre Historie und Entwicklung, ihre Investitionsschwerpunkte oder -spezialisierungen, die Höhe des von ihnen investierten Kapitals usw., so dass die Daten entsprechend der Variablen erhoben werden konnten (vgl. Abschnitt 12.1.2.3.1).

Der Großteil der PEGs ist somit durch entsprechende Auftritte im Internet vertreten, die wiederum überwiegend einem einheitlichen Schema entsprechen. Diese Internetauftritte der PEGs bilden die Basis der Informationsquellen, die bei Notwendigkeit jeweils noch um weitere Quellen der Datenerhebung I (vgl. Abschnitt 12.1.1) ergänzt wurden.

SUs

Die für die Beantwortung der Forschungsfragen benötigten Daten zu den SUs beschränken sich auf eine – in Relation zu den PEGs – geringe Anzahl (vgl. Abschnitt 12.1.2.3.2). Diese Daten konnten für die SUs fast ausschließlich über ihre entsprechenden Internetauftritte gewonnen werden, über die der Großteil der Unternehmen verfügt. Für nicht mehr existente Unternehmen, die jedoch nur einen sehr kleinen Anteil bilden, wurden die entsprechenden Daten z.T. innerhalb der Beschreibungen der TAs (vgl. nächster Abschnitt), über die unter Abschnitt 12.1.1.2 beschriebenen Quellen oder über online-basierte Unternehmensdatenbanken¹¹⁶ gewonnen.

TAs

Die relevanten Informationen zu den TAs (vgl. Abschnitt 12.1.2.3.3) wurden z.T. über die Internetauftritte der PEGs (meist unter den Rubriken „Portfolio“ oder „News“) gewonnen. Teilweise konnten diese ebenfalls über die Seiten der SUs (z.B. unter der Rubrik „Historie“) oder die im Rahmen der Datenerhebung I genutzten Quellen und Dokumente erlangt werden.

Im Rahmen dieses Vorgehens konnten für den Großteil der PEGs, SUs sowie TAs jeweils die relevanten Daten gewonnen werden. Diese beziehen sich auf die verschiedenen Variablen, die Inhalt des folgenden Abschnitts sind.

12.1.2.3 Variablenkataloge

Der nachfolgende Abschnitt dient der dezidierten Beschreibung der Variablen, anhand derer die PEGs, SUs und TAs beschrieben werden. Nur für einen sehr geringen Anteil der TAs konnten außer zu ihrer Existenz keine weiteren bzw. vertieften Daten erhoben werden, ebenso bzgl. nur sehr weniger PEGs und SUs. Für den Großteil der TAs und Teilnehmer sind aufgrund der Datenlage jedoch

¹¹⁶ Bspw. <http://www.secinfo.com>.

umfangreiche Beschreibungen der einzelnen Variablen möglich. In den folgenden Abschnitten werden diese erläutert.

12.1.2.3.1 Private Equity-Gesellschaften

Ein Ziel der Arbeit ist die Untersuchung der Strukturen und Merkmale von PEGs mit Beteiligungen in der Sportbranche (F_{PEG} : *Welche grundlegenden Strukturen und Merkmale (i.w.S.) weisen PEGs mit Beteiligungen in der Sportbranche auf?*) sowie die Untersuchung ihrer Portfolios. Auf Basis der Datenerhebung II kann ein umfangreicher Katalog verschiedener Variablen beschrieben werden, auf Grundlage dessen die PEGs strukturell beschrieben werden können.

Tabelle 5: Variablenkatalog der Private Equity-Gesellschaften (eigene Darstellung).

Variablen	Ziele
PEG (I) Land (z.T. Hauptsitz) (II) (Jahr der) Gründung	- Strukturen und Merkmale; Teilmärkte
Portfoliostrukturen (III) Portfoliospezifische Spezialisierungen (auf ...) (III.1) Branchen/Bereiche ¹¹⁷ ; Sportbranche (III.2) Größe der Zielunternehmen (III.3) Werte der Zielunternehmen ¹¹⁸ (III.4) Länder und Regionen (III.5) TA-Arten (III.6) Beteiligungsverhältnisse (IV) Verwaltetes Kapital (V) (Bevorzugte) TA-Volumina/TA (VI) Sportbezug: Anzahl der SUs und sportbezogenen TAs	- Portfoliostrategien: Überprüfung (Spezialisierung) - Strukturen und Merkmale

Zum einen werden die PEGs anhand ihrer Länder (I) beschrieben, auf Grundlage derer weiterhin nationale und regionale Teilmärkte ($F_{Existenz}$: *Existieren nationale und regionale Teilmärkte?*) abgebildet werden sollen. Zum anderen erfolgt eine Beschreibung anhand der jeweiligen Gründungszeitpunkte (II).

¹¹⁷ Vorüberlegungen, die von den PEGs benannten Begriffe bestimmten Branchen bzw. Wirtschaftszweigen zuzuordnen – bspw. nach der „Klassifikation der Wirtschaftszweige (Ausgabe 2008) des Statistischen Bundesamtes Deutschland“ – ergaben, dass eine eindeutige Kategorisierung dieser nicht möglich ist. Dies liegt an der international sehr unterschiedlichen Klassifizierung von Branchen bzw. Wirtschaftszweigen, der fehlenden Existenz einer für PE gültigen Branchenkategorisierung der Investitionsbereiche und an der Tatsache, dass die von den PEGs veröffentlichten Angaben in vielen Fällen sehr undeutlich bzw. unsystematisch sind. So wurden als Spezialisierungen bspw. die Begriffe „Luxus“ oder „Erziehung“ ohne nähere Spezifizierung genannt. Hinzu kommt, dass durch die Mehrsprachigkeit der Untersuchung Begriffe im Deutschen vereinzelt nur sehr schwierig exakt zugeordnet werden konnten. Somit konnte keine wissenschaftlich fundierte Kategorisierung dieser Spezialisierung vorgenommen werden. Es wird in den folgenden Auswertungen somit nur das Vorliegen bzw. Nicht-Vorliegen (breit gestreutes Portfolio) einer Spezialisierung auf eine oder mehrere bestimmte Branchen/Bereiche berücksichtigt. Einzig zur Spezialisierung auf die Sportbranche bzw. den Sport können genaue Angaben vorgenommen werden.

¹¹⁸ Zu III.3, IV und V vgl. Abschnitt 14.1.3.3.1.

Einen weiteren Aspekt bildet die Betrachtung der inneren Strukturen in Form der Portfolios. Hierzu zählen zunächst die portfoliospezifischen Spezialisierungen der PEGs (III.1 bis III.6). Der Begriff Spezialisierung wird in manchen Fällen ebenfalls mit dem der *Fokussierung* beschrieben, welcher im Rahmen der Analyse synonym verwendet wird. Eine einheitliche Definition hierfür existiert auf dem PE-Markt sowie in der relevanten Literatur nicht. Erfahrungswerte lassen jedoch den Schluss zu, dass unter einer Spezialisierung eine prozentuale Aufteilung von über 50 % zu fassen ist. Demzufolge ist eine PEG bspw. auf die Sportbranche spezialisiert (fokussiert), wenn über 50 % ihrer Beteiligungen bzw. Portfoliounternehmen der Sportbranche zuzuteilen sind.

Anhand der entsprechenden Dokumente wird untersucht, ob Spezialisierungen der Portfolios der PEGs auf bestimmte Branchen bzw. Bereiche und speziell auf die Sportbranche¹¹⁹ vorliegen. Überwiegend geben die PEGs derartige Spezialisierungen in der Beschreibung ihrer Gesellschaft bzw. ihres Portfolios und dessen Gestaltung oder im Rahmen der Beschreibung der Zielunternehmen konkret an. Ebenfalls beschreiben sie es umgekehrt überwiegend explizit, wenn ihre Portfolios breit gestreut sind und Unternehmen einer Vielzahl unterschiedlicher Branchen beinhalten.¹²⁰ Überwiegend teilen die PEGs in der Beschreibung ihrer Portfolios die Zielunternehmen in bestimmte Kategorien (z.B. Branchen) ein, wodurch die Datenerhebung erleichtert wurde. In einigen wenigen Fällen wurden derartige Spezialisierung bzw. eine Streuung des Portfolios nicht konkret beschrieben, so dass eine Auswertung der Portfolios anhand der beschriebenen 50%-Regel vorgenommen wurde.

Diese Portfolioanalyse erfolgt insbesondere mit Blick auf die Spezialisierungen auf die Sportbranche (vgl. Abschnitt 5.7). Die Portfolios der PEGs werden vor der Grundannahme, dass PEGs, die in die Sportbranche investieren, eine sportbezogene Spezialisierung ihrer Portfolios aufweisen, ausgewertet. Im Blickpunkt stehen somit zunächst die Branchenspezialisierungen der PEGs (III.1) – insbesondere die Spezialisierung auf die Sportbranche – mit dem Ziel der Beantwortung der

¹¹⁹ Vgl. hierzu z.B. <http://www.blueequity.com>; <http://www.falconheadcapital.com>; <http://www.north-castlepartners.com>; <http://www.scpworldwide.net/>.

¹²⁰ Vgl. hierzu z.B. <http://www.leonardgreen.com>; <http://www.nep.com>; <http://www.praesidian.com>; <http://www.sepfunds.com/>.

Forschungsfrage F_{SPEZ} (*Weisen die PEGs mit Beteiligungen in der Sportbranche sportbezogene Spezialisierungen in ihren Portfolios auf?*).

Die Prüfung von H_{SPEZ} (*Wenn eine PEG in den Profisport oder dessen Infrastruktur investiert, dann liegt eine sportbezogene Spezialisierung ihres Portfolios vor*) erfolgt in Zusammenhang mit der Portfoliospezialisierung auf die Sportbranche unter Einbezug der Inhalte der jeweiligen Portfolios (Vorliegen von Investitionen in Profisport bzw. dessen Infrastruktur) der PEGs.

Die Auswertung der Dokumente und Quellen belegt wie bereits erläutert eine weitestgehend einheitliche Informationsdarstellung der PEGs. So konnten – in Zusammenhang mit der Darstellung der Spezialisierungen auf bestimmte Branchen/Bereiche (Sportbranche) (III.1) – aus den Quellen auch Daten zu weiteren Spezialisierungen (III.2 bis III.6) gewonnen werden, anhand derer die PEGs beschrieben werden können und die möglicherweise Rückschlüsse auf das Investitionsverhalten der PEGs ermöglichen. Hierbei handelt es sich um Darstellungen von Spezialisierungen auf bestimmte Größen (kleine, mittlere, große)¹²¹ (III.2) und Werte der Zielunternehmen (III.3), auf bestimmte Länder/Regionen (III.4) sowie weiterhin um Spezialisierungen auf bestimmte TA-Arten¹²² (III.5) und Beteiligungsverhältnisse (mehr- oder minderheitlich) (III.6). Als weitere Untersuchungsgrundlage der Portfolioanalyse konnten ebenfalls für einen Großteil der PEGs das von ihnen verwaltete Kapital (IV) sowie die bevorzugten TA-Volumina pro TA (V) dargestellt werden. Die Analyse der Portfolios wird erweitert durch den sog. Sportbezug (VI) in Form der Anzahl der jeweiligen SUs in den Portfolios der PEGs. In einigen Fällen beteiligten sich PEGs mehrfach an einem SU im Rahmen von verschiedenen TAs, so dass anhand der Daten auf Basis der Anzahl der SUs in den Portfolios weiterhin jeweils die Anzahl durchgeführter sportbezogener PE-TAs der einzelnen PEGs dargestellt wird. Diese fließen ebenfalls in die Darstellung des sog. Sportbezugs mit ein.

¹²¹ Hinsichtlich der Beschreibungen der angezielten Unternehmensgrößen unterschieden die PEGs in einheitlicher Weise zwischen „kleinen“, „mittleren“ und „großen“ Unternehmen. Nicht nachzuprüfen ist, ob sich die PEGs bei ihren Angaben an eine systematische Einteilung der Unternehmen nach deren Größen hielten (vgl. z.B. Engelmann et al., 2000).

¹²² Vgl. Abschnitt 4.4.3.

12.1.2.3.2 Sportunternehmen

Weitere Ziele der Arbeit sind die Darstellung grundlegender Merkmale und Strukturen der SUs (F_{SU} : *Welche grundlegenden Strukturen und Merkmale (i.w.S.) weisen durch PEGs finanzierte SUs auf?*), die Beschreibung von Teilmärkten sowie die Herausstellung von Gemeinsamkeiten und Unterschieden anhand verschiedener Variablen. Die SUs können anhand des folgenden Katalogs beschrieben werden. Hinsichtlich der SUs erfolgt neben der Erhebung der relevanten Daten darüber hinaus eine Kategorisierung in Segmente auf Grundlage der erstellten Leistungen.

Tabelle 6: Variablenkatalog der Sportunternehmen (eigene Darstellung).

Variablen	Ziele
(I) Segmentzugehörigkeit	- Strukturen und Merkmale; Teilmärkte
(II) Land (z.T. Hauptsitz)	- Strukturen und Merkmale; Teilmärkte
(III) (Jahr der) Gründung; Alter zum TA-Zeitpunkt	- Strukturen und Merkmale
(IV) PE-Bezug: Anzahl der PE-TAs	- Strukturen und Merkmale

Neben der Beschreibung von Segmenten (I) und segmentspezifischen Teilmärkten auf Grundlage der noch nachfolgend zu erläuternden Segmentierung der Sportbranche (vgl. Abschnitt 12.1.3) sollen weiterhin die jeweiligen Länder (II) – hierbei handelt es sich z.T. um die Hauptsitze – beschrieben und regionale sowie nationale Teilmärkte der PE-finanzierten SUs ($F_{2\text{Existenz}}$: *Existieren nationale und regionale Teilmärkte?*) abgebildet werden. Eine weitere Variable sind die Gründungszeitpunkte der SUs (III), anhand derer ebenfalls das entsprechende Alter zum Zeitpunkt der TA dargestellt wird. Weiterhin wird eine Beschreibung der SUs anhand des sog. PE-Bezugs (IV) in Form der jeweiligen Anzahl der TAs vorgenommen.

12.1.2.3.3 Transaktionen

Die sportbezogenen PE-TAs dienen übergeordnet dem Nachweis eines sportbezogenen PE-Marktes ($F_{1\text{Existenz}}$: *Existiert ein internationaler sportbezogener PE-Markt in Form von TAs zwischen SUs sowie PEGs?*), der Beschreibung seiner Entwicklung und Tendenzen ($F_{\text{Entwicklung}}$: *Wie verlief die zeitliche Entwicklung dieses Marktes und welche zukünftigen Tendenzen zeichnen sich ab?*) sowie weiterhin seiner strukturellen Beschreibung und von Teilmärkten auf Grundlage des folgenden Katalogs.

Tabelle 7: Variablenkatalog der Transaktionen (eigene Darstellung).

Variablen	Ziele (Existenz)
(I) I.1 Jahr I.2 Segmentzugehörigkeit	- Entwicklung - Strukturen und Merkmale; Teilmärkte
(II) TA-Arten; Finanzierungsphasen; Beteiligungsverhältnisse	- Strukturen und Merkmale
(III) TA-Ziele	- Strukturen und Merkmale
(IV) TA-Volumina	- Strukturen und Merkmale

Neben den Zeitpunkten (I.1) und der Zugehörigkeit zu den Segmenten der Sportbranche (I.2) (vgl. Abschnitt 12.1.3) können die TAs anhand weiterer Aspekte (F_{TA} : Welche grundlegenden Strukturen und Merkmale (i.w.S.) weisen sportbezogene PE-TAs auf?) beschrieben werden. Hierzu zählen zum einen die Arten (II) (F_{Art} : Welche TA-Arten werden in der Sportbranche durchgeführt?), die hierauf basierende Zuordnung zu den Finanzierungsphasen (F_{Phase} : Welche PE-Finanzierungsphasen sind bei sportbezogenen TAs betroffen?) sowie die damit in Zusammenhang stehenden Beteiligungsverhältnisse. Weiterhin können die TAs anhand der mit ihnen verfolgten Ziele (III) (F_{Ziel} : Welche Ziele werden im Rahmen von sportbezogenen PE-TAs verfolgt?) sowie der Volumina (IV) ($F_{Volumen}$: Welche Volumina werden im Rahmen sportbezogener PE-TAs investiert?) beschrieben werden.

12.1.2.3.4 Operationalisierung und Skalierung der Variablen

In Tabelle 8 werden die eben vorgestellten Variablen zusammenfassend dargestellt und deren Operationalisierung sowie Skalenniveaus ausgewiesen. Weitere Spezifizierungen zur Operationalisierung von einzelnen Variablen (z.B. Angleichung der Währungsunterschiede der TA-Volumina) werden aus Gründen der Übersichtlichkeit an späterer Stelle im Rahmen ihrer Analyse vorgenommen (vgl. Abschnitt 14).

Tabelle 8: Überblick über Variablen, Operationalisierung und Skalenniveau (eigene Darstellung).

Variablen	Operationalisierung	Skalenniveau
Private Equity-Gesellschaften		
Land	Länder (20 Kategorien)	nominal
Gründung	a) Jahr der Gründung	a) metrisch
	b) Jahr der Gründung, gruppiert: von 1=1934-1939 bis 8=2000-2007	b) ordinal/ quasi-metrisch
Portfoliostrukturen - Spezialisierungen		
Branchen/Bereiche	Spezialisierung auf bestimmte Branchen/Bereiche (dichotom: 1=nachweisbar vorhanden, 0=nicht vorhanden/nicht nachweisbar)	Dummy
Sportbranche	Spezialisierung auf Sportbranche (dichotom: 1=nachweisbar vorhanden, 0=nicht vorhanden/nicht nachweisbar)	Dummy
Größe der Zielunternehmen	a) Spezialisierung auf bestimmte Größe(n) der Zielunternehmen (dichotom: 1=nachweisbar vorhanden, 0=nicht vorhanden/nicht nachweisbar)	a) Dummy
	b) Größe der Unternehmen in Kategorien (1=klein, 2=mittel, 3=groß)	b) ordinal/ quasi-metrisch
Werte der Zielunternehmen	a) Spezialisierung auf bestimmte Werte der Zielunternehmen (dichotom: 1=nachweisbar vorhanden, 0=nicht vorhanden/nicht nachweisbar)	a) Dummy
	b) Werte der Unternehmen (in PPP-USD2008; Spannen)	b) metrisch
Länder / Regionen	a) Spezialisierung auf bestimmte Länder bzw. Regionen (dichotom: 1=nachweisbar vorhanden, 0=nicht vorhanden/nicht nachweisbar)	a) Dummy
	b) Länder bzw. Regionen (16 Kategorien)	b) nominal
TA-Arten (PE-Finanzierungsphasen)	a) Spezialisierung auf bestimmte TA-Arten (dichotom: 1=nachweisbar vorhanden, 0=nicht vorhanden/nicht nachweisbar)	a) Dummy
	b) Arten (6 Kategorien)	b) nominal
	c) Spezifizierung des Buy-Out (5 Kategorien)	c) nominal
Beteiligungsverhältnisse	a) Spezialisierung auf bestimmtes Beteiligungsverhältnis (dichotom: 1=nachweisbar vorhanden, 0=nicht vorhanden/nicht nachweisbar)	a) Dummy
	b) Verhältnisse der Beteiligungen (1=minderheitlich, 2=mehrheitlich)	b) ordinal/ quasi-metrisch
Verwaltetes Kapital	a) Höhe des verwalteten Kapitals (in PPP-USD2008)	a) metrisch
	b) Höhe des verwalteten Kapitals, gruppiert: von 1= bis 1.000 Mio. PPP-USD2008 bis 15=über 50.000 Mio. PPP-USD2008	b) ordinal/ quasi-metrisch
Bevorzugte TA-Volumina/TA	Höhe der bevorzugten TA-Volumina/TA (in PPP-USD2008, Spannen)	metrisch
Sportbezug	Anzahl der SUs/PEG und sportbezogenen TAs/PEG	metrisch
Sportunternehmen		
Segmentzugehörigkeit	Segmente der Sportbranche (13/12 Kategorien ¹²³)	nominal
Land	Länder (20 Kategorien)	nominal
Gründung	a) Jahr der Gründung	a) metrisch
	b) Jahr der Gründung, gruppiert: von 1=vor 1900 bis 12=2000-2008	b) ordinal/ quasi-metrisch
Alter zum TA-Zeitpunkt	a) Alter als Differenz: Zeitpunkt der Gründung und TA-Zeitpunkt (in Jahren)	a) metrisch
	b) Alter, gruppiert: von 1=unter 1 Jahr bis 12=über 100 Jahre	b) ordinal/ quasi-metrisch
PE-Bezug	Anzahl der PE-TAs/SU	metrisch
Sportbezogene PE-Transaktionen		
Jahr	Jahr der TA	metrisch
Segmentzugehörigkeit	Segmente der Sportbranche (13/12 Kategorien)	nominal
TA-Arten (PE-Finanzierungsphasen)	a) Arten (6 Kategorien)	a) nominal
	b) Spezifizierung des Buy-Out (5 Kategorien)	b) nominal
Beteiligungsverhältnisse	Verhältnisse der Beteiligungen (1=minderheitlich, 2=50-%ige Beteiligung, 3=mehrheitlich)	Ordinal/quasi-metrisch
TA-Ziele	Ziele der TAs (11 Kategorien)	nominal
TA-Volumina	Höhe der TA-Volumina (in PPP-USD2008)	metrisch

¹²³ Das Segment der Sportligen existiert als Kategorie, Ergebnisse konnten für dieses Segment jedoch nicht ermittelt werden.

Einen wichtigen Bestandteil der Datenaufbereitung bildet die bereits erwähnte Segmentierung der Sportbranche, die nachfolgend erläutert wird.

12.1.3 Segmentierung der Sportbranche

Im Rahmen dieser Arbeit sind SUs definiert als erwerbswirtschaftliche Unternehmen mit Sportbezug (vgl. Abschnitt 2.2), die in der Summe zur Sportbranche zusammengefasst sind. Um die Aussagekraft einer vergleichenden Untersuchung der SUs zu erhöhen, werden diese nach der Art ihrer Leistung in Segmente kategorisiert. Die Grundlage dieser Kategorisierung bildet die Untersuchung der Deloitte & Touche GmbH aus dem Jahre 2005 (Abschnitt 7.2.1), welche als einzige der beschriebenen Studien mehrere Segmente der Sportbranche abdeckt. Im Sinne späterer Vergleiche in Form einer Theorie-Praxis-Überprüfung wurde eine weitestgehende Anlehnung an diese besagte Studie angestrebt.¹²⁴ Während der Identifikation der TAs wurden jedoch weitere Segmente ermittelt, d.h. Unternehmen mit weitaus vielfältigeren sportbezogenen Leistungen, so dass die Systematik der besagten Studie als unvollständig betrachtet und erweitert werden musste. Des Weiteren mussten einige Segmente modifiziert werden. Die nachfolgend dargestellten Segmente sind an die Befragung der Deloitte & Touche GmbH (2005) angelehnt. Jedoch wurden diese im Rahmen der Studie inhaltlich nicht näher bestimmt, so dass für die Zuordnung der Unternehmen dieser Arbeit in die jeweiligen Segmente einheitliche Kriterien festgelegt werden mussten, die in den folgenden Abschnitten beschrieben werden. Einige Unternehmen der Untersuchung dieser Arbeit sind in verschiedenen Segmenten aktiv und prinzipiell wäre eine Zuordnung zu mehreren Bereichen möglich. In diesen Fällen sind die jeweiligen Schwerpunkte der Unternehmen das Zuteilungskriterium.

12.1.3.1 Segmente in Anlehnung an die Untersuchung der Deloitte & Touche GmbH (2005)

Nachfolgend werden diejenigen Segmente inhaltlich beschrieben, die sich an der Untersuchung der Deloitte & Touche GmbH orientieren. Hieran schließen die modifizierten sowie die ergänzten Segmente an. Die Reihenfolge ist jeweils beliebig.

¹²⁴ Seit dem Jahr 2007 existiert seitens der Europäischen Union eine harmonisierte Abgrenzung der Sportwirtschaft, die sog. Vilnius-Definition (ESCE, 2007) (zur Vertiefung vgl. auch: <http://www.spea.at>). Mit dem Ziel der Herstellung einer Theorie-Praxis-Überprüfung und somit der weitest möglichen Anlehnung an die Studie der Deloitte & Touche GmbH (2005) können nur ausgewählte Bereiche dieser Vilnius-Definition berücksichtigt werden.

Darüber hinaus besteht das Problem, dass aus Investorensicht Teile der in der Vilnius-Definition umfassten Bereiche nicht mehr als SUs betrachtet werden könnten, da deren Sportbezug einen untergeordneten Anteil an der Gesamtwertschöpfung des Unternehmens ausmacht oder ausmachen könnte.

Sportrechte(-händler)

Hierunter sind Händler und Vermarkter schwerpunktmäßig von Sportrechten (z.B. TV-Rechte, Bandenrechte, Marketingrechte, Vermarktungsrechte an Sportveranstaltungen, Meisterschaften, Rennsportserien, Vereinen, Sportlern, Markenrechte) zusammengefasst.

Sportgerätehersteller

Hierzu zählen Hersteller von z.B. Fitnessgeräten, Fahrrädern bzw. Fahrradteilen, Kanus/Kajaks oder Golfschlägern. Teilweise unterliegt diesen Unternehmen ebenfalls der Vertrieb bzw. die Vermarktung der Sportgeräte, wobei der Schwerpunkt jedoch in der Herstellung liegt.

Sportartikelwarenhäuser und -ketten

Hierzu werden im Rahmen der Arbeit neben den klassischen Warenhäusern und -ketten mit Ladenlokalen ebenfalls z.B. Online-Shops und Online-Händler sowie Vertriebsgesellschaften im Bereich Sportfachhandel ohne eigene Shopseinheiten gezählt.

Sportwettenanbieter

Die in diesem Segment zusammengefassten Unternehmen bieten im Hauptgeschäft – teilweise neben sportexternen Wetten – Sportwetten an.

Sportarenen

Hierunter sind Arenen sowie Stadien zusammengefasst, die zwar nicht ausschließlich, jedoch überwiegend für den Wettkampfsport (z.B. ansässige Clubs) bzw. Sportveranstaltungen konzipiert sind.

(Sportligen): im Rahmen der Datenerhebung I sowie auch im weiteren Verlauf der Recherchearbeiten konnten keine Ergebnisse für die verschiedenartigen Sportligen generiert werden. Aus Gründen der Vollständigkeit wird dieses Segment an dieser Stelle jedoch angeführt.

12.1.3.2 Modifizierte Segmente

In einigen Fällen war eine exakte Zuordnung zu den Segmenten der Studie der Deloitte & Touche GmbH nicht möglich, so dass einige einer Modifizierung bedurften, um die Sportbranche nicht in zu starkem Maße zu segmentieren. Die Vorgehensweise der Modifizierung und die betroffenen Segmente werden nachfolgend dargestellt.

Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)

Das im Rahmen der Studie benannte Segment *Sporttextil- und Sportschuhhersteller bzw. Lizenzgeber* wurde in *Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)* modifiziert, da sehr viele Unternehmen neben Sportschuhen und -textilien in unterschiedlichem Umfang ebenfalls Sportausrüstung- und -artikel (z.B. Handschuhe, Rucksäcke, Schutzhelme) im Sortiment führen und eine eindeutige Zuteilung dieser Unternehmen ansonsten nicht möglich gewesen wäre. In manchen Fällen übernehmen diese Unternehmen neben der Herstellung ebenfalls die Vermarktung ihrer Produkte.

Sportmedien

Auch das Segment *Sportfernsehsender/Pay-TV* der Studie der Deloitte & Touche GmbH wurde modifiziert und erweitert, da eine Vielzahl von Unternehmen nicht nur die eigentliche Informationsvorstellung zum Sport im Unternehmensgegenstand hat, sondern auch eine breite Palette damit zusammenhängender Dienstleistungen und sonstiger Angebote (bspw. Printmedien, Online-Portale) führt. Aus diesem Grund werden in dieser Arbeit unter *Sportmedien* Unternehmen zusammengefasst, die sich schwerpunktmäßig z.B. mit der Herstellung, Übermittlung und Darstellung von Informationen zum Thema Sport beschäftigen. Hierzu zählen neben Fernsehsendern/Pay-TV u.a. Printmedien (z.B. Sportfachzeitschriften, Sportkataloge), Online-Plattformen (z.B. Sportberichterstattung, Ticketverkauf, Gaming), Produktionsdienstleistungen (z.B. Übertragungstechnik), Angebote im Bereich Radio/Rundfunk sowie der medialen Werbung.¹²⁵

Sportclubs/Profiabteilungen

Das Segment *Sportclubs/Fußballvereine* konnte in dieser Weise bzw. mit dieser Bezeichnung von der Deloitte-Untersuchung nicht übernommen werden, da im Rahmen dieser Arbeit erwerbswirtschaftliche Unternehmen behandelt werden, zu denen gemeinnützige Fußballvereine nicht zählen. Wenngleich davon auszugehen ist, dass mit dieser Bezeichnung ebenfalls die ausgegliederten Profiabteilungen der Sportclubs bzw. Fußballvereine gemeint waren, wird dieser Bereich im weiteren Verlauf unter der spezifischeren Bezeichnung *Sportclubs/Profiabteilungen* geführt. In Abgrenzung zu den im Folgenden noch zu erläuternden *Sportteams* handelt es sich

¹²⁵ Zur Vertiefung vgl. z.B. Trosien und Preuß (1999).

bei den *Sportclubs/Profiabteilungen* um Organisationen von offenen Ligensystemen, wie diese in Europa typisch sind.

12.1.3.3 Erweiterte Segmente

Aufgrund der Rechercheergebnisse und im Sinne einer breiten Erfassung der Sportbranche konnte die der Studie der Deloitte & Touche GmbH zugrunde liegende Systematik um die Segmente *Sportanlagen*, *Fitnessanlagen*, *Sportveranstalter* sowie *Sportteams* erweitert werden.

Sportanlagen

Unter diesem Segment sind Anlagen zusammengefasst, die ausschließlich dem Sport dienen, wie u.a. Golfplätze bzw. -anlagen, Tennisanlagen oder Indoorskihallen bzw. deren Betreiber.¹²⁶ Diese Anlagen dienen in Abgrenzung zu den Sportarenen überwiegend dem aktiven Breitensport und nur teilweise dem Wettkampfsport.

Fitnessanlagen

Die Fitnessanlagen werden aufgrund ihrer Spezifität als eigenständiges Segment zusammengefasst und nicht den Sportanlagen zugeteilt. Zuteilungskriterium war hier wiederum die Schwerpunktsetzung der Unternehmen. Hierbei handelt es sich neben reinen Fitnessanlagen u.a. auch um sog. Mehrzweck-Anlagen mit Fokus auf Fitness und Fitnessanlagen bspw. mit angegliederten Tennis- und Golfplätzen, Basketballfeldern, Schwimmbädern oder Spa- und Wellnessbereichen. Neben sog. Fitnessketten sowie Franchisegebern sowie -nehmern wurden ebenfalls Betreiber einzelner Anlagen berücksichtigt.

Sportveranstalter

Die unter Sportveranstalter zugeordneten Unternehmen sind schwerpunktmäßig in der Organisation bzw. teilweise auch zusätzlich im Marketing bzw. Management sportbezogener Veranstaltungen (u.a. Laufwettbewerbe, Reitsportveranstaltungen, Rennsportserien) aktiv.

Sportteams¹²⁷

Die Untersuchung dieser Arbeit ist international ausgerichtet und berücksichtigt somit u.a. auch das US-amerikanische Sportsystem und dessen Unternehmen, die

¹²⁶ Einige dieser Unternehmen betreiben im Nebengeschäft und nicht schwerpunktmäßig ebenfalls Fitnessanlagen.

¹²⁷ Zur Vertiefung der US-amerikanischen Sportteams vgl. z.B. Fried, Shapiro und DeSchraver (2008) sowie Howard und Crompton (2005).

sich grundlegend von den oben benannten *Sportclubs/Profiabteilungen* unterscheiden. In Abgrenzung zu diesen werden unter den *Sportteams* u.a. Organisationen der (i.d.R.) als Franchise organisierten geschlossenen v.a. US-amerikanischen Lizensysteme (z.B. NHL¹²⁸), Motorsportteams und sog. Besitz- und Verwaltungsgesellschaften sowie Vermarktungsgesellschaften von – teilweise mehreren – Sportteams zusammengefasst. Die folgende Graphik bildet alle genannten Segmente nochmals in einer Übersicht ab.

Sportbranche (Segmente)		
Deloitte & Touche GmbH	Modifiziert	Erweitert
Sportrechte(-händler)	Sporttextil- und Sportschuhhersteller/ Sportausrüstung und - artikel (bzw. Lizenzgeber)	Fitnessanlagen
Sportgerätehersteller		Sportanlagen
Sportartikelwarenhäuser und -ketten	Sportmedien	Sportveranstalter
Sportwettenanbieter	Sportclubs/Profi- abteilungen	Sportteams
Sportarenen		
(Sportligen)		

Abbildung 12: Segmente der Sportbranche (eigene Darstellung).

12.1.4 Datensätze

Die Datenaufbereitung schließt mit der Überführung der Daten in SPSS sowie der entsprechenden Kodierung (vgl. Tabelle 8). Es wurden verschiedene SPSS-Datensätze erstellt. Zum einen wurden in einem Datensatz die PEGs (n=141) dargestellt und in einem weiteren die SUs (n=186), um eine exakte Beschreibung der Teilnehmer anhand der verschiedenen Parameter zu ermöglichen. Die Darstellung der TAs (n=261) erfolgt in einem dritten Datensatz, der zusätzlich die jeweils an den TAs beteiligten PEGs beinhaltet. Weitere separate Datensätze dienen der Untersuchung von Teilmärkten (vgl. Abschnitt 14.4).

In einigen Fällen wurden weiterhin die metrischen Variablen zusätzlich zur besseren Darstellung und Vergleichbarkeit in entsprechende Kategorien umkodiert.

¹²⁸ National Hockey League.

12.2 Datenauswertung

Grundlagenforschung will breites Wissen erzeugen und in verallgemeinerbarer Weise beschreiben, so dass nicht der einzelne Fall, sondern eher eine Art genereller Richtung oder Tendenz interessiert (z.B. Kromrey & Strübing, 2009). Auch in der vorliegenden Arbeit stehen nicht einzelne Fälle (TAs oder Segmente) im Vordergrund. Eines der Ziele der Arbeit besteht vielmehr in der möglichst umfassenden Beschreibung der Merkmale und Strukturen des sportbezogenen PE-Marktes anhand verschiedener Variablen. Anhand der Variablenkataloge sollen diese Strukturen und Merkmale möglichst detailliert dargestellt und anschließend diskutiert werden. Auf Grundlage der deskriptiven Statistik erfolgt hierbei die Darstellung der gesammelten Daten überwiegend im Rahmen univariater Analysen. Auf diese Weise können der Markt und dessen Teilnehmer u.a. in Form von Graphiken übersichtlich dargestellt und beschrieben werden (z.B. Collis & Hussey, 2009).

Die Daten werden entsprechend der Zielsetzung der Beschreibung des sportbezogenen PE-Marktes wie folgt ausgewertet: In einem ersten Schritt erfolgt die Grobdarstellung des sportbezogenen PE-Marktes anhand der einzelnen TAs dieser Studie und ihrer jeweiligen Teilnehmer unter Abschnitt 13. Der Fokus liegt hierbei auf der Beschreibung relevanter Eckdaten jeder TA sowie ihrer Teilnehmer.

Darüber hinaus erfolgt eine detaillierte Beschreibung der jeweiligen TAs und Teilnehmer auf Basis der beschriebenen Variablenkataloge (vgl. Abschnitt 12.1.2.3) unter Anhang A.

Im weiteren Verlauf der Ergebnisdarstellung erfolgen auf Basis der Dreiteilung entsprechende PEG-bezogene, SU-bezogene sowie TA-bezogene Auswertungen. Die jeweiligen Variablen werden anhand von Häufigkeitsverteilungen (nominale und ordinal/quasi-metrische Variablen) und statistischen Kennwerten (metrische Variablen; Lagemaße: Mittelwert; Streuungsmaße: Standardabweichung) ausgewertet und dargestellt. Die Beschreibung der jeweiligen Ergebnisse erfolgt hierbei z.T. mit verschiedenen Bezügen (z.B. Segmente, Länder) u.a. auch zur Darstellung von Teilmärkten.

Im Rahmen der Beschreibung der Portfoliostrukturen der PEGs in Form der Portfoliostrategien erfolgt u.a. die Überprüfung der Sportbranchenspezialisierung (vgl. Abschnitt 5.7), d.h. es wird geprüft, ob und bei wie vielen PEGs eine derartige Spezialisierung vorliegt bzw. nachgewiesen werden kann.

VI. Ergebnisdarstellung

13. Datenbasis – Einzeldarstellung der Transaktionen und Teilnehmer

Der folgende Abschnitt dient der Kurzdarstellung der 261 TAs sowie der beteiligten PEGs und SUs. Im Sinne der Einheitlichkeit werden jeweils in einem ersten Schritt die TA-Partner und in einem zweiten Schritt relevante Rahmenbedingungen der jeweiligen TAs beschrieben. Eine tabellarische Aufstellung entsprechend aller Variablen der TAs und Teilnehmer ist dem **Anhang A** zu entnehmen. Die TAs sind nach Segmenten geordnet. Die Reihenfolge der TAs innerhalb der Segmente basiert zum einen auf den Zeitpunkten der Sichtung der jeweiligen TAs und zum anderen auf Interdependenzen bzw. Querverweisen zwischen den TAs, den SUs sowie den PEGs.¹²⁹

¹²⁹ Die Recherche basiert größtenteils auf elektronischen Quellen. Die folgenden Ausführungen erklären die Darstellungsweise derjenigen elektronischen Quellen, die ausschließlich im Rahmen der Recherche der TAs genutzt wurden. Es handelt sich um Informationen bzgl. der PEGs, der SUs, der TAs sowie um relevante Hintergrundinformationen. Für einen Großteil dieser Quellen konnten keine Angaben bspw. zum Erscheinungsdatum ermittelt werden. Des Weiteren wurden in häufigen Fällen mehrere Links bspw. eines SU oder einer PEG als Informationsquelle genutzt, was eine übersichtliche Darstellung erschwerte. Es bedurfte der Anwendung einer für den Leser nachvollziehbaren Darstellung dieser elektronischen Quellen. Ziel war ebenfalls, anhand der Angabe der Titel und Untertitel die Vorgehensweise im Rahmen der Recherche transparent zu gestalten. Es wurde bei diesen elektronischen Quellen im Sinne der Einheitlichkeit und Übersichtlichkeit - im Gegensatz zu den anderen Quellen dieser Arbeit - eine von den Richtlinien der American Psychological Association (APA) abweichende Darstellungsweise gewählt. Es sind jeweils die Titel sowie Untertitel der Online-Suchpfade angegeben. Diese Titel werden durch kursive Schrift und kursive Markierung – und zwar „...“ – gekennzeichnet. Weiterhin werden aufgrund der Fülle derartiger Angaben und im Sinne einer übersichtlichen Darstellung diese Suchpfade bzw. Quellenverweise sowie weitere verwendete Quellen im Rahmen der Darstellung der TAs und Teilnehmer unter Abschnitt 13 in Fußnoten gesetzt. Die Quellenverweise jeder einzelnen TA sind in alphabetischer und dann chronologischer Reihenfolge geordnet und aus Platzgründen jeweils gemeinsam in einer Fußnote dargestellt. Alle Verweise der Literaturquellen sowie elektronischen Quellen (vgl. *Verzeichnis der Literaturquellen und elektronischen Quellen*) sind den Verweisen der elektronischen Quellen der Recherche (vgl. separates *Verzeichnis elektronischer Quellen der Recherche*) vorangestellt. Bei Vorliegen eindeutiger Unterscheidungskriterien – wie bspw. dem Erscheinungsdatum – bei den elektronischen Quellen der Recherche werden die Verweise in den Fußnoten weitestmöglich gekürzt.

Im Rahmen der Darstellung der TAs sind alle Beträge (TA-Volumina, Werte der Zielunternehmen, Höhe des verwalteten Kapitals sowie die bevorzugten TA-Volumina pro TA) in den im Rahmen der Quellen beschriebenen Landeswährungen angegeben. Im Rahmen der weiteren Berechnungen innerhalb der Ergebnisdarstellung sind diese in PPP-USD₂₀₀₈ angegeben (vgl. auch Anhang A).

13.1 Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)

- **Umbro Plc. - Doughty Hanson & Co.**

Doughty Hanson & Co. (“Doughty“) übernimmt *Umbro Plc.* (“Umbro“). Doughty: Die britische PEG beteiligt sich seit Gründung im Jahre 1985 überwiegend in Form von Mehrheitsbeteiligungen im Rahmen von Buy-Outs. Die Werte der Zielunternehmen liegen i.d.R. zwischen 250 Mio. und 1 Mrd. EUR. Umbro: Der 1924 gegründete britische Sportartikelhersteller ist auf Fußball spezialisiert. 2004 geht das Unternehmen an die Börse. Transaktion: 1999 wird Umbro mehrheitlich von Doughty übernommen. Das Transaktionsvolumen wird mit rund 90 Mio. GBP angegeben.¹³⁰

- **Oxbow S.A. - CVC Capital Partners Ltd.**

CVC Capital Partners Ltd. (“CVC“) investiert in *Oxbow S.A.* (“Oxbow“). CVC: 1981 wird die PEG mit Hauptsitz in Luxemburg gegründet. CVC investiert meist in Höhe zwischen rund 250 Mio. und 10 Mrd. EUR v.a. im Rahmen von Buy-Outs. Das 2008 verwaltete Kapital liegt bei rund 11,6 Mrd. EUR. Oxbow: Gegründet wird das französische Unternehmen 1985 und entwirft, produziert und vermarktet Sportbekleidung sowie -ausrüstung. 2004 erfolgt die Börsennotierung an der Pariser Börse Euronext. Transaktion: 1996 investiert CVC in Oxbow im Rahmen einer Wachstumsfinanzierung. 2003 wird die Beteiligung an *Argos Soditic S.A.*¹³¹ verkauft.¹³²

- **Oxbow S.A. - Argos Soditic S.A.**

Argos Soditic S.A. (“Argos“) beteiligt sich an *Oxbow S.A.*¹³³ (“Oxbow“). Argos: Mehrere Transaktionen der 1989 gegründeten schweizerischen PEG beziehen sich auf Sportmarken. Das Portfolio beinhaltet v.a. europäische Unternehmen. Der Schwerpunkt liegt auf Mehrheitsbeteiligungen im Rahmen von v.a. Buy-Outs sowie Wachstumsfinanzierungen. Das Transaktionsvolumen liegt meist zwischen rund 8

¹³⁰ Vgl. „*Doughty Hanson & Co.*“; „*Doughty Hanson & Co. - News (28.05.2004)*“; „*Doughty Hanson & Co. - Overview*“; „*Doughty Hanson & Co. - Portfolio*“; „*Doughty Hanson & Co. - Private equity - Historical portfolio - Umbro*“.

¹³¹ Vgl. *Transaktion Oxbow S.A. - Argos Soditic S.A.*

¹³² Vgl. „*Argos Soditic - Portfolio - Oxbow*“; „*Argos Soditic - Preliminary agreement on the management buy-out of Oxbow backed by Argos Soditic*“; „*CVC - At the forefront of private equity*“; „*CVC - Global private equity - Oxbow*“; „*CVC - Our companies - Our investment history - Oxbow*“; „*CVC - Unsere Prinzipien - Unsere Fonds*“; „*Oxbow - Privacy policy*“.

¹³³ Vgl. *Transaktion Oxbow S.A. - CVC Capital Partners Ltd.*

Mio. und 49 Mio. CHF. 2008 verwaltet die PEG rund 848 Mio. CHF. Transaktion: 2003 übernimmt Argos das Management von und die mehrheitlichen Anteile an Oxbow im Rahmen eines MBO. Als Ziele werden Wachstum und Expansion angegeben. Die Höhe der Transaktion wird mit rund 59 Mio. CHF angegeben.¹³⁴

- **Eider S.A.S. - Argos Soditic S.A.**

*Argos Soditic S.A.*¹³⁵ (“Argos“) beteiligt sich an *Eider S.A.S.* (“Eider“). Eider: Der französische Produzent technischer Bergsport- und Skiausrüstung wird 1962 gegründet. Transaktion: 1998 beteiligt sich Argos mehrheitlich im Rahmen eines MBO von Eider.¹³⁶

- **Dorotennis S.A. - Argos Soditic S.A.**

*Argos Soditic S.A.*¹³⁷ (“Argos“) erwirbt eine Beteiligung an *Dorotennis S.A.* (“Dorotennis“). Dorotennis: Das 1977 gegründete französische Sportbekleidungsunternehmen produziert Bekleidung, Accessoires und Schuhe für Sport und Freizeit. Transaktion: Argos erwirbt 2000 im Rahmen eines MBO eine Mehrheitsbeteiligung an Dorotennis. Ziel ist insbesondere das Unternehmenswachstum.¹³⁸

- **Sparco S.p.A. - Argos Soditic S.A.**

*Argos Soditic S.A.*¹³⁹ (“Argos“) beteiligt sich an *Sparco S.p.A.* (“Sparco“). Sparco: Das 1977 gegründete italienische Unternehmen ist Hersteller für Bekleidung und Zubehör im Automobilsport mit Niederlassungen in den USA, Frankreich, Tunesien sowie Latein-Amerika. Die Produktpalette reicht von Handschuhen bis hin zu Rennanzügen. Sparco verfolgt eine stetige Wachstumsstrategie u.a. durch Abdeckung neuer Bereiche wie Motorradrennsport. Transaktion: 2002 beteiligt sich Argos mehrheitlich an Sparco im Rahmen eines BIMBO.¹⁴⁰

- **Spyder Active Sports Inc. - Apex Partners LP**

Apex Partners LP (“Apax“) erwirbt *Spyder Active Sports Inc.* (“Spyder“). Apax: Die 1969 gegründete US-amerikanische PEG investiert überwiegend in große

¹³⁴ Vgl. „*Argos Soditic*“; „*Argos Soditic - Portfolio*“; „*Argos Soditic - Portfolio - Oxbow*“; „*Argos Soditic - Preliminary agreement on the management buy-out of Oxbow backed by Argos Soditic*“; „*Argos Soditic - Tätigkeitsfeld*“; „*Argos Soditic - Unser Beruf - Fallstudie - Oxbow*“.

¹³⁵ Vgl. *Transaktion Oxbow S.A. - Argos Soditic S.A.*

¹³⁶ Vgl. „*Argos Soditic - Portfolio - Eider*“.

¹³⁷ Vgl. *Transaktion Oxbow S.A. - Argos Soditic S.A.*

¹³⁸ Vgl. „*Argos Soditic - Portfolio - Dorotennis*“; „*Argos Soditic - Preliminary agreement on the management buy-out of Oxbow backed by Argos Soditic*“.

¹³⁹ Vgl. *Transaktion Oxbow S.A. - Argos Soditic S.A.*

¹⁴⁰ Vgl. „*Argos Soditic - Portfolio - Sparco*“.

Unternehmen im Rahmen von Buy-Outs in den Sektoren Technologie und Telekommunikation, Medien, Handel und Konsumgüter, Gesundheitswesen, Dienstleistungen sowie Finanzdienstleistungen. Die PEG verwaltet 2008 rund 35 Mrd. USD. Spyder: Das 1978 unter dem Namen *David L Jacobs Inc.* gegründete US-amerikanische Unternehmen ist ein auf Skisport spezialisierter Hersteller von Textilien, Schuhen sowie Sportartikeln. Transaktion: 2004 erwirbt Apax Spyder mit dem Ziel des weiteren Wachstums.¹⁴¹

- **Jack Wolfskin Ausrüstung für Draussen GmbH & Co KGaA - Bain Capital LLC**

Bain Capital LLC (“BC“) übernimmt *Jack Wolfskin Ausrüstung für Draussen GmbH & Co KGaA* (“Wolfskin“). BC: Die 1984 gegründete US-amerikanische PEG verwaltet 2008 knapp 80 Mrd. USD. Der Schwerpunkt liegt auf Buy-Outs, Wachstums- und Restrukturierungsfinanzierungen auch großer Unternehmen in den USA und Europa mit Transaktionsvolumina bis ca. 2,5 Mrd. USD. Wolfskin: Das 1981 in Deutschland gegründete Unternehmen produziert Bekleidung, Schuhe und Ausrüstung im Sport-/Outdoorbereich und vertreibt seine Produkte über den Sportfachhandel, den Outdoor-Fachhandel sowie ein Franchise-Netz auch außerhalb Deutschlands. Transaktion: 2002 übernimmt BC über *Bain Capital Private Equity* Wolfskin im Rahmen eines LBO von der Muttergesellschaft *Johnson Outdoors* für ca. 62,9 Mio. USD.¹⁴²

- **Jack Wolfskin Ausrüstung für Draussen GmbH & Co KGaA - Barclays Private Equity Ltd./Quadriga Capital Services GmbH**

Barclays Private Equity Ltd. (“Barclays“) und *Quadriga Capital Services GmbH* (“QC“) investieren zeitgleich in *Jack Wolfskin Ausrüstung für Draussen GmbH & Co KGaA*¹⁴³ (“Wolfskin“). Barclays: Seit der Gründung 1979 in UK investiert die PEG Volumina i.d.R. zwischen rund 8 Mio. und 160 Mio. GBP. Die Investitionen sind fokussiert auf Buy-Outs, Wachstumsfinanzierungen sowie Public-to-Private-Transaktionen. Die Höhe des verwalteten Kapitals liegt 2008 bei rund 1,94 Mrd. GBP. QC: Die 1985 gegründete deutsche PEG fokussiert Unternehmen in

¹⁴¹ Vgl. „Apax Partners - About us“; „Spyder - About Spyder - Company history“.

¹⁴² Vgl. „Bain Capital“; „Bain Capital - About Bain Capital - Bain Capital private equity“; „Bain Capital - About Bain Capital - Bain Capital private equity - Investments - Industries“; „Barclays Private Equity - Buy out portfolio - Jack Wolfskin“; „Barclays Private Equity - Portfolio - Jack Wolfskin KGaA“; „FinanzNachrichten.de (28.08.2002)“.

¹⁴³ Vgl. Transaktion Jack Wolfskin Ausrüstung für Draussen GmbH & Co KGaA - Bain Capital LLC.

Deutschland, Österreich und der Schweiz. Das Volumen der Investitionen beginnt i.d.R. bei rund 15 Mio. EUR und geht bis hin zu ca. 3 Mrd. EUR überwiegend in Form von Mehrheitsbeteiligungen im Rahmen von Wachstums- und Restrukturierungsfinanzierungen sowie Buy-Outs mit Fokus auf ausgewählte Bereiche wie bspw. Elektrotechnik und Transportwesen. Transaktion: Im Rahmen eines MBO erwerben 2005 die PEGs von *Bain Capital LLC*¹⁴⁴ Wolfskin. Ziele sind v.a. internationale Expansion, Markenstärkung sowie Produktinnovationen. Die Gesamthöhe der Transaktionen wird mit rund 93 Mio. EUR angegeben.¹⁴⁵

- **Halti Ltd. - 3i Group Plc.**

Die *3i Group Plc.* („3i“) beteiligt sich an *Halti Ltd.* („Halti“). 3i: Der Fokus der 1945 gegründeten britischen PEG liegt auf Buy-Outs sowie Wachstumsfinanzierungen in Europa, USA sowie Asien. Insgesamt verwaltet 3i 2008 rund 9,9 Mrd. GBP und ein Portfolio von rund 450 Unternehmen. Die Werte der Portfoliounternehmen reichen i.d.R. von rund 80 Mio. bis 808 Mio. GBP, die Höhe der Transaktionen bis rund 200 Mio. GBP. Halti: Das 1976 gegründete finnische Unternehmen bedient insbesondere den finnischen Markt mit Sportbekleidung und -ausrüstung. Transaktion: 2004 übernimmt 3i im Rahmen einer Wachstumsfinanzierung 49 % an Halti von der Gründerfamilie. Das Halti-Management übernimmt die verbleibenden 51 %. Ziele sind v.a. die Stärkung der Marke Halti in Finnland, Wachstum sowie internationale Expansion.¹⁴⁶

- **Riddell Sports Inc. (Riddell Group Division) - Lincolnshire Management Inc.**

Lincolnshire Management Inc. („Lincolnshire“) übernimmt von der *Riddell Sports Inc.* („Riddell“) die *Riddell Group Division* („RGD“). Lincolnshire: Die 1986 gegründete US-amerikanische PEG mit rund 900 Mio. USD verwaltetem Kapital in 2008 investiert v.a. im Rahmen von Buy-Outs sowie Restrukturierungs- und Wachstumsfinanzierungen. Die Transaktionsvolumina liegen i.d.R. zwischen 5 Mio. und 50 Mio. USD. Riddell: Das in den 20-er Jahren gegründete US-amerikanische Unternehmen produziert und vertreibt u.a. Sportausrüstung und Uniformen und ist

¹⁴⁴ Vgl. Transaktion Jack Wolfskin Ausrüstung für Draussen GmbH & Co KGaA - Bain Capital LLC.

¹⁴⁵ Vgl. „*Barclays Capital - Private equity*“; „*Barclays Private Equity - Buy out portfolio*“; „*Barclays Private Equity - Buy out portfolio - Jack Wolfskin*“; „*Barclays Private Equity - Home*“; „*Barclays Private Equity - Portfolio - Jack Wolfskin KGaA*“; „*Barclays Private Equity - Transaction types*“; „*BVK - Mitglieder - Quadriga Capital Services GmbH*“; „*Markenpunkt.de - Jack Wolfskin*“; „*Wirtschaftsblatt (27.02.2008)*“.

¹⁴⁶ Vgl. „*Halti - Halti Oy - About Halti Ltd.*“; „*3i - About 3i - Key facts*“; „*3i - Investment approach*“; „*3i - Media centre - Press release archive (09.07.2004)*“; „*3i - Sectors*“.

auf Sporthelme und Sicherheitsausrüstung (v.a. American Football) spezialisiert. Über RGD wickelt Riddell die Bereiche Teamsport und Lizenzierung u.a. der Marke Riddell ab. Transaktion: 2001 übernimmt Lincolnshire RGD von Riddell. Die Höhe der Transaktion mit dem Ziel der Wachstumsförderung wird mit 61 Mio. USD angegeben.¹⁴⁷ 2003 veräußert Lincolnshire das Unternehmen an *Fenway Partners Inc.* und *American Capital Strategies Ltd.*¹⁴⁸

- **Riddell Sports Inc. - Fenway Partners Inc./American Capital Strategies Ltd.**
Fenway Partners Inc. (“Fenway“) und *American Capital Strategies Ltd.* (“ACS“) beteiligen sich an *Riddell Sports Inc.*¹⁴⁹ (“Riddell“). Fenway: Der Fokus der 1994 gegründeten US-amerikanischen PEG liegt auf Nischenmärkten sowie Verbrauchermärkten, Transportwesen, Logistik und Unternehmenswerten zwischen rund 100 Mio. bis 600 Mio. USD. Die Höhe der Investitionen liegt meist zwischen 50 Mio. und 75 Mio. USD. Die PEG, die 2008 Kapital in Höhe von rund 1,4 Mrd. USD verwaltet, fokussiert Buy-Out-Transaktionen. ACS: Die 1986 gegründete US-amerikanische PEG weist eine Spezialisierung auf Buy-Outs sowie Restrukturierungsfinanzierungen auf. Die PEG verwaltet 2008 rund 21 Mrd. USD, die Transaktionsvolumina belaufen sich i.d.R. auf rund 5 Mio. bis 800 Mio. USD. Transaktion: Fenway und ACS beteiligen sich 2003 im Rahmen eines Buy-Out zu unterschiedlichen Anteilen mit insgesamt 86 Mio. USD an Riddell. Als Ziele werden u.a. eine Wachstumsstrategie sowie die Entwicklung von Produkten für neue Sportbereiche angegeben.¹⁵⁰

- **Bell Sports Inc. - Brentwood Associates LP/Charlesbank Capital Partners LLC**
Brentwood Associates LP (“Brentwood“) und *Charlesbank Capital Partners LLC* (“Charlesbank“) beteiligen sich an der *Bell Sports Inc.* (“Bell“). Brentwood: Die 1972 gegründete US-amerikanische PEG verwaltet 2008 rund 1 Mrd. USD und fokussiert Wachstums- und Restrukturierungsfinanzierungen sowie Buy-Outs. Das Portfolio ist spezialisiert, u.a. auf die Sport- und die Wellnessbranche. Die

¹⁴⁷ Vgl. „*AllBusiness.com (01.05.2001)*“; „*American Capital - News (08.07.2003)*“; „*Lincolnshire Management - Company profile*“; „*The New York Times online (13.08.2004)*“.

¹⁴⁸ Vgl. Transaktion Riddell Sports Inc. - Fenway Partners Inc./American Capital Strategies Ltd.

¹⁴⁹ Vgl. Transaktion Riddell Sports Inc. (Riddell Group Division) - Lincolnshire Management Inc.

¹⁵⁰ Vgl. „*American Capital*“; „*American Capital - News (08.07.2003)*“; „*Fenway Partners - Investment philosophy - Investment criteria*“; „*Fenway Partners - Sektorlink - Fenway Partners completes \$240 million acquisition of Bell Sports Corporation*“; „*Fenway Partners - Selected investments*“.

Investitionen liegen i.d.R. zwischen rund 20 Mio. und 75 Mio. USD und die Unternehmenswerte zwischen 50 Mio. und 400 Mio. USD. Charlesbank: Die 1991 gegründete US-amerikanische PEG investiert überwiegend in US-amerikanische Unternehmen mit Werten i.d.R. zwischen rund 100 Mio. bis 750 Mio. USD und Volumina von rund 25 Mio. bis 150 Mio. USD pro Transaktion. Bell: 1954 gegründet produziert Bell u.a. Fahrrad- und Skihelme sowie Zubehör und vermarktet diese unter unterschiedlichen Marken (bspw. Bell, Bike Star, Giro, VistaLite etc.). Transaktion: 1998 beteiligen sich die PEGs über einen Buy-Out-Fond mehrheitlich gemeinsam mit rund 200 Mio. USD an Bell. In diesem Rahmen erfolgt die Public-to-Private-Transaktion von Bell. Als Ziele werden v.a. eine Wachstumsstrategie sowie die internationale Expansion benannt.¹⁵¹

- **Bell Sports Inc. - Chartwell Investments Inc.**

Chartwell Investments Inc. (“CI“) investiert in *Bell Sports Inc.*¹⁵² (“Bell“). CI: Die 1992 gegründete US-amerikanische PEG investiert in unterschiedliche Branchen und fokussiert US-amerikanische Unternehmen. Transaktion: Im Jahre 2000 erwirbt CI mehrheitliche Anteile an Bell von *Brentwood Associates LP* und *Charlesbank Capital Partners LLC* im Rahmen eines LBO.¹⁵³

- **Bell Sports Inc. - Fenway Partners Inc./Wachovia Capital Partners LLC**

*Fenway Partners Inc.*¹⁵⁴ (“Fenway“) und *Wachovia Capital Partners LLC* (“Wachovia“) beteiligen sich an *Bell Sports Inc.*¹⁵⁵ (“Bell“). Wachovia: Gegründet wird die US-amerikanische PEG 1988. Die Transaktionen liegen meist zwischen ca. 20 Mio. bis 150 Mio. USD, 2008 verwaltet sie rund 1 Mrd. USD. Transaktion: 2004 übernehmen die PEGs unter Leitung von Fenway und Beteiligung von Wachovia Bell, um es mit der im Eigentum von Fenway befindlichen *Riddell Sports Inc.*¹⁵⁶ zu vereinigen. Fenway gibt die gesamte Höhe der Transaktion mit rund 240 Mio. USD an. Die Unternehmen Bell und Riddell fusionieren und werden zu

¹⁵¹ Vgl. „*BNET (17.08.1998)*“; „*Associates - About Brentwood*“; „*Brentwood Associates - Investment approach - Target investments*“; „*Charlesbank - Investment criteria*“.

¹⁵² Vgl. Transaktion Bell Sports Inc. - Brentwood Associates LP/Charlesbank Capital Partners LLC.

¹⁵³ Vgl. „*Chartwell Investments - Home - About the firm*“; „*Chartwell Investments - Investment strategy - Investment criteria*.“

¹⁵⁴ Vgl. Transaktion Riddell Sports Inc. - Fenway Partners Inc./American Capital Strategies Ltd.

¹⁵⁵ Vgl. Transaktion Bell Sports Inc. - Brentwood Associates LP/Charlesbank Capital Partners LLC.

¹⁵⁶ Vgl. Transaktion Riddell Sports Group Inc. - Lincolnshire Management Inc.

Tochtergesellschaften der *Riddell Bell Holdings Inc.*, dem weltweit größten Unternehmen für Sporthelme.¹⁵⁷

- **Easton Sports Inc. - Fenway Partners Inc.**

*Fenway Partners Inc.*¹⁵⁸ (“Fenway“) beteiligt sich an *Easton Sports Inc.* (“Easton“). Easton: Das 1922 gegründete US-amerikanische Unternehmen ist Hersteller von Schutzbekleidung und Ausrüstung für Sport (Baseball, Hockey etc.). Transaktion: Die Höhe der 2006 erfolgten Transaktion wird mit rund 27 Mio. USD angegeben. Easton wird im gleichen Jahr der *Riddell Bell Holdings Inc.* angeschlossen und wird zur *Easton-Bell Sports* der PEG Fenway. Der Wert durch den Zusammenschluss der *Riddell Bell Holdings Inc.* mit Easton wird mit insgesamt rund 400 Mio. USD angegeben.¹⁵⁹

- **Cascade Helmet Holdings Inc. - North Castle Partners LLC**

North Castle Partners LLC (“NCP“) beteiligt sich an *Cascade Helmet Holdings Inc.* (“Cascade“). NCP: Die US-amerikanische PEG wird 1997 gegründet und ist neben weiteren Bereichen ebenfalls auf die Sportbranche spezialisiert. NCP investiert schwerpunktmäßig in US-amerikanische Unternehmen. Die PEG beteiligt sich überwiegend mehrheitlich im Rahmen von Buy-Outs sowie Wachstumsfinanzierungen. Die Werte der Portfoliounternehmen liegen i.d.R. zwischen rund 50 Mio. und 500 Mio. USD. Cascade: Das 1986 gegründete US-amerikanische Unternehmen produziert und vertreibt Schutzbekleidung (Helme, Masken etc.) u.a. für Lacrosse sowie Hockey. Transaktion: 2007 beteiligt sich NCP an Cascade. Ziel dieser Wachstumsfinanzierung ist insbesondere die Expansion von Cascade.¹⁶⁰

¹⁵⁷ Vgl. „*Apax Partners - News (12.04.2004)*“; „*Fenway Partners - Sektorlink - Fenway Partners completes \$240 million acquisition of Bell Sports Corporation*“; „*Presseportal.ch - Aktuelle Meldungen (12.08.2004)*“; „*The New York Times online (13.08.2004) - Company News - Fenway Partners agrees to buy Bell Sports*“; „*Wachovia Capital Partners - About us*“.

¹⁵⁸ Vgl. Transaktion Riddell Sports Inc. - Fenway Partners Inc./American Capital Strategies Ltd.

¹⁵⁹ Vgl. „*Fenway Partners - Selected investments*“; „*Goliath - Industry information (07.02.2006)*“.

¹⁶⁰ Vgl. „*Altassets - Private equity news (06.12.2005)*“; „*BoogarLists - Venture capital - North Castle Partners*“; „*Debevoise & Plimpton LLP - News (13.02.2006)*“; „*North Castle Partners - The NCP story - About NCP*“; „*PR Newswire - North Castle Partners invests in Cascade Helmet Holdings, Inc. expanding its investments in the fitness and recreation industries*“.

- **Prince Manufacturing Inc. - Brentwood Associates LP**

*Brentwood Associates LP*¹⁶¹ (“Brentwood“) beteiligt sich an *Prince Manufacturing Inc.* (“Prince M.“). Prince M.: Das 1970 gegründete US-amerikanische Unternehmen ist Hersteller u.a. von Schlägern, Bekleidung, Schuhen und Ausrüstung für Sport (u.a. Tennis, Squash, Badminton) unter den Marken *Prince* und *Ektelon*. Transaktion: 1987 wird Prince M. im Rahmen eines LBO an das Prince-Management sowie Brentwood veräußert. 1990 erwirbt die *Benetton Group* Prince M.¹⁶²

- **Prince Sports Inc. - Lincolnshire Management Inc.**

Im Rahmen der Beteiligung von *Lincolnshire Management Inc.*¹⁶³ (“Lincolnshire“) entsteht *Prince Sports Inc.* (“Prince S.“). Transaktion: 2003 erwirbt Lincolnshire die Rechte an *Prince Manufacturing Inc.*¹⁶⁴ im Rahmen eines Buy-Out von der *Benetton Group* und Prince S. entsteht. Die Höhe der Transaktion wird mit insgesamt 43 Mio. USD angegeben. Ziele sind insbesondere Verbesserungen im Verkauf und Vertrieb sowie die Markenstärkung. *Nautic Partners LLC* erwirbt nach ein paar Jahren Prince S. von Lincolnshire.¹⁶⁵

- **Prince Sports Inc. - Nautic Partners LLC**

Nautic Partners LLC (“Nautic“) erwirbt mehrheitlich *Prince Sports Inc.*¹⁶⁶ (“Prince S.“). Nautic: die 1986 gegründete US-amerikanische PEG verwaltet 2008 rund 2,3 Mrd. USD. Ihr Schwerpunkt liegt auf Mehrheitsbeteiligungen an Unternehmen in den USA in den Bereichen Produktionsgewerbe, Gesundheitswesen, Kommunikation sowie Dienstleistungen. Die Höhe der Transaktionen – v.a. Buy-Outs, Restrukturierungs- und Wachstumsfinanzierungen – liegt i.d.R. zwischen 25 Mio. bis 100 Mio. USD. Transaktion: 2007 erwirbt Nautic die mehrheitlichen Anteile von Lincolnshire. Als Ziele der Transaktion werden v.a. die Einführung neuer Produkte, die internationale Expansion sowie insbesondere die weitere Verfolgung der Wachstumsstrategie angegeben.¹⁶⁷

¹⁶¹ Vgl. Transaktion Bell Sports Inc. - Brentwood Associates LP/Charlesbank Capital Partners LLC.

¹⁶² Vgl. „*BNET (15.06.1987)*“; „*Brentwood Associates - Portfolio - Realized investments*“; „*Lincolnshire Management - Portfolio companies - Prince Sports Inc.*“.

¹⁶³ Vgl. Transaktion Riddell Sports Inc. (Riddell Group Division) - Lincolnshire Management Inc.

¹⁶⁴ Vgl. Transaktion Prince Manufacturing Inc. - Brentwood Associates LP.

¹⁶⁵ Vgl. „*Lincolnshire Management - News & events - LMI sells Prince Sports*“; „*RSI Magazine - Awards - 2007 person of the year: George Napier*“; „*Secinfo.com - Search - Benetton Group Spa*“.

¹⁶⁶ Vgl. Transaktion Prince Sports Inc. - Lincolnshire Management Inc.

¹⁶⁷ Vgl. „*Lincolnshire Management - News & events - LMI sells Prince Sports*“; „*Nautic Partners*“; „*Nautic Partners - Investment criteria*“; „*RSI Magazine - Awards - 2007 person of the year: George Napier*“.

- **Fila Holding - Cerberus Capital Management LP**

Cerberus Capital Management LP (“Cerberus“) investiert in die *Fila Holding*. Cerberus: Die 1992 gegründete PEG hat ihren Hauptsitz in den USA und investiert in unterschiedliche Branchen. Fila: Das rund 100 Jahre alte italienische Unternehmen produziert Sporttextil und -schuhe sowie Sportartikel und -ausrüstung und ist Teil von *Fila Global*. Transaktion: Im Jahre 2003 erwirbt die PEG über eine Tochtergesellschaft die *Fila Holding* (ausgenommen Fila Korea). Die Höhe der Transaktion wird in Expertenkreisen auf rund 351 Mio. USD geschätzt.¹⁶⁸

- **Fila EMEA - Barclays Ventures**

Barclays Ventures (“BV“) beteiligt sich an *Fila EMEA*¹⁶⁹ (“Fila“). BV: Die PEG ist eine Tochtergesellschaft der *Barclays Plc.*¹⁷⁰ mit Schwerpunkt auf Buy-Out, Wachstumsfinanzierungen sowie Public-to-Private-Transaktionen in UK. Gegründet wird die PEG 1997 in UK. Transaktion: BV leitet 2008 den MBO von Fila mit einer Transaktionshöhe von insgesamt rund 80,8 Mio. GBP, davon sind 50 % Eigenkapital. Die Hälfte des Eigenkapitals investiert das Fila-Management, die andere Hälfte (ca. 20,2 Mio. GBP) investiert BV. Als Ziele der Transaktion werden Wachstumsbestrebungen durch Expansion sowie Produktentwicklungen angegeben.¹⁷¹

- **Varsity Brands Inc. - Leonard Green & Partners LP**

Leonard Green & Partners LP (“LGP“) beteiligt sich an *Varsity Brands Inc.* (“Varsity“). LGP: Die 1989 in den USA gegründete PEG ist auf Buy-Outs, Public-to-Private-Transaktionen sowie Restrukturierungsfinanzierungen spezialisiert. Die PEG verwaltet 2008 rund 9 Mrd. USD und beteiligt sich an Unternehmen mit Werten bis zu rund 2 Mrd. USD. Varsity: Das US-amerikanische Unternehmen mit Ursprung im Jahre 1974 produziert und vermarktet Bekleidung, Uniformen sowie Ausrüstung und Artikel für Cheerleading und Tanz. Von 1998 bis 2003 ist Varsity an der Börse notiert. Transaktion: LGP und das Varsity-Management erwerben 2003 die mehrheitlichen Anteile an Varsity im Rahmen einer Public-to-Private Transaktion

¹⁶⁸ Vgl. „*AltAssets - LP Profiles (13.03.2003)*“; „*Cerberus Capital Management LP - About*“; „*Textilwirtschaft.de - News (12.12.2006)*“.

¹⁶⁹ Vgl. Transaktion Fila Holding - Cerberus Capital Management LP.

¹⁷⁰ Vgl. Transaktion Jack Wolfskin Ausrüstung für Draussen GmbH & Co KGaA - Barclays Private Equity Ltd./Quadrige Capital Services GmbH.

¹⁷¹ Vgl. „*Barclays - Barclays Ventures - About us*“; „*Barclays Commercial - Latest news (05.03.2008)*“; „*Financial News/Private Equity News (06.03.2008)*“.

über einen MBO mit dem Ziel der Expansion von Varsity. Die Gesamthöhe der Transaktion wird mit rund 130,9 Mio. USD benannt.¹⁷²

- **Shock Doctor Inc. - Hillcrest Capital Partners LLC**

Hillcrest Capital Partners LLC (“Hillcrest“) übernimmt *Shock Doctor Inc.* (“SD“)
Hillcrest: Die 2002 in den USA gegründete PEG fokussiert US-amerikanische Unternehmen bevorzugt auf Nischenmärkten in Form mehrheitlicher Buy-Outs. Die Höhe der Transaktionen erstreckt sich meist von rund 1 Mio. bis zu 20 Mio. USD.
SD: Das 1990 gegründete US-amerikanische Unternehmen ist auf Schutzbekleidung und -ausrüstung u.a. für Hockey, Football, Baseball sowie Motorsport spezialisiert.
Transaktion: 2003 übernimmt Hillcrest SD und verfolgt eine Expansionsstrategie. 2008 veräußert Hillcrest den Sportausrüster an *Norwest Equity Partners*.¹⁷³

- **Shock Doctor Inc. - Norwest Equity Partners LP**

Norwest Equity Partners LP (“Norwest“) erwirbt *Shock Doctor Inc.*¹⁷⁴ (“SD“).
Norwest: Die 1961 gegründete US-amerikanische PEG verwaltet 2008 rund 4,6 Mrd. USD. Norwest zielt i.d.R. auf Investitionen zwischen 30 Mio. und 150 Mio. USD ab. Der Schwerpunkt liegt auf Buy-Outs, Restrukturierungs- sowie Wachstumsfinanzierungen.
Transaktion: 2008 übernimmt Norwest SD im Rahmen eines LBO mit dem Ziel der Expansion.¹⁷⁵

- **Odlo Sports Group AG - TowerBrook Capital Partners LP**

TowerBrook Capital Partners LP (“TCP“) investiert zweimalig in *Odlo Sports Group AG* (“Odlo“).
TCP: Die 2000 gegründete und auf mehrheitliche Beteiligungen an Unternehmen in Europa und USA spezialisierte US-amerikanische PEG verwaltet 2008 rund 5 Mrd. USD und ist auf den Buy-Out-Markt spezialisiert.
Odlo: Das Sportbekleidungsunternehmen wird 1946 in der Schweiz gegründet und ist auf den Outdoorbereich spezialisiert.
Transaktion: 2006 beteiligt sich TCP an Odlo, 2008 erfolgt eine weitere Investition im Rahmen einer Restrukturierungsfinanzierung mit

¹⁷² Vgl. „*BNET* (24.09.2003)“; „*Leonard Green & Partners, LP*“; „*Leonard Green & Partners, LP - Investments*“; „*Leonard Green & Partners, LP - LGP news* (23.01.2006)“; „*Los Angeles Times* (10.09.2003)“; „*Secinfo.com - Search - Varsity Brand, Inc.*“.

¹⁷³ Vgl. „*Hillcrest Capital Partners - Investment approach - Investment criteria*“; „*Hillcrest Capital Partners - Portfolio - Shock Doctor, Inc.*“; „*Norwest Equity Partners - News* (03.04.2008)“.

¹⁷⁴ Vgl. Transaktion Shock Doctor Inc. - Hillcrest Capital Partners LLC.

¹⁷⁵ Vgl. „*Norwest Equity Partners*“; „*Norwest Equity Partners - Investment criteria*“; „*Norwest Equity Partners - News* (03.04.2008)“; „*Norwest Equity Partners - Portfolio*“.

dem Ziel des weiteren Wachstums und weiterer Produktentwicklungen. Die Höhe dieser Transaktion beläuft sich auf rund 23,3 Mio. USD.¹⁷⁶

- **Schutt Holdings Inc. - Gridiron Capital LLC**

Gridiron Capital LLC (“Gridiron“) investiert in *Schutt Holdings Inc.* (“Schutt“). Gridiron: Die US-amerikanische PEG wird 2004 gegründet und fokussiert Unternehmen der Bereiche Herstellung, Dienstleistungen sowie Verbrauchermärkte in den USA und Kanada. Schutt: Das 1918 gegründete US-amerikanische Unternehmen ist Hersteller von Sportausrüstung für verschiedene Sportarten (z.B. Baseball, Basketball). Transaktion: 2005 investiert Gridiron im Rahmen einer Restrukturierungsfinanzierung in Schutt. Als Ziele werden Wachstum und Expansion sowie die Verbesserung der Marktpositionierung genannt.¹⁷⁷

- **prAna - Steelpoint Capital Partners LP**

Steelpoint Capital Partners LP (“Steelpoint“) investiert in *prAna*. Steelpoint: Die US-amerikanische PEG wird 2003 gegründet und ist u.a. auf Unternehmen in den Bereichen Medien, Handel sowie IT spezialisiert. prAna: Das 1993 gegründete US-amerikanische Unternehmen produziert und vertreibt Sportbekleidung und -ausrüstung insbesondere für Klettern und Yoga. Transaktion: Im Jahre 2008 erwirbt Steelpoint prAna für 36,5 Mio. USD im Rahmen eines MBO.¹⁷⁸

- **Augusta Sportswear Group - Linsalata Capital Partners Inc.**

Linsalata Capital Partners Inc. (“LinCap“) investiert in die *Augusta Sportswear Group* (“Augusta“). LinCap: Die US-amerikanische PEG wird 1984 gegründet und verfügt über ein breit gestreutes Portfolio. Augusta: Das US-amerikanische Unternehmen wird 1977 gegründet und produziert u.a. Sportuniformen und Trikots. Transaktion: Im Jahre 2004 übernimmt LinCap Augusta. Als Ziele der Transaktion werden die Expansion, die Erweiterung der Produktpalette sowie Verbesserungen im Vertrieb von Augusta genannt.¹⁷⁹

¹⁷⁶ Vgl. „*TowerBrook - About us*“; „*TowerBrook - Portfolio - Odlo Sports Group AG*“; „*TowerBrook - Press room (07.04.2006)*“.

¹⁷⁷ Vgl. „*Gridiron Capital - Company - Firm Overview*“; *Gridiron Capital - Home - Brochure*“; „*Gridiron Capital - Portfolio Companies - Schutt Sports*“; „*Schutt - History*“.

¹⁷⁸ Vgl. „*Bergfreunde.de - Marken - Prana*“; „*PR Newswire - Liz Claiborne Inc. concludes strategic review of prAna*“; „*Steelpoint Capital Partners - About us*“; „*Steelpoint Capital Partners - Portfolio - Consumer Products & Retail - Prana*“; „*Textilwirtschaft.de - News (07.04.2008)*“.

¹⁷⁹ Vgl. „*AllBusiness.com (10.01.2005)*“; „*Highbeam Business (01.02.2005)*“; „*Linsalata Capital Partners - Background - Investment parameters*“; „*Linsalata Capital Partners - Overview*“.

- **Augusta Sportswear Group - Quad-C Management Inc.**

Quad-C Management Inc. (“QCM“) übernimmt die *Augusta Sportswear Group*¹⁸⁰ (“Augusta“). QCM: Die US-amerikanische PEG wird 1989 gegründet und verfügt über ein breit gestreutes Portfolio. Transaktion: Im Jahre 2008 übernimmt QCM Augusta.¹⁸¹

13.2 Sportgerätehersteller

- **Scott Sports Group Inc. - Chilmark Partners Inc.**

Chilmark Partners Inc. (“Chilmark“) beteiligt sich an der Übernahme der *Schwinn Bicycle Company LP* (“Schwinn“) durch die *Scott Sports Group Inc.* (“Scott“). Chilmark: 1984 in den USA gegründet ist die PEG spezialisiert auf Restrukturierungsfinanzierungen. Die Transaktionsvolumina liegen meist zwischen 75 Mio. und 400 Mio. USD, die Werte der Portfoliounternehmen zwischen 400 Mio. und 2 Mrd. USD. Scott: Das 1958 gegründete US-amerikanische Unternehmen produziert u.a. Fahrräder. Transaktion: 1993 ist Chilmark in die Übernahme des US-amerikanischen Fahrradherstellers Schwinn durch Scott involviert. Das Volumen der Transaktion beläuft sich auf rund 60 Mio. USD. Ziel ist die Expansion von Scott auf dem Markt für Fahrradsport in den USA.¹⁸²

- **True Temper Sports Inc. - Cornerstone Equity Investors LLC**

Cornerstone Equity Investors LLC (“CEI“) beteiligt sich an *True Temper Sports Inc.* (“TTS“). CEI: wird 1984 in den USA gegründet und fokussiert Public-to-Private-Transaktionen sowie Buy-Outs speziell in den Bereichen Dienstleistung, Gesundheitswesen und Technologie. CEI verwaltet 2008 rund 1,2 Mrd. USD und führt Transaktionen mit Werten zwischen i.d.R. rund 50 Mio. und 350 Mio. USD durch. TTS: Das in den 1930er Jahren gegründete US-amerikanische Unternehmen ist Hersteller von Golfschlägerschäften sowie u.a. von Fahrradteilen. Transaktion: 1998 beteiligt sich CEI mehrheitlich an der Restrukturierungsfinanzierung von TTS.

¹⁸⁰ Vgl. *Transaktion Augusta Sportswear Group - Linsalata Capital Partners Inc.*

¹⁸¹ Vgl. „*Quad-C - Investments*“; „*Quad-C - Investments - Augusta Sportswear Group*“; „*Quad-C - Overview*“.

¹⁸² Vgl. „*Chilmark Partners*“; „*Chilmark Partners - Principal transactions*“; „*Credit Suisse - Dossiers - Swiss Venture Club*“; „*Fundinguniverse - Company history list - Schwinn Cycle and Fitness LP*“; „*The New York Times online (20.01.1993)*“.

CEI übernimmt die Beteiligung von *Black & Decker* mit Expansionsplänen. Die Höhe der Transaktion wird mit rund 178 Mio. USD angegeben.¹⁸³

- **True Temper Sports Inc. - Gilbert Global Equity Partners LP**

Gilbert Global Equity Partners LP (“GGEP“) übernimmt *True Temper Sports Inc.* (“TTS“). GGEP: Die 1984 gegründete US-amerikanische PEG verwaltet 2008 rund 1,2 Mrd. USD, die Höhe der Transaktionen liegt meist zwischen 20 Mio. und 150 Mio. USD. Transaktion: 2004 erfolgt der Verkauf von TTS durch *Cornerstone Equity Investors LLC*¹⁸⁴ an das True Temper-Management und GGEP im Rahmen eines Buy-Out. Das Volumen wird mit rund 342 Mio. USD angegeben.¹⁸⁵

- **Octane Fitness LLC - North Castle Partners LLC**

*North Castle Partners LLC*¹⁸⁶ (“NCP“) investiert in *Octane Fitness LLC* (“Octane“). Octane: Das 2001 gegründete US-amerikanische Unternehmen produziert und vertreibt Fitnessgeräte. Transaktion: NCP übernimmt 2005 mehrheitlich Octane, um eine Wachstumsförderung sowie eine bessere Marktpositionierung zu erzielen.¹⁸⁷

- **Fitness Quest Inc. - J.W. Childs Associates LP**

J.W. Childs Associates LP (“JWC“) beteiligt sich an *Fitness Quest Inc.* (“FQ“). JWC: Die 1995 gegründete US-amerikanische PEG ist spezialisiert auf Buy-Outs und Restrukturierungsfinanzierungen von Unternehmen in den Bereichen Verbrauchermärkte, Einzelhandel und Gesundheitswesen. Die Höhe des verwalteten Kapitals liegt 2008 bei rund 1,75 Mrd. USD. Die Werte der Portfoliounternehmen erstrecken sich i.d.R. zwischen rund 150 Mio. und 600 Mio. USD. FQ: Der 1994 gegründete US-amerikanische Fitnessgerätehersteller und -vermarkter ist u.a. auf Home-Fitnessgeräte spezialisiert. Transaktion: 2004 erwirbt die JWC eine Minderheitsbeteiligung an FQ.¹⁸⁸

¹⁸³ Vgl. „*Cornerstone Equity Investors, LLC - Firm overview*“; „*Cornerstone Equity Investors, LLC - Press releases (15.03.2004)*“; „*Secinfo.com - Search - Black & Decker Corp.*“; „*True Temper*“.

¹⁸⁴ Vgl. *Transaktion True Temper Sports Inc. - Cornerstone Equity Investors LLC*.

¹⁸⁵ Vgl. „*Cornerstone Equity Investors, LLC - Press Releases (15.03.2004)*“; „*Gilbert Global Equity Partners - About us*“.

¹⁸⁶ Vgl. *Transaktion Cascade Helmet Holdings Inc. - North Castle Partners LLC*.

¹⁸⁷ Vgl. „*North Castle Partners - Octane Fitness*“.

¹⁸⁸ Vgl. „*Altassets - Private equity news (6.12.2005)*“; „*J.W. Childs Associates, LP - Investment philosophy*“; „*J.W. Childs Associates, LP - Overview*“; „*J.W. Childs Associates, LP - Portfolio - Fitness Quest*“.

- **Pacific Cycle Inc. - Wind Point Partners LP**

Wind Point Partners LP (“WPP“) beteiligt sich an *Pacific Cycle Inc.* (“PC“). WPP: Die 1984 gegründete US-amerikanische PEG verwaltet 2008 ca. 2 Mrd. USD. Die Höhe der Investitionen liegt meist zwischen 20 Mio. und 70 Mio. USD im Rahmen von v.a. Buy-Out, Restrukturierungs- sowie Wachstumsfinanzierungen in speziellen Bereichen wie bspw. Medien, Informationstechnologie und Gesundheitswesen. PC: 1977 gegründet ist das US-amerikanische Unternehmen in der Herstellung von Sportgeräten unterschiedlicher Marken aktiv. Der Schwerpunkt liegt im Entwurf von Fahrrädern v.a. für US-amerikanische Händler sowie Ketten. Transaktion: 1998 erwirbt WPP im Rahmen einer Restrukturierungsfinanzierung einen Mehrheitsanteil an PC. Ziele sind v.a. weiteres Wachstum bzw. Expansion u.a. durch Produktinnovationen. 2004 wird das Unternehmen von WPP verkauft.¹⁸⁹

- **GT Bicycles Inc. - Bain Capital LLC**

*Bain Capital LLC*¹⁹⁰ (“BC“) beteiligt sich an *GT Bicycles Inc.* (“GT“). GT: Die Produktpalette des 1973 in Kalifornien gegründeten Fahrradherstellers reicht von BMX bis hin zu Straßenrädern. Transaktion: 1993 beteiligt sich BC mehrheitlich an GT und verfolgt dessen Expansion. 1995 wird der Fahrradhersteller an der Börse notiert.¹⁹¹

- **Weslo Inc. (ProForm Fitness Products Inc.) - Bain Capital LLC**

*Bain Capital LLC*¹⁹² (“BC“) beteiligt sich an *Weslo Inc.* (“Weslo“) (*ProForm Fitness Products Inc.*; “ProForm“). Weslo (ProForm): Das 1977 gegründete US-amerikanische Unternehmen Weslo nimmt einige Jahre nach seiner Gründung Fitnessgeräte unter dem Namen ProForm ins Programm auf und konzentriert sich fortan auf diesen Bereich. 1988 werden Weslo und ProForm von *Weider Health & Fitness* (“Weider“) übernommen. Transaktion: 1994 nimmt BC die SUs in das Portfolio auf. Diese werden unter *ICON Health & Fitness Inc.* fortgeführt. Weider

¹⁸⁹ Vgl. „*Pacific Cycle - Our story - Company timeline*“; „*PR Newswire - Wind Point Partners completes recapitalization of Pacific Cycles*“; „*Windpoint Partners - About us*“; „*Windpoint Partners - Investment profile*“; „*Windpoint Partners - Portfolio companies - Consumer products - Pacific Cycle*“.

¹⁹⁰ Vgl. Transaktion Jack Wolfskin Ausrüstung für Draussen GmbH & Co KGaA - Bain Capital LLC.

¹⁹¹ Vgl. „*Bike Magazin - Hall of fame - People - Gary Turner*“; „*GT Bicycles - GT mountain bikes*“.

¹⁹² Vgl. Transaktion Jack Wolfskin Ausrüstung für Draussen GmbH & Co KGaA - Bain Capital LLC.

erhält von BC zusammen 159,3 Mio. USD, während Weider weiterhin 25 % der Anteile hält.¹⁹³

- **Confluence Holdings Corp. - American Capital Strategies Ltd./Westbury Partners Inc.**

*American Capital Strategies Ltd.*¹⁹⁴ (“ACS“) und *Westbury Partners Inc.* (“WP“) beteiligen sich an der Fusion von *Wilderness Systems Inc.* (“Wilderness“) und *Mad River Canoe Inc.* (“MR“) zur *Confluence Holdings Corp.* (“Confluence“). WP: Die 1994 gegründete US-amerikanische PEG verwaltet 2008 rund 150 Mio. USD mit Transaktionsvolumina meist zwischen 3 Mio. und 9 Mio. USD v.a. im Rahmen von Wachstumsfinanzierungen. Wilderness (Zusatzinformation): Das 1985 gegründete Unternehmen ist ein US-amerikanischer Hersteller von Kajaks. MR (Zusatzinformation): ist ein US-amerikanischer Hersteller u.a. von Kanus und vertreibt ebenfalls Wassersportausrüstung. Die Ursprünge des Unternehmens liegen im Jahre 1971. Confluence: Das US-amerikanische Unternehmen produziert und vertreibt Produkte aus dem Wassersport wie bspw. Kajaks, Kanus sowie Ausrüstung unter verschiedenen Marken. Gegründet wird es 1998 durch die benannte Fusion. Transaktion: 1998 investieren ACS und WP in die Fusion von Wilderness und MR zur Confluence mit dem Ziel der Marktpositionierung sowie der Verfolgung der Expansion. Die Höhe der Finanzierung durch ACS beläuft sich auf rund 18 Mio. USD.¹⁹⁵

- **Confluence Holdings Corp. - American Capital Strategies Ltd.**

*American Capital Strategies Ltd.*¹⁹⁶ (“ACS“) investiert erneut in die *Confluence Holdings Corp.*¹⁹⁷ (“Confluence“). Transaktion: Bis 2005 beteiligt sich ACS mit weiteren insgesamt rund 61 Mio. USD, wonach sich der Anteil von ACS an Confluence auf rund 95 % beläuft. Als Ziele werden die Verfolgung einer

¹⁹³ Vgl. „Caslon - Caslon Analytics note private equity funds - Landmarks - 1994“; „Fundinguniverse - Company history list - Icon Health & Fitness, Inc.“; „ICON Health & Fitness - About ICON“.

¹⁹⁴ Vgl. Transaktion Riddel Sports Inc. - Fenway Partners Inc./American Capital Strategies Ltd.

¹⁹⁵ Vgl. „American Capital - News (25.11.1998)“; „American Capital - News (18.05.2005)“; „Confluence Watersports - Press releases (12.05.2005)“; „Westbury Partners - About Westbury Partners“.

¹⁹⁶ Vgl. Transaktion Riddel Sports Inc. - Fenway Partners Inc./American Capital Strategies Ltd.

¹⁹⁷ Vgl. Transaktion Confluence Holdings Corp. - American Capital Strategies Ltd./Westbury Partners Inc.

Wachstumsstrategie sowie eine führende Marktstellung im Wassersport angegeben.¹⁹⁸

- **Pace Fitness LLC - Nautic Partners LLC**

*Nautic Partners LLC*¹⁹⁹ (“Nautic“) beteiligt sich an *Pace Fitness LLC* (“Pace“). Pace: Das 1968 gegründete US-amerikanische Unternehmen produziert Sport- und Fitnessgeräte. Transaktion: Die Rahmenbedingungen bleiben seitens der PEG unveröffentlicht.²⁰⁰

- **Expresso Fitness Corp. - Physic Ventures LLC/Sierra Ventures LP/Enterprise Partners Venture Capital**

Physic Ventures LLC (“Physic“), *Sierra Ventures LP* (“Sierra“) sowie *Enterprise Partners Venture Capital* (“EPVC“) beteiligen sich zeitgleich an *Expresso Fitness Corp.* (“EFC“). Physic: Die 2007 gegründete US-amerikanische PEG ist auf den Gesundheitssektor sowie den Bereich der Frühphasenfinanzierung spezialisiert. Sierra: wird 1982 in den USA gegründet und ist auf Frühphasen- sowie Wachstumsfinanzierungen in der Informationstechnologie fokussiert, verwaltet 2008 rund 1,5 Mrd. USD und investiert durchschnittlich pro Transaktion zwischen rund 0,5 Mio. und 25 Mio. USD. EPVC: Die 1985 in den USA gegründete PEG verwaltet 2008 rund 1,1 Mrd. USD und hat sich auf Frühphasenfinanzierungen in Höhe von je rund 3 Mio. bis 10 Mio. USD spezialisiert. Der Schwerpunkt liegt auf den USA sowie den Bereichen Life Sciences und Technologie. EFC: wird 2003 in den USA gegründet und produziert und vertreibt Fitnessgeräte bzw. deren Systeme. Transaktion: 2008 investieren die PEGs ca. 12 Mio. USD im Rahmen einer Wachstumsfinanzierung mit dem Ziel der Expansion.²⁰¹

- **Technogym S.p.A. - Candover Partners Ltd.**

Candover Partners Ltd. (“Candover“) beteiligt sich an *Technogym S.p.A.* (“Technogym“). Candover: wird 1980 mit Hauptsitz in UK gegründet und fokussiert den europäischen Buy-Out-Markt. Das verwaltete Kapital liegt 2008 bei rund 2,4 Mrd. GBP. Die Höhe der Transaktionen beläuft sich größtenteils auf zwischen jeweils 24 Mio. bis 400 Mio. GBP. Das Portfolio ist spezialisiert und fokussiert u.a.

¹⁹⁸ Vgl. „*American Capital - News (18.05.2005)*“.

¹⁹⁹ Vgl. Transaktion Prince Sports Inc. - Nautic Partners LLC.

²⁰⁰ Vgl. „*Nautic Partners - Portfolio*“; „*Pace Master*“.

²⁰¹ Vgl. „*EPVC - Profile*“; „*Freshnews.com (13.05.2008)*“; „*Physic Ventures - Portfolio - Expresso Fitness*“; „*Sierra Ventures - FAQs*“.

die Bereiche Medien, Freizeitbranche sowie Gesundheitswesen. Technogym: Der Fitness- und Sportgerätehersteller wird 1983 in Italien gegründet. Transaktion: 2008 erwirbt Candover 40 % an Technogym und unterstützt das Unternehmen in der Verfolgung der Expansionspläne.²⁰²

- **AlterG Inc. - Funk Ventures Capital Partners LLC/Astrolabe Ventures**

Funk Ventures Capital Partners LLC (“FVCP“) und *Astrolabe Ventures* (“AV“) investieren zeitgleich in *AlterG Inc.* (“AlterG“). FVCP: Die 2000 gegründete US-amerikanische PEG legt ihren Fokus auf die Bereiche Wellness, Medizin/-technik, Lifestyle, Erholung sowie Technologie. Die Höhe der Transaktionen mit überwiegend US-amerikanischen Unternehmen erstreckt sich i.d.R. auf Werte zwischen 0,05 Mio. USD bis hin zu über 10 Mio. USD. AV: Die US-amerikanische PEG ist u.a. auf die Luftfahrtindustrie, Informationstechnologie sowie den Energiesektor fokussiert. Die Transaktionen liegen i.d.R. zwischen rund 0,25 Mio. und 5 Mio. USD. AlterG: Das 2005 gegründete US-amerikanische Unternehmen entwickelt und produziert Fitnessgeräte mit spezieller Luftdruck-Technik. Transaktion: 2008 investieren die PEGs als Hauptinvestoren rund 2,5 Mio. USD in AlterG mit dem Ziel der Verfolgung einer Wachstumsstrategie sowie der Entwicklung neuer Produkte.²⁰³

- **Internet Fitness LLC - NewSpring Capital LP**

NewSpring Capital LP (“NewSpring“) beteiligt sich an *Internet Fitness LLC* (“IF“). NewSpring: Die 1999 gegründete US-amerikanische PEG verwaltet 2008 rund 500 Mio. USD. Der Schwerpunkt liegt auf Wachstumsfinanzierungen sowie Buy-Outs v.a. US-amerikanischer Unternehmen. Die Beteiligungen konzentrieren sich auf die Bereiche Dienstleistungen, Gesundheitswesen, Informationstechnologie sowie Produktionsgewerbe, die Transaktionsvolumina erstrecken sich meist zwischen 2 Mio. und 5 Mio. USD. IF: Der 1984 gegründete US-amerikanische Hersteller vermarktet seine Produkte (v.a. Fitnessgeräte) überwiegend direkt über das Internet unter verschiedenen Marken (bspw. Smooth Fitness, Momentum, Pulse, Strive).

²⁰² Vgl. „*Businessweek - Companies - Technogym S.p.A.*“; „*Candover - Our funds*“; „*Candover - Sector insight - Deal archive*“; „*Candover - Sector insight - Leisure - Deal archive - Technogym*“; „*Candover - The company*“; „*PSEPS - Firms and funds - Candover Partners Ltd.*“.

²⁰³ Vgl. „*AlterG - Press release (23.06.2008)*“; „*Astrolabe Ventures*“; „*Funk Ventures - About us*“; „*Funk Ventures - Venture capital - Investment criteria*“.

Transaktion: 2006 beteiligt sich NewSpring mit rund 3,8 Mio. USD am Buy-Out von IF.²⁰⁴

- **Cannondale Bicycle Corp. - Pegasus Capital Advisors LP**

Pegasus Capital Advisors LP (“PCA“) erwirbt *Cannondale Bicycle Corp.* (“Cannondale“). PCA: Die US-amerikanische PEG wird 1995 gegründet. Das Portfolio beinhaltet Unternehmen unterschiedlicher Branchen. Cannondale: Das 1971 gegründete US-amerikanische Unternehmen entwickelt und produziert u.a. Fahrräder und Zubehör. Transaktion: Im Jahre 2003 erwirbt PCA Cannondale. Als Ziele werden die Restrukturierung der Finanzstrukturen, die Neuausrichtung der Produktlinien sowie die Expansion ausgewählter Bereiche genannt.²⁰⁵

13.3 Sportartikelwarenhäuser und -ketten

- **RunnersPoint Warenhandels-gesellschaft mbH - HANNOVER Finanz Gruppe**

Die *HANNOVER Finanz Gruppe* (“HFG“) beteiligt sich an der *RunnersPoint Warenhandels-gesellschaft mbH* (“RP“). HFG: Die deutsche PEG wird 1979 gegründet und verwaltet 2008 rund 200 Mio. EUR. Ziel sind Transaktionen in Form von v.a. Wachstumsfinanzierungen sowie Buy-Outs in Höhe von rund 3 Mio. bis zu 150 Mio. EUR. RP: Der deutsche Fachhändler für Laufsport wird 1984 gegründet. Transaktion: 2005 beteiligt sich HFG im Rahmen eines MBO mit 75 % mehrheitlich an RP. Als Ziel wird insbesondere die Expansion im In- und Ausland hervorgehoben.²⁰⁶

- **Longoni Sport S.p.A. - Bridgepoint Capital Ltd.**

Bridgepoint Capital Ltd. (“Bridgepoint“) beteiligt sich an *Longoni Sport S.p.A.* (“Longoni“). Bridgepoint: wird 1976 in UK gegründet und verwaltet 2008 Kapital in Höhe von ca. 6,5 Mrd. GBP. Die PEG ist spezialisiert auf Buy-Outs sowie Public-to-Private-Transaktionen, die Transaktionen erstrecken sich i.d.R. von einigen Mio. bis hin zu knapp über 800 Mio. GBP mit Unternehmen mit Werten meist zwischen 160

²⁰⁴ Vgl. „*NewSpring Capital - News (21.04.2006)*“; „*NewSpring Capital - NewSpring Mezzanine - Portfolio - Internet Fitness*“; „*NewSpring Capital - Welcome to NewSpring Capital*“.

²⁰⁵ Vgl. „*AllBusiness.com (21.03.2003)*“; „*Pegasus Capital Advisors - Case Studies - Cannondale*“; „*Pegasus Capital Advisors - What makes us unique*“.

²⁰⁶ Vgl. „*HANNOVER Finanz - Aktuell - News Archiv (03.08.2005)*“; „*HANNOVER Finanz - Strategie*“; „*HANNOVER Finanz - Unternehmen*“; „*HANNOVER Finanz - Unternehmen - Zahlen*“; „*RunnersPoint - Über RunnersPoint*“.

Mio. und 810 Mio. GBP. Longoni: ist ein auf Artikel in den Bereichen Berg-, Rad- sowie Wassersport und Fitness spezialisierter italienischer Sportartikelhändler, der 1970 gegründet wird. Transaktion: 1999 erwirbt Bridgepoint im Rahmen eines MBO 67 % an Longoni für rund 8 Mio. GBP. Ziel ist insbesondere die Expansion in Italien. Longoni wird 2002 vom Konkurrenten *Giacomelli Sport* für 76 Mio. EUR übernommen.²⁰⁷

- **Golf House Direktversand GmbH- Arques Industries AG**

Arques Industries AG (“Arques“) beteiligt sich an der *Golf House Direktversand GmbH* (“Golf House“). Arques: Die deutsche PEG wird 2002 gegründet und ist auf Buy-Outs sowie Restrukturierungsfinanzierungen spezialisiert. Golf House: Der deutsche Fachhändler für Golfsport wird 1976 gegründet. Golf House vertreibt über Versand- und Online-Handel sowie Filialen. Transaktion: 2005 beteiligt sich Arques im Rahmen von Restrukturierungsmaßnahmen mit 74,9 % an Golf House, 25,1 % verbleiben bei einem privaten Investor.²⁰⁸

- **The Golf Warehouse Inc. - Falconhead Capital LLC**

Falconhead Capital LLC (“Falconhead“) beteiligt sich an *The Golf Warehouse Inc.* (“TGW“). Falconhead: wird 1998 in den USA in Zusammenarbeit mit der *International Management Group*²⁰⁹ (IMG) gegründet und fokussiert Transaktionen v.a. im Rahmen von Buy-Outs meist in Höhe von rund 10 Mio. bis 75 Mio. USD. Eine Besonderheit im Vergleich zu den meisten PEGs dieser Arbeit stellt die hohe Anzahl von Transaktionen in der Sportbranche dar.²¹⁰ Falconhead investiert auch bevorzugt in die Freizeitbranche und die Bereiche Lifestyle sowie Medien und baut sich durch diese Nischenstrategie eine einmalige Stellung auf dem PE-Markt auf. 2008 verwaltet die PEG rund 500 Mio. USD. TGW: Das 1998 gegründete US-amerikanische Unternehmen handelt mit Golfartikeln. Transaktion: Falconhead erwirbt 1999 die mehrheitlichen Anteile an TGW mit dem Ziel des Wachstums, die Unternehmensgründer halten weiterhin 28 % am Unternehmen. Falconhead verkauft

²⁰⁷ Vgl. „*Bridgepoint - Presse (15.07.2002)*“; „*Bridgepoint - Unsere Beteiligungen*“.

²⁰⁸ Vgl. „*Arques*“; „*Arques - Beteiligungen - Golfhouse Direktversand GmbH*“; „*Börsen Hamburg Hannover - Aktien - Ad hoc-Mitteilungen (21.06.2005)*“.

²⁰⁹ Vgl. *Transaktion International Management Group - Forstmann Little & Co.*

²¹⁰ Die Gründer von Falconhead zielen bereits Ende der 90er Jahre auf das Potential der Verbindung zwischen Sport und Medien, den demographischen Wandel, steigende Einkommen sowie die gestiegene Freizeit ab.

TGW 2004 und erzielt in den Jahren der Beteiligung das Vierfache des investierten Kapitals.²¹¹

- **Wiggle Ltd. - ISIS Equity Partners Ltd.**

ISIS Equity Partners Ltd. (“ISIS“) beteiligt sich an *Wiggle Ltd.* (“Wiggle“). ISIS: Der Fokus der 1982 gegründeten britischen PEG liegt auf Unternehmen mit Werten zwischen 5 Mio. bis 75 Mio. GBP und Investitionsvolumina von rund 2 Mio. bis 30 Mio. GBP. Die Schwerpunkte legt die PEG auf Buy-Outs sowie Wachstumsfinanzierungen ausgewählter Bereiche wie bspw. Gesundheitswesen oder Dienstleistungen. Wiggle: wird 1998 in UK gegründet und handelt über das Internet mit Bekleidung und Ausrüstung u.a. für Outdoor, Wasser-, Winter- sowie Fahrradsport. Transaktion: ISIS führt 2006 eine Wachstumsfinanzierung durch und erwirbt 42 % der Anteile an Wiggle. Die Gründer halten weiterhin die Mehrheitsanteile. ISIS beteiligt sich mit rund 7,25 Mio. GBP.²¹²

- **Fisher Outdoor Leisure Ltd. - ISIS Equity Partners Ltd.**

*ISIS Equity Partners Ltd.*²¹³ (“ISIS“) beteiligt sich an *Fisher Outdoor Leisure Ltd.* (“Fisher“). Fisher: ist in UK einer der führenden Händler von Fahrradteilen und -ausrüstung, der seine Produkte über Online-Händler, Vertragshändler sowie Handelsketten vertreibt. Die Ursprünge des Unternehmens liegen im Jahre 1934. Transaktion: 2006 führt ISIS einen MBO mit dem Ziel des Unternehmenswachstums durch. ISIS investiert rund 5,7 Mio. GBP und erhält einen Anteil von 44 %.²¹⁴

- **Sport 2000 - Activa Capital S.A.S.**

Activa Capital S.A.S. (“Activa“) beteiligt sich an *Sport 2000*. Activa: Die 2003 gegründete französische PEG verwaltet 2008 rund 500 Mio. EUR und ist auf Buy-Outs und Wachstumsfinanzierungen v.a. französischer Unternehmen mit Werten i.d.R. zwischen 20 Mio. und 200 Mio. EUR spezialisiert. Sport 2000: Der französische Sporthändler wird 1988 gegründet und führt 2008 rund 570

²¹¹ Vgl. „*BNET (29.06.2004)*“; „*Falconhead Capital - About - History*“; „*Falconhead Capital - About - Investment strategy*“; „*Falconhead Capital - About - Overview*“; „*Falconhead Capital - Investments - The Golf Warehouse*“; „*Falconhead Capital - News (05.05.2004)*“; „*Falconhead Capital - News (20.03.2008)*“.

²¹² Vgl. „*ISIS Equity Partners - Our investments*“; „*ISIS Equity Partners - Our investments - Wiggle Ltd*“; „*ISIS Equity Partners - Our market*“; „*ISIS Equity Partners - Our market - Sectors*“; „*ISIS Equity Partners - Press releases (17.07.2006)*“.

²¹³ Vgl. *Transaktion Wiggle Ltd. - ISIS Equity Partners Ltd.*

²¹⁴ Vgl. „*ISIS Equity Partners - Our investments - Fisher Outdoor Leisure*“; „*ISIS Equity Partners - Press releases (02.06.2006)*“.

Ladenlokale. Transaktion: 2008 beteiligt sich Activa mit 37 % an Sport 2000 im Rahmen einer Wachstumsfinanzierung.²¹⁵

• **Golf Partner Co. Ltd. - Venture Link Co. Ltd.**

Venture Link Co. Ltd. (“VL“) beteiligt sich an *Golf Partner Co. Ltd.* (“GP“). VL: Die Schwerpunkte der 1986 gegründeten japanischen PEG liegen auf japanischen Unternehmen der Bereiche Nahrungsmittel, Restaurants, Erziehungswesen, Handel sowie Gesundheitswesen. GP: Das 1999 gegründete japanische Unternehmen verwaltet zahlreiche Franchise-Unternehmen für den Handel mit gebrauchten Golfschlägern sowie -ausrüstung und vertreibt u.a. Produkte aus dem Golfsport direkt und über das Internet. 2007 erfolgt der Börsengang. Transaktion: Im Rahmen einer geplanten Expansion erwirbt VL 2003 minderheitliche Anteile an GP. Als weiteres Ziel wird die Vorbereitung eines IPO genannt.²¹⁶

• **Golf Partner Co. Ltd. - Nikko AntFactory Co. Ltd.**

Nikko AntFactory Co. Ltd. (“AntFactory“) übernimmt von *Venture Link Co. Ltd.* (“VL“) die Anteile an *Golf Partner Co. Ltd.* (“GP“).²¹⁷ AntFactory: Die japanische PEG wird 2000 gegründet und führt v.a. mehrheitliche Buy-Outs durch. Die Höhe des verwalteten Kapitals liegt 2008 bei rund 3,8 Mrd. JPY. Transaktion: 2004 beteiligt sich AntFactory minderheitlich an GP mit dem Ziel der Vorbereitung eines IPO.²¹⁸

• **The Sports Authority Inc. - Bain Capital LLC**

*Bain Capital LLC*²¹⁹ (“BC“) beteiligt sich an *The Sports Authority Inc.* (“Sports Authority“). Sports Authority: Der US-amerikanische Sportfachhändler wird 1987 gegründet, 1998 erfolgt der IPO. 2006 werden die Anteile an Sports Authority wieder aus dem börslichen Handel genommen.²²⁰ Transaktion: 1987 beteiligt sich BC über

²¹⁵ Vgl. „*Activa Capital - Investment strategy*“; „*Activa Capital - Portfolio - Sport 2000*“; „*AltAssets - Activa invests in Sport 2000*“.

²¹⁶ Vgl. „*Google Finance - Golf Partner Co., Ltd.*“; „*Venture Link - New releases*“; „*Venture Link - News & press releases (19.07.2001)*“; „*Venture Link - News & press releases (03.03.2003)*“; „*Venture Link - News & press releases (20.04.2004)*“.

²¹⁷ Vgl. Transaktion Golf Partner Co. Ltd. - Venture Link Co. Ltd.

²¹⁸ Vgl. „*AntFactory - Investment*“; „*AntFactory - Portfolio - Private equity investments*“; „*Venture Link - News & press releases (03.03.2003)*“; „*Venture Link - News & press releases (20.04.2004)*“.

²¹⁹ Vgl. Transaktion Jack Wolfskin Ausrüstung für Draussen GmbH & Co KGaA - Bain Capital LLC.

²²⁰ Vgl. Transaktion The Sports Authority Inc. - Leonard Green & Partners LP.

Bain Capital Ventures an der Gründungsfinanzierung von *Sports Authority*. Details der Transaktion werden nicht veröffentlicht.²²¹

- **The Sports Authority Inc. - Leonard Green & Partners LP**

*Leonard Green & Partners LP*²²² („LGP“) beteiligt sich an *The Sports Authority Inc.*²²³ („Sports Authority“). Transaktion: 2006 ist LGP an der Public-to-Private-Transaktion der Sports Authority beteiligt. Das Management der Sports Authority ist ebenfalls involviert. Das Transaktionsvolumen wird mit rund 1,3 Mrd. USD, als Ziel die Verfolgung der Wachstums- und Expansionsstrategie von Sports Authority angegeben.²²⁴

- **Big 5 Sporting Goods Corp. - Leonard Green & Partners LP**

*Leonard Green & Partners LP*²²⁵ („LGP“) beteiligt sich an der *Big 5 Sporting Goods Corp.* („Big 5“). Big 5: Der US-amerikanische Sportfachhändler wird 1955 unter dem Namen *United Merchandising Corporation* gegründet. 2002 erfolgt der Börsengang des Unternehmens. Transaktion: 1992 leitet und finanziert LGP mehrheitlich einen MBO an Big 5 in Höhe von rund 28,5 Mio. USD mit dem Ziel der Expansion.²²⁶

- **Performance Inc. - Patricof & Co. Ventures Inc.**

Patricof & Co. Ventures Inc. („Patricof“) investiert in *Performance Inc.* („Performance“). Patricof: Die 1969 gegründete US-amerikanische PEG legt ihren Investitionsfokus auf Handel, Internet, IT, Telekommunikation, Versand sowie Gesundheitswesen. Die PEG verwaltet 2008 – zusammen mit dem Schwesterunternehmen *Apax Partners LP* – rund 12 Mrd. USD und konzentriert sich v.a. auf den Buy-Out-Markt. Performance: Das 1982 gegründete US-amerikanische Unternehmen handelt mit Fahrrädern und Zubehör direkt über Ladengeschäfte sowie das Internet. Transaktion: 1999 leitet Patricof eine Restrukturierungs- und Wachstumsfinanzierung von Performance in Höhe von insgesamt rund 50 Mio. USD.²²⁷

²²¹ Vgl. „*Bain Capital Ventures - Portfolio - Sports Authority*“; „*BNET (12.03.1990)*“; „*Sports Authority - About us*“.

²²² Vgl. Transaktion Varsity Brands Inc. - Leonard Green & Partners LP.

²²³ Vgl. Transaktion The Sports Authority Inc. - Bain Capital LLC.

²²⁴ Vgl. „*Leonard Green & Partners, L.P. - LGP news (23.01.2006)*“; „*Sports Authority - About us*“.

²²⁵ Vgl. Transaktion Varsity Brands Inc. - Leonard Green & Partners LP.

²²⁶ Vgl. „*BNET (09.10.1997)*“; „*Fundinguniverse - Company history list - Big 5 Sporting Good Corporation*“.

²²⁷ Vgl. „*BNET (27.09.1999)*“.

- **Performance Inc. - North Castle Partners LLC**

*North Castle Partners LLC*²²⁸ (“NCP“) beteiligt sich an *Performance Inc.*²²⁹ (“Performance“). Transaktion: 2007 beteiligt sich NCP mehrheitlich an Performance und strebt die weitere Expansion des Unternehmens an.²³⁰

- **Action Sport Holding S.A. - European Capital S.A. SICAR**

European Capital S.A. SICAR (“EC“) beteiligt sich an der *Action Sport Holding S.A.* (“ASH“). EC: Die Tochtergesellschaft der *European Capital Ltd.* wird 2005 gegründet. Die PEG führt überwiegend Buy-Outs, Wachstums- sowie Restrukturierungsfinanzierungen durch. Das Portfolio beinhaltet v.a. europäische Unternehmen. ASH: Das Unternehmen vertreibt über *Royal Vélo France* Fahrradausrüstungen und -zubehör sowie über *Royal Outdoor* u.a. Sportbekleidung. Transaktion: EC übernimmt 2006 über einen Buy-Out rund 88 % an ASH mit dem Ziel, die Wachstumsstrategie von ASH voran zu treiben.²³¹

- **G.I. Joe’s Inc. - Gryphon Investors Inc.**

Gryphon Investors Inc. (“Gryphon“) beteiligt sich an *G.I. Joe’s Inc.* (“Joe’s“). Gryphon: Die 1995 gegründete US-amerikanische PEG ist auf Investitionen u.a. in die Bereiche Handel, Industrie sowie Dienstleistungen spezialisiert. Joe’s: Der US-amerikanische Sportartikelwarenhändler wird 1952 gegründet. Transaktion: Im Jahre 2007 übernimmt Gryphon Joe’s für eine nicht veröffentlichte Summe.²³²

- **Lululemon Athletica Inc. - Advent International Corp.**

Advent International Corp. (“Advent“) investiert in *Lululemon Athletica Inc.* (“Lululemon“). Advent: wird 1984 in den USA gegründet. Das Portfolio ist auf bestimmte Bereiche, wie u.a. Medien und Gesundheitswesen, spezialisiert. Die Schwerpunkte liegen auf europäischen und amerikanischen Unternehmen. Advent ist spezialisiert auf Buy-Out, Wachstums- sowie Restrukturierungsfinanzierungen von Unternehmen mit Werten von bis zu rund 2 Mrd. USD. Die PEG verwaltet 2008 rund 23 Mrd. USD. Lululemon: Der kanadische Fachhändler wird 1998 gegründet

²²⁸ Vgl. Transaktion Cascade Helmet Holdings Inc. - North Castle Partners LLC.

²²⁹ Vgl. Transaktion Performance Inc. - Patricof & Co. Ventures Inc.

²³⁰ Vgl. „DMNews (03.07.2007)“; „North Castle Partners - Performance“.

²³¹ Vgl. „European Capital - Home“; „European Capital - News (17.02.2006)“; „European Capital - Our portfolio“.

²³² Vgl. „Gryphon Investors - About Gryphon - Our history & philosophy“; „Gryphon Investors - Industry focus“; „Gryphon Investors - Our investment criteria“; „Gryphon Investors - Our portfolio“; „PR Newswire (05.02.2007)“.

und ist u.a. auf Ausrüstung und Bekleidung für Yoga und Tanzen spezialisiert. Transaktion: Im Jahre 2005 beteiligt sich Advent im Rahmen einer Wachstumsfinanzierung minderheitlich an Lululemon. Als Ziel wird die internationale Expansion genannt.²³³

- **Hibbet Sporting Goods Inc. - Parallel Investment Partners**

Parallel Investment Partners (“PIP“) investiert in *Hibbet Sporting Goods Inc.* (“Hibbet“). PIP: Die PEG wird 1999 in den USA gegründet und ist auf US-amerikanische Unternehmen bestimmter Sektoren spezialisiert. Hibbet: Das US-amerikanische Unternehmen wird 1945 gegründet und handelt mit Teamsportprodukten (u.a. Bekleidung, Schuhe). Transaktion: Im Rahmen einer Wachstumsfinanzierung investiert PIP 1995 in Hibbet.²³⁴

13.4 Sportrechtshändler

- **Sportfive S.A. - Advent International Corp./Goldman Sachs Capital Partners**

*Advent International Corp.*²³⁵ (“Advent“) und *Goldman Sachs Capital Partners* (“GSCP“) beteiligen sich an *Sportfive S.A.* (“Sportfive“). GSCP: Die PE-Tochtergesellschaft der *Goldman Sachs Group Inc.* mit Hauptsitz in den USA wird 1986 gegründet und verfügt über ein weit gestreutes Portfolio. Sportfive: Das Unternehmen vermarktet Sportrechte (z.B. TV- und Marketingrechte im Fußball). Sportfive entsteht 2001 durch Zusammenschluss des Unternehmensgründers mit dem französischen Pay-TV-Anbieter *Canal Plus* und der *RTL Group*, die jeweils Gesellschaftsanteile halten. Transaktion: 2003 suchen *Canal Plus* und die *RTL Group* Käufer für ihre Anteile an Sportfive, woraufhin 2004 Sportfive mehrheitlich an Advent und GSCP verkauft wird. Im Rahmen eines LBO werden 75 % der Anteile für rund 529 Mio. USD übertragen, die restlichen 25 % verbleiben bei der *RTL Group*. 2006 wird Sportfive vom Medienkonzern Legardère übernommen.²³⁶

²³³ Vgl. „*Advent International - Investments - Lululemon Athletica*“; „*Advent International - Sector focus*“; „*Advent International - Why Advent - Investment programs*“; „*Advent International - Why Advent - Investors*“.

²³⁴ Vgl. „*Parallel Investment Partners - Firm overview*“; „*Parallel Investment Partners - Industry expertise - Industry focus*“; „*Parallel Investment Partners - Industry expertise - Specialty retail - Hibbet Sports*“; „*Parallel Investment Partners - Portfolio - Portfolio companies - Former - Hibbet Sports*“.

²³⁵ Vgl. Transaktion Lululemon Athletica Inc. - Advent International Corp.

²³⁶ Vgl. „*Advent International - News (19.03.2004)*“; „*Medienmaerkte.de - Advent übernimmt Sportfive-Mehrheit*“; „*Medienmaerkte.de - Legardère übernimmt Sportfive*“.

- **Dorna Promocion del Deporte S.A. - CVC Capital Partners Ltd.**

*CVC Capital Partners Ltd.*²³⁷ (“CVC“) erwirbt *Dorna Promocion del Deporte S.A.* (“Dorna“). Dorna: 1988 gegründet hält das spanische Unternehmen über *Dorna Sports* ab 1992 alle Vermarktungs- und TV-Rechte am Motorrad-Rennen *MotoGp World Championship*, der ältesten Motorsport-Weltmeisterschaft. Transaktion: CVC übernimmt 1998 im Rahmen eines LBO Dorna. Die Höhe der Transaktion wird mit rund 80 Mio. USD betitelt.²³⁸

- **Dorna Promocion del Deporte S.A. - Bridgepoint Capital Ltd.**

*Bridgepoint Capital Ltd.*²³⁹ (“Bridgepoint“) erwirbt *Dorna Promocion del Deporte S.A.*²⁴⁰ (“Dorna“). Transaktion: Um sich an der *SLEC Holding Ltd.*²⁴¹ beteiligen zu können, muss *CVC Capital Partners Ltd.* in Folge einer kartellrechtlichen Auflage der EU das 1998 erworbene Unternehmen Dorna 2006 verkaufen. Neuer Eigentümer wird Bridgepoint. Die Transaktion findet in Form eines MBO statt. Die Höhe der Transaktion wird mit rund 355 Mio. GBP beziffert. Als Ziel wird insbesondere das Wachstumsvorhaben genannt.²⁴²

- **SLEC Holding Ltd. - Hellman & Friedman LLC**

Hellman & Friedman LLC (“H&F“) investiert in *SLEC Holding Ltd.* (“SLEC“). H&F: Die US-amerikanische PEG wird 1984 gegründet und investiert insbesondere in US-amerikanische und europäische Unternehmen. SLEC: Auch als *Formula One Group* bekannt hält die 1997 gegründete SLEC als Vermarktungsgesellschaft verschiedene Unternehmen im Management der Formel 1 (u.a. *Formula One Management Ltd.*), welche die kommerziellen Vermarktungsrechte an der Rennsportserie Formel 1 ausüben. Transaktion: Im Jahre 2000 investiert H&F 312 Mio. USD in SLEC und veräußert die Beteiligung im gleichen Jahr.²⁴³

²³⁷ Vgl. Transaktion Oxbow S.A. - CVC Capital Partners Ltd.

²³⁸ Vgl. „*Dorna - The Company*“; „*Times Online* (22.03.2006)“.

²³⁹ Vgl. Transaktion Longoni Sport S.p.A. - Bridgepoint Capital Ltd.

²⁴⁰ Vgl. Transaktion Dorna Promocion del Deporte S.A. - CVC Capital Partners Ltd.

²⁴¹ Vgl. Transaktion SLEC Holding Ltd. - CVC Capital Partners Ltd.

²⁴² Vgl. „*Bridgepoint - Presse* (18.07.2006)“; „*Bridgepoint - Unsere Beteiligungen*“; „*Business Timesonline - Bridgepoint wins control of race rights*“.

²⁴³ Vgl. „*Hellman & Friedman - About*“; „*Hellman & Friedman - About - Investment philosophy*“; „*Hellman & Friedman - Recent investments - Selected prior investments - Formula One Holdings*“.

- **SLEC Holding Ltd. - CVC Capital Partners Ltd.**

*CVC Capital Partners Ltd.*²⁴⁴ (“CVC“) beteiligt sich an der *SLEC Holding Ltd.*²⁴⁵ (“SLEC“). Transaktion: Im Zusammenhang mit der Insolvenz der Kirch-Gruppe erwirbt CVC 2005 über das Tochterunternehmen *Alpha Prema AG* im Rahmen eines Buy-Outs die mehrheitlichen Anteile an der SLEC. Aufgrund von Auflagen der EU-Wettbewerbskommission muss CVC Dorna²⁴⁶ verkaufen.²⁴⁷

- **Kentaro AG - Nord Holding Unternehmensbeteiligungsgesellschaft mbH**

Die *Nord Holding Unternehmensbeteiligungsgesellschaft mbH* (“NH“) beteiligt sich an der *Kentaro AG* (“Kentaro“). NH: Die deutsche PEG wird 1993 gegründet. Die Höhe des verwalteten Kapitals liegt 2008 bei rund 425 Mio. EUR, die Transaktionsvolumina erstrecken sich i.d.R. von 30 Mio. bis ca. 100 Mio. EUR. Kentaro: ist ein auf die Organisation und Vermarktung von Fußballveranstaltungen (u.a. Handel von TV- und Bandenrechten) spezialisiertes, 2003 gegründetes schweizerisches Unternehmen. Transaktion: Im Rahmen einer Wachstumsstrategie erwirbt NH 2006 9,5 % an Kentaro in der Absicht, diesen Anteil sukzessive zu erhöhen, und dem Ziel, Kentaro zum europäischen Marktführer in der Fußballvermarktung aufzubauen.²⁴⁸

- **DSM Sportwerbung GmbH - Corporate Value Associates**

Die *Corporate Value Associates-Gruppe* (“CVA“) übernimmt die *DSM Sportwerbung GmbH* (“DSM“). CVA: der Finanzinvestor wird 1987 in UK gegründet. DSM: Das 2005 gegründete Unternehmen ist der ehemalige Geschäftsbereich der in der Stadionwerbung tätigen Sportwerbung der *DSM Deutsche Städte-Medien GmbH*. Danach vermarktet DSM deutsche Bundesliga-Vereine (u.a. FC Schalke 04/Veltins Arena, VFL Bochum/rewirpowerSTADION). Transaktion: 2006 veräußert die *Ströer Gruppe* – bis zu diesem Zeitpunkt 100%iger Gesellschafter – alle Anteile an der

²⁴⁴ Vgl. Transaktion Oxbow SMA - CVC Capital Partners Ltd.

²⁴⁵ Vgl. Transaktion SLEC Holding Ltd. - Hellman & Friedman LLC.

²⁴⁶ Vgl. Transaktion Dorna Promocion del Deporte - CVC Capital Partners Ltd.

²⁴⁷ Vgl. „*Motorsport Total.com* (21.03.2006)“; „*Pitpass.com - News* (04.12.2005)“; „*RWB - CVC: Erfolgsgeschichte Formel 1*“; „*SLEC Holdings*“; „*Wirtschaftsblatt - Archiv* (19.10.2007)“; Zur Vertiefung der Anteilsverteilung s. „*FAZ.NET - Sport - Mehrheitsverhältnisse in der Formel 1*“.

²⁴⁸ Vgl. „*Nordholding - Historie*“; „*Nordholding - Investitionsphasen*“; „*Nordholding - Portfolio - Übersicht nach Branche*“; „*Nordholding - Portfolio - Übersicht nach Phase*“.

DSM an die CVA. 2007 übernimmt die schweizerische Sportmarketingagentur *Infront Sports & Media GmbH* die DSM.²⁴⁹

- **CSMG Inc. - Hopewell Ventures LP**

Hopewell Ventures LP (“HV“) beteiligt sich an *CSMG Inc.* HV: Die US-amerikanische PEG wird 2004 gegründet und fokussiert Beteiligungen in den USA. Das Portfolio ist nicht auf bestimmte Branchen spezialisiert. CSMG: Das US-amerikanische Unternehmen wird 1983 gegründet, ist in den Anfangsjahren insbesondere im Bereich der rechtlichen Vermarktung von Profisportlern aktiv und erweitert im Laufe der Jahre sein Angebot um weitere Bereiche. Transaktion: Im Jahre 2005 investiert HV rund 3,5 Mio. USD mit dem Ziel der Expansion ausgewählter Geschäftsfelder.²⁵⁰

- **Worldwide Football Inc. - Blue Equity LLC**

Blue Equity LLC (“BE“) übernimmt *Worldwide Football Inc.* (“WFI“). BE: Die US-amerikanische PEG wird 2004 gegründet und ist auf Investments u.a. im Sportsektor fokussiert. WFI: Die US-amerikanische Agentur wird 2005 gegründet und hält zahlreiche Sportler der *National Football League* (NFL) unter Vertrag. Transaktion: Im Jahre 2007 übernimmt BE WFI für eine nicht veröffentlichte Summe.²⁵¹

- **NBA China LP - China Merchants China Direct Investments Limited/Bank of China Group Investment Limited**

China Merchants China Direct Investments Limited (“CMCDI“) und *Bank of China Group Investment Limited* (“BOCGI“) beteiligen sich an *NBA China LP*. CMCDI: Die PEG wird 1993 in China gegründet und ist auf Investments in chinesische Unternehmen fokussiert. BOCGI: Die Gesellschaft wird 1984 in China gegründet und ist eine Tochtergesellschaft der *Bank of China Limited*. NBA China: Das Unternehmen wird 2007 gegründet und vermarktet die NBA²⁵² in China (u.a. TV-Rechte, Markenrechte, Veranstaltungsrechte). Transaktion: Im Jahre 2008 beteiligen

²⁴⁹ Vgl. „Sponsors - Die Sponsors Archivsuche (18.01.2006)“; „WilmerHale - Aktuelles (06.07.2007)“.

²⁵⁰ Vgl. „Hopewell Ventures - About“; „Hopewell Ventures - Investment Criteria“; „Hopewell Ventures - Portfolio - CSMG“; „Sportsbusiness Journal (06.08.2007)“; „The Free Library (15.06.2005)“; „The Funded - Hopewell Ventures“.

²⁵¹ Vgl. „Bloomberg.com - News (30.05.2007)“; „Blue Equity - News - Press releases (29.05.2007)“.

²⁵² National Basketball Association.

sich die PEGs minderheitlich an NBA China. Die Höhe der Beteiligung von CMCDI wird mit rund 23 Mio. USD angegeben.²⁵³

13.5 Sportwettenanbieter

- **BetandWin.com Interactive Entertainment AG - Global Equity Partners Beteiligungs-Management AG**

Global Equity Partners Beteiligungs-Management AG (“GEP“) beteiligt sich an *BetandWin.com Interactive Entertainment AG* (“BetandWin“; heute *bwin*). GEP: Die österreichische PEG wird 1997 mit Schwerpunkt auf Wachstumsfinanzierungen, Buy-Outs sowie Public-to-Private-Transaktionen gegründet. Die Transaktionsvolumina liegen i.d.R. zwischen ca. 0,5 Mio. EUR und 10 Mio. EUR. Das verwaltete Kapital liegt 2008 bei rund 550 Mio. EUR, der Fokus auf europäischen Unternehmen v.a. der Bereiche Technologie sowie Immobilien. BetandWin: Der österreichische Sportwettenanbieter wird 1997 gegründet. 2000 geht das Unternehmen an die Börse. Transaktion: 1999 beteiligt sich GEP am Wachstumsvorhaben von BetandWin mit dem Ziel der Expansion und erwirbt über 50 % am Unternehmen. Der Exit erfolgt 2000 im Rahmen des IPO.²⁵⁴

- **Starbet Gaming Entertainment AG - Global Equity Partners Beteiligungs-Management AG**

*Global Equity Partners Beteiligungs-Management AG*²⁵⁵ (“GEP“) beteiligt sich an *Starbet Gaming Entertainment AG* (“Starbet“). Starbet: Der österreichische Sportwettenanbieter wird 2005 von einem Mitbegründer der *BetandWin.com Interactive Entertainment AG* gegründet. Transaktion: Im Rahmen einer Wachstumsfinanzierung beteiligt sich GEP 2005 an Starbet.²⁵⁶

- **Sporting Index Group Ltd. - Duke Street Capital Ltd.**

Duke Street Capital Ltd. (“Duke Street“) beteiligt sich an der *Sporting Index Group Ltd.* (“SI“). Duke Street: Die PEG existiert seit 1988 mit Investitionsfokus auf

²⁵³ Vgl. „*Bank of China Group Investment Limited - Corporate equity investment*“; „*NBA - News (14.01.2008)*“.

²⁵⁴ Vgl. „*Boerse.ard.de (14.07.2005)*“; „*Global Equity Partners*“; „*Unternehmensfinanzierung.at - Expansion - Mezzaninekapital - Unsere Partner - Global Equity Partners Beteiligungs-Management AG*“.

²⁵⁵ Vgl. *Transaktion BetandWin.com Interactive Entertainment AG - Global Equity Partners Beteiligungs-Management AG*.

²⁵⁶ Vgl. „*Global Equity Partners - Geschäftsbereiche - Wachstum & Hightech - Track Record - Starbet Gaming Entertainment AG*“; „*Presstext Austria (10.10.2006)*“.

Unternehmen in UK und Frankreich. Die Werte der Portfoliounternehmen liegen i.d.R. bei ca. 40 Mio. bis 400 Mio. GBP. Die PEG legt ihr Hauptaugenmerk u.a. auf das Gesundheitswesen sowie die Freizeitbranche. Häufige Transaktionsform ist der Buy-Out. Das verwaltete Kapital beläuft sich 2008 auf rund 1,6 Mrd. GBP, die Transaktionsvolumina liegen meist zwischen 40 Mio. und 440 Mio. GBP. SI: Der britische Sportwettenanbieter wird 1992 gegründet. Zur Zeit der Transaktion hält SI einen Marktanteil von rund 60 % in UK. Transaktion: 2002 beteiligt sich Duke Street am MBO von SI mit rund 42 Mio. GBP und zielt auf Wachstum sowie Verbesserungen in Verkauf und Vertrieb ab. Nach drei Jahren wird SI an *HgCapital LLP*²⁵⁷ verkauft.²⁵⁸

- **Sporting Index Group Ltd. - HgCapital LLP**

HgCapital LLP (“HgCapital“) übernimmt die *Sporting Index Group Ltd.* (“SI“). HgCapital: Die 1985 gegründete britische PEG fokussiert ausgewählte Sektoren wie bspw. Konsumgüter, Gesundheitswesen sowie die Freizeitbranche. Die Transaktionsvolumina liegen i.d.R. zwischen rund 60 Mio. und 600 Mio. GBP, die Werte der angezielten Unternehmen zwischen ca. 30 Mio. und 320 Mio. GBP, 2008 verwaltet HgCapital rund 2 Mrd. GBP. Transaktion: Rund drei Jahre nach der Beteiligung von *Duke Street Capital Ltd.*²⁵⁹ übernimmt HgCapital SI für ca. 75,8 Mio. GBP. Das Management wird im Rahmen eines MBO beteiligt. Als Ziele werden insbesondere Wachstumsvorhaben genannt.²⁶⁰

- **BetFair Group Ltd. - Index Ventures/Benchmark Capital Europe LLC**

Index Ventures (“IV“) und *Benchmark Capital Europe LLC* (“Benchmark“) investieren in *BetFair Group Ltd.* (“BetFair“). IV: Die PEG wird 1996 mit Hauptsitz in der Schweiz gegründet und ist auf Investitionen in die Bereiche Technologie und Life Sciences fokussiert. Benchmark: Die PEG wird 1995 in den USA gegründet und ist auf Technologieunternehmen fokussiert. BetFair: Der britische Online-Wettenanbieter wird im Jahre 2000 gegründet, der Schwerpunkt liegt auf Sportwetten.

²⁵⁷ Vgl. Transaktion Sporting Index Group Ltd. - HgCapital LLP.

²⁵⁸ Vgl. „*Duke Street Capital*“; „*Duke Street Capital - About Duke Street Capital*“; „*Duke Street Capital - Management Buy-Ins*“; „*Duke Street Capital - Our portfolio*“; „*Duke Street Capital - Our portfolio - Current investments*“; „*Duke Street Capital - Our portfolio - Previous investments - Sporting Index*“; „*Duke Street Capital - Sector focus*“; „*HgCapital - Presse (18.10.2005)*“.

²⁵⁹ Vgl. Transaktion Sporting Index Group Ltd. - Duke Street Capital Ltd.

²⁶⁰ Vgl. „*BNET (15.11.2005)*“; „*HgCapital - Presse (18.10.2005)*“; „*HgCapital - Über HgCapital*“; „*Venture Capital Magazin - Investor im Portrait - HgCapital - Beteiligungen an mittelgroßen Unternehmen gesucht*“.

Transaktion: im Jahre 2000 investieren IV und Benchmark in BetFair im Rahmen einer Frühphasenfinanzierung.²⁶¹

13.6 Sportmedien

• **Premiere Fernsehen GmbH & Co. KG - Permira Ltd.**

Permira Ltd. (“Permira“) beteiligt sich an der *Premiere Fernsehen GmbH & Co. KG* (“Premiere“). Permira: wird 1985 in UK gegründet und verwaltet 2008 rund 17,8 Mrd. GBP. Ziel sind Transaktionen mit Volumina ab ca. 400 Mio. bis hin zu mehreren Mrd. GBP. Der Schwerpunkt liegt auf Buy-Outs, Public-to-Private-Transaktionen sowie Wachstumsfinanzierungen. Premiere: Der 1990 gegründete Pay-TV Sender mit zahlreichen Sportformaten sendet jährlich über 5.000 Stunden Live-Sport (v.a. Fußball, Formel 1). Rund 650.000 indirekte Kunden (Arena, Unitymedia) verfolgen über Premiere die Fußball Bundesliga. Transaktion: 2003 beteiligt sich Permira im Rahmen eines MBO mit 65,13 % an Premiere. Die PEG investiert rund 1,1 Mrd. GBP. Angezielt werden u.a. die bessere Positionierung in der Medienbranche sowie ein IPO. 2005 erfolgt der Börsengang.²⁶²

• **ESPN Classic Europe (Sport) LLC - Falconhead Capital LLC**

*Falconhead Capital LLC*²⁶³ (“Falconhead“) beteiligt sich an *ESPN Classic Europe (Sport) LLC* (“ESPN“). ESPN: Das europäische Kabelnetzwerk mit Schwerpunkt auf Sport wird 2001 gegründet und bedient über Fernsehkanäle rund 16 Mio. Kunden. Die Muttergesellschaft *ESPN Inc.*, die zu 80 % von *The Walt Disney Co.* gehalten wird, bedient in den USA rund 43 Mio. Kunden. *ESPN Inc.* ist ein auf Sport fokussiertes Multimedia- und Unterhaltungsunternehmen. Transaktion: 2001 gründen Falconhead und *The Walt Disney Co.* ESPN. Falconhead beteiligt sich minderheitlich mit 30 %, 70 % hält *The Walt Disney Co.* über *ESPN Inc.* 2005 übernimmt *The Walt Disney Co.* von Falconhead die Anteile an ESPN.²⁶⁴

²⁶¹ Vgl. „BetFair - About us - Key facts“; „Business Insider - Betfair“.

²⁶² Vgl. „Permira - Investmentkriterien - Transaktionsarten“; „Permira - Investments - Premiere“; „Permira - Neue Gesellschafterstruktur von Premiere steht“; „Permira - Our investments - Past investments - Premiere“; „Permira - Presse (02.2003)“; „Permira - Über Permira“; „Premiere - Premiere Unternehmensprofil“.

²⁶³ Vgl. Transaktion The Golf Warehouse Inc. - Falconhead Capital LLC.

²⁶⁴ Vgl. „ESPN Classic - About us“; „Falconhead Capital - Investments - ESPN Classic Europe LLC“; „Falconhead Capital - News (12.04.2005)“; „Falconhead Capital - Press releases (10.12.2001)“.

- **The Tennis Channel Inc. - Bain Capital LLC/Apollo Partners LLC/DND Capital Partners LLC/Battery Ventures LP/Columbia Capital/JP Morgan Partners LLC/WaterView Partners LP/EdsLink LLC**

*Bain Capital LLC*²⁶⁵ (“BC“), *Apollo Partners LLC* (“AP“), *DND Capital Partners LLC* (“DND“), *Battery Ventures LP* (“BaV“), *Columbia Capital* (“CCa“), *JP Morgan Partners LLC* (“JPMP“), *WaterView Partners LP* (“WVP“) und *EdsLink LLC* investieren in *The Tennis Channel Inc.* (“Tennis Channel“). AP: Die US-amerikanische PEG wird 1987 gegründet und fokussiert Investitionen in die Bereiche Medien, Kommunikation, Unterhaltung sowie Rundfunk. DND: Die US-amerikanische PEG wird im Jahre 2000 gegründet und fokussiert Unternehmen der Bereiche Medien und Kommunikation. BaV: Die PEG mit Hauptsitz in den USA wird 1983 gegründet und ist u.a. auf die Bereiche Technologie, Medien und Finanzdienstleistungen spezialisiert. CCa: Die US-amerikanische PEG wird 1989 gegründet und fokussiert die Bereiche Kommunikations- und Informationstechnologie. JPMP: Die US-amerikanische PEG und Tochtergesellschaft von *JPMorgan Chase & Co.* wird 1984 gegründet und fokussiert die Bereiche Verbrauchermärkte, Medien, Energiesektor, Finanzdienstleistungen, Gesundheitswesen und Technologie. WVP: Die US-amerikanische PEG wird 1999 gegründet und ist spezialisiert auf Kommunikation, Medien sowie die Unterhaltungsindustrie. EdsLink: Die US-amerikanische PEG wird im Jahre 2000 gegründet. Tennis Channel: Das US-amerikanische TV-Netzwerk wird 2003 gegründet. Zu den Inhalten der Übertragungen und Beiträge zählen überwiegend Themen aus dem Bereich Tennis. Transaktion: Im Jahre 2003 beteiligen sich die PEGs am Tennis Channel.²⁶⁶

- **World Golf Tour Inc. - Battery Ventures LP**

*Battery Ventures LP*²⁶⁷ (“BaV“) investiert in *World Golf Tour Inc.* (“WGT“). WGT: Das US-amerikanische Unternehmen wird 2006 gegründet und ist ein interaktives Online-Portal mit Golfhalten und -spielen. Transaktion: Im Jahre 2007 investiert

²⁶⁵ Vgl. Transaktion Jack Wolfskin Ausrüstung für Draussen GmbH & Co KGaA - Bain Capital LLC.

²⁶⁶ Vgl. „*Battery Ventures - Portfolio - The Tennis Channel*“; „*BNET (17.04.2003)*“; „*Businessweek - WaterView Partners L.P.*“; „*Columbia Capital - About*“; „*EdsLink LLC*“; „*JPMorgan - Private Equity*“; „*Tennis Channel - About us*“.

²⁶⁷ Vgl. Transaktion The Tennis Channel Inc. - Bain Capital LLC/Apollo Partners LLC/DND Capital Partners LLC/Battery Ventures LP/Columbia Capital/JP Morgan Partners LLC/WaterView Partners LP/EdsLink LLC.

BaV im Rahmen einer Frühphasenfinanzierung mit dem Ziel des Wachstums von WGT.²⁶⁸

- **World Golf Tour Inc. - Panorama Capital LLC**

Panorama Capital LLC (“PC“) investiert in *World Golf Tour Inc.*²⁶⁹ (“WGT“). PC: Die US-amerikanische PEG wird 2005 gegründet und investiert insbesondere in die Bereiche Technologie und Life Sciences. Transaktion: Im Jahre 2008 investiert PC und verfolgt das Wachstum von WGT.²⁷⁰

- **Resort Sports Network Inc. - Advent International Corp.**

*Advent International Corp.*²⁷¹ (“Advent“) beteiligt sich an *Resort Sports Network Inc.* (“RSN“). RSN: Das 1985 gegründete US-amerikanische Medienunternehmen liefert Informationen sowie Unterhaltung u.a. über das RSN-Kabelfernsehnetz im Bereich Sport und Outdoor. Transaktion: Advent beteiligt sich 2000 mit rund 20 Mio. USD an RSN. Ziel dieser Wachstumsfinanzierung ist u.a. der Ausbau von *RSN.comTV*. Darüber hinaus wird die Erweiterung des Produktangebots angeführt.²⁷²

- **Giga Digital Television GmbH - Cuneo AG**

Die *Cuneo AG* (“Cuneo“) beteiligt sich an der *Giga Digital Television GmbH* (“Giga“). Cuneo: Die 2000 gegründete deutsche PEG ist auf Frühphasenfinanzierungen v.a. von Medienunternehmen spezialisiert. Giga: wird 1998 gegründet und ist Deutschlands erster Gaming-Fernsehsender (u.a. Online-Spiele, e-Sport und Lifestyle) mit Spiel-Übertragungen. Transaktion: 2005 beteiligt sich Cuneo im Rahmen einer Wachstumsfinanzierung mit 33,4 % an Giga.²⁷³

- **Giga Digital Television GmbH - Wellington Partners GmbH**

Wellington Partners GmbH (“Wellington“) beteiligt sich an der *Giga Digital Television GmbH*²⁷⁴ (“Giga“). Wellington: Zu der Zielgruppe der 1991 gegründeten deutschen PEG zählen europäische Unternehmen v.a. der Bereiche Technologie, Informationstechnologie, Medien sowie Life Sciences. Die PEG verwaltet 2008 rund

²⁶⁸ Vgl. „*Battery Ventures - Portfolio - World Golf Tour*“; „*World Golf Tour - About us - Company announcements (04.10.2007)*“.

²⁶⁹ Vgl. Transaktion World Golf Tour Inc. - Battery Ventures LP.

²⁷⁰ Vgl. „*Panorama Capital - About Panorama*“; „*Panorama Capital - Home - Investment philosophy*“; „*World Golf Tour - About us - Company announcements (05.02.2008)*“.

²⁷¹ Vgl. Transaktion Sportfive S.A. - Advent International Corp.

²⁷² Vgl. „*Advent International - News (12.7.2000)*“.

²⁷³ Vgl. „*Adori - Aufsichtsrat*“; „*MA HSH - Pressemitteilung (22.12.2005)*“; „*Wellington Partners - Wellington Partners invests in GIGA TV*“.

²⁷⁴ Vgl. Transaktion Giga Digital Television GmbH - Cuneo AG.

800 Mio. EUR. Die Höhe der Transaktionen erstreckt sich i.d.R. von rund 0,5 Mio. bis 20 Mio. EUR. Transaktion: Wellington beteiligt sich 2006 im Rahmen einer Finanzierungsrunde mit 15,3 % an Giga. Ziele sind die Expansion sowie eine in Europa führende Marktposition von Giga.²⁷⁵

- **GameRock AB - Deseven AB**

Deseven AB (“Deseven“) nimmt *GameRock AB* (“GameRock“) in das Portfolio auf. Deseven: wird 2000 in Schweden mit Fokus auf skandinavische Unternehmen der Bereiche IT, Medien, Dienstleistungen sowie Technologie gegründet. Die Transaktionen erfolgen überwiegend in Form von Wachstums-, Frühphasen- sowie Restrukturierungsfinanzierungen. Die Höhe der Transaktionen liegt i.d.R. zwischen rund 1 Mio. bis 10 Mio. SEK, die Höhe des verwalteten Kapitals 2008 bei rund 200 Mio. SEK. GameRock: ist ein schwedischer Anbieter von e-Sport, der unter dem Markennamen *Spelarenan* geführt wird. *Spelarenan* hält im ersten Jahr seines Bestehens rund 230.000 Mitglieder. Transaktion: Bei dem Ende 2006 erfolgten Buy-Out wird die Expansion von GameRock verfolgt.²⁷⁶

- **E-Sport Network AB - Deseven AB**

*Deseven AB*²⁷⁷ (“Deseven“) nimmt *e-Sport Network AB* (“ESN“) in das Portfolio auf. ESN: Das 2002 gegründete schwedische Software-Unternehmen betreibt u.a. die Online-Plattform *E-Sport Common Platform*, über die Provider ihre Produkte (v.a. e-Sport) anbieten können. Transaktion: Nachgewiesen wird die Transaktion im Portfolio von Deseven. Weitere Informationen sind nicht veröffentlicht.²⁷⁸

- **onGolf.com - Deseven AB**

*Deseven AB*²⁷⁹ (“Deseven“) nimmt *onGolf.com* in das Portfolio auf. OnGolf.com: ist eine 2008 gegründete schwedische Online-Plattform mit Schwerpunkt auf Golf.

²⁷⁵ Vgl. „MA HSH - Pressemitteilung (22.12.2005)“; „Wellington Partners - What we look for“; „Wellington Partners - Who we are“.

²⁷⁶ Vgl. „Deseven“; „Deseven - About“; „Deseven - Investment criteria“; „Deseven - Portfolio - GameRock“; „ESN - News (21.12.06)“; „Fragster - Artikel (09.05.2008)“; „GameRock“; Im Internet wird diese Transaktion nicht detailliert beschrieben. Erst eine Anfrage per Mail im Mai 2008 bei Deseven führte zu diesen Informationen.

²⁷⁷ Vgl. Transaktion GameRock AB - Deseven AB.

²⁷⁸ Vgl. „Deseven - Portfolio - ESN“; „ESN - About ESN“; Auch eine Anfrage per Mail im Mai 2008 bei Deseven führte zu keinen weiteren Informationen.

²⁷⁹ Vgl. Transaktion GameRock AB - Deseven AB.

Transaktion: Die Transaktion wird 2008 abgewickelt, weitere Informationen sind nicht veröffentlicht.²⁸⁰

- **Sports.com Ltd. - Falconhead Capital LLC/Soros Private Equity Partners LLC**

*Falconhead Capital LLC*²⁸¹ (“Falconhead“) und *Soros Private Equity Partners LLC* (“SPEP“) leiten eine Finanzierungsrunde von *Sports.com Ltd.* (“Sports.com“). SPEP: Die PEG verwaltet 2008 rund 4 Mrd. USD und investiert i.d.R. bis zu Volumina von rund 400 Mio. USD pro Transaktion insbesondere in den USA und Europa. Sports.Com: 1999 in UK gegründet befindet sich der Internetanbieter im Mehrheitsbesitz der *SportsLine.com Inc.*, einem Medienunternehmen, das weltweit Sportinhalte und e-Commerce im Internet anbietet. Über Sports.com bietet *SportsLine.com Inc.* Inhalte für Europa an. Transaktion: 1999 wirbt Sports.com über Falconhead und Tochtergesellschaften von SPEP Finanzierungsmittel in Höhe von rund 50 Mio. USD ein. Ziele sind die Stärkung der Marktposition sowie internationale Expansion.²⁸²

- **Tickets.com Inc. - Falconhead Capital LLC**

*Falconhead Capital LLC*²⁸³ (“Falconhead“) investiert in *Tickets.com Inc.* (“Tickets.com“). Tickets.com: Das 1995 gegründete US-amerikanische Unternehmen vertreibt online Eintrittskarten von Sportligen, Veranstaltern und Clubs. Zu den Kunden zählen bspw. Sportorganisationen sowie Betreiber von Sportstadien und -arenen. Transaktion: 1999 beteiligt sich Falconhead an einer Finanzierungsrunde von Tickets.com in Höhe von rund 30 Mio. USD. Als Ziele werden insbesondere eine Wachstumsstrategie sowie der Ausbau des sportbezogenen Eintrittskartenverkaufs genannt.²⁸⁴

- **SportsYA! Inc. - Falconhead Capital LLC**

*Falconhead Capital LLC*²⁸⁵ (“Falconhead“) investiert zweimalig in *SportsYA! Inc.* (“SportsYA!“). SportsYA!: Die sportbezogene Online-Plattform wird 1998 in den

²⁸⁰ Vgl. „Deseven - Portfolio - onGolf“; Auch eine Anfrage per Mail im Mai 2008 bei Deseven führte zu keinen weiteren Informationen.

²⁸¹ Vgl. Transaktion The Golf Warehouse Inc. - Falconhead Capital LLC.

²⁸² Vgl. „CBS Sports - Presse (06.12.1999)“; „na.presseportal.de - Archiv (12.01.2000)“; „Parthenon Capital - Media center - News (11.09.2004)“.

²⁸³ Vgl. Transaktion The Golf Warehouse Inc. - Falconhead Capital LLC.

²⁸⁴ Vgl. „AllBusiness.com (05.04.1999)“; „BNET (17.02.2000)“; „Falconhead Capital - News (07.09.2003)“; „Tickets.com“.

²⁸⁵ Vgl. Transaktion The Golf Warehouse Inc. - Falconhead Capital LLC.

USA gegründet. Transaktion: 2000 beteiligt sich Falconhead im Rahmen einer Wachstumsfinanzierung an SportsYA! mit rund 11 Mio. USD. Im darauf folgenden Jahr investiert Falconhead zu Wachstumszwecken weitere rund 15 Mio. USD in SportsYA!. 2007 wird SportsYA! von *Jump TV Inc.* übernommen.²⁸⁶

- **Triathlete Magazine - Falconhead Capital LLC**

*Falconhead Capital LLC*²⁸⁷ (“Falconhead“) erwirbt parallel zu *Elite Racing Inc.*²⁸⁸ und *Competitor Publishing Inc.*²⁸⁹ das *Triathlete Magazine* und gründet die *Competitor Group Inc.* (“CGI“). CGI (Zusatzinformation): ist ein Medien- und Veranstaltungsunternehmen im Bereich Ausdauersport mit einer Medien-Plattform. Zu den Tätigkeitsbereichen zählen u.a. acht Zeitschriften, Veranstaltungen, eine wöchentliche Radioshow sowie ein Online-Portal. Triathlete Magazine: wird 1983 in den USA gegründet und beinhaltet sowohl ein Magazin als auch ein Online-Portal für Triathlon. Transaktion: 2008 erwirbt Falconhead das *Triathlete Magazine* und fügt es in die CGI mit den Zielen der Gründung eines weltweit führenden Online-Portals für Ausdauersport sowie der Expansion von CGI ein.²⁹⁰

- **Competitor Publishing Inc. - Falconhead Capital LLC**

*Falconhead Capital LLC*²⁹¹ (“Falconhead“) erwirbt parallel zu *Elite Racing Inc.*²⁹² und *Triathlete Magazine* den Herausgeber *Competitor Publishing Inc.* (“CP“) und gründet die *Competitor Group Inc.*²⁹³ (“CGI“). CP: wird 1987 in den USA gegründet und ist Herausgeber regionaler Sportmagazine. Transaktion: 2008 erwirbt Falconhead CP und fügt das Unternehmen in die CGI mit den Zielen der Gründung eines weltweit führenden Online-Portals für Ausdauersport sowie der Expansion von CGI ein.²⁹⁴

- **Inside Communications Inc. - Falconhead Capital LLC**

*Falconhead Capital LLC*²⁹⁵ (“Falconhead“) übernimmt *Inside Communications Inc.* (“ICI“). ICI: das US-amerikanische Unternehmen wird 1987 gegründet und ist u.a.

²⁸⁶ Vgl. „*BNET (09.2000) - SportsYA!*“; „*Sportbusiness.com - News archives (27.09.2001) (b)*“; „*Sports YA - About Sports YA - Who we are*“.

²⁸⁷ Vgl. Transaktion *The Golf Warehouse Inc. - Falconhead Capital LLC*.

²⁸⁸ Vgl. Transaktion *Elite Racing Inc. - Falconhead Capital LLC*.

²⁸⁹ Vgl. Transaktion *Competitor Publishing Inc. - Falconhead Capital LLC*.

²⁹⁰ Vgl. „*AltAssets - Roundup (09.01.2008)*“; „*Falconhead Capital - Press releases (07.01.2008)*“.

²⁹¹ Vgl. Transaktion *The Golf Warehouse Inc. - Falconhead Capital LLC*.

²⁹² Vgl. Transaktion *Elite Racing Inc. - Falconhead Capital LLC*.

²⁹³ Vgl. Transaktion *Triathlete Magazine - Falconhead Capital LLC*.

²⁹⁴ Vgl. „*AltAssets - Roundup (09.01.2008)*“; „*Falconhead Capital - Press releases (07.01.2008)*“.

²⁹⁵ Vgl. Transaktion *The Golf Warehouse Inc. - Falconhead Capital LLC*.

Herausgeber von Sportliteratur wie Katalogen sowie Sportzeitschriften und bietet ein sportspezifisches Online-Portal an. Transaktion: 2008 übernimmt Falconhead ICI. Als Ziel wird eine Expansionsstrategie genannt.²⁹⁶

- **NEP Broadcasting LP - Wachovia Capital Partners LLC**

*Wachovia Capital Partners LLC*²⁹⁷ (“Wachovia“) beteiligt sich an *NEP Broadcasting LP* (“NEP“). NEP: das 1984 gegründete US-amerikanische Unternehmen ist Anbieter von Fernsehübertragungen und -übertragungstechnik u.a. im Live-Sport. Über *NEP Screenworks LED* bietet das Unternehmen bspw. Videowände für Sportereignisse (z.B. English Premier League Football, Wimbledon) an und verfügt über ein breites Netzwerk in der Sportbranche. Transaktion: 2000 beteiligt sich Wachovia an NEP mit dem Ziel des Wachstums.²⁹⁸

- **NEP Broadcasting LP - Apax Partners LP/Spectrum Equity Investors LP**

*Apax Partners LP*²⁹⁹ (“Apax“) und *Spectrum Equity Investors LP* (“Spectrum“) beteiligen sich zeitgleich an *NEP Broadcasting LP*³⁰⁰ (“NEP“). Spectrum: Die 1994 gegründete US-amerikanische PEG ist spezialisiert auf Beteiligungen in den Bereichen Dienstleistungen, Medien, Kommunikation und Informationstechnologie in den USA und Westeuropa. Die PEG verwaltet 2008 rund 4 Mrd. USD, die Höhe der Investitionen liegt meist zwischen 30 Mio. und 150 Mio. USD und die Werte der Zielunternehmen erstrecken sich i.d.R. zwischen 50 Mio. und 450 Mio. USD. Spectrum beteiligt sich v.a. im Rahmen von Restrukturierungsfinanzierungen sowie Buy-Outs. Transaktion: 2004 erwerben Apax und Spectrum Anteile von *Wachovia Capital Partners*³⁰¹ an NEP. Als Ziel wird ein Expansionsvorhaben genannt, das Investitionsvolumen wird mit ca. 320 Mio. USD angegeben.³⁰²

- **NEP Broadcasting LP - American Securities Capital Partners LLC**

American Securities Capital Partners LLC (“ASCP“) übernimmt mehrheitlich *NEP Broadcasting LP*³⁰³ (“NEP“). ASCP: Die PEG, deren Wurzeln bis 1947 zurückgehen,

²⁹⁶ Vgl. „*Falconhead Capital - News (20.03.2008)*“; „*Falconhead Capital - Press releases (11.02.2008)*“.

²⁹⁷ Vgl. Transaktion Bell Sports Inc. - Fenway Partners Inc./Wachovia Capital Partners LLC.

²⁹⁸ Vgl. „*Apax Partners - News (12.04.2004)*“; „*NEP Broadcasting LLC - About*“.

²⁹⁹ Vgl. Transaktion Spyder Active Sports - Apax Partners LP.

³⁰⁰ Vgl. Transaktion NEP Broadcasting LP - Wachovia Capital Partners LLC.

³⁰¹ Vgl. Transaktion Bell Sports Inc. - Wachovia Capital Partners LLC.

³⁰² Vgl. „*Apax Partners - News (12.04.2004)*“; „*Pittsburgh BusinessTimes - News (12.04.2004)*“; „*Spectrum Equity Investors - About Spectrum*“.

³⁰³ Vgl. Transaktion NEP Broadcasting LP - Wachovia Capital Partners LLC.

investiert v.a. in US-amerikanische und kanadische Unternehmen der Bereiche Verbrauchermärkte, Dienstleistungen, Medien, Restaurants, Energiesektor, Raumfahrtindustrie sowie Gesundheitswesen. Häufig durchgeführte Transaktionsformen sind Wachstumsfinanzierungen sowie Buy-Outs. Die Höhe des verwalteten Kapitals beläuft sich 2008 auf rund 2 Mrd. USD. Transaktion: 2007 erwirbt ASCP Anteile an NEP. Als Ziel wird die Ausweitung der nationalen und internationalen Marktführerschaft durch Expansion angegeben.³⁰⁴

- **International Management Group - Forstmann Little & Co.**

Forstmann Little & Co. (“Forstmann“) erwirbt das Unternehmen *International Management Group* (“IMG“). Forstmann: Die 1978 gegründete US-amerikanische PEG legt den Fokus auf Buy-Outs und Wachstumsfinanzierungen und verwaltet 2008 rund 2,2 Mrd. USD. Die Höhe der Transaktionen liegt i.d.R. zwischen rund 20 Mio. und 1,8 Mrd. USD, die Werte der Zielunternehmen erstrecken sich bis rund 5 Mrd. USD. IMG: Das US-amerikanische Sport-, Medien- und Unterhaltungsunternehmen wird in den 60er Jahren gegründet. IMG ist an zahlreichen großen Sportevents beteiligt und produziert sowie vertreibt über den Bereich *TWI* jährlich rund 6.500 Stunden Sportberichte. Transaktion: 2004 erwirbt Forstmann IMG im Rahmen eines Buy-Out in Höhe von rund 750 Mio. USD und strebt dessen Wachstum an.³⁰⁵

- **Nimbus Communications Ltd. - 3i Group Plc.**

*3i Group Plc.*³⁰⁶ (“3i“) investiert zweimalig in *Nimbus Communications Ltd.* (“NCL“). NCL: wird 1987 als Beratungsunternehmen in Indien gegründet. Anfang der 90er Jahre steigt das Unternehmen in den Bereich Medien ein und produziert auch TV-Programme. Transaktionen: 2005 beteiligt sich 3i im Rahmen einer Wachstumsfinanzierung mit rund 25,5 Mio. GBP an NCL. Mit der Beteiligung erhält 3i insgesamt 33 % an NCL. Als Ziel wird die Expansion in Indien sowie Europa angegeben. Die Investition dient u.a. dem Ausbau des Sportkanals. 2007 beteiligt sich 3i mit weiteren rund 71 Mio. GBP zur Vorbereitung eines IPO.³⁰⁷

³⁰⁴ Vgl. „*American Securities - Investments - Investments by industry*“; „*American Securities - Overview*“; „*American Securities - Strategy and approach*“; „*NEP Broadcasting LLC - News (08.01.2007)*“.

³⁰⁵ Vgl. „*BNET (04.11.2004)*“; „*IMG - About IMG*“; „*The New York Times online (12.01.2007)*“.

³⁰⁶ Vgl. *Transaktion Halti Ltd. - 3i Group Plc.*

³⁰⁷ Vgl. „*VC Circle - Deals (22.01.2007)*“; „*3i - Portfolio - Media - Nimbus Communications - Investment story*“.

- **The Active Network Inc. - Enterprise Partners Venture Capital**

*Enterprise Partners Venture Capital*³⁰⁸ (“EPVC“) investiert in *The Active Network Inc.* (“Active“). Active: Das US-amerikanische Unternehmen wird 1998 als Online-Portal für Sportinhalte und -dienstleistungen gegründet. Transaktion: 2004 investiert EPVC im Rahmen einer Wachstumsfinanzierung rund 71 Mio. USD in Active und erhält eine Minderheitsbeteiligung.³⁰⁹

- **SportsWest Communications - SCP Worldwide LLC**

SCP Worldwide LLC (“SCP“) erwirbt *SportsWest Communications* (“SportsWest“). SCP: Die US-amerikanische Gesellschaft beteiligt sich an Unternehmen der Sportbranche sowie der Bereiche Unterhaltung und Medien. Der Fokus liegt auf Wachstums- und Restrukturierungsfinanzierungen sowie Buy-Outs. Gegründet wird SCP 2001. SportsWest: Das 1999 gegründete US-amerikanische Unternehmen ist ein Netzwerk für Rundfunk und Fernsehen mit Inhalten der *National Collegiate Athletic Association* und produziert Übertragungen lokaler Sportveranstaltungen und -events unterschiedlicher Sportarten des Collegesports. Transaktion: 2002 erwirbt SCP SportsWest und verfolgt dessen Wachstum.³¹⁰

- **Kall700 Sports Radio - SCP Worldwide LLC**

*SCP Worldwide LLC*³¹¹ (“SCP“) übernimmt *Kall700 Sports Radio* (“Kall 700“). Kall 700: Die Wurzeln des US-amerikanischen Radiosenders gehen bis in die 1940er Jahre zurück. Der Schwerpunkt der Übertragungen liegt auf Sport. Transaktion: 2006 erwirbt SCP Kall 700 mit dem Ziel der Expansion.³¹²

- **RotoHog.com - SCP Worldwide LLC**

*SCP Worldwide LLC*³¹³ (“SCP“) beteiligt sich an *RotoHog.com*. RotoHog.com: ist Teil der *Sports Composite DE Inc.* (USA), wird 2006 gegründet und ist im virtuellen Sport angesiedelt. RotoHog.com arbeitet mit Profiligen, Medienunternehmen sowie internationalen Marken zusammen und betreibt eine sportbezogene Plattform mit

³⁰⁸ Vgl. Transaktion Espresso Fitness Corp. - Physic Ventures LLC/Sierra Ventures LP/Enterprise Partners Venture Capital.

³⁰⁹ Vgl. „ActiveNetwork - About Active - History“; „EPVC - Portfolio“.

³¹⁰ Vgl. „AllBusiness.com (26.08.2002)“; „MLSnet.com - Front office/staff - David W. Checketts, investor-owner“; „SCP Worldwide“; „SCP Worldwide - History“; „SCP Worldwide - Vision“.

³¹¹ Vgl. Transaktion SportsWest Communications - SCP Worldwide LLC.

³¹² Vgl. „BNET (14.02.2006)“; „SCP Worldwide - Portfolio - Kall700 Sports Radio“.

³¹³ Vgl. Transaktion SportsWest Communications - SCP Worldwide LLC.

Online-Spielen. Transaktion: 2007 beteiligt sich SCP im Rahmen einer Wachstumsfinanzierung als Minderheitsgesellschafter.³¹⁴

- **One-on-One Sports Inc. - Seaport Capital LLC**

Seaport Capital LLC (“Seaport“) investiert in *One-on-One Sports Inc.* (“One-on-One“). Seaport: Die 1996 gegründete US-amerikanische PEG ist auf Unternehmen mit Werten zwischen rund 20 Mio. und 100 Mio. USD und Transaktionsvolumina von rund 10 Mio. bis 35 Mio. USD spezialisiert und verwaltet 2008 rund 400 Mio. USD. Der Schwerpunkt liegt auf Buy-Outs sowie Restrukturierungsfinanzierungen insbesondere US-amerikanischer Unternehmen. One-on-One: Das in den 70er Jahren gegründete US-amerikanische Radionetzwerk betreibt vier eigene Radiostationen, sendet Programme über zahlreiche weitere Radiostationen und erreicht wöchentlich rund 13 Mio. Hörer. Transaktion: Es werden keine Angaben veröffentlicht, lediglich die Existenz der Transaktion kann über Seaport nachgewiesen werden.³¹⁵

- **One-on-One Sports Inc. - Hunt Capital Group**

Die *Hunt Capital Group* (“HCG“) investiert in *One-on-One Sports Inc.*³¹⁶ (“One-on-One“). HCG: Die US-amerikanische PEG wird 1993 gegründet und ist auf Investitionen in den USA fokussiert. Das Portfolio ist breit gestreut. Transaktion: Es werden keine Angaben veröffentlicht, lediglich die Existenz der Transaktion kann über HCG nachgewiesen werden.³¹⁷

- **Daily Racing Form LLC - Alpine Equity Partners LP**

Alpine Equity Partners LP (“Alpine“) übernimmt *Daily Racing Form LLC* (“DRF“). Alpine: Die 1995 gegründete US-amerikanische PEG hat ihre Schwerpunkte auf den Bereichen Medien, Kommunikation, Unterhaltung sowie Finanzdienstleistungen und führt schwerpunktmäßig Restrukturierungsfinanzierungen sowie Buy-Outs durch. DRF: Das US-amerikanische Unternehmen ist auf Pferderennen spezialisiert und veröffentlicht seit der Gründung 1894 täglich Printmedien in diesem Bereich. Jährlich verkauft DRF rund 12,4 Mio. Zeitungen. Des Weiteren bietet DRF über

³¹⁴ Vgl. „PaidContent.org - Fantasy sports site Rotohog gets \$6 million funding“; „Reuters - News (05.05.2008)“; „RotoHog - About us“.

³¹⁵ Vgl. „Seaport Capital“; „Seaport Capital - Focus“; „Seaport Capital - Portfolio - One-on-One Sports Inc.“.

³¹⁶ Vgl. Transaktion *One-on-One Sports Inc. - Seaport Capital LLC*.

³¹⁷ Vgl. „Hunt Capital Group - About us“; „Hunt Capital Group - Investment strategy - Company criteria“; „Hunt Capital Group - Investment strategy - Investment approach“; „Hunt Capital Group - Investment strategy - Investment criteria“; „Hunt Capital Group - Investment strategy - Investment types“; „Hunt Capital Group - Portfolio investments - One-on-One Sports Inc.“.

DRF.com Inhalte über das Internet an. Transaktion: 1998 übernimmt Alpine DRF für rund 40 Mio. USD. 2004 wird DRF an *The Wicks Group of Companies LLC*³¹⁸ verkauft.³¹⁹

- **Daily Racing Form LLC - The Wicks Group of Companies LLC**

The Wicks Group of Companies LLC (“TWG“) erwirbt *Daily Racing Form LLC*³²⁰ (“DRF“). TWG: Die 1989 gegründete US-amerikanische PEG ist auf Transaktionen in der Medien- und Kommunikationsbranche spezialisiert. Transaktion: 2004 erwirbt TWG DRF. Die Höhe der Transaktion wird mit rund 60 Mio. USD angegeben. Als Ziele werden insbesondere Wachstum sowie Produktinnovationen genannt.³²¹

- **Daily Racing Form LLC - Arlington Capital Partners LP**

Arlington Capital Partners LP (“Arlington“) übernimmt *Daily Racing Form LLC*³²² (“DRF“). Arlington: Die 1999 gegründete US-amerikanische PEG verwaltet 2008 rund 1 Mrd. USD und ist auf US-amerikanische Unternehmen mit Werten zwischen rund 50 Mio. und 500 Mio. USD spezialisiert. Der Investitionsfokus liegt neben anderen Branchen auch auf Medien. Transaktion: 2007 übernimmt Arlington DRF von *The Wicks Group of Companies LLC*³²³ und fügt das Unternehmen in die neu gegründete *Sports Information Group LLC*³²⁴ ein. Das Volumen der Transaktion wird mit rund 180 Mio. USD angegeben.³²⁵

- **Sports Enthusiast Media LLC - The Wicks Group of Companies LLC**

*The Wicks Group of Companies LLC*³²⁶ (“TWG“) übernimmt *Sports Enthusiast Media LLC* (“SEM“). SEM: Das 2004 gegründete US-amerikanische Multi-Media-Unternehmen ist auf Sport spezialisiert und vermarktet über seine drei Marken *StatFox*, *Head2head* sowie *FFChamps* online Sportinhalte amerikanischer Ligen wie bspw. der *National Football League* oder der *National Basketball Association*.

³¹⁸ Vgl. Transaktion Daily Racing Form LLC - The Wicks Group of Companies LLC.

³¹⁹ Vgl. „*Arlington Capital - Investments - Sports Information Group/DRF*“; „*Arlington Capital - News (22.10.2007)*“; „*Daily Racing Form - What’s new - About DRF*“; „*PaidContent.org - Wicks sells Daily Racing Form to Arlington Capital for nearly \$200 million*“.

³²⁰ Vgl. Transaktion Daily Racing Form LLC - Alpine Equity Partners LP.

³²¹ Vgl. „*Thoroughbred Times.com (22.08.2007)*“; „*Wicks - Fund II - Prior investments - Wicks Sports Information, LLC*“; „*Wicks - Fund II - The news room (06.2006)*“; „*Wicks - Opportunity*“.

³²² Vgl. Transaktion Daily Racing Form LLC - Alpine Equity Partners LP.

³²³ Vgl. Transaktion Daily Racing Form LLC - The Wicks Group of Companies LLC.

³²⁴ Vgl. Transaktion Sports Information Group LLC - Arlington Capital Partners LP.

³²⁵ Vgl. „*Arlington Capital - Company*“; „*Arlington Capital - Strategy*“; „*The Washington Post (18.10.2007)*“.

³²⁶ Vgl. Transaktion Daily Racing Form LLC -The Wicks Group of Companies LLC.

Transaktion: 2004 fügt TWG SEM in das Portfolio ein. Als Ziel wird seitens der PEG das Vorantreiben der Expansion von SEM genannt.³²⁷

- **Sports Enthusiast Media LLC - Arlington Capital Partners LP**

*Arlington Capital Partners LP*³²⁸ (“Arlington“) erwirbt *Sports Enthusiast Media LLC*³²⁹ (“SEM“). Transaktion: 2007 erwirbt Arlington SEM von *The Wicks Group of Companies LLC*³³⁰ und fügt diese in die neu gegründete *Sports Information Group LLC*³³¹ ein.³³²

- **Sports Information Group LLC - Arlington Capital Partners LP**

*Arlington Capital Partners LP*³³³ (“Arlington“) gründet die *Sports Information Group LLC* (“Sports Information“). Sports Information: Die US-amerikanische Multi-Media-Gruppe vertreibt schwerpunktmäßig Produkte bzw. Formate im Sport, v.a. mit dem Inhalt Pferderennen für die nordamerikanische Sportindustrie. Über *Daily Racing Form LLC*³³⁴ vertreibt das Unternehmen Printmedien, über *Sports Enthusiast Media LLC*³³⁵ Internetdienste. Transaktion: 2007 gründet Arlington Sports Information im Rahmen des Erwerbs von *Daily Racing Form LLC* sowie *Sports Enthusiast Media LLC*. Als Ziel der Übernahmen bzw. der Neugründung wird Unternehmenswachstum genannt.³³⁶

- **Daily F1 - Funk Ventures Capital Partners LLC**

*Funk Ventures Capital Partners LLC*³³⁷ (“FVCP“) übernimmt *Daily F1* (“DF1“). DF1: Die Online-Plattform wird 1996 gegründet und ist auf Formel 1 spezialisiert. Transaktion: 2000 wird DF1 von FVCP im Rahmen eines Buy-Out übernommen.³³⁸

- **CSTV Networks Inc. - TowerBrook Capital Partners LP**

*TowerBrook Capital Partners LP*³³⁹ (“TCP“) investiert in *CSTV Networks Inc.* (“CSTV“). CSTV: Das 1999 gegründete US-amerikanische Medienunternehmen ist

³²⁷ Vgl. „*Arlington Capital - News (22.10.2007)*“; „*Head2Head Sports - Football - Football articles (22.10.2007)*“; „*Wicks - Fund II - The news room (02.01.2007)*“.

³²⁸ Vgl. Transaktion Daily Racing Form LLC - Arlington Capital Partners LP.

³²⁹ Vgl. Transaktion Sports Enthusiast Media LLC - The Wicks Group of Companies LLC.

³³⁰ Vgl. Transaktion Daily Racing Form LLC - The Wicks Group of Companies LLC.

³³¹ Vgl. Transaktion Sports Information Group LLC - Arlington Capital Partners LP.

³³² Vgl. „*Head2Head Sports - Football - Football articles (22.10.2007)*“.

³³³ Vgl. Transaktion Daily Racing Form LLC - Arlington Capital Partners LP.

³³⁴ Vgl. Transaktion Daily Racing Form LLC - Alpine Equity Partners LP.

³³⁵ Vgl. Transaktion Sports Enthusiast Media LLC - The Wicks Group of Companies LLC.

³³⁶ Vgl. „*Arlington Capital - News (22.10.2007)*“.

³³⁷ Vgl. Transaktion AlterG Inc. - Funk Ventures Capital Partners LLC/Astrolabe Ventures.

³³⁸ Vgl. „*Funk Ventures - Portfolio - Daily F1*“.

³³⁹ Vgl. Transaktion Odlo Sports Group AG - TowerBrook Capital Partners LP.

auf den Collegesport fokussiert und setzt sich aus den Bereichen *College Sports Online* und *College Sports Television* zusammen, der 2003 mit TV-Übertragungen startet. Transaktion: TCP investiert 2004 im Rahmen einer Frühphasenfinanzierung in CSTV. Als Ziel der Finanzierung wird Wachstum von CSTV genannt. 2006 wird das Unternehmen für rund 325 Mio. USD verkauft.³⁴⁰

- **World Championship Sports Network Inc. - InterMedia Partners LP**

InterMedia Partners LP (“IMP“) investiert in *World Championship Sports Network Inc.* (“WCSN“). IMP: Die US-amerikanische PEG wird 1988 gegründet und fokussiert Investitionen im Medienbereich. WCSN: Das US-amerikanische Medienunternehmen wird 2006 gegründet, berichtet jährlich über rund 200 Sportveranstaltungen und sendet u.a. über TV, Radio sowie Internet (WCSN.com, WCSN TV). Transaktion: 2007 beteiligt sich IMP mehrheitlich an WCSN im Rahmen eines Buy-Out mit den Zielen der Verfolgung von Wachstum und Expansion.³⁴¹

- **Universal Sports - InterMedia Partners LP**

*InterMedia Partners LP*³⁴² (“IMP“) nimmt *Universal Sports* in das Portfolio auf. Universal Sports: Das US-amerikanische Multi-Media-Unternehmen entsteht 2008 durch Zusammenarbeit von *NBC Sports* (Tochtergesellschaft von *NBC Universal*) und *World Championship Sports Network* (WCSN). Zu den Tätigkeitsfeldern zählen u.a. TV (u.a. Live-Übertragungen) und Internetangebote mit Sportinhalten. Transaktion: *NBC Sports* und WCSN (seit 2007 im Portfolio von IMP) verbinden ihre Tätigkeitsfelder und schaffen eine Plattform mit olympischen Sportinhalten. Im Rahmen der 2008 erfolgten Transaktion wird WCSN in *Universal Sports* umbenannt und um Inhalte erweitert. Ziel der Transaktion ist der Ausbau bestimmter Bereiche von *Universal Sports* im Medienbereich. Im Rahmen der TA erhält *NBC Universal* ebenfalls Anteile.³⁴³

³⁴⁰ Vgl. „*TowerBrook - Portfolio - CSTV Networks Inc.*“.

³⁴¹ Vgl. „*InterMedia - About us*“; „*InterMedia - Portfolio - News (01.10.2007)*“; „*InterMedia - Portfolio - News (16.06.2008)*“; „*Sportbusiness.com - News archives (02.10.2007)*“.

³⁴² Vgl. Transaktion World Championship Sports Network Inc. - InterMedia Partners LP.

³⁴³ Vgl. „*InterMedia - Portfolio - News (16.06.2008)*“; „*InterMedia - Portfolio - Universal Sports*“; „*Universal Sports - About Universal Sports*“.

- **InStadium Inc. - Hopewell Ventures LP**

*Hopewell Ventures LP*³⁴⁴ (“HV“) investiert in *InStadium Inc.* InStadium: das US-amerikanische Unternehmen wird 2003 gegründet und ist in verschiedenen Bereichen angesiedelt, der Schwerpunkt liegt in der medialen Werbung. InStadium bietet insbesondere vielfältige mediale Werbepattformen v.a. in Sportstadien. Transaktion: Im Jahre 2005 investiert HV 2,6 Mio. USD in InStadium. Mit dem Investment wird die Expansion von InStadium in verschiedenen Bereichen (z.B. Marketing, Werbung) angestrebt.³⁴⁵

- **Sportvision Inc. - Dolphin Equity Partners LP/Lake Street Capital LLC**

Dolphin Equity Partners LP (“DEP“) und *Lake Street Capital LLC* (“LSC“) investieren in *Sportvision Inc.* (“Sportvision“). DEP: Die US-amerikanische PEG wird 1998 gegründet und ist u.a. auf den Medienbereich spezialisiert. LSC: Die US-amerikanische PEG wird 2003 gegründet und fokussiert die Bereiche Technologie und Dienstleistungen. Sportvision: Das US-amerikanische Unternehmen wird 1998 gegründet und ist v.a. im Bereich der Sportmedien (u.a. TV) aktiv. Transaktion: Im Jahre 2004 investieren die PEGs in Sportvision. Als Ziele werden seitens der Beteiligten Wachstum und Expansion, Produktinnovationen sowie die Marktpositionierung von Sportvision genannt.³⁴⁶

- **MaxPreps Inc. - Dolphin Equity Partners LP/BEV Capital**

*Dolphin Equity Partners LP*³⁴⁷ (“DEP“) und *BEV Capital* (“BEVC“) investieren in *MaxPreps Inc.* BEVC: Die 1997 gegründete US-amerikanische PEG ist u.a. auf Technologieunternehmen spezialisiert. MaxPreps: Das 2003 gegründete US-amerikanische Onlinemedien-Unternehmen berichtet überwiegend über sportbezogene Informationen im Bereich des Highschool-Sports (Spielergebnisse, Tabellenstände etc.). Transaktion: Im Jahre 2006 investieren die PEGs rund 7 Mio. USD in MaxPreps mit den Zielen der Expansion sowie Verbesserungen im Vertrieb.³⁴⁸

³⁴⁴ Vgl. Transaktion CSMG Inc. - Hopewell Ventures LP.

³⁴⁵ Vgl. „*Hopewell Ventures - News (28.10.2005)*“; „*Hopewell Ventures - Portfolio - InStadium Inc.*“.

³⁴⁶ Vgl. „*Dolphin Equity Partners - News (27.07.2004)*“; „*Dolphin Equity Partners - Our Story*“; „*Dolphin Equity Partners - Why us*“; „*Lake Street Capital - About*“; „*Lake Street Capital - Portfolio - Sportvision*“.

³⁴⁷ Vgl. Transaktion Sportvision Inc. - Dolphin Equity Partners LP/Lake Street Capital LLC.

³⁴⁸ Vgl. „*BEV Capital - Overview*“; „*BEV Capital - Portfolio - Max Preps*“.

- **Sports Technologies LLC - Second Avenue Partners**

Second Avenue Partners (“SAP“) investiert in *Sports Technologies LLC* (“ST“). SAP: Die US-amerikanische PEG wird im Jahre 2000 gegründet und ist spezialisiert auf Unternehmen mit Technologiebezug. ST: Das US-amerikanische Unternehmen wird 2006 als Online-Plattform mit Sportinhalten (FanNation.com) gegründet. Transaktion: Im Jahre 2006 investiert SAP in ST. Rahmenbedingungen und Höhe der Transaktion bleiben unveröffentlicht.³⁴⁹

- **Fantasy Moguls - Second Avenue Partners**

*Second Avenue Partners*³⁵⁰ (“SAP“) investiert in *Fantasy Moguls* (“FM“). FM: Das im Jahre 2006 gegründete US-amerikanische Unternehmen ist u.a. in der Sportberichterstattung aktiv und Tochtergesellschaft des Spielentwicklers *Atomic Moguls Inc.* Transaktion: Im Rahmen einer Frühphasenfinanzierung investiert die PEG im Jahre 2007 rund 1 Mio. USD in FM.³⁵¹

- **Action Sports Media Inc. - Parallel Investment Partners**

*Parallel Investment Partners*³⁵² (“PIP“) investiert in *Action Sports Media Inc.* (“ASM“). ASM: Das US-amerikanische Unternehmen wird 1997 gegründet und ist im Sportmedienbereich (u.a. College-Sport) angesiedelt. Transaktion: Im Jahre 2005 investiert PIP im Rahmen einer Wachstumsfinanzierung.³⁵³

- **SB Nation - Accel Partners**

Accel Partners (“Accel“) investiert in *SB (SportsBlogs) Nation* (“SBN“). Accel: Die PEG mit Hauptsitz in den USA wird 1983 gegründet und legt ihren Fokus auf Investitionen in Technologieunternehmen. SBN: Das US-amerikanische Online-Netzwerk mit Sportinhalten (u.a. Sportteams, Ligen) wird 2003 gegründet. Transaktion: Im Jahre 2008 leitet Accel eine Finanzierungsrunde von SBN.³⁵⁴

³⁴⁹ Vgl. „*Second Avenue Partners - Our philosophy*“; „*Second Avenue Partners - Portfolio - Sports Technologies Inc.*“.

³⁵⁰ Vgl. Transaktion Sports Technologies LLC - Second Avenue Partners.

³⁵¹ Vgl. „*Fantasy Moguls*“; „*Fantasy Moguls - About*“; „*PaidContent.org - Start-Up Atomic Moguls closes first round led by Second Avenue Partners; Partners With Amazon*“; „*Second Avenue Partners - Portfolio - Fantasy Moguls*“.

³⁵² Vgl. Transaktion Hibbet Sporting Goods Inc. - Parallel Investment Partners.

³⁵³ Vgl. „*Parallel Investment Partners - Portfolio - Portfolio companies - Former - Action Sports Media*“.

³⁵⁴ Vgl. „*Accel Partners - Our companies*“; „*Digitalmediawire (29.10.2008)*“; „*Sportsbusiness Journal (27.10.2008)*“.

- **Blue Entertainment Sports Television - Blue Equity LLC**

*Blue Equity LLC*³⁵⁵ (“BE“) gründet *Blue Entertainment Sports Television* (“BEST“). BEST: Das US-amerikanische Unternehmen wird durch Zusammenlegung einiger Bereiche von BE gegründet (z.B. *SFX Tennis*, *SFX Events*, *SFX Media*, *Game Seven Sports Marketing LLC*). Transaktion: Im Jahre 2008 erfolgt die Gründungsfinanzierung von BEST durch BE.³⁵⁶

- **Setanta Sport Holdings Ltd. - Benchmark Capital Europe LLC**

*Benchmark Capital Europe LLC*³⁵⁷ (“Benchmark“) investiert in *Setanta Sport Holdings Ltd.* (“Setanta“). Setanta: Das internationale Sportmedienunternehmen (u.a. TV, Internet) wird 1992 in Irland gegründet. Transaktion: Im Jahre 2005 erwirbt Benchmark minderheitliche Anteile an Setanta. Als Ziele werden Wachstum und Expansion sowie die Ausdehnung der Produktpalette von Setanta angegeben.³⁵⁸

- **Setanta Sport Holdings Ltd. - Doughty Hanson & Co.**

*Doughty Hanson & Co.*³⁵⁹ (“Doughty“) beteiligt sich an *Setanta Sport Holdings Ltd.*³⁶⁰ (“Setanta“). Transaktion: Im Jahre 2006 beteiligt sich Doughty minderheitlich an Setanta. Als Ziel wird u.a. die Verfolgung von Wachstum angegeben.³⁶¹

- **North American Sports Network - Benchmark Capital Europe LLC**

*Benchmark Capital Europe LLC*³⁶² (“Benchmark“) investiert in *North American Sports Network* (“NASN“). NASN: Der Pay-TV Sender wird 2002 gegründet, die Zentrale befindet sich in London. Transaktion: im Jahre 2005 erwirbt Benchmark einen 40%-igen Anteil an NASN.

- **Yankees Entertainment and Sports Network LLC - Providence Equity Partners LLC/ Goldman Sachs Capital Partners**

Providence Equity Partners LLC (“Providence“) und *Goldman Sachs Capital Partners*³⁶³ (“GSCP“) investieren in *Yankees Entertainment and Sports Network LLC* (“YES Network“). Providence: Die US-amerikanische PEG wird 1989 gegründet

³⁵⁵ Vgl. Transaktion Worldwide Football Inc. - Blue Equity LLC.

³⁵⁶ Vgl. „*Blue Equity - Portfolio - BEST*“; „*BusinessFirst - News (10.03.2008)*“.

³⁵⁷ Vgl. Transaktion BetFair Group Ltd. - Index Ventures/Benchmark Capital Europe LLC.

³⁵⁸ Vgl. „*Benchmark Capital - Home*“; „*Siliconrepublic - News (08.06.2005)*“.

³⁵⁹ Vgl. Transaktion Umbro Plc. - Doughty Hanson & Co.

³⁶⁰ Vgl. Transaktion Setanta Sport Holdings Ltd. - Benchmark Capital Europe LLC.

³⁶¹ Vgl. „*Telegraph.co.uk (09.12.2006)*“.

³⁶² Vgl. Transaktion BetFair Group Ltd. - Index Ventures/Benchmark Capital Europe LLC.

³⁶³ Vgl. Transaktion Sportfive S.A. - Advent International Corp./Goldman Sachs Capital Partners.

und fokussiert die Bereiche Medien und Kommunikation, Unterhaltung sowie den Informationssektor. YES Network: Das US-amerikanische TV-Netzwerk im Bereich Sport (u.a. *New York Yankees*) und Unterhaltung geht im Jahre 2002 auf Sendung. Transaktion: Ende des Jahres 2001 investieren GSCP und Providence rund 340 Mio. USD in YES Network, um den Start des Senders Anfang 2002 zu ermöglichen und erwerben hiermit eine Beteiligung von 40 % an YES Network.³⁶⁴

13.7 Fitnessanlagen

- **Fitness First Holdings Plc. - Cinven Group Ltd.**

Die *Cinven Group Ltd.* ("Cinven") beteiligt sich an der *Fitness First Holdings Plc.* ("FF"). Cinven: 1977 in UK gegründet ist die PEG insbesondere auf dem europäischen Buy-Out-Markt aktiv. Im Fokus stehen neben weiteren Bereichen Unternehmen des Gesundheitswesens sowie der Freizeitbranche. Die Höhe der Transaktionen liegt i.d.R. bei rund 80 Mio. GBP bis hin zu 800 Mio. GBP, das verwaltete Kapital 2008 bei rund 5,3 Mrd. GBP. FF: 1992 wird in UK die erste Fitnessanlage eröffnet. Von 1996 bis 2003 ist das Unternehmen an der Börse notiert. Transaktion: Cinven verfolgt mit der 2003 erfolgten Public-to-Private-Transaktion in Form eines MBO in Höhe von rund 410 Mio. GBP v.a. Wachstum. Cinven verkauft FF an *BC Partners Holding Ltd.*³⁶⁵ im Jahre 2005.³⁶⁶

- **Fitness First Holdings Plc. - BC Partners Holding Ltd.**

BC Partners Holding Ltd. ("BC Partners") übernimmt *Fitness First Holdings Plc.* ("FF"). BC Partners: wird 1986 gegründet und verwaltet 2008 rund 8,9 Mrd. GBP. Der Schwerpunkt liegt auf dem Buy-Out-Segment. Die Höhe der Transaktionen erstreckt sich i.d.R. von einigen Mio. GBP bis hin zu rund 10,5 Mrd. GBP. Transaktion: 2005 erwirbt BC Partners im Rahmen eines LBO von der *Cinven Group Ltd.*³⁶⁷ FF für rund 835 Mio. GBP. Mit der Transaktion zielt BC Partners insbesondere auf weiteres Wachstum und Expansion des Fitnessunternehmens ab.³⁶⁸

³⁶⁴ Vgl. „*Providence Equity - About us*“; „*Sportsbusiness Journal (12.05.2008)*“.

³⁶⁵ Vgl. Transaktion Fitness First Holdings Plc. - BC Partners Holding Ltd.

³⁶⁶ Vgl. Deloitte & Touche GmbH, 2005a; „*Cinven*“; „*Cinven - About us*“; „*Cinven - Sektor Fokus*“; „*Cinven - Unsere Investments - Fitness First*“; „*Fitness First - About us*“.

³⁶⁷ Vgl. Transaktion Fitness First Holdings Plc. - Cinven Group Ltd.

³⁶⁸ Vgl. Deloitte & Touche GmbH, 2005a; „*BC Partners - About us*“; „*BC Partners - News (22.09.2005)*“; „*BC Partners - Portfolio - Current investments*“; „*BC Partners - Portfolio - Significant transactions*“.

- **Fitness First Holdings Plc. - European Capital S.A. SICAR**

*European Capital S.A. SICAR*³⁶⁹ (“EC“) beteiligt sich an der *Fitness First Holdings Plc.*³⁷⁰ (“FF“). Transaktion: 2005 investiert EC in einen Buy-Out von FF 19,9 Mio. GBP.³⁷¹

- **Metropolis Sport Clubs Wellness S.L. - Mercapital Servicios Financieros S.L.**

Mercapital Servicios Financieros S.L. (“Mercapital“) beteiligt sich an *Metropolis Sport Clubs Wellness S.L.* (“MSC“). Mercapital: Die spanische PEG wird 1986 gegründet und investiert v.a. auf dem spanischen Buy-Out-Markt. 2008 verwaltet sie rund 550 Mio. EUR. Die Beteiligungen sind meist in Höhe von rund 40 Mio. bis 50 Mio. EUR an Unternehmen mit Werten zwischen 100 Mio. und 150 Mio. EUR. MSC: Das 2002 gegründete spanische Unternehmen betreibt Fitness- und Wellnessanlagen unter der Marke *O2 Centro Wellness*. Transaktion: 2002 erwirbt Mercapital 32 % an MSC mit dem Ziel der Expansion.³⁷²

- **Holmes Place Plc. – Permira Ltd./Bridgepoint Capital Ltd.**

Die Anteile von *Holmes Place Plc.* (“Holmes Place“) werden mit zeitgleicher Unterstützung von *Permira Ltd.*³⁷³ und *Bridgepoint Capital Ltd.*³⁷⁴ (“Bridgepoint“) aus dem börslichen Handel genommen. Holmes Place: Das Fitnessunternehmen wird 1982 in UK gegründet und verfügt über Anlagen in zahlreichen Ländern. Transaktion: 2003 wird Holmes Place mit einem Transaktionsvolumen von 312 Mio. GBP im Rahmen einer Public-to-Private-Transaktion von der Börse genommen. Finanziert wird die Transaktion von Permira und Bridgepoint.³⁷⁵

- **Holmes Place Iberia S.A. - Dinamia Capital Privado SCR S.A./Nmás1 Private Equity SCR S.A./Mercapital Servicios Financieros S.L./Explorer Investments SCR S.A.**

Dinamia Capital Privado SCR S.A. (“Dinamia“), *Nmás1 Private Equity SCR S.A.* (“Nmás“), *Mercapital Servicios Financieros S.L.*³⁷⁶ (“Mercapital“) und *Explorer*

³⁶⁹ Vgl. Transaktion Action Sport Holding S.A. - European Capital S.A. SICAR.

³⁷⁰ Vgl. Transaktion Fitness First Holdings Plc. - Cinven Group Ltd.

³⁷¹ Vgl. „*European Capital - Our portfolio*“.

³⁷² Vgl. „*BPCC - A consortium led by Nmás1 and Mercapital, which incorporates Explorer, acquires the network of “Holmes Place” health clubs in Spain and Portugal with the management team*“; „*CincoDias.com - Mercapital compra el 32% de la cadena de gimnasios MSC Wellness*“; „*Mercapital - About Mercapital*“; „*Mercapital - Investment criteria*“; „*Mercapital - Our investments*“; „*O2 Centro Wellness - History*“.

³⁷³ Vgl. Transaktion Premiere Fernsehen GmbH & Co. KG - Permira Ltd..

³⁷⁴ Vgl. Transaktion Longoni Sport S.p.A. - Bridgepoint Capital Ltd.

³⁷⁵ Vgl. „*Bridgepoint - Presse (04.09.2006)*“.

³⁷⁶ Vgl. Transaktion Metropolis Sport Clubs Wellness S.L. - Mercapital Servicios Financieros S.L.

Investments SCR S.A. (“Explorer“) beteiligen sich zeitgleich an *Holmes Place Iberia S.A.* (“HPI“). Dinamia: Die spanische PEG wird 1997 gegründet und von Nmás über *N+1 Private Equity* (s. Nmás) verwaltet. Das verwaltete Kapital liegt 2008 bei rund 330 Mio. EUR, der Fokus auf dem Buy-Out-Segment sowie Wachstumsfinanzierungen. Nmás: Die 1997 gegründete spanische Gesellschaft ist u.a. über *N+1 Private Equity* im PE aktiv. Die Höhe der betreuten Transaktionen liegt i.d.R. bei ca. 100 Mio. bis 2 Mrd. EUR, der Fokus auf mehrheitlichen Beteiligungen an spanischen und portugiesischen Unternehmen in Form von Buy-Outs. Die Höhe des verwalteten Kapitals – ausgenommen des Anteils von Dinamia – beläuft sich 2008 auf rund 480 Mio. EUR. Explorer: Die 2003 in Portugal gegründete PEG verwaltet 2008 rund 62 Mio. EUR. Der Fokus liegt auf spanischen und portugiesischen Unternehmen. HPI: Die Tochtergesellschaft von *Holmes Place Plc.*³⁷⁷ wird 2001 gegründet und führt Anlagen in Portugal und Spanien z.T. unter der Marke *Holmes Place* und z.T. unter *Európolis*. Transaktion: Die PEGs erwerben 2005 HPI von *Holmes Place Plc.* für 110 Mio. EUR und zielen auf dessen Wachstum ab. Die Gruppe erwirbt insgesamt rund 89 % der Anteile, das HPI-Management die restlichen rund 11 %.³⁷⁸

- **Virgin Active Ltd. - Bridgepoint Capital Ltd.**

*Bridgepoint Capital Ltd.*³⁷⁹ (“Bridgepoint“) erwirbt von der *Virgin Group* Anteile an der *Virgin Active Ltd.* (“Virgin“). Virgin: Die Fitnesskette eröffnet die erste Anlage 1999 in UK. Transaktion: Bridgepoint übernimmt 2002 im Rahmen eines LBO mit dem Ziel der Verfolgung einer Wachstumsstrategie 55 % der Anteile, die *Virgin Group* hält 36,6 %, das Management 7,9 % und ein weiterer Investor die verbleibenden 0,5 %. Bridgepoint übernimmt diese Anteile für rund 58 Mio. GBP.³⁸⁰

- **Healthco Holding GmbH - Waterland Private Equity Investments BV**

Waterland Private Equity Investments BV (“Waterland“) erwirbt Fitnessanlagen der *Karstadt Quelle AG* über die *Healthco Holding GmbH* (“Healthco“). Waterland: wird 1999 in den Niederlanden gegründet und fokussiert deutsche, belgische sowie

³⁷⁷ Vgl. Transaktion *Holmes Place Plc.* - *Permira Ltd./Bridgepoint Capital Ltd.*

³⁷⁸ Vgl. Deloitte & Touche GmbH, 2005a; „*BPCC - A consortium led by Nmás1 and Mercapital, which incorporates Explorer, acquires the network of “Holmes Place” health clubs in Spain and Portugal with the management team*“; „*Dinamia - Investments*“; „*Explorer Investments - Investment strategy*“; „*Holmes Place - Our philosophy*“; „*N+1 - Business Areas - Alternative investments - Private equity*“; „*N+1 - N+1 Group - Strategy*“; Die Anteile der Gruppe gestalten sich wie folgt: Dinamia 20,6 %, Nmás1 20,6 %, Mercapital 41,2 % und Explorer 6,2 %.

³⁷⁹ Vgl. Transaktion *Longoni Sport S.p.A.* - *Bridgepoint Capital Ltd.*

³⁸⁰ Vgl. „*Bridgepoint - Presse (25.02.2002)*“.

niederländische Unternehmen. Die Höhe des verwalteten Kapitals erstreckt sich 2008 auf rund 1,4 Mrd. EUR. Zielgruppe sind Unternehmen im Freizeitsektor, Luxussegment sowie im Bereich der alternden Bevölkerung. Healthco: ist eine 2005 gegründete deutsche Tochtergesellschaft von Waterland und betreibt in Deutschland Fitnessanlagen u.a. der Marke *Future Sports*. Transaktion: Über Healthco übernimmt Waterland 2005 von der *Karstadt-Quelle AG* – die sich zu diesem Zeitpunkt in Sanierungsmaßnahmen befindet – sechs Fitnessanlagen. Als Ziele werden der Ausbau der Marktposition sowie die Expansion von Healthco genannt.³⁸¹

- **Health City International BV - Waterland Private Equity Investments BV**

*Waterland Private Equity Investments BV*³⁸² (“Waterland“) beteiligt sich an *Health City International BV* (“Health City“). Health City: Der niederländische Betreiber von Fitnessanlagen wird 2000 gegründet. Health City betreibt Anlagen in den Niederlanden, Belgien und Deutschland. Transaktion: 2005 erwirbt Waterland 50 % an Health City und unterstützt das Unternehmen bei seinem Expansionsvorhaben.³⁸³

- **Esporta Plc. - Duke Street Capital Ltd.**

*Duke Street Capital Ltd.*³⁸⁴ (“Duke Street“) übernimmt *Esporta Plc.* (“Esporta“). Esporta: Das 1999 gegründete britische Unternehmen, das von 2000 bis 2002 an der Börse notiert ist, betreibt Anlagen in UK und Irland. Transaktion: Duke Street erwirbt 2002 für rund 230 Mio. GBP das Fitnessunternehmen Esporta im Rahmen einer Public-to-Private-Transaktion mit dem Ziel der Expansion.³⁸⁵

- **Invicta Leisure Ltd. - Electra Private Equity Plc.**

*Electra Private Equity Plc.*³⁸⁶ (“Electra“) beteiligt sich an *Invicta Leisure Ltd.* (“Invicta“). Electra: Die britische PEG wird 1976 gegründet und investiert i.d.R. ca. 20 Mio. bis 40 Mio. GBP pro Transaktion. Invicta: wird 1990 gegründet und

³⁸¹ „Waterland - Portfolio - Healthco Holding GmbH“; „Waterland - Willkommen bei Waterland“; „Waterland - Investitionsfokus“; „Waterland - Zielgruppe“; „Waterland - Future Sports“.

³⁸² Vgl. Transaktion Healthco Holding GmbH - Waterland Private Equity Investments BV.

³⁸³ Vgl. „DSSV-Aktuelles (05.08.2005)“; „Health City International - Wer wir sind“; „Waterland - Portfolio - Health City International B.V.“.

³⁸⁴ Vgl. Transaktion Sporting Index Group Ltd. - Duke Street Capital Ltd.

³⁸⁵ Vgl. „Close Brothers - Case studies - Close Brothers provides independent debt advice to Esporta Group Limited on its £306.2 million debt refinancing“; „Duke Street Capital – Our portfolio - Previous investments - Esporta“; „Esporta Health Clubs - About us“.

³⁸⁶ Ehemals *Electra Investment Trust Plc.*

betreibt Fitnessanlagen in UK. Transaktion: Electra beteiligt sich 1996 im Rahmen einer Wachstumsfinanzierung an Invicta.³⁸⁷

- **Invicta Leisure Ltd. - RIT Capital Partners Plc.**

RIT Capital Partners Plc. (“RIT“) erwirbt Anteile an der *Invicta Leisure Ltd.*³⁸⁸ (“Invicta“). RIT: ist eine 1988 in UK gegründete PEG mit Fokus auf die USA, Europa und Asien. Die Höhe des verwalteten Kapitals liegt 2008 bei rund 1,1 Mrd. GBP. Transaktion: RIT beteiligt sich 2001 mit rund 17,3 Mio. GBP an Invicta. Ziel der Transaktion ist eine Wachstumsstrategie.³⁸⁹

- **Invicta Leisure Ltd. - Duke Street Capital Ltd.**

*Duke Street Capital Ltd.*³⁹⁰ (“Duke Street“) übernimmt *Invicta Leisure Ltd.*³⁹¹ (“Invicta“). Transaktion: Nach der Übernahme von *Esporta Plc.*³⁹² durch Duke Street 2002 erwirbt die PEG kurz darauf Invicta im Rahmen eines Buy-Out für ca. 140 Mio. GBP und gründet hierauf die *Esporta Group*. Durch den Erwerb von Invicta soll die Marktposition der *Esporta Group* ausgebaut und verstärkt werden.³⁹³

- **Equinox Holdings Inc. - North Castle Partners LLC/J.W. Childs Associates LP**

*North Castle Partners LLC*³⁹⁴ (“NCP“) und *J.W. Childs Associates LP*³⁹⁵ (“JWC“) beteiligen sich zeitgleich an *Equinox Holdings Inc.* (“Equinox“). Equinox: Das US-amerikanische Fitnessunternehmen wird 1991 gegründet. Transaktion: NCP und JWC erwerben Equinox im Jahre 2000. Als Ziele werden insbesondere die Expansion sowie das internationale Wachstum von Equinox genannt. 2006 wird Equinox von den Gesellschaften für rund 505 Mio. USD veräußert.³⁹⁶

- **World Health Club Inc. - North Castle Partners LLC**

*North Castle Partners LLC*³⁹⁷ (“NCP“) beteiligt sich an *World Health Club Inc.*

³⁸⁷ Vgl. „*Duke Street Capital - Our portfolio - Previous investments - Esporta*“; „*Electra*“; „*Electra - Portfolio companies*“.

³⁸⁸ Vgl. Transaktion Invicta Leisure Ltd. - Electra Private Equity Plc.

³⁸⁹ Vgl. „*Financial News (29.06.2007)*“; „*Google Finance - RIT Capital Partners Plc.*“; „*RIT Capital Partners Plc.*“.

³⁹⁰ Vgl. Transaktion Sporting Index Group Ltd. - Duke Street Capital Ltd.

³⁹¹ Vgl. Transaktion Invicta Leisure Ltd. - Electra Private Equity Plc.

³⁹² Vgl. Transaktion Esporta Plc. - Duke Street Capital Ltd.

³⁹³ Vgl. „*AltAssets - Private equity news (06.09.2002)*“; „*Duke Street Capital - Our portfolio - Previous investments - Esporta*“.

³⁹⁴ Vgl. Transaktion Cascade Helmet Holdings Inc. - North Castle Partners LLC.

³⁹⁵ Vgl. Transaktion Fitness Quest Inc. - J.W. Childs Associates LP.

³⁹⁶ Vgl. „*Altassets - Private equity news (6.12.2005)*“; „*Google Finance - Equinox Holdings Inc.*“; „*PR Newswire - North Castle Partners and J.W. Childs Associates acquire Equinox Fitness Clubs*“.

³⁹⁷ Vgl. Transaktion Cascade Helmet Holdings Inc. - North Castle Partners LLC.

(“WHC“). WHC: ist ein 1990 gegründeter kanadischer Betreiber von Fitnessanlagen mit rund 40.000 Mitgliedern. Transaktion: 2008 beteiligt sich NCP an WHC. Als Ziele werden Wachstum und Expansion von WHC genannt.³⁹⁸

- **Cannons Group Plc. - PPM Capital Ltd.**

PPM Capital Ltd. (“PPM“) beteiligt sich an der *Cannons Group Plc.* (“Cannons“). PPM: wird 1984 in UK gegründet und fokussiert Beteiligungen an europäischen Unternehmen insbesondere in Form des Buy-Out. Die Werte der Zielunternehmen liegen meist zwischen 60 Mio. und 400 Mio. GBP, die Transaktionsvolumina i.d.R. zwischen rund 40 Mio. und ca. 650 Mio. GBP. Die PEG verwaltet 2008 rund 1,2 Mrd. GBP. PPM ändert 2008 seinen Namen in *Silverfleet Capital LLP*. Cannons: Der 1980 gegründete Betreiber von Fitnessanlagen in UK ist von 1998 bis 2001 an der Londoner Börse notiert. Transaktion: 2001 beteiligt sich PPM mit rund 70 Mio. GBP an der *Health Club Investments Group* (Zusammenschluss mehrerer Kapitalgeber), die einen MBO im Rahmen der Public-to-Private-Transaktion von Cannons durchführt. Als Ziel der Transaktion wird die Expansion in UK und den Nieder-landen angeführt.³⁹⁹

- **24 Hour Fitness Worldwide Inc. - McCown De Leeuw & Co. Inc.**

McCown De Leeuw & Co. Inc. (“MDC“) beteiligt sich an *24 Hour Fitness Worldwide Inc.* (“24 HF“). MDC: Die 1984 gegründete US-amerikanische PEG verwaltet 2008 rund 1,2 Mrd. USD und beteiligt sich i.d.R. mit Volumina – meist in Form minderheitlicher Beteiligungen – zwischen 5 Mio. und 100 Mio. USD an Unternehmen, deren Werte meist zwischen rund 50 Mio. und 500 Mio. USD liegen. 24 HF: Die Fitnesskette wird 1983 in den USA gegründet. Transaktion: MDC investiert ab 1994 im Rahmen einer Wachstumsfinanzierung insgesamt rund 150 Mio. USD. Ziel ist insbesondere die Expansion. MDC hält rund 35 % an 24 HF.⁴⁰⁰

³⁹⁸ Vgl. „*Canadait.com - Company news (14.03.2008)*“; „*North Castle Partners - Portfolio companies - Overview - World Health Club*“.

³⁹⁹ Vgl. „*Cannons Health Clubs - Press office*“; „*PPM Capital - Investment operations*“; „*PPM Capital - Track record*“; „*Silverfleet Capital - Our portfolio*“; „*Silverfleet Capital - Our portfolio - Cannons Group*“; „*Silverfleet Capital - Who we are*“.

⁴⁰⁰ Vgl. „*MDC - About MDC*“; „*MDC - Press (14.04.2003)*“; „*MDC - Press (03.05.2005)*“; „*24 Hour Fitness - Company - About us*“.

- **24 Hour Fitness Worldwide Inc. - Forstmann Little & Co.**

*Forstmann Little & Co.*⁴⁰¹ (“Forstmann“) nimmt *24 Hour Fitness Worldwide Inc.* (“24 HF“) in das Portfolio auf. Transaktion: 2005 erwirbt Forstmann Anteile an 24 HF im Rahmen eines LBO. Die Gesamthöhe der Transaktion wird mit rund 1,6 Mrd. USD angegeben. Als Ziele werden Wachstum und Expansion genannt.⁴⁰²

- **SATS AS - Nordic Capital AB**

Nordic Capital AB (“NC“) übernimmt *SATS AS* (“SATS“). NC: ist eine 1989 gegründete, auf Skandinavien fokussierte schwedische PEG, die 2008 rund 45 Mrd. SEK verwaltet. Der Fokus der Investitionen liegt auf Buy-Outs sowie Wachstumsfinanzierungen. SATS: Das Unternehmen wird 1995 in Norwegen gegründet und betreibt Fitnessanlagen. Transaktion: 2002 übernimmt NC SATS im Rahmen eines Buy-Out mit dem Ziel einer Expansionsstrategie.⁴⁰³

- **SATS AS - Tryg i Danmark**

Tryg i Danmark (“Tryg“) übernimmt *SATS AS* (“SATS“). Tryg: ist eine 1991 gegründete dänische PEG, deren Schwerpunkt auf Investitionen in Sicherheitswesen, Gesundheitswesen, Versicherungen, Krankenhäuser sowie die Sportbranche liegt. 2008 wird das Unternehmen in *TryghedsGruppen* umbenannt. Transaktion: 2006 erwirbt Tryg SATS für rund 1,307 Mrd. DKK von *Nordic Capital AB*⁴⁰⁴. Als Ziele werden v.a. die Expansion sowie der weitere Ausbau der Marktposition des Unternehmens genannt.⁴⁰⁵

- **Snap Fitness Inc. - Summit Partners Ltd.**

Summit Partners Ltd. (“SP“) beteiligt sich an *Snap Fitness Inc.* (“Snap“). SP: Die PEG mit Hauptsitz in den USA wird 1984 gegründet und fokussiert Restrukturierungs- und Wachstumsfinanzierungen sowie Buy-Outs. Die Höhe des verwalteten Kapitals erstreckt sich 2008 auf rund 6 Mrd. USD, die Transaktionsvolumina liegen i.d.R. zwischen rund 5 Mio. und 800 Mio. USD und die Unternehmenswerte meist zwischen 20 Mio. und 1,5 Mrd. USD. Snap: ist eine 2003 gegründete US-amerikanische Franchise-Fitnesskette. Transaktion: 2008 beteiligt

⁴⁰¹ Vgl. Transaktion International Management Group - Forstmann Little & Co.

⁴⁰² Vgl. Sorkin, 2005; „MDC - Press (03.05.2005)“; „24 Hour Fitness - Company - About us“.

⁴⁰³ Vgl. „International Law Office - Deal details“; „Nordic Capital - Approach“; „Nordic Capital - In brief“; „Nordic Capital - Press release (30.08.2002)“.

⁴⁰⁴ Vgl. Transaktion SATS AS - Nordic Capital AB.

⁴⁰⁵ Vgl. „AltAssets - Private equity news (13.11.2006)“; „SATS - Press release (10.11.2006)“; „Tryg i Danmark“.

sich SP minderheitlich an Snap im Rahmen einer Wachstumsfinanzierung. Als Ziel wird die Stärkung der Marke angegeben.⁴⁰⁶

- **Hyper Fitness Co. Ltd. - Nikko AntFactory Co. Ltd.**

Über die Transaktion zwischen *Nikko AntFactory Co. Ltd.*⁴⁰⁷ (“AntFactory“) und *Hyper Fitness Co. Ltd.* (“Hyper Fitness“) sind keine detaillierten Daten veröffentlicht. Hyper Fitness: Das japanische Fitnessunternehmen wird 2002 gegründet. Transaktion: Die Rahmenbedingungen der Transaktion sind nicht bekannt gegeben.⁴⁰⁸

- **Nautilus Group - FSN Capital Partners AS**

FSN Capital Partners AS (“FSN“) beteiligt sich an der *Nautilus Group* (“Nautilus“). FSN: Die 1999 gegründete norwegische PEG ist auf den Buy-Out-Markt spezialisiert und beteiligt sich v.a. an Unternehmen mit Werten zwischen 410 Mio. und 1,6 Mrd. NOK. Die PEG verwaltet 2008 rund 4,7 Mrd. NOK. Nautilus: Die 1992 gegründete Unternehmensgruppe betreibt – überwiegend in Skandinavien, jedoch auch in Deutschland und der Schweiz – Fitnessanlagen. Transaktion: 2007 beteiligt sich FSN an Nautilus im Rahmen eines Buy-Out mit dem Ziel der Expansion.⁴⁰⁹

- **Extreme Fitness Holding Corp. - Falconhead Capital LLC**

*Falconhead Capital LLC*⁴¹⁰ (“Falconhead“) beteiligt sich an *Extreme Fitness Holding Corp.* (“EF“). EF: Die kanadische Fitnesskette wird 1995 gegründet. Transaktion: 2006 erwirbt Falconhead eine Mehrheitsbeteiligung an EF in Höhe von rund 25 Mio. USD und gibt Wachstumsvorhaben an.⁴¹¹

- **Crunch Fitness International Inc. - Angelo Gordon & Co.**

Angelo Gordon & Co. (“AGC“) erwirbt Anlagen der *Crunch Fitness International Inc.* (“Crunch“). AGC: Die US-amerikanische PEG wird 1988 gegründet und verwaltet 2008 rund 1 Mrd. USD. Die Investitionsvolumina erstrecken sich meist von rund 10 Mio. bis 250 Mio. USD v.a. im Rahmen von Buy-Outs sowie

⁴⁰⁶ Vgl. „*Minneapolis-St. Paul Business Journal - News (03.06.2008)*“; „*Summit Partners - About us*“; „*Summit Partners - Our approach*“; „*Summit Partners - Portfolio*“.

⁴⁰⁷ Vgl. Transaktion Golf Partner Co. Ltd. - Nikko AntFactory Co. Ltd.

⁴⁰⁸ Vgl. „*Hyper Fitness*“; Den Nachweis der Transaktion liefert: „*Ant Factory - Portfolio - Private equity investments*“. Eine Anfrage per Mail bzgl. der Daten bzw. Rahmenbedingungen der Transaktion wurde seitens der PEG nicht beantwortet.

⁴⁰⁹ Vgl. „*FSN Capital - Home*“; „*FSN Capital - Investments*“; „*FSN Capital - News (1.11.2007)*“.

⁴¹⁰ Vgl. Transaktion The Golf Warehouse Inc. - Falconhead Capital LLC.

⁴¹¹ Vgl. „*Falconhead Capital - Investments - Extreme Fitness*“; „*Falconhead Capital - News (20.06.2006)*“; „*Falconhead Capital - News (26.04.2007)*“.

Restrukturierungsfinanzierungen von Unternehmen, deren Werte i.d.R. zwischen 30 Mio. und 500 Mio. USD liegen. Crunch: gehört dem US-amerikanischen Fitnessanlagen-Betreiber *Bally Total Fitness Corp.* (“Bally“) an. Gegründet wird Crunch 1989. Transaktion: Bally verkauft 2006 die Crunch Fitnessanlagen für 45 Mio. USD an AGC. Als Ziele der Übernahme werden Wachstum von Crunch sowie dessen Markenstärkung angegeben.⁴¹²

- **Town Sports International Holdings Inc. - Bruckmann, Rosser, Sherrill & Co. LLC**
Bruckmann, Rosser, Sherrill & Co. LLC (“BRS“) erwirbt Anteile an der *Town Sports International Holdings Inc.* (“TSI“). BRS: Die 1995 gegründete US-amerikanische PEG verwaltet 2008 rund 1,4 Mrd. USD mit Fokus auf bspw. Dienstleistungen, Restaurants und Einzelhandel. Die PEG beteiligt sich insbesondere an amerikanischen Unternehmen mit Werten zwischen 50 Mio. und 250 Mio. USD. TSI: Das 1976 gegründete US-amerikanische Unternehmen führt Anlagen bspw. unter den Namen *Boston Sports Clubs* oder *New York Sports Clubs*. Transaktion: 1996 übernimmt BRS 38,4 % der TSI im Rahmen einer Wachstumsfinanzierung. 2006 erfolgt der IPO von TSI.⁴¹³

- **Canada Square Health & Fitness Ltd. - Barclays Ventures**
*Barclays Ventures*⁴¹⁴ (“BV“) erwirbt *Canada Square Health & Fitness Ltd.* (“CSHF“). CSHF: Das 2002 in UK gegründete Unternehmen ist Betreiber des hochklassigen *Reebok Sports Club London*. Transaktion: 2003 erwirbt BV CSHF im Rahmen eines MBI mit dem Ziel einer Wachstumsstrategie. 2006 löst BV die Beteiligung an der CSHF auf.⁴¹⁵

- **JSC Prime Fitness - Galt & Taggart Capital**
Galt & Taggart Capital (“GTC“) beteiligt sich zweimalig an *JSC Prime Fitness* (“Prime Fitness“). GTC: Die 2000 gegründete georgische PEG fokussiert Buy-Out Transaktionen mit georgischen Unternehmen v.a. der Bereiche Tourismus, Handel, Freizeitsektor, Unterhaltung, Immobilien, Telekommunikation, Dienstleistungen

⁴¹² Vgl. „Angelo Gordon & Co. - Private equity“; „PR Newswire - Crunch Fitness acquired by Marc Tascher and Angelo Gordon & Co.“; „Sagent Advisors - Media center (19.09.2005)“; „SurfWax fitness news - News and articles on Crunch Fitness (21.01.06)“.

⁴¹³ Vgl. „Bruckmann, Rosser, Sherrill & Co. LLC - Overview“; „Bruckmann, Rosser, Sherrill & Co. LLC - Portfolio companies - Specialty retail - Town Sports International Inc.“; „Bruckmann, Rosser, Sherrill & Co. LLC - Target investments“; „Fitnessbusinesspro.com - TSI's Public Play“.

⁴¹⁴ Vgl. Transaktion Fila EMEA - Barclays Ventures.

⁴¹⁵ Vgl. „Barclays Commercial - Barclays Ventures - Case studies - Canada Health Square & Fitness“.

sowie Medien. Prime Fitness: Das Fitnessunternehmen wird 2006 in Georgien gegründet. Transaktion: 2006 erwirbt GTC 77 % der Anteile an Prime Fitness, ein Jahr später erhöht die PEG die Beteiligung auf 100 %. Als Ziel wird jeweils Expansion genannt.⁴¹⁶

- **LifeTime Fitness Inc. - Norwest Equity Partners LP**

*Norwest Equity Partners LP*⁴¹⁷ (“Norwest“) investiert im Rahmen mehrerer Finanzierungsrunden in *LifeTime Fitness Inc.* (“LifeTime“). LifeTime: Das 1992 gegründete US-amerikanische Unternehmen entwickelt und betreibt Mehrzweck-Fitnessanlagen. 2004 wird das Unternehmen an der Börse notiert. Transaktion: 1996 investiert Norwest rund 6,5 Mio. USD in LifeTime, 1998 beteiligt sich die PEG im Rahmen einer Finanzierungsrunde mit 18 Mio. USD mit dem Ziel der Eröffnung weiterer Anlagen. 2000 leitet Norwest eine weitere Finanzierungsrunde in Höhe von 45 Mio. USD. Als Ziel wird das Wachstum von LifeTime angegeben.⁴¹⁸

- **LifeTime Fitness Inc. - Apax Partners LP**

*Apax Partners LP*⁴¹⁹ (“Apax“) investiert in *LifeTime Fitness Inc.*⁴²⁰ (“LifeTime“). Transaktion: 2000 investiert Apax ca. 35 Mio. USD in LifeTime. Ziel ist LifeTimes landesweite Expansion.⁴²¹

- **California Family Fitness Inc. - Bunker Hill Capital LP**

Bunker Hill Capital LP (“BH“) beteiligt sich an *California Family Fitness Inc.* (“CFF“). BH: Der Investitionsschwerpunkt der US-amerikanischen, 2004 gegründeten PEG liegt auf den Bereichen Industrieerzeugnisse, Dienstleistungen, Konsumgüter sowie Einzelhandel. Ziel sind meist Mehrheitsbeteiligungen in Form von Buy-Outs sowie Restrukturierungsfinanzierungen von Unternehmen mit Werten zwischen 20 Mio. und 150 Mio. USD. CFF: Das US-amerikanische Unternehmen wird 1991 gegründet und betreibt Fitnessanlagen. Transaktion: 2006 beteiligt sich BH im Rahmen einer Restrukturierungsfinanzierung an CFF und gibt als Ziel der Finanzierung Wachstum an.⁴²²

⁴¹⁶ Vgl. „*Galt & Taggart Capital - Company information - Investment strategy*“; „*Galt & Taggart Capital - Company information - Portfolio - Prime Fitness*“.

⁴¹⁷ Vgl. *Transaktion Shock Doctor Inc. - Norwest Equity Partners LP*.

⁴¹⁸ Vgl. „*Apax Partners - Fallstudien - Lifetime Fitness*“; „*Fundinguniverse - Company history list - Life Time Fitness Inc.*“.

⁴¹⁹ Vgl. *Transaktion Spyder Active Sports - Apax Partners LP*.

⁴²⁰ Vgl. *Transaktion LifeTime Fitness Inc. - Norwest Equity Partners LP*.

⁴²¹ Vgl. „*Apax Partners - Fallstudien - Lifetime Fitness*“.

⁴²² Vgl. „*BNET (14.08.2006)*“; „*Bunker Hill Capital - Investment criteria*“; „*Bunker Hill Capital - Portfolio companies - California Family Fitness*“; „*Bunker Hill Capital - Sector focus*“.

- **Gold's Gym International Inc. - Brockway Moran & Partners Inc.**

Brockway Moran & Partners Inc. ("Brockway") beteiligt sich an *Gold's Gym International Inc.* ("GG"). Brockway: Die US-amerikanische PEG wird 1998 gegründet und verwaltet 2008 rund 1,3 Mrd. USD. Sie zielt v.a. auf Unternehmen der Bereiche Verbrauchermärkte, Dienstleistungen, Produktionsgewerbe, Gesundheitswesen sowie der Sportbranche mit Werten zwischen 50 Mio. und 300 Mio. USD ab. Die Transaktionsvolumina liegen meist zwischen 15 Mio. und 100 Mio. USD. Häufige – meist mehrheitliche – Transaktionsformen sind Wachstumsfinanzierungen sowie Buy-Outs. GG: Das 1965 gegründete US-amerikanische Unternehmen betreibt Fitnessanlagen und ist Franchisegeber. Transaktion: 1999 beteiligt sich Brockway mehrheitlich an GG mit dem Ziel des Wachstums. Brockway beteiligt sich fünf Jahre und restrukturiert das Unternehmen finanziell. 2004 wird GG von Brockway für rund 158 Mio. USD verkauft.⁴²³

- **Titan Fitness LLC - WestView Capital Partners LP**

WestView Capital Partners LP ("WestView") investiert in *Titan Fitness LLC* ("Titan"). WestView: Die US-amerikanische PEG wird 1990 gegründet, verwaltet 2008 rund 200 Mio. USD und ist auf den US-amerikanischen Markt im Rahmen von v.a. Restrukturierungs- und Wachstumsfinanzierungen sowie Buy-Outs spezialisiert. Die Höhe der Investitionen liegt meist zwischen 5 Mio. und 25 Mio. USD. Titan: wird 2005 in den USA gegründet und ist Franchisenehmer und Betreiber von Gold's Gym-Clubs.⁴²⁴ Transaktion: 2008 wird Titan mit Hilfe von WestView einer der größten Betreiber von Gold's Gym-Clubs. Als Ziel der Finanzierungsrunde wird die Expansion genannt.⁴²⁵

- **Spectrum Clubs Inc. - Brentwood Associates LP**

*Brentwood Associates LP*⁴²⁶ ("Brentwood") erwirbt Anlagen von *Spectrum Clubs Inc.* ("Spectrum"). Spectrum: Die US-amerikanische Fitnesskette wird 1974 gegründet. Transaktion: 1999 erwirbt Brentwood für rund 49 Mio. USD einige Anlagen. Als

⁴²³ Vgl. „*Brockway Moran & Partners - About us*“; „*Brockway Moran & Partners - About us - Case studies - Gold's Gym*“; „*Brockway Moran & Partners - About us - Investment criteria*“; „*Brockway Moran & Partners - Investments - Previous investments - Gold's Gym International, Inc.*“; „*Titan Fitness - Press release (25.01.2008)*“.

⁴²⁴ Vgl. *Transaktion Gold's Gym International - Brockway Moran & Partners*.

⁴²⁵ Vgl. „*Titan Fitness - About Titan Fitness*“; „*Titan Fitness - Press release (25.01.2008)*“.

⁴²⁶ Vgl. *Transaktion Bell Sports Inc. - Brentwood Associates LP/Charlesbank Capital Partners LLC*.

langfristige Ziele werden die Übernahme weiterer Anlagen sowie die Entwicklung der bestehenden genannt.⁴²⁷

- **LA Fitness Plc. - MidOcean Partners LP**

MidOcean Partners LP (“MOP“) beteiligt sich an *LA Fitness Plc.* (“LAF“). MOP: ist eine 2003 gegründete US-amerikanische PEG. Schwerpunkt sind die Segmente Dienstleistungen, Finanzdienstleistungen, Verbrauchermärkte, Freizeitbranche, Medien sowie Kommunikation. Des Weiteren fokussiert die PEG Nischenmärkte. MOP verwaltet 2008 rund 3,5 Mrd. USD und beteiligt sich meist mehrheitlich mit Transaktionsvolumina von rund 25 Mio. USD bis 2 Mrd. USD an Unternehmen mit Werten bis ca. 2 Mrd. USD bevorzugt in Europa und den USA. LAF: wird 1996 gegründet und betreibt Fitnessanlagen in UK. Von 1999 bis zur Transaktion ist LAF an der Börse notiert. Transaktion: MOP beteiligt sich 2005 mit dem Ziel der Expansion an der Public-to-Private-Transaktion von LAF im Rahmen eines Buy-Out mit rund 255 Mio. USD.⁴²⁸

- **Crown Sports Plc. - MidOcean Partners LP**

MidOcean Partners LP (“MOP“) beteiligt sich an *Crown Sports Plc.* (“CSP“). CSP: der britische Fitnessanlagenbetreiber entsteht 2000 aus der an der Börse notierten *Golf Club Holdings*. Transaktion: MOP führt 2006 die Finanzierung der Übernahme von CSP im Rahmen einer Public-to-Private-Transaktion durch und erweitert *LA Fitness Plc.*⁴²⁹ – seit 2005 im Portfolio von MOP – um diese Fitnessanlagen. Die Höhe der Transaktion beläuft sich auf rund 67,5 Mio. USD.⁴³⁰

- **Elixia Holding AS - Norvestor Equity AS**

Norvestor Equity AS (“Norvestor“) beteiligt sich an *Elixia Holding AS* (“Elixia“). Norvestor: die 1993 gegründete norwegische PEG fokussiert skandinavische Unternehmen und verwaltet 2008 rund 3 Mrd. NOK. Die Transaktionsvolumina liegen meist zwischen 80 Mio. und 370 Mio. NOK, die Werte der Portfoliounternehmen i.d.R. zwischen 165 Mio. und 1 Mrd. NOK. Im Fokus der

⁴²⁷ Vgl. „*BNET (28.09.1999)*“; „*Brentwood Associates - Portfolio - Current investements - Spectrum*“; „*Spectrum Athletic Clubs - About Spectrum*“.

⁴²⁸ Vgl. Deloitte & Touche GmbH, 2005a; „*Business Timesonline - £90m deal will take LA Fitness private*“; „*LA Fitness - About us*“; „*MidOcean Partners*“; „*MidOcean Partners - About us*“; „*MidOcean Partners - Portfolio*“.

⁴²⁹ Vgl. Transaktion *LA Fitness Plc. - MidOcean Partners LP*.

⁴³⁰ Vgl. „*Coffer Corporate Leisure - News (04.04.2006)*“; „*Inflexion - Case studies - Crown Sports*“; „*Northcote - By sector - Leisure, entertainment & hotels - Crown Sports Plc.*“.

Investitionen steht der Buy-Out-Sektor. Elixia: Die 2001 gegründete norwegische Holding betreibt die Fitnesskette *Elixia* in mehreren Ländern. Transaktion: 2006 erwirbt Norvestor mehrheitliche Anteile an Elixia und benennt als Ziel das Wachstum des Unternehmens.⁴³¹

- **The Alaska Club Inc. - Lincolnshire Management Inc.**

*Lincolnshire Management Inc.*⁴³² (“Lincolnshire“) beteiligt sich an *The Alaska Club Inc.* (“TAC“). TAC: Das Unternehmen betreibt seit der Gründung 1986 Fitnessanlagen in Alaska und hat dort zum Zeitpunkt der Transaktion einen Marktanteil von rund 60 %. Transaktion: 2007 erwirbt Lincolnshire die mehrheitlichen Anteile an TAC und benennt als Ziel dessen Wachstum durch die Entwicklung neuer Angebote.⁴³³

- **Wellbridge Inc. - Chilmark Partners Inc./Starwood Capital Croup LLC**

*Chilmark Partners Inc.*⁴³⁴ (“Chilmark“) und *Starwood Capital Group LLC* (“Starwood“) beteiligen sich zeitgleich an *Wellbridge Inc.* (“Wellbridge“). Starwood: Die 1991 gegründete US-amerikanische PEG verwaltet 2008 rund 6 Mrd. USD. Das Kerngeschäft liegt im Immobilienbereich, die Investitionsvolumina erstrecken sich i.d.R. von ca. 20 Mio. USD bis 3,2 Mrd. USD. Die Werte der Zielunternehmen liegen meist zwischen 20 Mio. USD und 5 Mrd. USD. Wellbridge: Die US-amerikanische Fitnesskette wird 1983 gegründet. Transaktion: 1997 beteiligen sich Chilmark und Starwood an Wellbridge im Rahmen einer Wachstumsfinanzierung durch Restrukturierung der Finanzstrukturen.⁴³⁵

- **Western Athletic Clubs Inc. - KSL Capital Partners LLC**

KSL Capital Partners LLC (“KSL“) erwirbt Anlagen von *Western Athletic Clubs Inc.* (“WAC“). KSL: Die 2004 gegründete US-amerikanische PEG gibt eine Spezialisierung auf die Tourismus-, Freizeit- und Sportbranche an und verwaltet 2008 rund 1,25 Mrd. USD. WAC: Das 1977 gegründete US-amerikanische Unternehmen

⁴³¹ Vgl. Deloitte & Touche GmbH, 2007a; „Norvestor“; „Norvestor - Investment philosophy“.

⁴³² Vgl. Transaktion Riddell Sports Inc. (Riddell Group Division) - Lincolnshire Management Inc.

⁴³³ Vgl. „Lincolnshire Management - Portfolio companies - The Alaska Club“.

⁴³⁴ Vgl. Transaktion Scott Sports Group Inc. - Chilmark Partners Inc.

⁴³⁵ Vgl. „Chilmark Partners - Case studies - The Wellbridge Company“; „Starwood Capital Group - Company overview“; „Starwood Capital Group - Investment overview“; „Wellbridge - Our company“.

betreibt insbesondere exklusive Fitnessanlagen. Transaktion: 2008 erwirbt KSL die Fitnessanlagen von WAC mit dem Ziel einer Expansionsstrategie.⁴³⁶

- **David Barton Gyms - Praesidian Capital Investors LLC**

Praesidian Capital Investors LLC (“Praesidian“) investiert in *David Barton Gyms* (“DBG“). Praesidian: Die PEG wird 2002 in den USA gegründet und fokussiert Buy-Outs, Restrukturierungs- und Wachstumsfinanzierungen meist in Höhe von rund 5 Mio. bis 15 Mio. USD und Unternehmen mit Werten i.d.R. zwischen ca. 20 Mio. und 150 Mio. USD. DBG: Das US-amerikanische Unternehmen wird 2003 gegründet und betreibt Fitnessanlagen mit Fokus auf Personal Training. Transaktion: Ab 2005 investiert Praesidian insgesamt rund 9,3 Mio. USD im Rahmen einer Wachstumsfinanzierung in DBG.⁴³⁷

- **Planet Fitness Inc. - Praesidian Capital Investors LLC**

*Praesidian Capital Investors LLC*⁴³⁸ (“Praesidian“) investiert in *Planet Fitness Inc.* (“PF“). PF: Der 1992 gegründete US-amerikanische Betreiber von Fitnessanlagen betreibt ein Franchisesystem. Transaktion: PF erhält 2006 Kapital von Praesidian im Rahmen einer Wachstumsfinanzierung in Höhe von rund 3 Mio. USD.⁴³⁹

- **TC Holdings GmbH - BancBoston Capital Inc.**

BancBoston Capital Inc. (“BB“) beteiligt sich an der *TC Holdings GmbH* (“TC“). BB: Die in den 1950er Jahren gegründete US-amerikanische PEG legt ihren Schwerpunkt auf Buy-Outs, Wachstums-, Frühphasen- sowie Restrukturierungsfinanzierungen. Das verwaltete Kapital beläuft sich 2008 auf rund 4 Mrd. USD. TC: Dem 1999 gegründeten schweizerischen Franchise-Unternehmen gehören Fitnessanlagen in der Schweiz sowie in Deutschland an. Transaktion: 1999 beteiligt sich BB an der Gründung der TC mit dem Ziel einer schnellen Expansion. 2003 meldet TC Insolvenz an.⁴⁴⁰

- **FSH Future Sports Holding GmbH - 3i Group Plc.**

Die *3i Group Plc.*⁴⁴¹ (“3i“) beteiligt sich an der *FSH Future Sports Holding GmbH*

⁴³⁶ Vgl. „*KSL Capital Partners - Press room (07.03.2008)*“; „*KSL Capital Partners - Who we are*“.

⁴³⁷ Vgl. „*Praesidian Capital - About us*“; „*Praesidian Capital - Selected transactions -David Barton Gym*“.

⁴³⁸ Vgl. Transaktion David Barton Gyms - Praesidian Capital Investors LLC.

⁴³⁹ Vgl. „*Praesidian Capital - Selected transactions - Planet Fitness*“.

⁴⁴⁰ Vgl. „*BNET (12.01.2000)*“; „*Boston Business Journal - News (15.03.2002)*“; „*NZZ Folio - Geld und Schweiss*“.

⁴⁴¹ Vgl. Transaktion Halti Ltd. - 3i Group Plc.

(“FSH“). FSH: Das deutsche Fitnessunternehmen wird 1990 durch die Fusion von zwei Fitnessanlagen gegründet. Transaktion: 2000 beteiligt sich 3i mit 25 % im Rahmen einer Wachstumsfinanzierung an FSH. 2004 kauft FSH die Anteile von 3i zurück, 2006 meldet FSH Insolvenz an.⁴⁴²

- **L.A. Fitness International LLC - Seidler Equity Partners LLC**

Seidler Equity Partners LLC (“SEP“) investiert im Rahmen von zwei Finanzierungsrunden in *L.A. Fitness International LLC* (“L.A. Fitness“). SEP: Die 1992 gegründete US-amerikanische PEG legt ihren Schwerpunkt auf Buy-Outs, Wachstums- und Restrukturierungsfinanzierungen und verwaltet 2008 rund 750 Mio. USD. L.A. Fitness: Der US-amerikanische Betreiber von Fitnessanlagen wird 1984 gegründet. Transaktion: 1998 beteiligt sich SEP an einer Wachstumsfinanzierung von L.A. Fitness. 2000 erfolgt eine weitere Finanzierungsrunde im Rahmen der Akquisition der Fitnesskette *Australien Body Works*.⁴⁴³

- **L.A. Fitness International LLC - CIVC Partners LLC**

CIVC Partners LLC (“CIVC“) investiert in *L.A. Fitness International LLC*⁴⁴⁴ (“L.A. Fitness“). CIVC: 1970 in den USA gegründet investiert CIVC überwiegend in US-amerikanische und kanadische Unternehmen mit Werten i.d.R. von 40 Mio. bis 300 Mio. USD. 2008 verwaltet die PEG rund 1 Mrd. USD. Die Höhe der Transaktionen liegt meist zwischen 15 Mio. und 300 Mio. USD. Transaktion: 2003 investiert CIVC in L.A. Fitness im Rahmen einer Wachstumsfinanzierung.⁴⁴⁵

- **GoodLife Fitness Centres Inc. - Penfund Ltd.**

Penfund Ltd. investiert in *GoodLife Fitness Centres Inc.* (“GoodLife“). Penfund: Die 1979 gegründete kanadische PEG verwaltet 2008 ca. 260 Mio. CAD. Die Volumina der Transaktionen liegen i.d.R. bei rund 4 Mio. bis 40 Mio. CAD. GoodLife: Das 1979 gegründete Unternehmen führt Fitnessanlagen in Kanada. Transaktion: 2007

⁴⁴² Vgl. „*Handelsauskunft.de - Wirtschaftsmagazin (Juli 2006)*“; „*NGZ Online - Aus der Region - Von der „Muckibude“ zur Begegnungsstätte*“.

⁴⁴³ Vgl. „*Business Week - Companies - L.A. Fitness International LLC*“; „*Seidler Equity Partners - About us*“; „*Seidler Equity Partners - Case studies - Estate planning and growth capital - LA Fitness International LLC - 1998 to present*“; „*Seidler Equity Partners - For intermediaries - FAQs*“.

⁴⁴⁴ Vgl. Transaktion L.A. Fitness International LLC - Seidler Equity Partners LLC.

⁴⁴⁵ Vgl. „*CIVC Partners - Our focus*“; „*CIVC Partners - Our focus - Investment criteria*“; „*CIVC Partners - Portfolio - Other industries*“.

investiert Penfund insgesamt rund 78 Mio. CAD in GoodLife im Rahmen einer Wachstumsfinanzierung.⁴⁴⁶

- **Encore Fitness Inc. - Funk Ventures Capital Partners LLC**

*Funk Ventures Capital Partners LLC*⁴⁴⁷ (“FVCP“) übernimmt *Encore Fitness Inc.* (“Encore“). Encore: Der US-amerikanische Betreiber von Fitnessanlagen wird 2003 gegründet. Transaktion: 2004 investiert die PEG im Rahmen einer Wachstumsfinanzierung in Encore. 2005 erwirbt FVCP Encore im Rahmen eines MBO.⁴⁴⁸

- **The Third Space Group Ltd. - Graphite Capital Management LLC**

Graphite Capital Management LLC (“GCM“) beteiligt sich an *The Third Space Group Ltd.* (“TTSG“). GCM: Die auf britische Unternehmen fokussierte PEG wird 1981 in UK gegründet. Die Höhe des verwalteten Kapitals beläuft sich 2008 auf rund 1,2 Mrd. GBP. Die Transaktionsvolumina erstrecken sich meist auf Werte zwischen 25 Mio. und 200 Mio. GBP im Rahmen von insbesondere Buy-Outs, Wachstums- sowie Restrukturierungsfinanzierungen. TTSG: Der Betreiber von Fitnessanlagen wird 2001 in UK gegründet. Transaktion: 2007 beteiligt sich GCM am MBO von TTSG mit 22 Mio. GBP und benennt als Ziel dessen Expansion.⁴⁴⁹

- **World Class Clubs Fitness Corp. - Alfa Capital Partners LP**

Alfa Capital Partners LP (“ACP“) beteiligt sich an *World Class Clubs Fitness Corp.* (“World Class“). ACP: Die 2003 gegründete Moskauer PEG fokussiert Beteiligungen in Russland und der Ukraine insbesondere in Form von Wachstumsfinanzierungen sowie Buy-Outs. World Class: Das Moskauer Fitnessunternehmen hält zum Zeitpunkt der Transaktion in Russland einen Marktanteil von über 30 %. Das erste Studio wird 1993 eröffnet. Transaktion: 2006 beteiligt sich ACP an World Class im Rahmen einer Wachstumsfinanzierung. ACP plant zum Zeitpunkt der Transaktion die Investition von weiteren rund 120 Mio. USD.⁴⁵⁰

⁴⁴⁶ Vgl. „*Penfund - About us*“; „*Penfund - Capital solutions*“; „*Penfund - Investments*“; „*Penfund - News (11.12.2007)*“.

⁴⁴⁷ Vgl. Transaktion AlterG Inc. - Funk Ventures Capital Partners LLC/Astrolabe Ventures.

⁴⁴⁸ Vgl. „*Funk Ventures - Portfolio - Encore Fitness*“.

⁴⁴⁹ Vgl. „*Graphite Capital - Investment approach - Investment criteria*“; „*Graphite Capital - News (06.08.2007)*“; „*Graphite Capital - Our business - Overview*“.

⁴⁵⁰ Vgl. „*Alfa Capital Partners - News (11.04.2006)*“; „*Alfa Capital Partners - News (06.07.2007)*“.

- **Total Fitness Group Ltd. - LGV Capital**

LGV Capital (“LGV“) übernimmt *Total Fitness Group Ltd.* (“TFG“). LGV: Die PEG wird 1986 in UK als Tochtergesellschaft von *Legal & General Investment Management* gegründet, fokussiert mittlere Unternehmen in UK und neben anderen Bereichen Investitionen in die Freizeitindustrie. TFG: Das Fitnessunternehmen wird 1993 gegründet und betreibt Anlagen in UK. Transaktion: Im Jahre 2004 übernimmt die PEG TFG im Rahmen eines Buy-Out.⁴⁵¹

13.8 Sportanlagen

- **Golf Management Group - Waterland Private Equity Investments BV**

*Waterland Private Equity Investments BV*⁴⁵² (“Waterland“) beteiligt sich an der *Golf Management Group* (“GMG“). GMG: Der niederländische Golfplatzbetreiber wird 2003 gegründet. 2006 übernimmt GMG Europas größten Golfplatz. Transaktion: Waterland beteiligt sich 2006 mit 50 % an GMG im Rahmen einer Wachstumsfinanzierung.⁴⁵³

- **GolfRange GmbH & Co. KG - Waterland Private Equity Investments BV**

*Waterland Private Equity Investments BV*⁴⁵⁴ (“Waterland“) investiert in die *GolfRange GmbH & Co. KG* (“GolfRange“). GolfRange: Das deutsche Unternehmen betreibt Golfanlagen v.a. in Ballungszentren. Seit der Gründung 1997 verfolgt GolfRange eine Buy-and-Build-Strategie. Transaktion: 2008 investiert Waterland im Rahmen einer Wachstumsfinanzierung und benennt als Ziel insbesondere die Optimierung der Marktpositionierung von GolfRange.⁴⁵⁵

- **Optisport Groep BV - Waterland Private Equity Investments BV**

*Waterland Private Equity Investments BV*⁴⁵⁶ (“Waterland“) beteiligt sich an der *Optisport Groep BV* (“Optisport“). Optisport: Das 1994 gegründete niederländische Unternehmen entwickelt und betreibt Sportanlagen wie z.B. Schwimmbäder und

⁴⁵¹ Vgl. „*BNET (04.09.2004)*“; „*LGV - Investment criteria*“; „*LGV - Portfolio - Total Fitness*“.

⁴⁵² Vgl. Transaktion Healthco Holding GmbH - Waterland Private Equity Investments BV.

⁴⁵³ Vgl. „*Waterland - Golf Management Group*“.

⁴⁵⁴ Vgl. Transaktion Healthco Holding GmbH - Waterland Private Equity Investments BV.

⁴⁵⁵ Vgl. „*GolfRange - Nachrichten - GolfRange und Waterland - Starke Partner für modernes Golf*“; „*Waterland - Portfolio - GolfRange GmbH & Co. KG*“.

⁴⁵⁶ Vgl. Transaktion Healthco Holding GmbH - Waterland Private Equity Investments BV.

Tennisplätze. Transaktion: Waterland beteiligt sich 2006 mit 50 % im Rahmen eines Buy-Out an Optisport und benennt als Ziel dessen Expansion.⁴⁵⁷

- **Cobblestone Golf Group Inc. - Brentwood Associates LP**

*Brentwood Associates LP*⁴⁵⁸ (“Brentwood“) beteiligt sich an der Gründung der *Cobblestone Golf Group Inc.* (“Cobblestone“). Cobblestone: 1992 gegründet betreibt das Unternehmen in den USA Golfanlagen. Transaktion: 1992 beteiligt sich Brentwood an der Gründung von Cobblestone.⁴⁵⁹

- **ClubCorp. Inc. - KSL Capital Partners LLC**

*KSL Capital Partners LLC*⁴⁶⁰ (“KSL“) übernimmt *ClubCorp. Inc.* (“CC“). CC: Das 1957 gegründete US-amerikanische Unternehmen betreibt Golf- sowie weitere Sportanlagen. Transaktion: 2006 übernimmt KSL im Rahmen eines Buy-Out in Höhe von rund 1,8 Mrd. USD CC und benennt als Ziel dessen Expansion.⁴⁶¹

- **National Golf Properties Inc. - Starwood Capital Group LLC**

*Starwood Capital Group LLC*⁴⁶² (“Starwood“) übernimmt *National Golf Properties Inc.* (“National Golf“). National Golf: Das 1993 gegründete Unternehmen ist ein US-amerikanischer Betreiber von Golfanlagen und wird 1993 an der Börse notiert. Transaktion: 2003 übernimmt Starwood National Golf sowie eine Tochtergesellschaft im Rahmen einer Public-to-Private-Transaktion. Gegenstand sind über 200 Golfanlagen. Die Höhe der Transaktion wird mit über 1 Mrd. USD angegeben. Als Ziel wird die Restrukturierung der Finanzstrukturen benannt.⁴⁶³

- **Troon Golf LLC - Starwood Capital Group LLC**

*Starwood Capital Group LLC*⁴⁶⁴ (“Starwood“) beteiligt sich an *Troon Golf LLC* (“Troon“). Troon: Das 1990 gegründete US-amerikanische Unternehmen betreibt Golfanlagen in zahlreichen Ländern. Transaktion: 1995 beteiligt sich Starwood im Rahmen einer Wachstumsfinanzierung an Troon mit rund 25 %. Die Höhe der

⁴⁵⁷ Vgl. „*Optisport - Das Unternehmen*“; „*Waterland - Optisport Groep B.V.*“.

⁴⁵⁸ Vgl. Transaktion Bell Sports Inc. - Brentwood Associates LP/Charlesbank Capital Partners LLC.

⁴⁵⁹ Vgl. „*Brentwood Associates - Portfolio - Realized investments*“; „*Brentwood Associates - Private equity investments*“; „*Edgar Online - Company - Cobblestone Golf Group Inc.*“.

⁴⁶⁰ Vgl. Transaktion Western Athletic Clubs Inc. - KSL Capital Partners LLC.

⁴⁶¹ Vgl. „*ClubCorp - About us*“; „*ClubCorp - About us - Our story*“.

⁴⁶² Vgl. Transaktion Wellbridge Inc. - Chilmark Partners Inc./Starwood Capital Group LLC.

⁴⁶³ Vgl. „*AllBusiness.com (20.09.2002)*“; „*Starwood Capital Group - Notable transactions - National Golf Properties, Inc.*“.

⁴⁶⁴ Vgl. Transaktion Wellbridge Inc. - Chilmark Partners Inc./Starwood Capital Group LLC.

Transaktion wird mit rund 79 Mio. USD angegeben. Durch den Finanzierungsbeitrag soll der Kauf weiterer Golfanlagen durch Troon ermöglicht werden.⁴⁶⁵

- **SnowDome Ltd. - Barclays Ventures**

*Barclays Ventures*⁴⁶⁶ (“BV“) beteiligt sich an *SnowDome Ltd.* (“SD“). SD: Die Anlage wird 1994 gegründet und ist in UK die erste Indoor-Skihalle mit Echtschnee. Transaktion: 2000 beteiligt sich BV am MBO von SD. Als Ziel wird eine Wachstumsstrategie u.a. durch infrastrukturelle Verbesserungen benannt.⁴⁶⁷

- **Surfparks Holdings LLC - Funk Ventures Capital Partners LLC**

*Funk Ventures Capital Partners LLC*⁴⁶⁸ (“FVCP“) investiert in *Surfparks Holdings LLC* (“Surfparks“). Surfparks: Der US-amerikanische Betreiber von künstlichen Surfanlagen wird 2005 gegründet. Transaktion: 2005 investiert FVCP im Rahmen einer Frühphasenfinanzierung rund 9 Mio. USD und benennt als Ziel das Wachstum von Surfparks.⁴⁶⁹

- **The Club Company Ltd. - LGV Capital**

*LGV Capital*⁴⁷⁰ (“LGV“) übernimmt *The Club Company Ltd.* (“CC“). CC: Der Betreiber u.a. von Golfanlagen (ehemals *Clubhaus Plc.*) wird 1995 in UK gegründet. Transaktion: Im Jahre 2004 erwirbt die PEG CC im Rahmen eines Buy-Out für 57 Mio. GBP und verfolgt das Ziel des Ausbaus einiger Anlagen. Im Jahre 2006 wird das Unternehmen wieder veräußert.⁴⁷¹

13.9 Sportarenen

- **Scottrade Center - SCP Worldwide LLC**

*SCP Worldwide LLC*⁴⁷² (“SCP“) übernimmt das *Scottrade Center* (ehemals *Savvis Center*). Scottrade Center: Die Anlage wird 1994 in den USA erbaut, dient insbesondere der Durchführung von Sportveranstaltungen und ist Heimat des

⁴⁶⁵ Vgl. „*AllBusiness.com* (20.09.2002)“; „*Phoenix Business Journal - News* (06.06.1997)“; „*Troon Golf - Company info*“.

⁴⁶⁶ Vgl. Transaktion Fila EMEA - Barclays Ventures.

⁴⁶⁷ Vgl. „*SCUK - News* (13.11.2000)“.

⁴⁶⁸ Vgl. Transaktion AlterG Inc. - Funk Ventures Capital Partners LLC/Astrolabe Ventures.

⁴⁶⁹ Vgl. „*Funk Ventures - Portfolio - Surf Parks*“; „*Surf Parks - About*“.

⁴⁷⁰ Vgl. Transaktion Total Fitness Group Ltd. - LGV Capital.

⁴⁷¹ Vgl. „*LGV - Portfolio - Club Company*“; „*The Club Company - Home*“.

⁴⁷² Vgl. Transaktion SportsWest Communications - SCP Worldwide LLC.

*St. Louis Blues Hockey Club LP*⁴⁷³. Die Baukosten belaufen sich auf insgesamt rund 135 Mio. USD. Transaktion: 2006 übernimmt SCP als Hauptinvestor das Scottrade Center.⁴⁷⁴

- **Real Salt Lake Stadium - SCP Worldwide LLC**

*SCP Worldwide LLC*⁴⁷⁵ (“SCP“) investiert in das *Real Salt Lake Stadium* (“RSLs“), das 2008 in *Rio Tinto Stadium* umbenannt wird. RSLs: 2007 wird mit dem Bau des Stadions begonnen und Ende 2008 wird es fertig gestellt. Transaktion: SCP beteiligt sich 2007 am Bau des RSLs.⁴⁷⁶

13.10 Sportveranstalter

- **Elite Racing Inc. - Falconhead Capital LLC**

*Falconhead Capital LLC*⁴⁷⁷ (“Falconhead“) erwirbt parallel zu *Competitor Publishing Inc.*⁴⁷⁸ und *Triathlete Magazine* ebenfalls *Elite Racing Inc.* (“Elite“) und gründet die *Competitor Group Inc.*⁴⁷⁹ (“CGI“). Elite: In den 80er Jahren gegründet ist Elite ein US-amerikanischer Veranstalter und Vermarkter von Laufwettbewerben. Transaktion: 2008 erwirbt Falconhead Elite und fügt das Unternehmen in die CGI mit den Zielen der Gründung eines weltweit führenden Online-Portals für Ausdauersport sowie der Expansion von CGI ein.⁴⁸⁰

- **Skip Barber Racing School Inc. - Falconhead Capital LLC**

*Falconhead Capital LLC*⁴⁸¹ (“Falconhead“) beteiligt sich an *Skip Barber Racing School Inc.* (“Skip“). Skip: Das 1975 gegründete US-amerikanische Unternehmen veranstaltet neben Rennsportunterricht ebenfalls eine Rennserie, bestehend aus sechs Rennen in den USA sowie Kanada. Transaktion: 1999 erwirbt Falconhead 80 % an

⁴⁷³ Vgl. Transaktion *St. Louis Blues Hockey Club LP* - *SCP Worldwide LLC*.

⁴⁷⁴ Vgl. „*Scottrade Center - Media information*“; „*Scottrade Center - Media information - Ownership and funding*“; „*SCP Worldwide - Venues - Scottrade Center*“; „*St. Louis Business Journal - News (15.12.2006)*“.

⁴⁷⁵ Vgl. Transaktion *SportsWest Communications* - *SCP Worldwide LLC*.

⁴⁷⁶ Vgl. „*SCP Worldwide - Venues - RSL Stadium*“; „*St. Louis Business Journal - News (15.12.2006)*“.

⁴⁷⁷ Vgl. Transaktion *The Golf Warehouse Inc.* - *Falconhead Capital LLC*.

⁴⁷⁸ Vgl. Transaktion *Competitor Publishing Inc.* - *Falconhead Capital LLC*.

⁴⁷⁹ Vgl. Transaktion *Triathlete Magazine* - *Falconhead Capital LLC*.

⁴⁸⁰ Vgl. „*AltAssets - Roundup (09.01.2008)*“; „*Businessweek - Private equity chases marathons*“; „*Falconhead Capital - Press releases (07.01.2008)*“.

⁴⁸¹ Vgl. Transaktion *The Golf Warehouse Inc.* - *Falconhead Capital LLC*.

Skip. Die Höhe der Transaktion wird in Expertenkreisen auf rund 25 Mio. bis 35 Mio. USD⁴⁸² geschätzt. Die verbleibenden Anteile hält der Gründer des Unternehmens. 2001 wird die Beteiligung an die *First Equity Group Inc.*⁴⁸³ veräußert.⁴⁸⁴

- **Skip Barber Racing School Inc. - First Equity Group Inc.**

First Equity Group Inc. (“First Equity“) beteiligt sich an *Skip Barber Racing School Inc.*⁴⁸⁵ (“Skip“). First Equity: Die US-amerikanische PEG wird 1985 gegründet und ist auf Gründungs-, Wachstums- sowie Restrukturierungsfinanzierungen von Unternehmen der Segmente Transportwesen, Logistik, Raumfahrt- und Verteidigungsindustrie sowie der Sportbranche spezialisiert. Transaktion: 2001 erwirbt First Equity die von *Falconhead Capital LLC*⁴⁸⁶ gehaltenen mehrheitlichen Anteile an Skip im Rahmen eines LBO. First Equity gibt als Ziel Wachstum an.⁴⁸⁷

- **HITS Inc. - Leonard Green & Partners LP**

*Leonard Green & Partners LP*⁴⁸⁸ (“LGP“) beteiligt sich an *HITS Inc.* (“HITS“). HITS: Der US-amerikanische Veranstalter von Sportevents im Amateur- und Profibereich wird 1982 gegründet. Der Schwerpunkt liegt auf dem Pferde- und Reitsport. Transaktion: 2006 beteiligt sich LGP an HITS im Rahmen einer Wachstumsfinanzierung.⁴⁸⁹

- **Petty Holdings LLC - BV Investment Partners**

BV Investment Partners (“BVIP“) investiert in *Petty Holdings LLC* (“PH“). BVIP: Die US-amerikanische PEG wird 1983 gegründet und verfügt über ein spezialisiertes Portfolio u.a. im Bereichen Medien- und Unterhaltungssektor. PH: Das US-amerikanische Unternehmen wird 1994 gegründet, ist im Motorsportbereich angesiedelt und bietet Veranstaltungen in diesem Bereich an. Transaktion: Im Jahre 2008 investiert BVIP in PH mit dem Ziel, das Wachstum von PH voranzutreiben.⁴⁹⁰

⁴⁸² Für die weiteren Berechnungen wird hier der Mittelwert verwendet.

⁴⁸³ Vgl. Transaktion Skip Barber Racing School Inc. - First Equity Group Inc.

⁴⁸⁴ Vgl. „*AllBusiness.com* (25.03.1999)“; „*Falconhead Capital - News* (07.09.2003)“; „*Skip Barber*“.

⁴⁸⁵ Vgl. Transaktion Skip Barber Racing School Inc. - Falconhead Capital LLC.

⁴⁸⁶ Vgl. Transaktion The Golf Warehouse Inc. - Falconhead Capital LLC.

⁴⁸⁷ Vgl. „*BNET* (20.12.2001)“; „*First Equity Group - First Equity developement - Services - Merchant banking*“; „*First Equity Group - Home*“.

⁴⁸⁸ Vgl. Transaktion Varsity Brands Inc. - Leonard Green & Partners LP.

⁴⁸⁹ Vgl. „*HITS - More HITS info*“.

⁴⁹⁰ Vgl. „*BV Investment Partners - Portfolio - Entertainment - Petty Holdings*“; „*Richard Petty Driving Experience - Our company - History*“.

- **Universal Sports America Inc. - Hunt Capital Group**

Die *Hunt Capital Group*⁴⁹¹ (“HCG“) investiert in *Universal Sports America Inc.* (“USAI“). USAI: Das US-amerikanische Unternehmen produziert weltweit Sportveranstaltungen (u.a. für die MLB, NHL) und vermarktet diese. Transaktion: Es werden keine Angaben veröffentlicht, lediglich die Existenz der Transaktion kann über HCG nachgewiesen werden.⁴⁹²

- **SFX Sports Group Inc. - Blue Equity LLC**

*Blue Equity LLC*⁴⁹³ (“BE“) übernimmt Teile von der *SFX Sports Group Inc.* (“SFX“). SFX: Das Unternehmen ist eine Sportagentur mit einem breiten Angebot (u.a. Sportveranstaltungen, Werbung). Es wird 1999 in den USA gegründet und ist eine Tochtergesellschaft der *Live Nation Entertainment Inc.* Transaktion: Im Jahre 2006 erwirbt BE drei Bereiche (*SFX Tennis, SFX Media, SFX Events*)⁴⁹⁴ der *SFX Sports Group Inc.* von der Muttergesellschaft.⁴⁹⁵

- **Team Championships International LLC - Blue Equity LLC**

*Blue Equity LLC*⁴⁹⁶ (“BE“) übernimmt *Team Championships International LLC* (“TCI“). TCI: Das US-amerikanische Unternehmen wird 1989 gegründet. TCI organisiert zahlreiche Touren (u.a. *Hoop It Up, Let It Fly* und *Kick It*) sowie weitere Sportveranstaltungen. Transaktion: Im Jahre 2007 übernimmt BE TCI.⁴⁹⁷

- **Game Seven Sports Marketing LLC - Blue Equity LLC**

*Blue Equity LLC*⁴⁹⁸ (“BE“) übernimmt *Game Seven Sports Marketing LLC* (“GSSM“). GSSM: Das US-amerikanische Unternehmen wird 2003 gegründet und ist im Bereich der Veranstaltungen im College-Sport angesiedelt. Transaktion: Im Jahre 2007 übernimmt BE GSSM.⁴⁹⁹

⁴⁹¹ Vgl. Transaktion One-on-One Sports Inc. - Hunt Capital Group.

⁴⁹² Vgl. „*Hunt Capital Group - Portfolio investments - Universal Sports America Inc.*“.

⁴⁹³ Vgl. Transaktion Worldwide Football Inc. - Blue Equity LLC.

⁴⁹⁴ Diesen Bereichen gehören u.a. an: die Veranstaltungen *US Open Tennis Championship, French Open Tennis Championship*, zahlreiche *ATP-Turniere*, der *Boston Marathon* usw. Aufgrund dieser Gewichtung erfolgt in dieser Arbeit die Zuteilung zum Bereich der Sportveranstalter.

⁴⁹⁵ Vgl. „*Blue Equity - Company overview*“; „*Blue Equity - Company overview - Investment Criteria*“; „*Blue Equity - News - Press releases (21.08.2006)*“.

⁴⁹⁶ Vgl. Transaktion Worldwide Football Inc. - Blue Equity LLC.

⁴⁹⁷ Vgl. „*Blue Equity - News - Press releases (06.12.2007)*“.

⁴⁹⁸ Vgl. Transaktion Worldwide Football Inc. - Blue Equity LLC.

⁴⁹⁹ Vgl. „*Blue Equity - News - Press releases (09.07.2007)*“.

- **World Triathlon Corporation - Providence Equity Partners LLC**

*Providence Equity Partners LLC*⁵⁰⁰ (“Providence“) übernimmt *World Triathlon Corporation* (“WTC“). WTC: Der Sportveranstalter (u.a. *Ironman Triathlon*) wird 1991 in den USA gegründet. Transaktion: Im Jahre 2008 übernimmt Providence WTC im Rahmen eines Buy-Out und verfolgt dessen Wachstum.

- **Edusport Travel Ltd. - SAIL Group Ltd.**

Die *Southern African Investments Limited* oder *SAIL Group Ltd.* (“SG“) beteiligt sich an *Edusport Travel Ltd.* (“Edusport“). SG: Die Gruppe wird 1997 in Südafrika gegründet und fungiert neben weiteren sportbezogenen Aktivitäten als PEG. Sie ist auf Unternehmen der Bereiche Marketing, Unterhaltung sowie Investments in die Sportbranche spezialisiert. Edusport: Das südafrikanische Unternehmen wird 1992 gegründet und organisiert Sportveranstaltungen und -reisen. Transaktion: SG erwirbt eine Minderheitsbeteiligung von 25,1 % an Edusport.⁵⁰¹

- **Vodacom Sport & Entertainment Ltd. - SAIL Group Ltd.**

Die *Southern African Investments Limited* oder *SAIL Group Ltd.*⁵⁰² (“SG“) erwirbt *Vodacom Sport & Entertainment Ltd.* (“VSE“). VSE: Das südafrikanische Unternehmen wird 1997 gegründet und ist aktiv u.a. im Bereich Event-Management. Transaktion: Im Jahre 2002 erwirbt SG VSE für eine nicht veröffentlichte Summe.

13.11 Sportteams

- **First Racing - First Equity Group Inc.**

Die *First Equity Group Inc.*⁵⁰³ (“First Equity“) gründet *First Racing*. First Racing: Das US-amerikanische Motorsportteam ist eine 100%ige Tochtergesellschaft von First Equity. Transaktion: Anfang der 90er wird First Racing von First Equity gegründet.⁵⁰⁴

⁵⁰⁰ Vgl. Transaktion Yankees Entertainment and Sport Network LLC - Providence Equity Partners LLC/Goldman Sachs Capital Partners.

⁵⁰¹ Vgl. „*SAIL - About us - History*“.

⁵⁰² Vgl. Transaktion Edusport Travel Ltd. - SAIL Group Ltd.

⁵⁰³ Vgl. Transaktion Skip Barber Racing School Inc. - First Equity Group Inc.

⁵⁰⁴ Vgl. „*BNET (20.12.2001)*“; „*First Equity Group - First Racing*“; „*First Equity Group - First Racing - First Racing’s Founders*“.

- **Real Salt Lake - SCP Worldwide LLC**

*SCP Worldwide LLC*⁵⁰⁵ (“SCP“) übernimmt das Franchise *Real Salt Lake* (“RSL“). RSL: ist Mitglied und somit im Franchisesystem der *MLS*⁵⁰⁶ *LLC*⁵⁰⁷. Die US-amerikanische Fußballliga *MLS* wird 1996 gegründet und verfolgt eine Wachstumsstrategie u.a. durch die Akquisition von Finanzinvestoren sowie die Erhöhung der Teamanzahl. Transaktion: 2004 übernimmt SCP RSL im Rahmen des Franchisesystems der *MLS*.⁵⁰⁸

- **St. Louis Blues Hockey Club LP - SCP Worldwide LLC**

*SCP Worldwide LLC*⁵⁰⁹ (“SCP“) übernimmt *St. Louis Blues Hockey Club LP* (“St. Louis Blues“). St. Louis Blues: Die im Franchisesystem der US-amerikanischen *National Hockey League* (“NHL“) spielenden *St. Louis Blues* werden 1966 gegründet. Bis zum Zeitpunkt der Transaktion wurden sie bereits mehrmals transferiert. Transaktion: 2006 übernimmt SCP die *St. Louis Blues* mit Genehmigung der NHL. Das Team steht seit 2005 zum Verkauf. Die Höhe der Transaktion wird mit rund 150 Mio. USD betitelt.⁵¹⁰

- **Peoria Rivermen Hockey Club - SCP Worldwide LLC**

*SCP Worldwide LLC*⁵¹¹ (“SCP“) übernimmt *Peoria Rivermen Hockey Club* (“Peoria“). Peoria: Das 1984 gegründete US-amerikanische Team ist in das Franchisesystem der *American Hockey League* (AHL) eingebunden. Peoria ist das sog. „Tochterteam“ der *St. Louis Blues*⁵¹² und bildet u.a. Nachwuchsspieler aus. Transaktion: 2008 übernimmt SCP das Team. Als Ziele werden die Stärkung der Marke *Peoria Rivermen* und Wachstum des Franchise angegeben.⁵¹³

- **Mandalay Baseball Properties LLC - Seaport Capital LLC**

*Seaport Capital LLC*⁵¹⁴ (“Seaport“) investiert in *Mandalay Baseball Properties LLC*

⁵⁰⁵ Vgl. Transaktion SportsWest Communications - SCP Worldwide LLC.

⁵⁰⁶ Major League Soccer.

⁵⁰⁷ In der *MLS* liegen die Rechte beim Verband, d.h. die Vereine der *MLS* weisen die Rechtsform einer AG auf und stellen Franchise-Unternehmen dar, so dass sie durch den Verband kontrolliert werden (Mayer-Vorfelder, 2004).

⁵⁰⁸ Vgl. „*MLSnet.com - About MLS*“; „*SCP Worldwide - History*“; „*SCP Worldwide - Sports - Real Salt Lake*“.

⁵⁰⁹ Vgl. Transaktion SportsWest Communications - SCP Worldwide LLC.

⁵¹⁰ Vgl. Tritto, 2006; „*SCP Worldwide - Sports - St. Louis Blues*“; „*St. Louis Business Journal - News (06.12.2006)*“.

⁵¹¹ Vgl. Transaktion SportsWest Communications - SCP Worldwide LLC.

⁵¹² Vgl. Transaktion *St. Louis Blues Hockey Club LP* - SCP Worldwide LLC.

⁵¹³ Vgl. „*St. Louis Blues - News (03.07.2008)*“.

⁵¹⁴ Vgl. Transaktion One-on-One Sports Inc. - Seaport Capital LLC.

(“MBP“). MBP: wird 2002 in den USA gegründet und gehört der *Mandalay Sports Entertainment* an. MBP besitzt und verwaltet in den USA zahlreiche Franchiseteams im Bereich der unteren Baseball-Ligen. MBP ist ebenfalls verantwortlich für u.a. Sponsoring, Lizenzierung sowie Marketing dieser Teams. Transaktion: 2002 investiert Seaport im Rahmen einer Minderheitsbeteiligung in MBP und beteiligt sich mit rund 20 Mio. USD an dessen Gründungsfinanzierung. Die Transaktion stellt somit eine mittelbare Beteiligung an den von MBP geführten Sportteams dar.⁵¹⁵

- **Harlem Globetrotters International Inc. - Shamrock Capital Advisors**

Shamrock Capital Advisors (“SCA“) beteiligt sich an *Harlem Globetrotters International Inc.* (“HGI“). SCA: Die 1978 gegründete US-amerikanische PEG fokussiert Investitionen in die US-amerikanische Medien-, Unterhaltungs- und Kommunikationsbranche. HGI: Das US-amerikanische Sport- und Unterhaltungsunternehmen existiert seit 1927 und ist die Muttergesellschaft der *Harlem Globetrotters* (Basketball). Transaktion: Im Jahre 2005 beteiligt sich SCA mit 80 % im Rahmen eines LBO an HGI. Als Ziel wird die Expansion sowie die Markenstärkung u.a. durch Verbesserungen des Merchandising angegeben.⁵¹⁶

- **RCR Enterprises LLC - Chartwell Investments Inc.**

*Chartwell Investments Inc.*⁵¹⁷ (“CI“) beteiligt sich an *RCR Enterprises LLC* (“RCR“). RCR: Das US-amerikanische Unternehmen besitzt drei Teams der *NASCAR Sprint Cup Series* sowie zwei weitere Teams und agiert unter dem Namen *Richard Childress Racing*. Transaktion: Im Jahre 2003 übernimmt CI eine Minderheitsbeteiligung an RCR.⁵¹⁸

- **Maple Leaf Sports & Entertainment Ltd. - Birch Hill Equity Partners Management Inc.**

Birch Hill Equity Partners Management Inc. (“BHEP“) investiert in *Maple Leaf Sports & Entertainment Ltd.* (“MLSE“). BHEP: Die kanadische PEG wird 1994 gegründet und ist auf kanadische Unternehmen fokussiert. Das Portfolio beinhaltet Unternehmen unterschiedlicher Bereiche. MLSE: Das kanadische Unternehmen wird

⁵¹⁵ Vgl. „*Game Plan LLC - Minor League transactions*“; „*Mandalay - Sports Entertainment - About MSE Group*“; „*Mandalay - Sports Entertainment - Mandalay Baseball*“.

⁵¹⁶ Vgl. „*AllBusiness.com (28.09.2005)*“; „*Bloomberg Businessweek - Shamrock Capital Advisors*“; „*Shamrock Capital Advisors - Private Equity*“; „*Shamrock Capital Advisors - Private Equity - Harlem Globetrotters International Inc.*“.

⁵¹⁷ Vgl. *Transaktion Bell Sports Inc. - Chartwell Investments Inc.*

⁵¹⁸ Vgl. „*Chartwell Investments - Portfolio - Richard Childress Racing*“.

1998⁵¹⁹ gegründet. Es besitzt und verwaltet im Schwerpunkt Sportteams (*Toronto Maple Leafs*, NHL; *Toronto Raptors*, NBA⁵²⁰; *Toronto FC*, MLS; *Toronto Marlies*, AHL). Transaktion: Hierzu sind keine Angaben veröffentlicht, lediglich die Existenz der Transaktion kann über die Portfoliodarstellung von BHEP nachgewiesen werden.⁵²¹

- **Maple Leaf Sports & Entertainment Ltd. - Teachers' Private Capital**

Teachers' Private Capital ("TPC") investiert in *Maple Leaf Sports & Entertainment Ltd.*⁵²² ("MLSE"). TPC: die PEG wird 1991 mit Hauptsitz in Kanada gegründet, ist der Investment-Arm des *Ontario Teachers' Pension Plan* und auf Unternehmen u.a. der Bereiche Finanzdienstleistungen, Medien und Technologie spezialisiert. Transaktion: Im Jahre 2003 erwirbt TPC 58 % der Anteile an MLSE im Rahmen einer Wachstumsstrategie.⁵²³

- **Bobcats Basketball Holdings LLC - Astri Group LLC**

Die *Astri Group LLC* ("Astri") beteiligt sich an *Bobcats Basketball Holdings LLC* ("Bobcats"). Astri: Die US-amerikanische PEG wird 2001 gegründet und ist auf Frühphasenfinanzierungen im Gesundheits- sowie Medizinsektor spezialisiert. Bobcats: Die US-amerikanische Holding wird 2002 gegründet. Sie besitzt und betreibt u.a. die *Charlotte Bobcats* (NBA) sowie die *Charlotte Sting* (NBA Frauen). Transaktion: Im Jahre 2004 beteiligt sich die PEG minderheitlich an Bobcats.⁵²⁴

- **Blue Bulls Company Ltd. - SAIL Group Ltd.**

Die *Southern African Investments Limited* oder *SAIL Group Ltd.*⁵²⁵ ("SG") investiert in *Blue Bulls Company Ltd.* Blue Bulls Company: Das südafrikanische Unternehmen ist der kommerzielle Vermarkter der *Vodacom Blue Bulls* und *Vodacom Bulls*, beides Teams der *South African Rugby Union* (SARU). Transaktion: SG beteiligt sich 1998 mit 50 % an der *Blue Bulls Company* und den Markenrechten der *Blue Bulls*.

⁵¹⁹ Die Ursprünge reichen bis in die 30-er Jahre.

⁵²⁰ National Basketball Association.

⁵²¹ Vgl. „*Birch Hill Equity Partners - About Birch Hill*“; „*Birch Hill Equity Partners - Investment activity - Maple Leaf Sports & Entertainment*“; „*Private equity firms - Birch Hill Equity Partners*“; „*Private equity firms - Maple Leaf Sports & Entertainment*“.

⁵²² Vgl. Transaktion *Maple Leaf Sports & Entertainment Ltd. - Birch Hill Equity Partners Management Inc.*

⁵²³ Vgl. „*Teachers' Pension Plan - Investments - Investment strategy*“; „*Teachers' Pension Plan - Investments - Teachers' Private Capital*“; „*Teachers' Pension Plan - Investments - Teachers' Private Capital - How we invest*“.

⁵²⁴ Vgl. „*NBA - Charlotte Bobcats - Robert L. Johnson adds the Astri Group to Charlotte Bobcats ownership team*“.

⁵²⁵ Vgl. Transaktion *Edusport Travel Ltd. - SAIL Group Ltd.*

- **Western Province Rugby Ltd. - SAIL Group Ltd.**

Die *Southern African Investments Limited* oder *SAIL Group Ltd.*⁵²⁶ (“SG“) beteiligt sich an *Western Province Rugby Ltd.* (“WPR“). WPR: Das südafrikanische Unternehmen ist der kommerzielle Vermarkter von *Western Province*. Das Team *Western Province* ist Teil der SARU. Transaktion: SG beteiligt sich 1999 mit 24,9 % an WPR und den Markenrechten von *Western Province*.⁵²⁷

- **Griffons Rugby Union Ltd. - SAIL Group Ltd.**

Die *Southern African Investments Limited* oder *SAIL Group Ltd.*⁵²⁸ (“SG“) beteiligt sich an *Griffons Rugby Union Ltd.* (“GRU“). GRU: Das südafrikanische Unternehmen ist der kommerzielle Vermarkter der *Griffons*. Die *Griffons* sind ein Team der SARU. Transaktion: SG beteiligt sich mit 24,9 % an GRU und den Markenrechten der *Griffons*.

13.12 Sportclubs/Profiabteilungen

- **Derby County Football Club - Electra Private Equity Plc.**

*Electra Private Equity Plc.*⁵²⁹ (“Electra“) beteiligt sich am *Derby County Football Club* (“DCFC“). DCFC: Der Fußballclub wird 1884 in UK gegründet und spielt in der *English Football League*. Transaktion: Im Jahre 1997 beteiligt sich Electra mit 25 % an DCFC in Höhe von rund 10 Mio. GBP.⁵³⁰

- **Sheffield Wednesday Football Club - Charterhouse Development Capital LLP**

Charterhouse Development Capital LLP (“CDC“) investiert in *Sheffield Wednesday Football Club* (“SWFC“). CDC: Die PEG wird 1934 in UK gegründet, verfügt über ein breit gestreutes Portfolio und ist auf Buy-Out europäischer Unternehmen spezialisiert. SWFC: Der Fußballclub wird 1867 in UK gegründet und spielt in der *English Football League* (u.a. *Premier League*). Transaktion: Im Jahre 1997 beteiligt sich CDC mit 15,6 Mio. GBP und erhält eine Beteiligung von 36 % am Club.⁵³¹

⁵²⁶ Vgl. Transaktion Edusport Travel Ltd. - SAIL Group Ltd.

⁵²⁷ Vgl. „*Alacra Store (17.08.1999)*“.

⁵²⁸ Vgl. Transaktion Edusport Travel Ltd. - SAIL Group Ltd.

⁵²⁹ Ehemals *Electra Investment Trust Plc.*; vgl. Transaktion Invicta Leisure Ltd. - Electra Private Equity Plc.

⁵³⁰ Vgl. „*alacra Store (05.08.1997)*“.

⁵³¹ Vgl. „*Charterhouse - Investment Criteria*“; „*The Independent (12.09.1997)*“.

- **Paris Saint-Germain Football Club - Butler Capital Partners SA/Colony Capital LLC**

Butler Capital Partners SA (“BCP“) und *Colony Capital LLC* (“CCL“) beteiligen sich an *Paris Saint-Germain Football Club* (“PSG“). BCP: Die PEG wird 1990 in Frankreich gegründet und legt ihren Schwerpunkt auf Investments in europäische und speziell französische Unternehmen. CCL: Die US-amerikanische PEG wird 1991 gegründet und investiert schwerpunktmäßig in Immobilien. PSG: Der französische Fußballclub wird 1970 gegründet. Transaktion: Im Jahre 2006 erwirbt eine Investorengruppe PSG von *Canal Plus*, darunter CCL und BCP. Im Jahre 2008 erfolgen Umstrukturierungen innerhalb der Beteiligungsverhältnisse.⁵³²

- **Paris Saint-Germain Football Club - Colony Capital LLC**

*Colony Capital LLC*⁵³³ (“CCL“) übernimmt weitere Anteile an *Paris Saint-Germain Football Club*⁵³⁴ (“PSG“). Transaktion: Im Jahre 2008 stockt CCL seine Beteiligung an PSG auf rund 62,5 % auf, indem die PEG Anteile von *Butler Capital Partners SA* (ca. 28 %) im Rahmen eines LBO übernimmt.⁵³⁵

- **Coventry City Football Club - SISU Capital Ltd.**

SISU Capital Ltd. (“SISU“) beteiligt sich am *Coventry City Football Club* (“Coventry City FC“). SISU: Die britische PEG wird 1997 gegründet und ist auf Unternehmen in UK fokussiert. Coventry City FC: Der englische Fußballclub – auch bekannt als *Sky Blues* – wird 1883 gegründet. Transaktion: Im Jahre 2007 beteiligt sich SISU minderheitlich am Coventry City FC. Weitere Rahmenbedingungen bleiben unveröffentlicht.⁵³⁶

- **Manchester City Football Club - Abu Dhabi United Group for Development and Investment**

Die *Abu Dhabi United Group for Development and Investment* (“ADUG“)

⁵³² Vgl. „*BBC News* (11.04.2006)“; „*Butler Capital - Our philosophy - Our business approach*“; „*Butler Capital - Our philosophy - Our investment fund*“; „*Colony Capital - Our company - History*“.

⁵³³ Vgl. *Transaktion Paris Saint-Germain Football Club - Butler Capital Partners SA/Colony Capital LLC*.

⁵³⁴ Vgl. *Transaktion Paris Saint-Germain Football Club - Butler Capital Partners SA/Colony Capital LLC*.

⁵³⁵ Vgl. „*Amtsblatt der Europäischen Union* (20.03.2008) - 2008/C 74/20.“; „*Colony Capital - News* (11.01.2008)“; „*Thomson Financial Mergers and Acquisitions - Colony Capital LLC acquires PSG through a leveraged buyout (detailed transaction report)*“.

⁵³⁶ Vgl. „*BBC Sport - Football - News* (14.12.2007)“.

übernimmt den *Manchester City Football Club* (“Manchester City FC“). ADUG: Die PEG wird 1993 in den Vereinigten Arabischen Emiraten gegründet. Manchester City FC: Der englische Fußballclub wird 1880 gegründet. Transaktion: Im Jahre 2008 übernimmt ADUG den Manchester City FC. Die Höhe der Transaktion bleibt unveröffentlicht.⁵³⁷

13.13 Sportligen

Für das Segment der Sportligen konnten keine PE-TAs ermittelt werden.

⁵³⁷ Vgl. „*Gulfnews.com - News (01.09.2008)*“.

14. Sportbezogener PE-Markt und Teilnehmer

Im vorangegangenen Teil erfolgte die Grobdarstellung der Datenbasis in Form der Kurzbeschreibung der TAs sowie der jeweiligen TA-Partner. Die nachfolgenden Abschnitte dienen der Vertiefung der Thematik in Form der Ergebnisdarstellung der Analysen. Die Darstellung folgt wiederum der Dreiteilung in PEGs, SUs und den sportbezogenen PE-Markt in Form der TAs. Im Rahmen der Arbeit ist folgende Datenbasis berücksichtigt:

- 261 sportbezogene PE-TAs unter Beteiligung von
- 141 PEGs sowie
- 186 SUs⁵³⁸.

Eine alphabetische Auflistung der PEGs sowie der SUs ist den Anhängen B und C zu entnehmen.

14.1 Private Equity-Gesellschaften

Der folgende Abschnitt dient der Beschreibung der PEGs mit Sportbranchenbeteiligungen. An dieser Stelle wird zum Zwecke der Orientierung auf Tabelle 5 (vgl. Abschnitt 12.1.2.3.1) verwiesen.

14.1.1 Land

An den 261 TAs der Studie waren 141 PEGs aus 20 verschiedenen Ländern beteiligt. Die folgende Abbildung verdeutlicht die länderspezifische Aufteilung der PEGs.⁵³⁹

⁵³⁸ In einigen Fällen handelt es sich bei den Unternehmen der Sportbranche um Tochterunternehmen einer Holding sowie bei den PEGs um Tochtergesellschaften bspw. großer Banken. Diese werden im Rahmen der Arbeit und auch der Datenauswertung jeweils als eigenständige SUs (z.T. unterschiedliche Ausrichtung der Leistungen und Produkte) sowie eigenständige PEGs behandelt und nicht der übergeordneten Holding bzw. Bank zugeordnet.

⁵³⁹ Einige (große) PEGs führen mehrere Zweigstellen in verschiedenen Ländern. In einigen Fällen konnte anhand der Daten nicht identifiziert werden, welche Zweigstelle federführend im Rahmen der TA(s) war, so dass in diesen Fällen das Land der Zentrale (Hauptsitz) verwendet wurde.

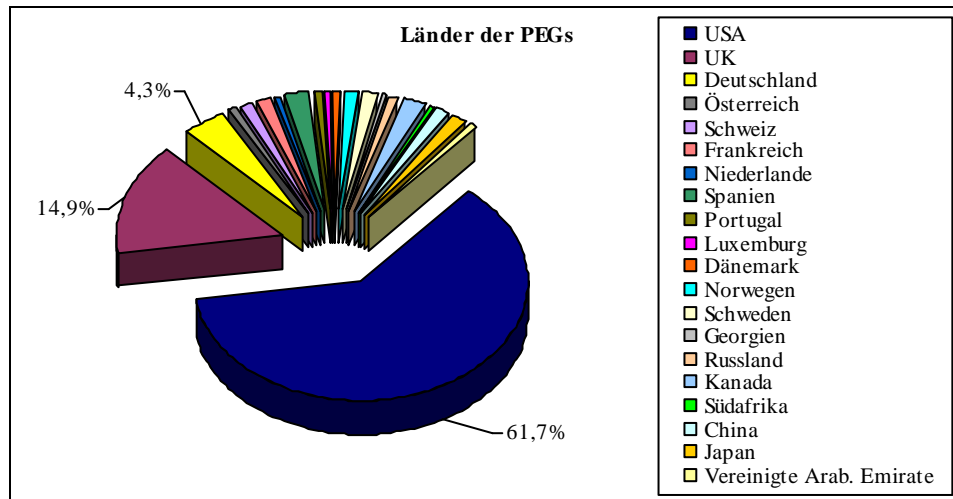


Abbildung 13: Häufigkeitsverteilung der Länder der Private Equity-Gesellschaften (n=141; eigene Darstellung).

Die Datenauswertung verdeutlicht, dass der Großteil (61,7 %) der PEGs in dieser Studie US-amerikanisch ist, gefolgt von den britischen (14,9 %) sowie deutschen PEGs (4,3 %). Die verbleibenden rund 19 % der PEGs teilen sich zu jeweils geringen Anteilen auf die verbleibenden 17 Länder auf. Innerhalb dieser Länder können somit jeweils nur wenige PEGs mit Beteiligungen in der Sportbranche beschrieben werden (vgl. Abbildung 13).

14.1.2 Gründung

Die Gründungszeitpunkte der PEGs sind aus Gründen der Übersichtlichkeit nachfolgend in Zeiträumen dargestellt. Der Zeitrahmen reicht von der ältesten (beginnend mit 1934) bis zur jüngsten (2007) PEG. Die restlichen Zeiträume entsprechen den jeweiligen Jahrzehnten.

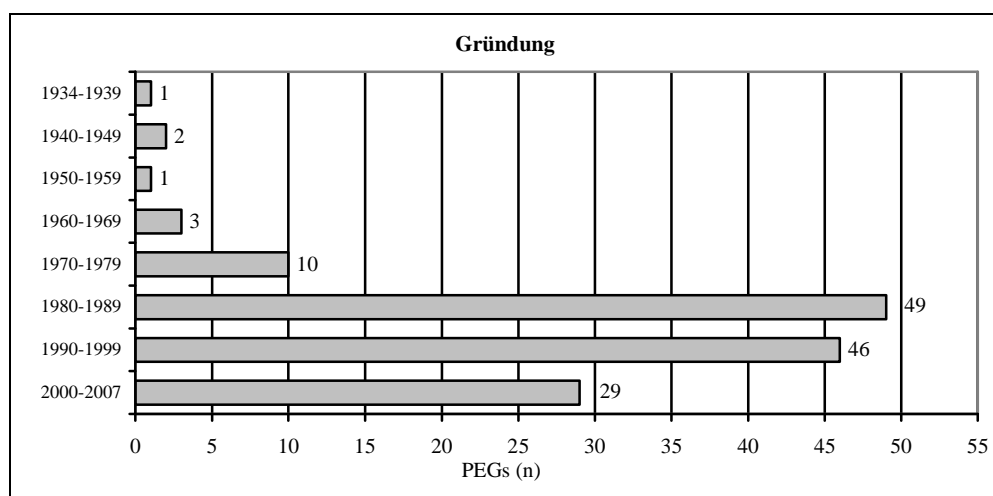


Abbildung 14: Gründungszeitpunkte/-räume der Private Equity-Gesellschaften (n=141; Zeiträume: 1934 bis 2007; eigene Darstellung).

Abbildung 14 zeigt einen deutlichen Schwerpunkt der Gründungen der PEGs in den Jahren ab 1980. Insgesamt wurden nur rund 12 % der berücksichtigten PEGs vor 1980 gegründet. Knapp über die Hälfte entsteht in den 90er Jahren und nach der Jahrtausendwende.

14.1.3 Portfoliostrukturen – Portfoliospezifische Spezialisierungen

Der Großteil der PEGs weist hinsichtlich unterschiedlicher Parameter und in unterschiedlichem Ausmaß Spezialisierungen der Beteiligungsportfolios auf. Im Rahmen dieser Studie werden Spezialisierungen auf bestimmte Branchen/Bereiche und speziell die Sportbranche, bestimmte Größen und Werte der Zielunternehmen, bestimmte Länder und Regionen, TA-Arten sowie Beteiligungsverhältnisse dargestellt.

14.1.3.1 Branchen/Bereiche und Sportbranche

Branchen/Bereiche

Eine konkrete Spezialisierung auf eine oder mehrere ausgewählte Bereiche bzw. Branchen kann für insgesamt 72 PEGs im Rahmen ihrer Portfoliostrategie nachgewiesen werden, was einem Anteil von rund 51,1 % der Gesamtanzahl entspricht (in Abbildung 15 schraffiert).

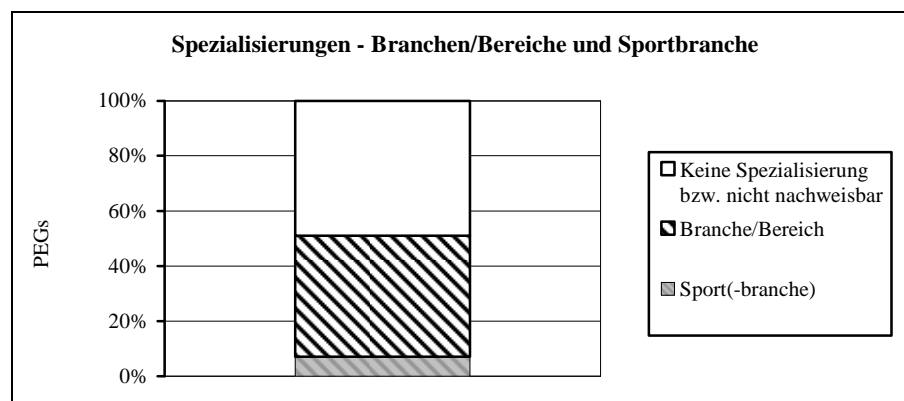


Abbildung 15: Spezialisierungen – Branchen/Bereiche bzw. Sportbranche (n=141; eigene Darstellung).

Sportbranche

Weiterhin kann für nur zehn PEGs eine Spezialisierung auf die Sportbranche nachgewiesen werden, was einem Prozentanteil von nur rund 7,1 % aller PEGs der Studie entspricht.

Zur Vertiefung wird an dieser Stelle Teilen der Ergebnisse des Abschnitts 14.1.6 vorgegriffen. Für jeweils eine dieser zehn PEGs können 12 bzw. acht sportbezogene PE-TAs belegt werden, für drei weitere PEGs jeweils fünf und eine weitere PEG vier TAs. Wenngleich die verbleibenden vier PEGs explizit eine sportbezogene Spezialisierung ausweisen, so können für jeweils zwei PEGs jeweils nur eine bzw. zwei sportbezogene TAs belegt werden. Weiterhin ist festzuhalten, dass es sich bei den auf die Sportbranche spezialisierten PEGs überwiegend, d.h. acht der zehn, um US-amerikanische Gesellschaften handelt.

Profisport und dessen Infrastruktur

Weiterhin ist zu überprüfen, ob insbesondere die PEGs, die in den Profisport bzw. dessen Infrastruktur investieren, eine derartige sportbezogene Spezialisierung aufweisen. Es zeigt sich, dass Investitionen in den Profisport bzw. dessen Infrastruktur nur für 15 PEGs, d.h. 10,6 % der PEGs der Studie, nachzuweisen sind (vgl. Tabelle 9).

Tabelle 9: Sportbranchenspezialisierung und Investition(en) in den Profisport bzw. dessen Infrastruktur (eigene Darstellung).

Investition(en) in den Profisport und/oder dessen Infrastruktur in % der Gesamtanzahl der PEGs (Anzahl)	Spezialisierung auf die Sportbranche in % der Gesamtanzahl der PEGs (Anzahl)		
	(n=141)	Ja	Nein
Ja		2,1 % (3)	8,5 % (12)
Nein		5,0 % (7)	84,4 % (119)

Anhand der Häufigkeiten scheint rein deskriptiv kein Zusammenhang zwischen den Investitionen in den Profisport bzw. dessen Infrastruktur und der Spezialisierung auf die Sportbranche zu bestehen, da unter denen, die in den Profisport bzw. dessen Infrastruktur investieren, nur 20 % auch auf die Sportbranche spezialisiert sind. Es ist in der vorliegenden Stichprobe von einem vernachlässigbar geringen Zusammenhang zwischen den Variablen (Investition in den Profisport bzw. dessen Infrastruktur und Spezialisierung auf Sportbranche) auszugehen, da $\phi^{540}=0,015$ beträgt (z.B. Atteslander, 2006; Benninghaus, 2007; Pinnekamp & Siegmann, 2001). Die Analyse spricht auf den ersten Blick nicht für eine Verifizierung der Hypothese; allerdings können keine Aussagen über einen kausalen Zusammenhang getroffen werden, da dies nur durch inferenz-statistische Methoden möglich wäre. Auf dieses Verfahren

⁵⁴⁰ Phi: Chi-Quadrat basiertes Assoziationsmaß für nominale Variablen (2x2-Kreuztabelle), das Werte zwischen 0 und 1 annehmen kann (0=statistische Unabhängigkeit) (z.B. Benninghaus, 2007).

wurde sowohl aufgrund der geringen Fallzahlen als auch aufgrund der Unbekanntheit der Grundgesamtheit verzichtet. Des Weiteren liefert der festgestellte geringe Zusammenhang keine Begründung für ein solches Vorgehen. Bezogen auf die Gesamtanzahl der PEGs ($n=141$) sind folglich nur 2,1 % auf die Sportbranche spezialisiert und auch gleichzeitig innerhalb des Profisports bzw. dessen Infrastruktur beteiligt. Dahingegen beteiligen sich 8,5 % der PEGs der Studie im Profisport bzw. dessen Infrastruktur, ohne eine sportbezogene Spezialisierung aufzuweisen.

14.1.3.2 Größe der Zielunternehmen

Für 79,4 % aller PEGs kann eine Spezialisierung auf eine bestimmte Größe der Zielunternehmen nachgewiesen werden. Alle diese PEGs sind auf mittlere Unternehmen fokussiert, jeweils nur ein Teil zusätzlich noch auf kleine oder große (vgl. Abbildung 16). Mehrfachnennungen sind hierbei berücksichtigt.

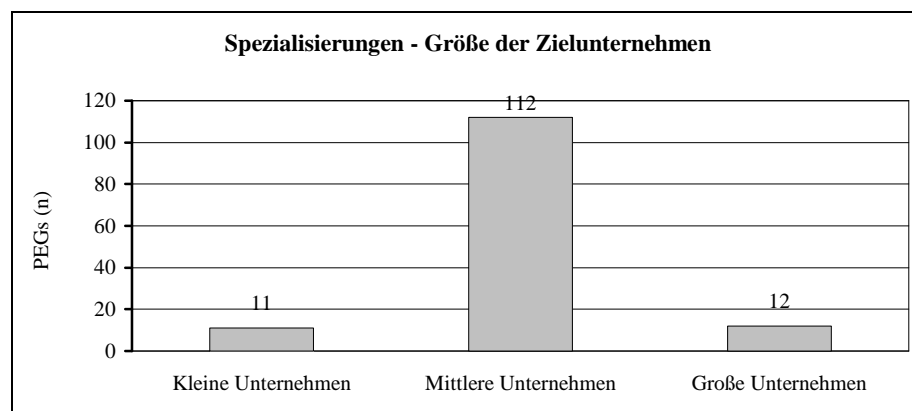


Abbildung 16: Spezialisierungen – Größe der Zielunternehmen ($n=112$; Mehrfachnennungen möglich; eigene Darstellung).

Bezogen auf die Gesamtheit der PEGs kann somit für 79,4 % eine Spezialisierung auf mittlere, für insgesamt rund 7,8 % u.a. auf kleine und für rund 8,5 % u.a. auf große Unternehmen belegt werden.

14.1.3.3 Werte der Zielunternehmen

14.1.3.3.1 Unterschiede in Währung und Preisniveau

Zu den Spezialisierungen auf bestimmte Werte der Zielunternehmen – ebenso zu der jeweiligen Höhe des verwalteten Kapitals und den bevorzugten TA-Volumina pro TA (vgl. Abschnitte 14.1.4 und 14.1.5) – der PEGs bedarf es einiger Vorüberlegungen hinsichtlich notwendiger Umrechnungen bzw. Angleichungen, die sich an Pawlowski (2009) orientieren. Die der vorliegenden Arbeit zugrunde liegende Datenbasis beinhaltet einschließlich das Jahr 2008. Auch wenn die TAs bereits zu

einem früheren Zeitpunkt (vor 2008) stattfanden, so wurden alle Internetauftritte der beteiligten PEGs nochmals Ende des Jahres 2008 auf die Aktualität ihrer Angaben hin überprüft. Dies beinhaltet die Prüfung der Angaben u.a. hinsichtlich der Spezialisierungen auf bestimmte Werte der Zielunternehmen, die Höhe des verwalteten Kapitals sowie die bevorzugten TA-Volumina pro TA. Hierdurch soll die Aktualität der Daten und somit auch ihre zeitliche Vergleichbarkeit gewährleistet werden. Die in dieser Untersuchung berücksichtigten Angaben zu den Volumina bzw. Beträgen der PEGs beziehen sich somit auf 2008 bzw. waren zu diesem Zeitpunkt aktuell und so wurde in einem ersten Schritt im Sinne der Vergleichbarkeit das Jahr 2008 als Referenzjahr (I) für die Umrechnungen festgelegt.

Weiterhin ist zu berücksichtigen, dass die PEGs in unterschiedlichen Ländern agieren, die Angaben zu den Volumina bzw. Beträgen somit in unterschiedlichen nationalen Währungen⁵⁴¹ erfolgen und im Sinne der Vergleichbarkeit eine einheitliche Währung zugrunde gelegt werden muss. Ein weiterer Schritt dient der Festlegung einer Basiswährung (II), d.h. Währungsunterschiede zwischen den verschiedenen Ländern sind auszugleichen. Die Umrechnung erfolgt in US-Dollar (USD), zum einen vor dem Hintergrund der Tatsache, dass einige TAs vor der Einführung des EUR stattfanden und eine einheitliche Umrechnung in EUR nicht möglich gewesen wäre. Zum anderen bestehen nationale Unterschiede in den Preisniveaus der jeweiligen Länder. Somit wird unter dem Blickwinkel der Vergleichbarkeit der Beträge die unterschiedliche Kaufkraft (III) der verschiedenen Länder berücksichtigt, deren Umrechnung der USD zugrunde liegt. Die zwischen den verschiedenen Ländern bestehende unterschiedliche Kaufkraft wird über einen modifizierten Wechselkurs (Purchasing Power Parities; kurz: PPP; Kaufkraftparitäten) (OECD, 2009b)⁵⁴² ausgeglichen, d.h. die unterschiedlichen Preisniveaus werden durch Anwendung der PPP beseitigt und die Ausgaben über den PPP-USD₂₀₀₈ (vgl. I, II und III) dargestellt (vgl. hierzu auch Abschnitt 14.3.5.1).

⁵⁴¹ Eine Umrechnung der verschiedenen Währungen über Wechselkurse der sog. Währungsrechner für 2008 wäre möglich gewesen, jedoch wäre dem Streben nach möglichst vollständiger internationaler Vergleichbarkeit der Beträge bezüglich der verschiedenen Herkunftsländer der PEGs nicht Genüge getan.

⁵⁴² Für die Umrechnungen bzgl. der Kaufkraftparitäten wurden die PPP des (Referenz-)Jahres 2008 der OECD (Organisation for Economic Co-Operation and Development; Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung) hinzugezogen.

14.1.3.3.2 Ergebnisse

Für 31,9 % kann eine Spezialisierung bzw. Fokussierung auf bestimmte Werte ihrer Zielunternehmen nachgewiesen werden. Die Beträge sind nachfolgend in PPP-USD₂₀₀₈ angegeben. Abbildung 17 zeichnet die Angaben der PEGs zu den Werten ihrer Zielunternehmen in Form der von ihnen beschriebenen Spannen ab. In drei Fällen wurde nur der maximale und nicht auch der minimale Betrag in Form einer Spanne angegeben, so dass für diese PEGs das Minimum einheitlich auf 1 Mio. PPP-USD₂₀₀₈ festgelegt wurde. Die Reihenfolge entspricht der Nennung der jeweiligen PEGs innerhalb des Anhangs A.

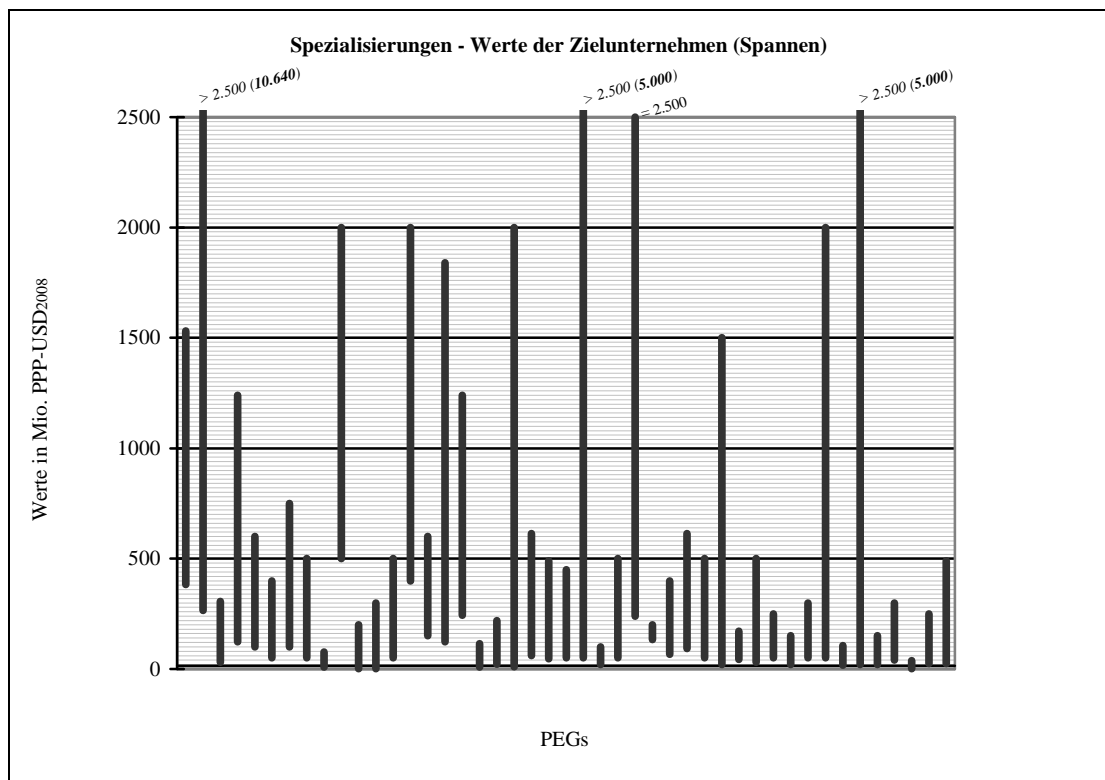


Abbildung 17: Spezialisierungen – Werte der Zielunternehmen (n=45; Werte über dem graphisch dargestellten Maximalwert sind gekennzeichnet; eigene Darstellung).

Drei PEGs geben als Maximalwerte Beträge über 2,5 Mrd. PPP-USD₂₀₀₈ an (diese sind in Abbildung 17 markiert). 13 PEGs investieren in Zielunternehmen mit Werten bis zu einer Höhe über der Mrd.-Grenze. Der Großteil der PEGs fokussiert Unternehmen mit Werten von bis zu maximal 500 Mio. PPP-USD₂₀₀₈. Die minimale Spanne beläuft sich auf 38 Mio. PPP-USD₂₀₀₈, die maximale auf 10.374 Mio. PPP-USD₂₀₀₈.

14.1.3.4 Länder und Regionen

Für 31,9 % aller PEGs kann eine länderspezifische Spezialisierung auf ein oder mehrere Länder nachgewiesen werden. Abbildung 18 verdeutlicht die Aufteilung der Länder.

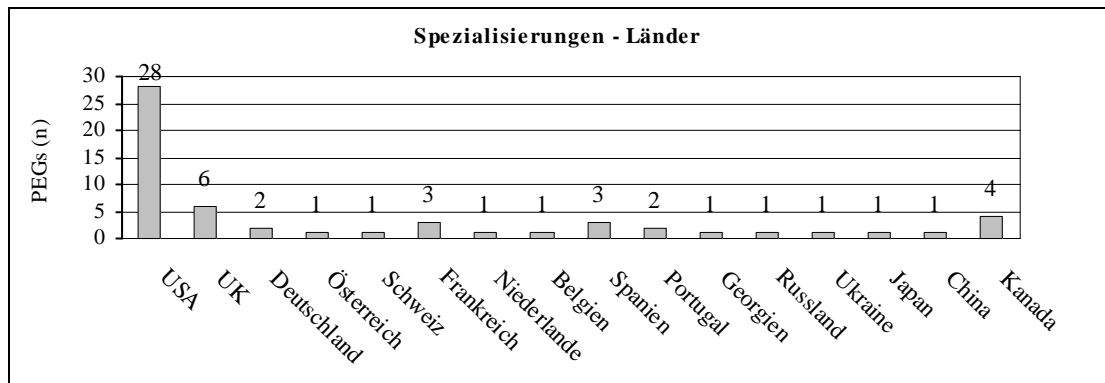


Abbildung 18: Spezialisierungen – Länder (n=45; Mehrfachnennungen möglich; eigene Darstellung).

Der Hauptfokus der PEGs mit einer derartigen Spezialisierung liegt deutlich auf US-amerikanischen Zielunternehmen. Spezialisierungen auf Unternehmen anderer Länder werden jeweils nur vereinzelt angegeben.

Der überwiegende Anteil (26) der 28 PEGs, die US-amerikanische Unternehmen fokussieren, hat den (Haupt)-Sitz in den USA, d.h. dieser Teil fokussiert Investitionen im eigenen Land.

Einige PEGs geben – teilweise zusätzlich zu den Länderspezialisierungen – separate regionale Spezialisierungen an (vgl. Abbildung 19). Somit ist es bspw. möglich, dass eine PEG zum einen eine Spezialisierung auf Europa und weiterhin konkret auf Frankreich angibt.

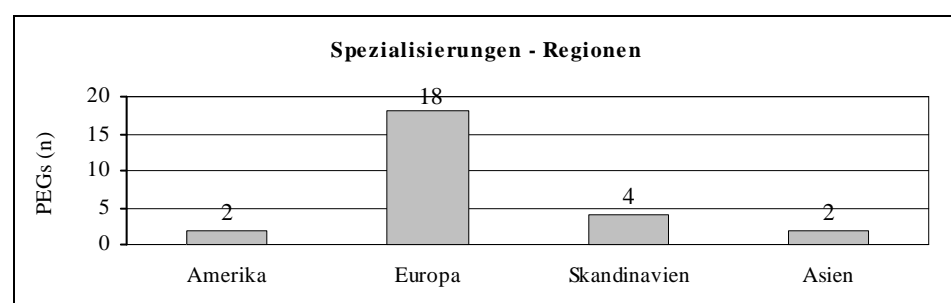


Abbildung 19: Spezialisierungen – Regionen (n=23; Mehrfachnennungen möglich; eigene Darstellung).

Ein Anteil von insgesamt 16,3 % aller PEGs weist nachweislich eine derartige regionale Spezialisierung auf eine oder mehrere Regionen auf. Einige PEGs gaben hierbei

speziell Skandinavien an, so dass diese Region in Abbildung 19 als eigene Kategorie dargestellt und von Europa separiert ist. Hinsichtlich der regionalen Spezialisierung liegt der eindeutige Schwerpunkt auf Europa. Knapp drei Viertel dieser PEGs mit europäischer Fokussierung hat den Hauptsitz in Europa und investiert somit in der eigenen Region.

14.1.3.5 Transaktionsarten

Eine sehr häufige Spezialisierung ist die auf ausgewählte TA-Arten im Rahmen der Beteiligungen seitens der PEGs (vgl. Abbildung 20). Für insgesamt 61,7 % der 141 PEGs kann eine derartige Spezialisierung auf eine oder mehrere Arten belegt werden.

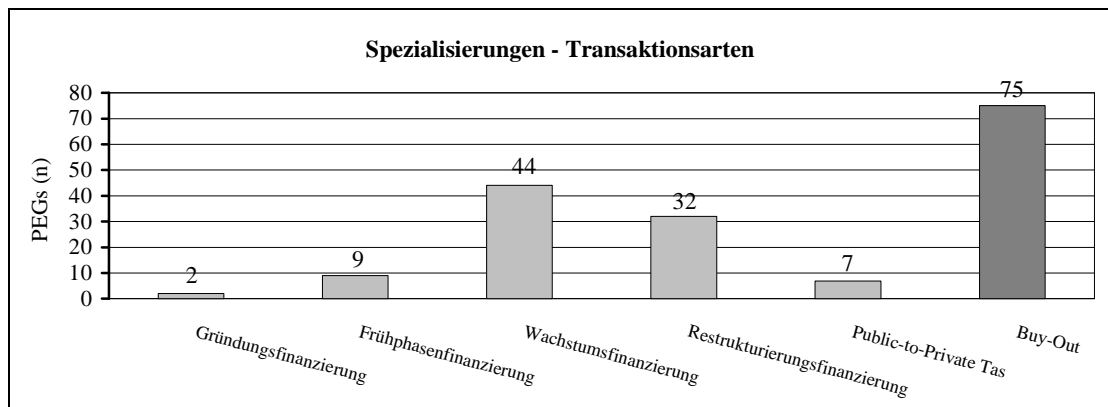


Abbildung 20: Spezialisierungen – Transaktionsarten (n=87; Mehrfachnennungen möglich; eigene Darstellung).

Die am häufigsten fokussierte TA-Art stellt der Buy-Out dar. Für über die Hälfte aller PEGs (53,2 %) kann eine derartige Spezialisierung nachgewiesen werden. Diese kann in einigen Fällen näher spezifiziert werden (vgl. hierzu Abbildung 21). Die am zweithäufigsten genannte Art ist die Wachstumsfinanzierung (31,2 %), gefolgt von der Restrukturierungsfinanzierung (22,7 %). Weitaus seltener sind die Arten der Gründungsfinanzierung (1,4 %), der Frühphasenfinanzierung (6,4 %) sowie von Public-to-Private TAs (5,0 %).

Die Formen des Buy-Out (vgl. hierzu Abschnitt 4.4.3) können z.T. näher spezifiziert werden, wobei die Möglichkeit von Kombinationen und somit Mehrfachnennungen besteht (vgl. Abbildung 21).

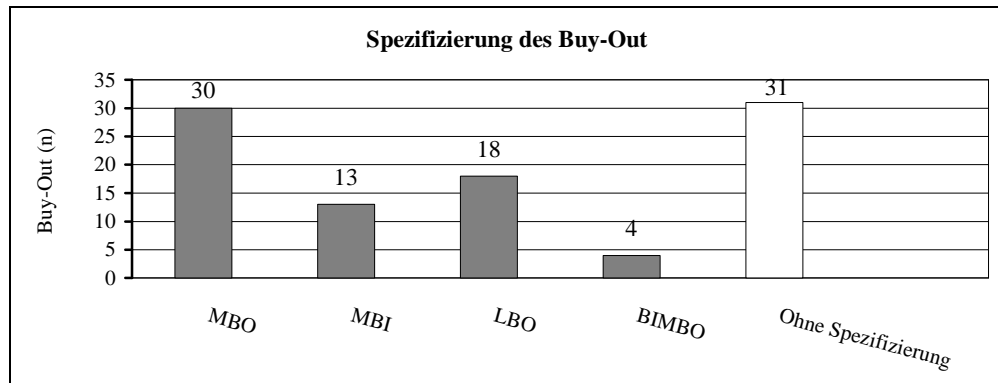


Abbildung 21: Spezifizierung der Buy-Out-Spezialisierungen (n=75; Mehrfachnennungen möglich; eigene Darstellung).

14.1.3.6 Beteiligungsverhältnisse

Eine weitere Art der Spezialisierung ist die auf ein bestimmtes Beteiligungsverhältnis, d.h. mehr- oder minderheitliche Beteiligungen. Nur 17 PEGs, d.h. rund 12,1 %, weisen eine dieser Spezialisierungen auf, wovon fast alle (16) mehrheitliche Beteiligungsverhältnisse fokussieren. Auf eine Abbildung wird aufgrund der geringen Anzahl an dieser Stelle verzichtet.

14.1.4 Verwaltetes Kapital

Ein weiteres Kriterium, anhand dessen die PEGs strukturell beschrieben werden können, stellt die jeweilige Höhe des von ihnen verwalteten Kapitals dar. Die von den PEGs verwalteten Beträge werden wie bereits beschrieben in PPP-USD₂₀₀₈ dargestellt, d.h. die Unterschiede bzgl. Währungen und Preisniveaus sind beseitigt (vgl. Abschnitt 14.1.3.3.1). Im Sinne einer übersichtlichen Darstellung werden die Beträge Kategorien zugeteilt. Hierbei wird auf die unterschiedliche Gestaltung der Intervalle verwiesen, die einer übersichtlichen Darstellung dient. Für die Angaben der exakten Beträge der einzelnen PEGs wird auf Anhang A verwiesen.

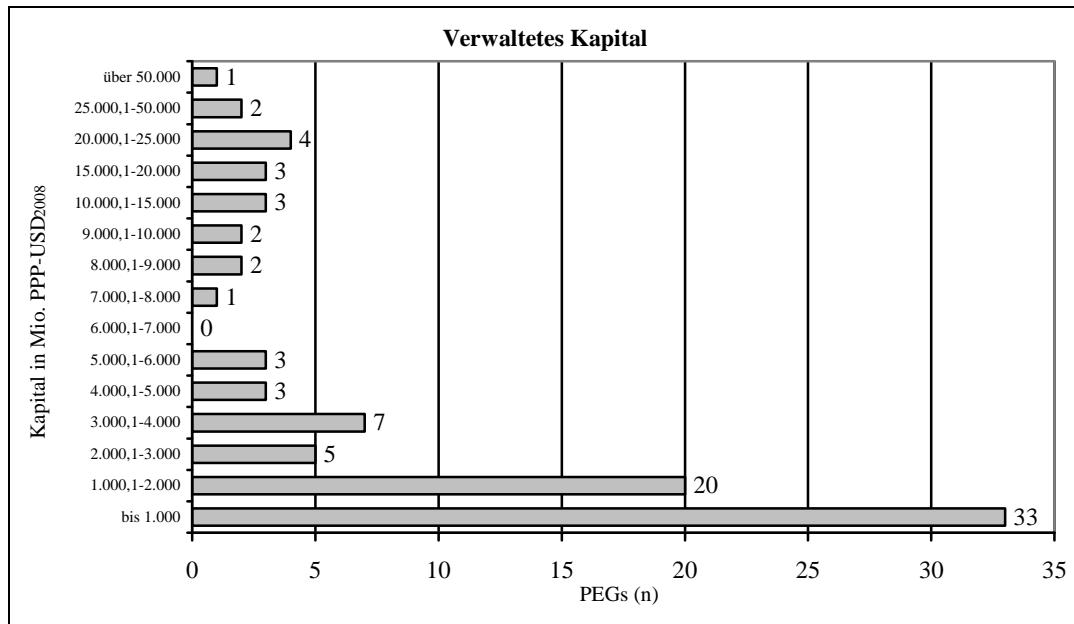


Abbildung 22: Verwaltetes Kapital ($n=89$; eigene Darstellung).

Für 89 PEGs können genaue Angaben zu den von ihnen verwalteten Volumina vorgenommen werden. Die Spanne der Beträge ist sehr weit und reicht von rund 22 Mio. PPP-USD₂₀₀₈ bis hin zu 80.000 Mio. PPP-USD₂₀₀₈. Der Mittelwert (für $n=89$) liegt bei 5.501,45 Mio. PPP-USD₂₀₀₈ pro PEG, wobei hierbei auf die verzerrende Wirkung einiger PEGs mit verhältnismäßig hohen Beträgen hinzuweisen ist.

14.1.5 Bevorzugte Transaktionsvolumina pro Transaktion

Die PEGs können weiterhin anhand der Spannen der Volumina charakterisiert werden, die sie i.d.R. bzw. nach eigenen Angaben bevorzugt pro TA investieren. Diese Angaben können für 81 PEGs belegt werden. Auch hier erfolgen wie bereits beim verwalteten Kapital die Angaben in PPP-USD₂₀₀₈ (Spannen).

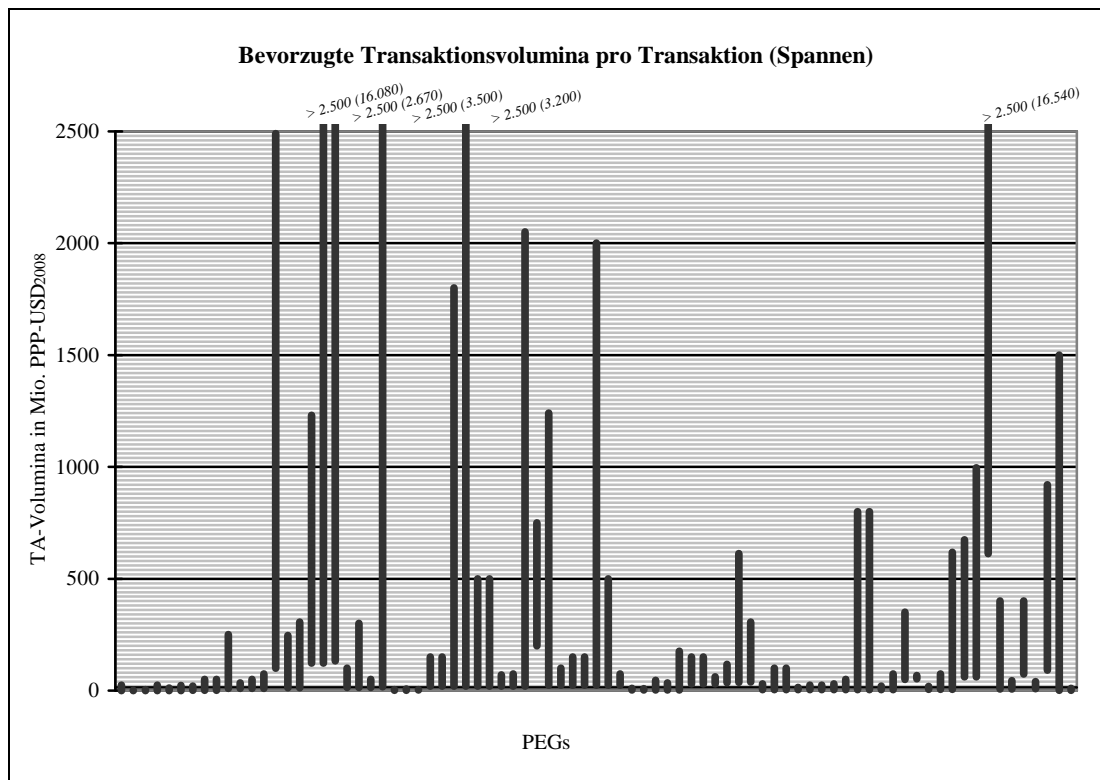


Abbildung 23: Bevorzugte Transaktionsvolumina pro Transaktion (n=81; Werte über dem graphisch dargestellten Maximalwert sind gekennzeichnet; eigene Darstellung).

Abbildung 23 verdeutlicht, dass weit über die Hälfte dieser PEGs bevorzugt Volumina bis maximal 200 Mio. PPP-USD₂₀₀₈ investiert. Die Schwelle von über 2,5 Mrd. PPP-USD₂₀₀₈ überschreiten fünf PEGs (in Abbildung 23 markiert). Die minimale Spanne beläuft sich auf 1,0 Mio. PPP-USD₂₀₀₈⁵⁴³, die maximale auf 15.957,5 Mio. PPP-USD₂₀₀₈.

14.1.6 Sportbezug der Portfolios

Im folgenden Abschnitt werden die sportbezogenen TA-Aktivitäten – der sog. Sportbezug – der PEGs dargestellt, die im Rahmen der Rechercharbeiten nachgewiesen werden konnten, d.h. bis zum Ende der Rechercharbeiten im Jahre 2008 bekannt waren und erfasst werden konnten. Es ist nicht auszuschließen, dass einzelne PEGs weitere, z.B. nicht veröffentlichte, TAs durchgeführt haben. Für die PEGs wurden jeweils die Anzahl der sportbezogenen PE-TAs sowie die jeweilige Anzahl der jemals im Portfolio befindlichen SUs ermittelt.

⁵⁴³ Diese PEG investiert bspw. bevorzugt Volumina zwischen 0,1 Mio. PPP-USD₂₀₀₈ und 1,1 Mio. PPP-USD₂₀₀₈.

Anzahl der Sportunternehmen

Anhand der Abbildung 24 wird ersichtlich, dass der Großteil der PEGs (59,6 %) jeweils nur ein SU im Portfolio führt(e). Geringere Anteile weisen Beteiligungen an zwei (23,4 %), drei (8,5 %), vier (3,5 %) oder fünf (3,5 %) SUs auf. Für jeweils eine PEG können acht bzw. elf SUs nachgewiesen werden.

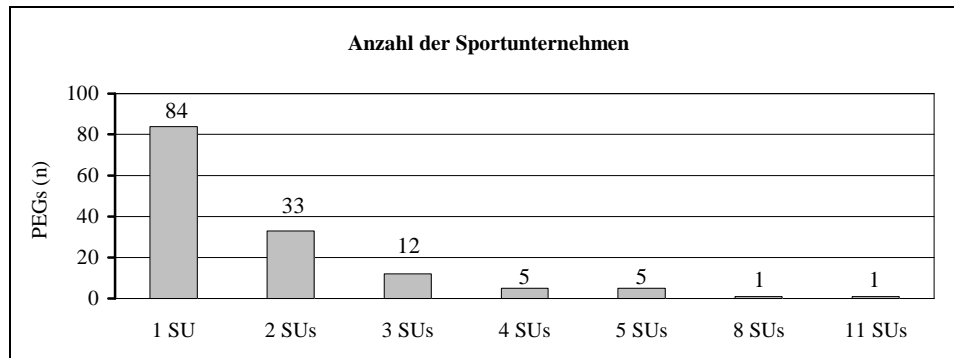


Abbildung 24: Anzahl der Sportunternehmen in den Portfolios der Private Equity-Gesellschaften (n=141; eigene Darstellung).

Im Durchschnitt führt eine PEG mit Beteiligung(en) in der Sportbranche rund 1,77 SUs im Portfolio.

Anzahl der sportbezogenen Transaktionen

Die Anzahl der jemals in den Portfolios gezeichneten SUs und der durchgeführten sportbezogenen TAs weichen bei einigen PEGs voneinander ab, da sich einige PEGs mehrmals an ein und demselben SU im Rahmen verschiedener Runden beteiligten (vgl. Abbildung 25).

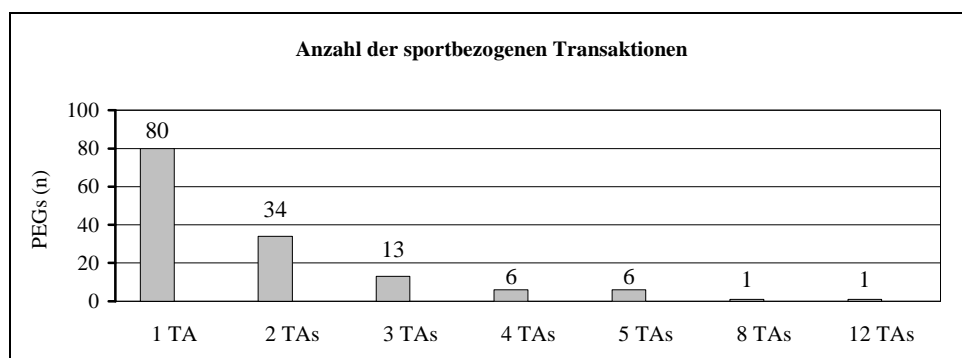


Abbildung 25: Anzahl der sportbezogenen Transaktionen der Private Equity-Gesellschaften (n=141; eigene Darstellung).

Im Durchschnitt beteiligt sich eine PEG mit Beteiligung(en) in der Sportbranche rund 1,85 Mal an SUs.

14.1.7 Zwischenfazit zu den PEGs und Beantwortung der Forschungsfragen

Anhand des Variablenkatalogs (vgl. Abschnitt 12.1.2.3.1, Tabelle 5) wird ein Zwischenfazit zur Beantwortung der PEG-bezogenen Forschungsfragen gezogen.

Anhand der Länder der PEGs wird die folgende Forschungsfrage beantwortet:

F2_{Existenz}: Existieren nationale und regionale Teilmärkte? (vgl. I, Tab. 5)

Bzgl. der Frage nach der Existenz von nationalen Teilmärkten kann belegt werden, dass ein relevanter US-amerikanischer sportbezogener PE-Markt existiert. Ebenfalls sind in gewissem Maße ein britischer Markt und zumindest ein kleiner deutscher sportbezogener PE-Markt zu beschreiben.

Die Identifikation von Teilmärkten kann auf Grundlage von Binnenmärkten erfolgen. Im Sinne eines gemeinsamen Marktes in Anlehnung an die Mitgliedsstaaten des Europäischen Wirtschaftsraums (EWR)⁵⁴⁴ kann die Existenz eines europäischen Teilmarktes bzw. EWR-Teilmarktes⁵⁴⁵ belegt werden, dem 29,1 % der PEGs der Untersuchung zuzuordnen sind. Dem gegenüber steht der Anteil PEGs des US-amerikanischen Binnenmarktes (US-amerikanischer Teilmarkt) von 61,7 %. Diese beiden Teilmärkte decken gemeinsam 90,8 % der PEGs des hier beschriebenen sportbezogenen PE-Marktes ab.

PEGs und Portfoliostrukturen

F_{PEG}: Welche grundlegenden Strukturen und Merkmale (i.w.S.) weisen PEGs mit Beteiligungen in der Sportbranche auf?

(vgl. II bis VI und auch I, Tab. 5)

Hinsichtlich der Altersstruktur (vgl. II, Tabelle 5) sind nur vereinzelt PEGs auf dem sportbezogenen PE-Markt zu beschreiben, die vor 1980 gegründet wurden.

⁵⁴⁴ Ein eindeutiger Schwerpunkt liegt auf dem US-amerikanischen Teilmarkt, dem als Binnenmarkt die Unternehmen eindeutig zugeordnet werden können. Für einen weiteren Teilmarkt kann in einem ersten Schritt ein europäischer Bezug identifiziert werden. Dieser Teilmarkt kann jedoch nicht per se definiert werden, d.h. die Zuordnung bzw. der Ausschluss bestimmter Länder oder Landesteile (z.B. Teile Russlands, Norwegen, Schweiz) kann anhand unterschiedlicher Kriterien erfolgen (z.B. geographische Lage oder Zugehörigkeit zu den EU-Mitgliedsstaaten). Im Rahmen dieser Arbeit erfolgt aufgrund des thematischen Bezugs eine Anlehnung der Abgrenzung dieses Teilmarktes an den EWR, innerhalb dessen u.a. der (freie) Kapitalverkehr geregelt ist. Der EWR setzt sich zusammen aus den Mitgliedsstaaten der EFTA (European Free Trade Association; Europäische Freihandelszone) (mit Ausnahme der Schweiz) sowie den EU-Mitgliedstaaten. Somit dehnt sich dieser Markt neben den EU-Staaten auf Island, Liechtenstein und Norwegen aus und bildet ein abgegrenztes Wirtschaftsgebiet (Bundesregierung, 2010).

⁵⁴⁵ Die dem EWR zugehörigen Länder dieser Arbeit sind in alphabetischer Reihenfolge: Dänemark, Deutschland, Finnland, Frankreich, Irland, Italien, Luxemburg, Niederlande, Norwegen, Österreich, Portugal, Schweden, Spanien sowie UK.

Im Mittel verwaltet (vgl. IV, Tabelle 5) eine PEG mit Sportbranchenbeteiligung(en) rund 5,5 Mrd. PPP-USD₂₀₀₈, wobei eine sehr weite Spanne zwischen den von den PEGs verwalteten Volumina besteht. Anhand dessen kann belegt werden, dass sich PEGs mit sehr unterschiedlichen Fondsgrößen in der Sportbranche beteiligen. Anhand der Portfoliogestaltung können weitere beschreibende Aussagen getroffen werden. So bevorzugen PEGs mit Sportbeteiligungen größtenteils Volumina bis maximal 200 Mio. PPP-USD₂₀₀₈ pro TA (vgl. V, Tabelle 5) und beteiligen sich größtenteils nur an einem oder zwei SUs bzw. im Rahmen von ein oder zwei sportbezogenen TAs (vgl. VI, Tabelle 5).

Portfoliospezifische Spezialisierungen

Für den überwiegenden Anteil der 141 PEGs mit Sportbranchenbeteiligungen können portfoliospezifische Spezialisierungen (vgl. III.1 bis III.6, Tabelle 5) hinsichtlich unterschiedlicher Parameter nachgewiesen werden. Auf bestimmte Größen der Zielunternehmen sind nachweislich 79,4 %, auf bestimmte Unternehmenswerte 31,9 %, ausgewählte Länder bzw. Regionen 31,9 % bzw. 16,3 %, bestimmte TA-Arten 61,7 % sowie Beteiligungsverhältnisse 12,1 % der PEGs spezialisiert bzw. fokussiert. Eine Branchenspezialisierung kann für 51,1 % der PEGs nachgewiesen werden.

Im Investitionsfokus dieser PEGs stehen überwiegend Unternehmen mittlerer Größe, insbesondere solche US-amerikanischen oder europäischen Ursprungs. Ein eindeutiger Schwerpunkt der PEGs liegt nachweislich auf dem Buy-Out-Sektor sowie weiterhin den Wachstums- und Restrukturierungsfinanzierungen. Finanzierungsformen sehr früher Phasen (Gründungs- und Frühphasenfinanzierungen) werden nur sehr selten fokussiert, ebenfalls wie Public-to-Private TAs.

Wie bereits beschrieben besteht aus theoretischer Sicht für die PEGs die Möglichkeit der Spezialisierung auf bestimmte Branchen bzw. Bereiche u.a. im Sinne des Aufbaus spezifischen Wissens oder der Minderung von Informationsdefiziten. Hieraus leitet sich die Vermutung ab, dass PEGs, die in die Sportbranche investieren, eine sportbezogene Spezialisierung ihres Portfolios aufweisen. Die folgende darauf basierende Frage kann anhand der Ergebnisse beantwortet werden:

F_{SPEZ}: Weisen die PEGs mit Beteiligungen in der Sportbranche sportbezogene Spezialisierungen in ihren Portfolios auf?

(vgl. III.1, Tab. 5)

Neben der nachweislichen Spezialisierung auf eine oder mehrere ausgewählte Branchen wurde das Vorliegen einer Spezialisierung konkret auf die Sportbranche hinterfragt. Eine sportbezogene Spezialisierung kann jedoch lediglich für 7,1 % der PEGs dieser Studie nachgewiesen werden. Die Grundannahme der sportbezogenen Portfoliospezialisierung kann im Rahmen der Untersuchung somit nicht gestützt werden. Nur ein sehr geringer Anteil der PEGs scheint über eine sportbezogene Gestaltung des Portfolios die im Rahmen der Agency-Theorie beschriebenen Probleme, welche durch die Besonderheiten der Sportbranche und ihrer Segmente bedingt bzw. verstärkt sind, sowie die Risiken und Unsicherheiten umgehen zu versuchen. Unterlegt wird dies durch die Ergebnisse hinsichtlich des sog. Sportbezugs der PEGs, d.h. der Anzahl der SUs sowie sportbezogenen TAs der jeweiligen Portfolios (vgl. VI, Tabelle 5). Der Großteil der PEGs führt jeweils nur ein oder maximal zwei SUs im Portfolio und ist an nur ein oder zwei sportbezogenen PE-TAs beteiligt.

Insbesondere für den Profisport sowie dessen Infrastruktur werden u.a. die Existenz investitionsrelevanter Besonderheiten sowie deren Einfluss auf das Investitionsverhalten der PEGs unterstellt. Es wird der Annahme gefolgt, dass PEGs, die in diese spezifischen Sportbranchensegmente investieren, eine derartige sportbezogene Portfoliospezialisierung verfolgen.

H_{SPEZ}: Wenn eine PEG in den Profisport oder dessen Infrastruktur investiert, dann liegt eine sportbezogene Spezialisierung ihres Portfolios vor.

(vgl. III.1, Tab. 5)

Als Ergebnis ist festzuhalten, dass die Hypothese nicht abschließend getestet werden kann. Die deskriptiven Auswertungen geben auch keinen Hinweis auf die Bestätigung der Hypothese. Nur für 20 % der PEGs, die in den Profisport bzw. dessen Infrastruktur investieren, kann eine Spezialisierung belegt werden. Auf dieser Grundlage kann somit nicht belegt werden, dass PEGs, die in den Profisport bzw. dessen Infrastruktur investieren, ebenfalls zwingend eine sportbezogene Portfoliospezialisierung aufweisen. Für diese Stichprobe ist somit von einem vernachlässigbar geringen Zusammenhang zwischen den besagten Variablen auszugehen ($\phi=0,015$). Zusammenfassend weisen nur rund 7,1 % der PEGs des Marktes eine Spezialisierung auf die Sportbranche auf und nur rund 2,1 % des

beschriebenen Marktes beteiligten sich parallel zur Sportbranchenspezialisierung gleichzeitig u.a. innerhalb des Profisports bzw. dessen Infrastruktur.⁵⁴⁶

Bezogen auf die insgesamt 22 TAs innerhalb des Profisports bzw. dessen Infrastruktur ist weiterhin anzuführen, dass nicht einmal die Hälfte (d.h. neun TAs) von PEGs durchgeführt wurde, die eine sportbezogene Portfoliospezialisierung aufweisen.

Der Großteil (84,4 %) der PEGs des hier dargestellten Marktes verfügt demnach weder über eine sportbezogene Spezialisierung noch über Beteiligungen im Profisport bzw. dessen Infrastruktur.

Weiterhin verfügen knapp 49 % der PEGs der Studie über ein weit gestreutes Portfolio (d.h. viele verschiedene Branchen). Übergreifend entsteht somit das Bild, dass es sich bei den Investitionen in die Sportbranche sehr häufig eher um *zufällige*, d.h. Gelegenheitsinvestitionen handelt, die eben nicht gezielt einer Portfoliospezialisierung sondern vielmehr der Portfoliodiversifikation dienen.

14.2 Sportunternehmen

Der folgende Abschnitt dient der ausführlichen Darstellung der SU-bezogenen Ergebnisse.

14.2.1 Segmente

Abbildung 26 zeigt die Aufteilung der SUs nach den Segmenten der Sportbranche (vgl. Abschnitt 12.1.3).

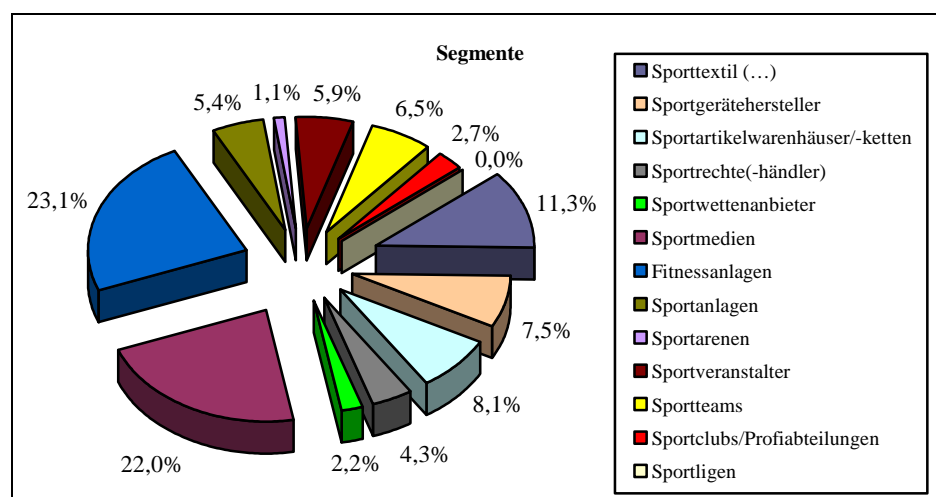


Abbildung 26: Häufigkeitsverteilung der Segmente der Sportunternehmen (n=186; eigene Darstellung).

⁵⁴⁶ Eine dieser drei PEGs beteiligte sich an zwei Sportarenen sowie drei Sportteams, eine weitere an drei Sportteams und die dritte an einem Sportteam. Keine der auf die Sportbranche spezialisierten PEGs investierte in Sportclubs/Profiabteilungen.

Ein großer Anteil des sportbezogenen PE-Marktes wird jeweils durch Fitnessanlagen und Sportmedien abgedeckt. Zahlenmäßig an dritter Stelle stehen Unternehmen im Segment Sporttextil (...) ⁵⁴⁷. Die verbleibenden Segmente sind jeweils nur durch eine vergleichsweise geringe Anzahl Unternehmen vertreten. Für das Segment der Sportligen konnte keine TA nachgewiesen werden.

14.2.2 Länder

Wie die PEGs werden auch die SUs anhand ihrer Länder beschrieben (vgl. Abbildung 27).

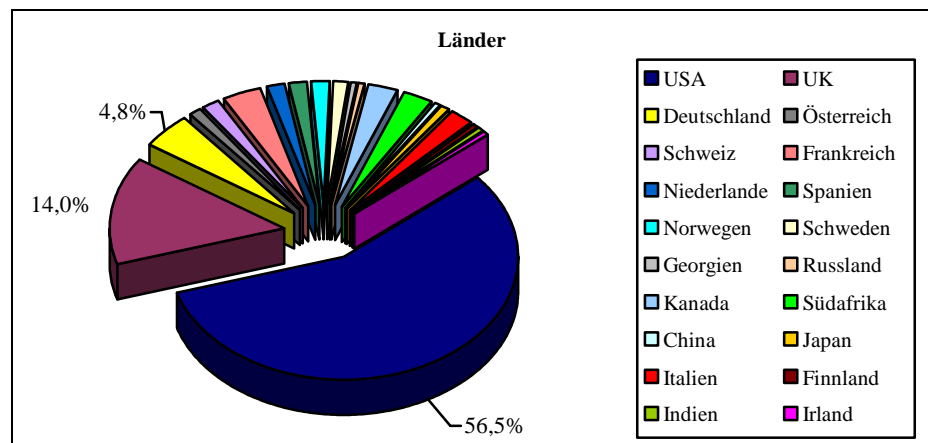


Abbildung 27: Häufigkeitsverteilung der Länder der Sportunternehmen (n=186; eigene Darstellung).

Im Rahmen der Studie sind SUs aus 20 Ländern berücksichtigt. Wie bei den PEGs ist auch der weitaus größte Anteil der SUs US-amerikanisch, von der Anzahl her gefolgt von britischen und deutschen Unternehmen. Auch hier verteilen sich die verbleibenden SUs jeweils zu geringen Anteilen auf die anderen Länder.

14.2.3 Gründung

Auch bei der Darstellung der Gründungszeitpunkte der SUs wurde aus Gründen der Übersichtlichkeit eine Einteilung in Zeiträume vorgenommen. Die Zeiträume entsprechen ab 1900 den jeweiligen Jahrzehnten, die Zeitpunkte vor 1900 wurden zusammengefasst (vor 1900). Der Zeitrahmen reicht vom ältesten (vor 1900) bis zum jüngsten (2008) SU (vgl. Abbildung 28).

⁵⁴⁷ Sporttextil (...) steht aus Platzgründen fortan als Abkürzung für das Segment Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber).

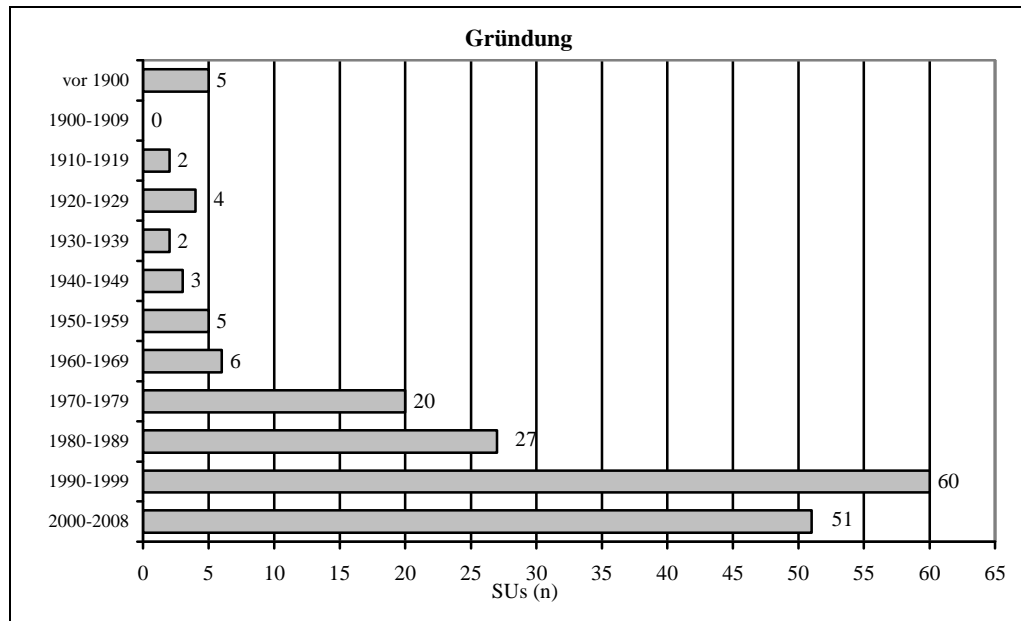


Abbildung 28: Gründungszeitpunkte/-räume der Sportunternehmen (n=185; Zeiträume: 1867 (vor 1900) bis 2008; eigene Darstellung).

Anhand der Gründungszeitpunkte bzw. -räume kann wegen des fehlenden Bezugs zum TA-Zeitpunkt nur bedingt die Altersstruktur der SUs abgebildet werden (vgl. hierzu Abschnitt 14.2.4). Bei 60,0 % handelt es sich um Unternehmen, deren Gründungszeitpunkt ab 1990 liegt. Rund 25,4 % wurden im Zeitraum zwischen 1970 und vor 1990, rund 14,6 % wurden vor 1970 gegründet.

14.2.4 Alter zum Transaktionszeitpunkt

Anhand der Zeitpunkte der Gründung der SUs sowie denen der TAs kann das grobe Alter des jeweiligen SU zum Zeitpunkt der TA berechnet werden. Auf Grundlage der Quellen kann jedoch jeweils nur die Angabe zum Jahr und nicht zu den Monaten vorgenommen werden, so dass für die Berechnung des Alters eine einheitliche Regelung angewendet werden muss. In diesem Sinne wird als Berechnungsgrundlage somit immer der gleiche Zeitpunkt – hier die Mitte – der jeweiligen Jahre (Gründungsjahr des SU und Jahr der TA) verwendet, d.h. beide Jahre werden jeweils hälftig in den Berechnungen berücksichtigt. Wurde ein SU bspw. im Jahre 2000 gegründet und die TA erfolgte im Jahre 2005, so werden fünf Jahre als Grundlage für das Alter berechnet. In einigen Fällen entspricht das Jahr der Gründung dem Jahr der TA. Diese Fälle sind in Abbildung 29 gesondert skaliert (unter 1 Jahr), ebenso wie die SUs, die zum Zeitpunkt der TA älter als 100 Jahre sind. Diesbezüglich ist

anzuführen, dass es sich um Fußballclubs/Profiabteilungen handelt, deren Ursprünge jeweils vor 1900 liegen.

Hinsichtlich der Altersangaben zum TA-Zeitpunkt muss ein Bezug zu den TAs hergestellt werden, da einige SUs mehrere PE-Investitionsrunden zu unterschiedlichen Zeitpunkten in Anspruch genommen haben. Die 186 SUs der Studie sind an insgesamt 261 TAs beteiligt. Für zehn SUs bzw. 12 ihrer PE-Investitionsrunden⁵⁴⁸ können keine Altersangaben vorgenommen werden. Folglich kann für n=249 TAs das jeweilige Alter der SUs zu deren Zeitpunkt angegeben werden.

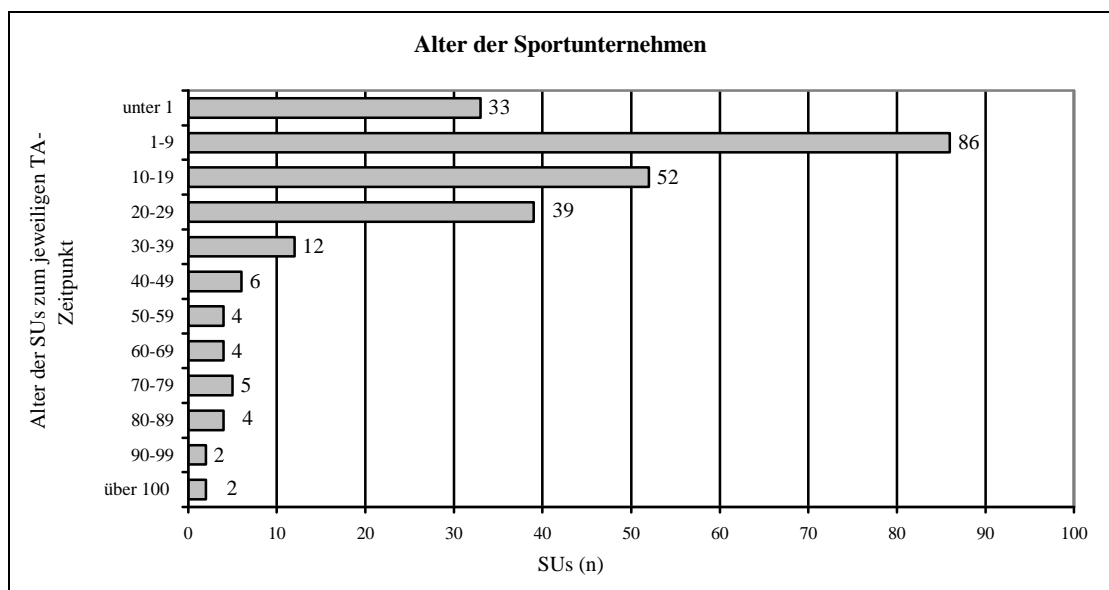


Abbildung 29: Alter der Sportunternehmen zum Zeitpunkt der Transaktionen (n=249; eigene Darstellung).

Rund 13,3 % der SUs sind im Jahr ihrer Gründung Gegenstand einer TA, d.h. sie sind jünger als ein Jahr. Insgesamt rund 47,8 % sind zum Zeitpunkt der TAs jünger als zehn Jahre und sind somit in einer durchaus frühen Lebensphase im Fokus der PEGs. Rund 20,9 % der Unternehmen sind im Alter von zehn bis 19 Jahren und 15,7 % im Alter von 20 bis 29 Jahren Teil einer PE-Investition. Rund 15,7 % der SUs bestehen zum Zeitpunkt der TAs bereits über 30 Jahre und länger. Im Durchschnitt⁵⁴⁹ ist ein SU zum Zeitpunkt der TA 17,3 Jahre alt.

Eine exakte Zuteilung der SUs zu bestimmten Lebensphasen, die wiederum in Zusammenhang mit den PE-Finanzierungsphasen stehen (vgl. Abschnitte 4.4.1 und

⁵⁴⁸ Für ein SU kann nur für eine von zwei TAs ein Alter angegeben werden.

⁵⁴⁹ Für diejenigen SUs, die zum Zeitpunkt der TA jünger als ein Jahr waren, wurde für die Berechnungen jeweils einheitlich 0,5 Jahre zugrunde gelegt.

4.4.2), ist aufgrund des idealtypischen Charakters des Ansatzes, der Individualität der Unternehmen und ihrer jeweiligen Entwicklung an dieser Stelle nicht möglich.

14.2.5 PE-Bezug

Für die PEGs der Studie wurde bereits die Anzahl der sportbezogenen TAs sowie der im Portfolio befindlichen SUs (vgl. Abschnitt 14.1.6) im Rahmen der Darstellung der Portfoliostrukturen ermittelt (sog. Sportbezug). Für die SUs kann im Gegenzug der sog. PE-Bezug dargestellt werden. Die SUs weisen einen unterschiedlichen PE-Bezug auf und waren z.T. an mehreren TAs beteiligt, zum einen mit ein und derselben PEG sowie zum anderen zum gleichen oder zu unterschiedlichen Zeitpunkten mit unterschiedlichen PEGs, wie in Abbildung 30 graphisch belegt.

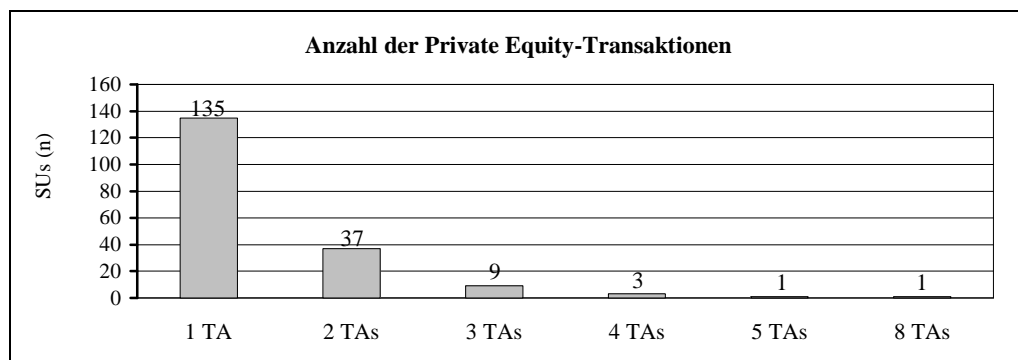


Abbildung 30: Anzahl der Private Equity-Transaktionen der Sportunternehmen (n=186; eigene Darstellung).

Anhand dieser Untersuchung kann belegt werden, dass der Großteil der SUs (72,6 %) nachweislich nur einmalig und nur 27,4 % mehrmalig Gegenstand einer PE-TA waren und somit der Großteil einen eher geringen PE-Bezug aufweist.

14.2.6 Zwischenfazit zu den Sportunternehmen und Beantwortung der Forschungsfragen

Anhand des beschriebenen Variablenkatalogs (vgl. Abschnitt 12.1.2.3.2) wird ein Zwischenfazit zur Beantwortung der Forschungsfragen gezogen.

Eine der übergeordneten Fragen ist die nach den Strukturen und Merkmalen der SUs:

F_{SU}: Welche grundlegenden Strukturen und Merkmale (i.w.S.) weisen durch PEGs finanzierte SUs auf? (vgl. I bis IV, Tab. 6)

Anhand der Segmentierung (vgl. I, Tabelle 6) der SUs können Teilmärkte beschrieben werden. Auf dieser Grundlage können eindeutige Schwerpunkte auf den Fitnessanlagen sowie Unternehmen im Segment Sportmedien nachgewiesen werden.

Einen weiteren – wenn auch vergleichsweise kleinen – Teilmarkt stellen die Unternehmen des Segments Sporttextil (...) dar. Nur sehr wenige PE-Aktivitäten können insbesondere für die Sportwettenanbieter, Sportarenen sowie Sportclubs/Profiabteilungen, keine für das Segment der Sportligen nachgewiesen werden.

Anhand der Strukturierung der SUs nach den Ländern wird folgende Frage beantwortet:

F2_{Existenz}: Existieren nationale und regionale Teilmärkte? (vgl. II, Tab. 6)

Wie bereits bei den PEGs kann auch bzgl. der Länder der SUs ein US-amerikanischer Teilmarkt beschrieben werden. Ebenfalls trifft dies auf einen – wenn auch vergleichsweise sehr kleinen – britischen sowie deutschen Teilmarkt zu. Bei weiterer Betrachtung ergibt sich eine Relation von europäischen (EWR) zu US-amerikanischen Unternehmen bezogen auf die Gesamtzahl der SUs der Untersuchung von 33,3 % zu 56,5 %. Auch bei den SUs wird der Großteil des sportbezogenen PE-Marktes somit durch US-amerikanische sowie europäische (EWR) Unternehmen abgedeckt.

Auch anhand der Gründungszeitpunkte sowie dem jeweiligen Alter zum Zeitpunkt der TA (vgl. III, Tabelle 6) kann eine Beschreibung vorgenommen werden. Die Spanne der Gründungszeitpunkte der SUs mit PE-Beteiligungen ist weit und reicht von 1867 bis 2008, wobei nur ca. 14,6 % vor 1970 und weit über die Hälfte nach 1990 gegründet wurden. Die Altersspanne zum Zeitpunkt der TAs ist ebenfalls sehr weit und beträgt 128 Jahre. Knapp die Hälfte der SUs befindet sich zum TA-Zeitpunkt in einer relativ jungen Lebensphase, d.h. ist jünger als zehn Jahre. Der Altersdurchschnitt zum TA-Zeitpunkt liegt bei 17,3 Jahren.

Weiterhin kann anhand der TA-Häufigkeit belegt werden, dass der Großteil der SUs nur über einmalige Erfahrung mit PE verfügt (vgl. IV, Tabelle 6).

14.3 Transaktionen

14.3.1 Existenz und Entwicklung

Die Existenz eines sportbezogenen PE-Marktes kann anhand der Studie eindeutig nachgewiesen und dieser im Rahmen der Arbeit auf Grundlage von 261 TAs be-

schrieben und analysiert werden. Neben der Existenz kann anhand der Zeitpunkte der TAs (für $n=252$ bekannt) die zeitliche Entwicklung⁵⁵⁰ des sportbezogenen PE-Marktes sowie weiterhin bedeutender Segmente (Fitnessanlagen und Sportmedien) abgebildet werden.

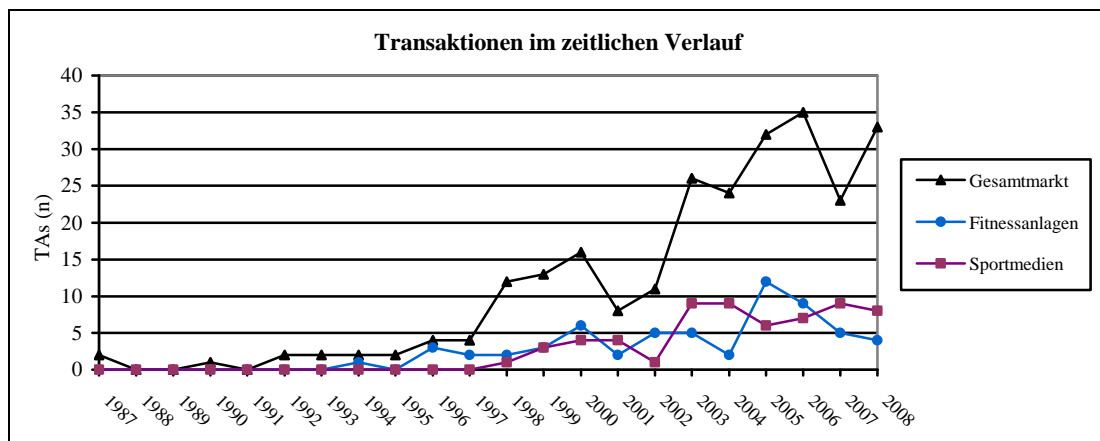


Abbildung 31: Transaktionen im zeitlichen Verlauf ($n=252$, Gesamtmarkt; $n=61$, Fitnessanlagen, $n=61$, Sportmedien; Zeitrahmen: 1987 bis 2008; eigene Darstellung).

Übergreifend kann für den sportbezogenen PE-Markt eine steigende Tendenz im zeitlichen Verlauf beschrieben werden. Dies trifft ebenfalls auf die beiden größten Teilmärkte – die Fitnessanlagen sowie die Sportmedien – zu (vgl. Abbildung 31). Die Zeitpunkte der TAs reichen von der frühesten im Jahre 1987 bis zur spätesten im Jahre 2008 (Ende der Recherche). Ein deutlicher Anstieg des sportbezogenen PE-Marktes kann insbesondere ab 1997 beschrieben werden. Zahlenmäßig unterschiedlich ausgeprägte Einschnitte sind z.B. für die Jahre 2001 und insbesondere 2007 zu beschreiben. Das Maximum liegt im Jahre 2006.

14.3.2 Segmente

In Abbildung 26 wurden bereits die SUs nach ihrer Zugehörigkeit zu den Segmenten der Sportbranche beschrieben. Aufgrund der Möglichkeit mehrfacher Beteiligungen an den SUs wird diese segmentspezifische Zuteilung ebenfalls für die TAs des sportbezogenen PE-Marktes vorgenommen.

⁵⁵⁰ Vgl. zur zeitlichen Entwicklung des PE-Marktes allgemein z.B. Bygrave und Timmons (1992), Heitzer (2000), Leopold und Frommann (1998), Weitnauer (2000) und Züchner (2006).

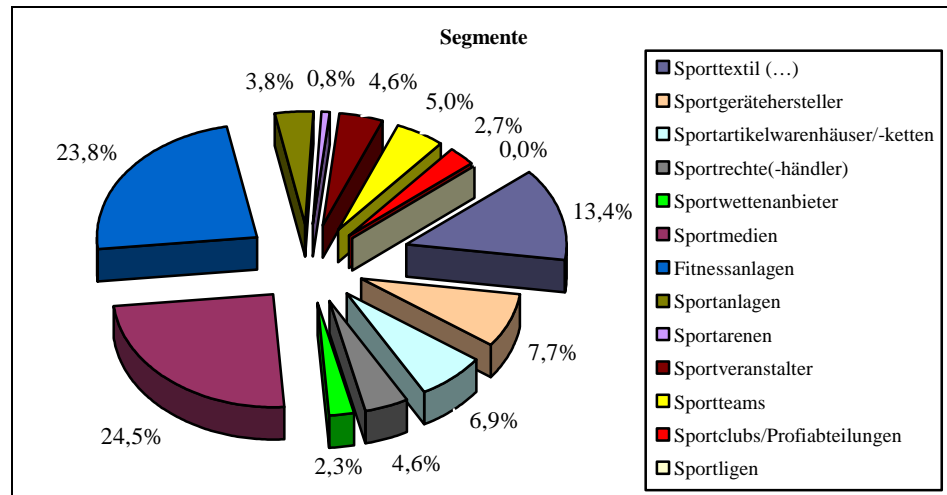


Abbildung 32: Häufigkeitsverteilung der Segmente der Transaktionen (n=261; eigene Darstellung).

Relevante Unterschiede im Vergleich zur Aufteilung der SUs nach den Segmenten sind nicht erkennbar. Auch anhand der TAs sind Teilmärkte insbesondere für die Segmente Fitnessanlagen, Sportmedien sowie in kleinerem Ausmaß Sporttextil (...) zu beschreiben.

14.3.3 Transaktionsarten und Finanzierungsphasen sowie Beteiligungsverhältnisse

Die im Rahmen der TAs umgesetzten Arten beinhalten Gründungs- und Frühphasenfinanzierungen, Wachstums- und Restrukturierungsfinanzierungen, Public-to-Private TAs sowie verschiedene Formen des Buy-Out (vgl. Abschnitt 4.4.3). Für 229 TAs der Studie können detaillierte Angaben zu den Arten vorgenommen werden (vgl. Abbildung 33), wobei Mehrfachnennungen möglich sind.

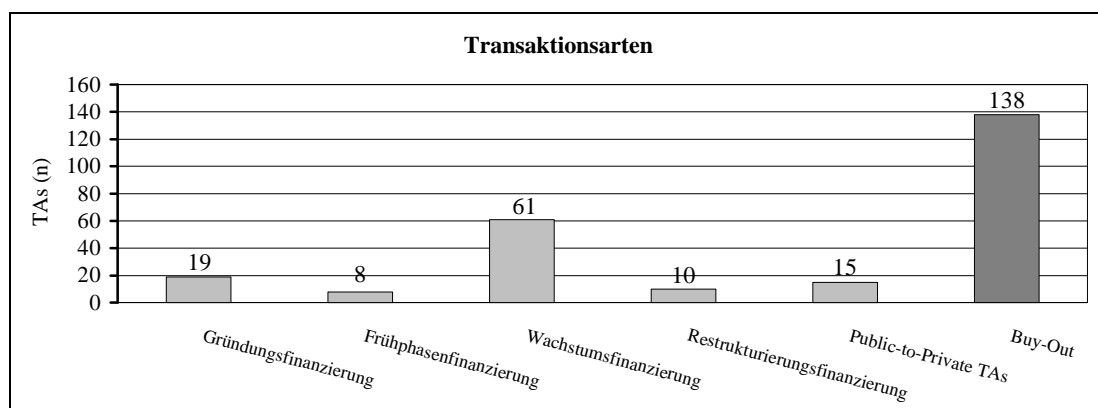


Abbildung 33: Transaktionsarten (n=229; Mehrfachnennungen möglich; eigene Darstellung).

Die mit Abstand häufigste Form in der Praxis ist der Buy-Out in den verschiedenen Ausprägungsformen (vgl. Abbildung 34), gefolgt von der Wachstumsfinanzierung. Die Formen der Gründungs- und Frühphasenfinanzierung, der Restrukturierungsfinanzierung sowie der Public-to-Private TAs sind jeweils nur mit vergleichsweise geringen Anteilen vertreten. Dem idealtypischen Ansatz der PE-Finanzierungsphasen (vgl. Abschnitt 4.4.2) folgend bilden den Schwerpunkt dieses Marktes die tendenziell späteren Phasen. Ein vergleichsweise nur geringer Anteil betrifft die sehr frühen Phasen.

Die Formen des Buy-Out (vgl. Abschnitt 4.4.3) können anhand der Daten nur zu einem geringen Anteil näher spezifiziert werden, wie in Abbildung 34 dargestellt.

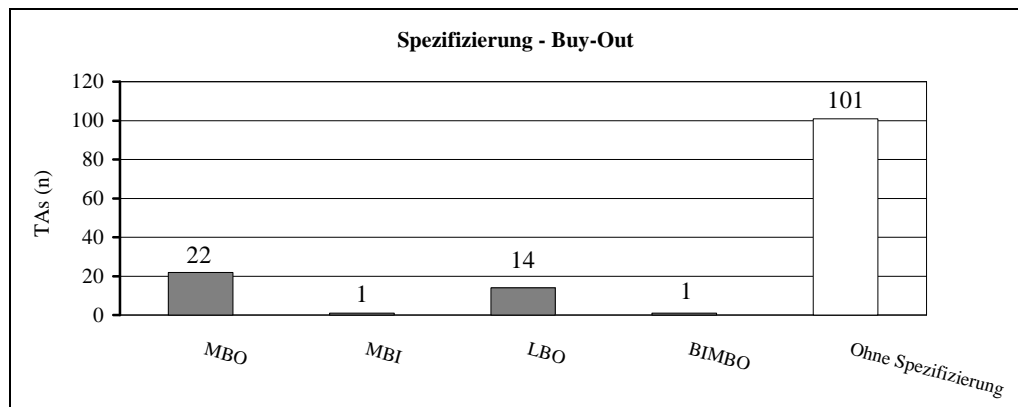


Abbildung 34: Spezifizierung des Buy-Out (n=138; Mehrfachnennungen möglich; eigene Darstellung).

In Zusammenhang mit den TA-Arten können des Weiteren Aussagen über die in der Sportbranche realisierten Beteiligungsverhältnisse seitens der PEGs getroffen werden (vgl. Abbildung 35). Hierbei wurden von einigen PEGs 50-%ige Beteiligungsverhältnisse – anders als bei der Spezialisierung auf bestimmte Beteiligungsverhältnisse (vgl. Abschnitt 14.1.3.6) – eingegangen.

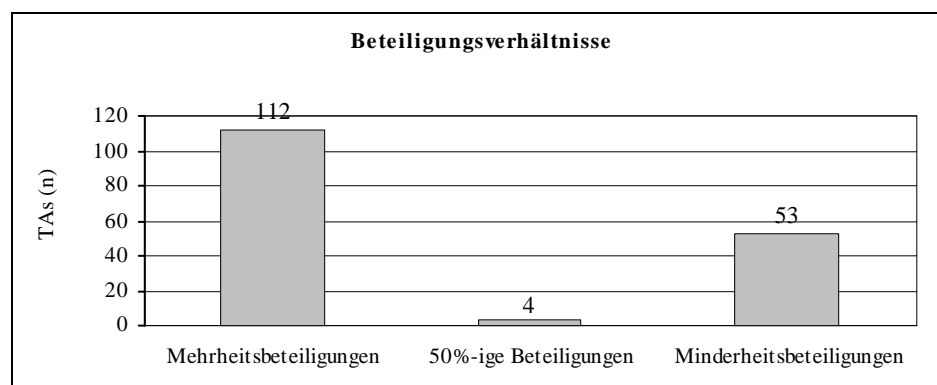


Abbildung 35: Beteiligungsverhältnisse (n=169; eigene Darstellung).

Die Abbildung verdeutlicht, dass im Rahmen der PE-Beteiligungen in der Sportbranche mehrheitliche Beteiligungsverhältnisse überwiegen.

14.3.4 Transaktionsziele

Eine weitere Variable, die zur Beschreibung des sportbezogenen PE-Marktes beiträgt, sind die mit den TAs verfolgten Ziele (vgl. Abbildung 36). Für 196 TAs können die TA-Ziele benannt werden.

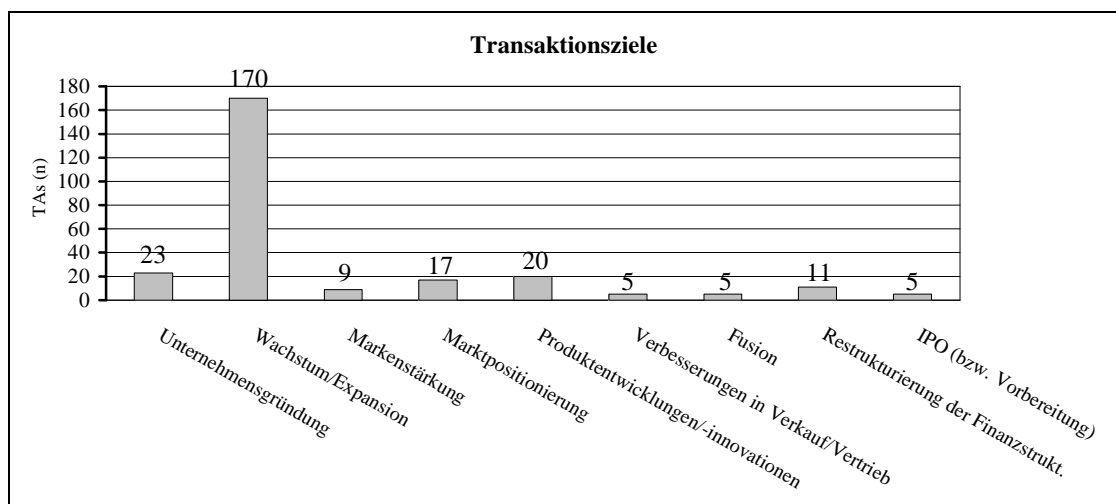


Abbildung 36: Transaktionsziele (n=196; Mehrfachnennungen möglich; eigene Darstellung).

Die von den Marktteilnehmern genannten Ziele sind sehr vielfältig. Die mit Abstand dominierenden Ziele sind Wachstum bzw. Expansion, die von den Beteiligten nahezu ausschließlich jeweils in Kombination angegeben wurden und aufgrund dessen in einer Kategorie zusammengefasst sind. Die restlichen aufgeführten Ziele wurden deutlich seltener genannt.

14.3.5 Transaktionsvolumina

14.3.5.1 Unterschiede in Währung, Preisniveau und Zeitverlauf

Ausgangspunkt der TA-Volumina sind die jeweiligen von den PEGs angegebenen Landeswährungen, die in einem ersten Schritt unter Berücksichtigung der PPP des Referenzjahres 2008 in PPP-USD₂₀₀₈ (vgl. Abschnitt 14.1.3.3.1: I, II und III) umgerechnet werden.

Nach der internationalen Angleichung der Währungen unter Berücksichtigung der Kaufkraftparitäten in PPP-USD₂₀₀₈ sind in einem nächsten Schritt die Unterschiede in

den Preisniveaus im Zeitverlauf (IV) auszugleichen, so dass die Ausgaben unter Einbezug der nationalen Verbraucherpreisindizes (Consumer Price Index; kurz: CPI) der OECD (2009a) auf das Referenzjahr 2008 bezogen werden.

Folgende Umrechnung zur Eliminierung der Preisniveauunterschiede (Referenzjahr (I); Basiswährung (II); Kaufkraftparitäten (III); Verbraucherpreisindizes (IV)) wird für die Angleichung der TA-Volumina zugrunde gelegt:

$$\text{Ausgaben}_{2008} = \text{Ausgaben}_E / (\text{PPP-USD}_{2008}) * (\text{CPI}_{2008} / \text{CPI}_E)$$

(vgl. Pawlowski, 2009, 86).

Die im jeweiligen Erhebungsjahr (E; Jahr der TA) ermittelten Volumina der TAs bzw. Ausgaben (Ausgaben_E) werden über den PPP-USD_{2008} angeglichen und weiterhin mit dem CPI für das entsprechende Land in 2008 (CPI_{2008}) und dem CPI für das jeweilige Land im Erhebungsjahr (CPI_E) de- bzw. inflationiert.

14.3.5.2 Ergebnisse

Angaben zu den Volumina können für 108 TAs⁵⁵¹ vorgenommen werden. Diese sind in Abbildung 37 zur Vertiefung nach den verschiedenen Segmenten geordnet dargestellt, ausgenommen den Bereich der Sportarenen, für den keine Angaben vorgenommen werden können. Die Spanne der Investitionen reicht von 1 Mio. PPP-USD_{2008} bis hin zu 1.920 Mio. PPP-USD_{2008} . Der Großteil der bekannten Volumina (62,0 %) liegt unterhalb der Grenze von 100 Mio. PPP-USD_{2008} , weitere 15,7 % zwischen 100 Mio. und 200 Mio. PPP-USD_{2008} und weitere 8,3 % zwischen 200 Mio. und 300 Mio. PPP-USD_{2008} . Rund 13,9 % der TAs haben Investitionsvolumina oberhalb von 300 Mio. PPP-USD_{2008} , rund 5,6 % liegen über der Mrd.-Grenze.

⁵⁵¹ Bei Finanzierungsrunden von Investorengruppen, d.h. mehreren PEGs, erfolgten in einigen Fällen nur Angaben zum Gesamtvolumen der Finanzierungsrunde und nicht speziell zu den Beteiligungsvolumina der einzelnen PEGs. Für die weiteren Berechnungen wurde in diesen (wenigen) Fällen das Gesamtvolumen der Runde durch die Anzahl der beteiligten PEGs geteilt und somit auf die einzelnen TAs umgelegt. Teilweise wurden auch nur die Volumina einzelner PEGs einer Runde bekannt gegeben. Folglich lag das Gesamtvolumen einiger weniger Finanzierungsrunden real somit tendenziell etwas über den in der Studie berücksichtigten Volumina.

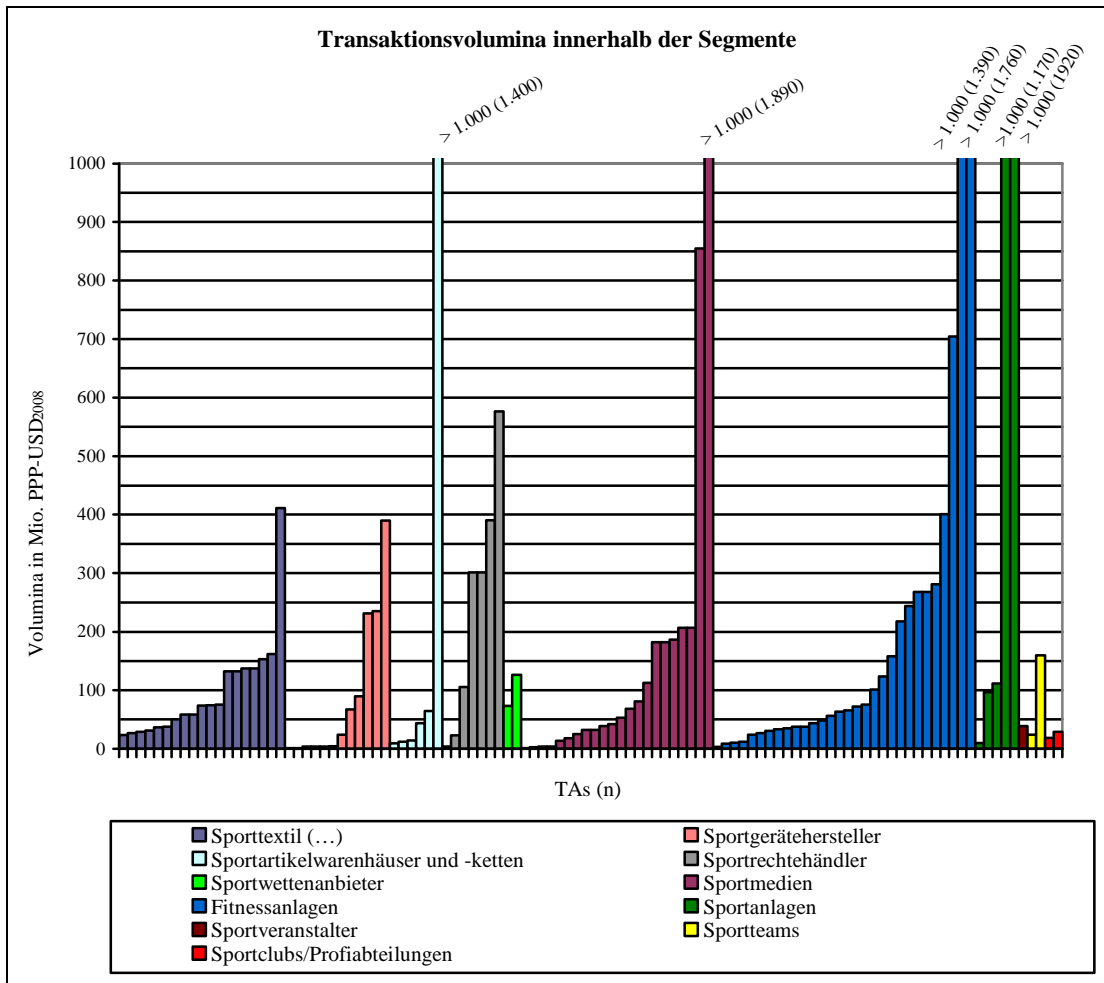


Abbildung 37: Transaktionsvolumina innerhalb der Segmente (n=108; Werte über dem graphisch dargestellten Maximalwert sind gekennzeichnet; eigene Darstellung).

In Abbildung 38 werden weiterhin die arithmetischen Mittel für die Segmente zum Vergleich dargestellt, die jedoch für einige Segmente (z.B. Sportwettenanbieter, Sportveranstalter) aufgrund der geringen Anzahl (vgl. hierzu Tabelle 10) nur eine bedingte Aussagekraft aufweisen.

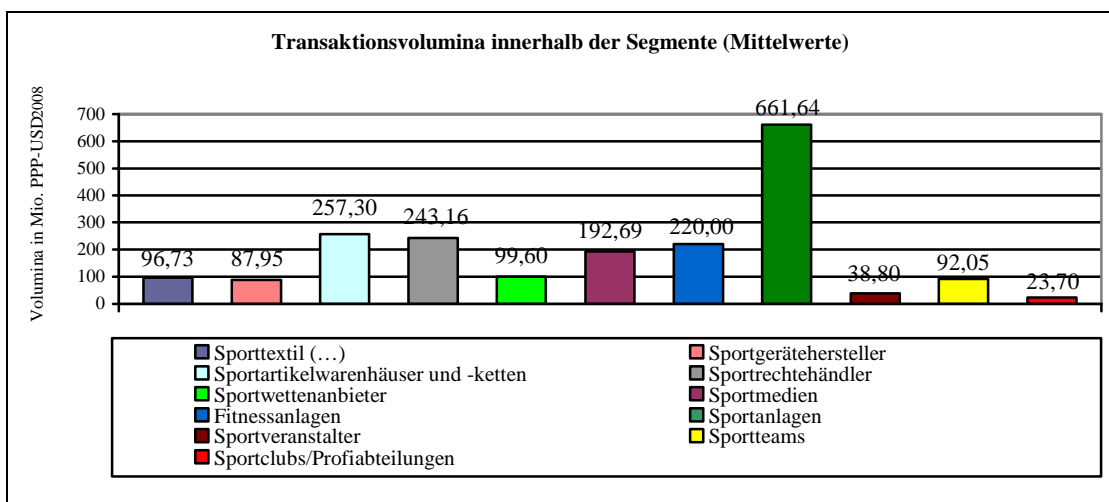


Abbildung 38: Mittelwerte der Transaktionsvolumina innerhalb der Segmente (n=108; eigene Darstellung).

Das Segment der Sportanlagen weist den höchsten Mittelwert auf. Dieser ist mehr als doppelt so hoch als der zweithöchste (Sportartikelwarenhäuser und -ketten). Die belegbaren Volumina in Sportclubs/Profiabteilungen weisen den niedrigsten Mittelwert auf. Dieser ist jedoch aufgrund der geringen Anzahl nur bedingt interpretierbar. Zur Vertiefung sind in Tabelle 10 die statistischen Kennwerte der TA-Volumina der Segmente angeführt.

Tabelle 10: Statistische Kennwerte der Transaktionsvolumina innerhalb der Segmente (eigene Darstellung).

Transaktionsvolumina (in Mio. PPP-USD2008)					
Segmente	n	Mittelwert	Standardabweichung	Minimum	Maximum
Sporttextil (...)	19	96,73	89,68	23,30	410,80
Sportgerätehersteller	12	87,95	128,31	1,25	389,80
Sportartikelwarenhäuser und -ketten	6	257,30	560,23	9,30	1400,00
Sportrechte(-händler)	7	243,16	209,82	3,90	576,50
Sportwettenanbieter	2	(99,60)	(37,34)	(73,20)	(126,00)
Sportmedien	22	192,69	420,11	1,00	1890,00
Fitnessanlagen	30	220,00	400,40	3,20	1760,00
Sportanlagen	5	661,64	849,76	9,90	1920,00
Sportveranstalter	1	(38,80)	-	-	-
Sportteams	2	(92,05)	(96,38)	(23,90)	(160,20)
Sportclubs/Profiabteilungen	2	(23,70)	(7,35)	(18,50)	(28,90)
Gesamt	108	192,18	374,46	1,00	1920,00

Eine sehr hohe Standardabweichung ergibt sich insbesondere für die Sportanlagen, was die weite Streuung der TA-Volumina in diesem Segment verdeutlicht. Ebenfalls bei den Sportartikelwarenhäusern und -ketten ist diese Streuung im Vergleich zu anderen Segmenten sehr ausgeprägt. Einige Segmente können nur anhand weniger TAs mit TA-Volumina belegt werden, so dass eine Interpretation der Kennwerte hier nicht möglich (z.B. Sportveranstalter) oder nur sehr vage ist (z.B. Sportteams, Sportclubs/Profiabteilungen).

Weiterhin kann anhand der Ergebnisse das arithmetische Mittel einer sportbezogenen PE-TA dargestellt werden, das bei rund 192,2 Mio. PPP-USD₂₀₀₈ liegt.

14.3.6 Zwischenfazit zu den Transaktionen und Beantwortung der Forschungsfragen

Existenz und Entwicklung

Die erste übergeordnete Fragestellung dieser Arbeit kann positiv beantwortet werden.

F_{Existenz}: Existiert ein internationaler sportbezogener PE-Markt in Form von TAs zwischen SUs sowie PEGs?

Dieser internationale sportbezogene PE-Markt kann auf Grundlage von 261 TAs beschrieben werden.

Weiterhin steht die Frage nach bisherigen und zukünftigen Entwicklungen und Tendenzen im Blickpunkt.

F_{Entwicklung}: Wie verlief die zeitliche Entwicklung dieses Marktes und welche zukünftigen Tendenzen zeichnen sich ab? (vgl. I.1, Tab. 7)

Dieser Markt zeichnet sich mit Ausnahme einiger weniger Jahre segmentübergreifend im bisherigen Verlauf durch einen zahlenmäßigen Anstieg der TAs aus, der sich insbesondere seit 1997 nachweisen lässt. Die steigende Tendenz hielt innerhalb der letzten erhobenen Jahre an. Es konnten keine Anhaltspunkte ermittelt werden, die gegen die Fortsetzung dieser Tendenz sprechen.

Strukturen und Merkmale

F_{TA}: Welche grundlegenden Strukturen und Merkmale (i.w.S.) weisen sportbezogene PE-TAs auf? (vgl. I.2, II, III und IV, Tab. 7)

Bezüglich der Strukturen und Merkmale können die TAs in einem ersten Schritt anhand der Segmentzugehörigkeit (vgl. I.2, Tabelle 7) beschrieben und Teilmärkten zugewiesen werden. Hier sticht die Größe der beiden Teilmärkte Fitnessanlagen sowie Sportmedien hervor, welche zusammen knapp die Hälfte des untersuchten Gesamtmarktes abdecken. Ein weiteres PE-relevantes Segment sind die Unternehmen im Bereich Sporttextil (...). Nur sehr wenige TAs entfallen insbesondere auf Sportarenen, Sportclubs/Profiabteilungen sowie Sportwettenanbieter, keine auf die Sportligen.

Die Merkmale und Strukturen des sportbezogenen PE-Marktes können weiterhin anhand der investierten Volumina, der mit den TAs verfolgten Ziele sowie der realisierten Arten, der Finanzierungsphasen und Beteiligungsverhältnisse vertieft werden, worauf die folgenden Forschungsfragen abzielen:

F_{Art}: Welche TA-Arten werden in der Sportbranche durchgeführt? (vgl. II, Tab. 7)

Anhand der Untersuchung können in der Sportbranche vielfältige realisierte TA-Arten nachgewiesen werden. Hierzu zählen die Gründungs- und Frühphasenfinanzie-

rung, die Wachstums- und Restrukturierungsfinanzierung, Public-to-Private TAs sowie verschiedene Ausprägungen des Buy-Out. Die mit Abstand am häufigsten realisierten Arten sind die des Buy-Out sowie der Wachstumsfinanzierungen. Des Weiteren kann belegt werden, dass der Großteil der Investitionen in Form von Mehrheitsbeteiligungen erfolgt.

Eng mit den Arten der TAs verbunden ist die folgende Forschungsfrage.

F_{Phase}: Welche PE-Finanzierungsphasen sind bei sportbezogenen TAs betroffen? (vgl. II, Tab. 7)

Übergreifend kann anhand der Ergebnisse ein Schwerpunkt auf Investitionen in späteren Phasen belegt werden.

Wie bereits die Arten der sportbezogenen PE-TAs sind auch die mit ihnen verfolgten Ziele sehr vielfältig.

F_{Ziel1}: Welche Ziele werden im Rahmen von sportbezogenen PE-TAs verfolgt? (vgl. III, Tab. 7)

So werden als Ergebnis der Studie von den Marktteilnehmern Unternehmensgründung, Wachstum bzw. Expansion, Markenstärkung, Marktpositionierung, Produktentwicklungen/-innovationen, Verbesserungen in Verkauf/Vertrieb, Fusion, Restrukturierung der Finanzstrukturen sowie der IPO bzw. dessen Vorbereitung als Ziele angeführt. Hinsichtlich der Häufigkeit der jeweiligen Ziele zeigen sich große Differenzen. Den eindeutigen Schwerpunkt bilden hierbei die Ziele Wachstum und Expansion der SUs.

Zu den Zielen schließt sich die weitere Frage an:

F_{Ziel2}: Unterscheiden sich die Ziele des sportbezogenen PE-Marktes von den allgemeinen Zielen auf dem PE-Markt?

Abschnitt 4.5 dieser Arbeit beinhaltet die in der Theorie beschriebenen Ziele von PE-TAs. Hierbei erfolgt eine Unterscheidung zwischen den Zielen der PEGs und der finanzierten Unternehmen. Eine derartige Trennung ist bei den im Rahmen der Studie dargestellten Zielen jedoch nicht möglich, da diese anhand der Daten bzw. Quellen nicht vorgenommen werden kann. Die im Rahmen der Studie aus öffentlichen Quellen ersichtlichen Ziele spiegeln naturgemäß eher gemeinsam verfolgte Ziele der beteiligten Parteien (z.B. Wachstum des finanzierten Unternehmens). So ist es wohl auch zu erklären, dass die nach der Theorie seitens

der SUs verfolgten Ziele wie z.B. Liquidität, Abbau von Defiziten oder günstige Finanzierungskonditionen nicht aufgeführt sind und damit mit der Theorie abgeglichen werden können. Die mit Abstand dominierenden Ziele im Rahmen der Studie sind Wachstum bzw. Expansion. Aber auch bei den weiteren genannten Zielen wie z.B. Verbesserung in Verkauf/Vertrieb, Produktentwicklungen/-innovationen, Markenstärkung, Marktpositionierung, Fusion oder IPO (bzw. Vorbereitung) handelt es sich um Zielsetzungen, die Mittel des Wachstums oder einer Expansion sind oder zumindest sein können und daher theoretisch auch der Zielsetzung Wachstum bzw. Expansion zugeordnet werden können. Die Zielsetzungen weichen daher nicht von den allgemeinen angegebenen Zielen wie Rendite oder Wertsteigerung des Unternehmens ab. Vielmehr ist davon auszugehen, dass gerade durch Wachstum bzw. Expansion die Wertsteigerung des SU und damit Renditeziele der PEG erreicht werden sollen.

Als weiteres beschreibendes Charakteristikum werden die in der Sportbranche investierten Summen untersucht und folgende Forschungsfrage beantwortet:

F_{Volumen}: Welche Volumina werden im Rahmen sportbezogener PE-TAs investiert? (vgl. IV, Tab. 7)

Wie für die bereits beschriebenen Variablen, die sich durch eine jeweilige Vielfalt auszeichnen, so ist diese auch für die investierten Volumina zu beschreiben. Die Spannweite der ermittelten Volumina ist sehr weit und reicht segmentübergreifend von rund 1 Mio. PPP-USD₂₀₀₈ bis hin zu knapp 2 Mrd. PPP-USD₂₀₀₈, wobei beim Großteil der TAs Summen unterhalb der Grenze von 100 Mio. PPP-USD₂₀₀₈ investiert wurden. Auch die Unterschiede in den Investitionsvolumina zwischen den Segmenten der Sportbranche sind sehr groß. Die im Durchschnitt höchsten Beträge werden in Sportanlagen investiert. Marktübergreifend wird im Rahmen einer sportbezogenen PE-TA im Durchschnitt eine Summe von rund 192 Mio. PPP-USD₂₀₀₈ investiert.

14.4 Gegenüberstellung des europäischen (EWR) und US-amerikanischen Teilmarktes

Die Darstellung von Teilmärkten verdeutlicht die Existenz eines relevanten europäischen Teilmarktes, dessen Zusammensetzung sich an den EWR-Mitgliedstaaten (vgl. Abschnitt 14.1.7) orientiert, und eines US-amerikanischen Teilmarktes. Hierauf auf-

bauend bietet sich eine vergleichende Gegenüberstellung dieser Teilmärkte auf Grundlage verschiedener Variablen an, anhand derer in einer Gegenüberstellung relevante Ergebnisse zu erwarten sind. Hinsichtlich der PEGs erfolgt ein Vergleich anhand der portfoliospezifischen Spezialisierungen (u.a. Sportbranchenspezialisierung), des verwalteten Kapitals sowie des Sportbezugs der Portfolios in Form der Anzahl der TAs. Die SUs werden auf Grundlage ihrer Segmentzugehörigkeit, ihres sog. PE-Bezugs sowie ihres Alters zum TA-Zeitpunkt vergleichend gegenüber gestellt. Auf Grundlage der TAs werden zum einen die jeweiligen Entwicklungen der Teilmärkte im zeitlichen Verlauf anhand der TA-Zeitpunkte dargestellt, zum anderen werden Unterschiede hinsichtlich der Segmentzugehörigkeit, der TA-Arten, der Finanzierungsphasen und Beteiligungsverhältnisse, der mit den TAs verfolgten Ziele sowie der investierten Volumina herausgestellt.

14.4.1 Private Equity-Gesellschaften

14.4.1.1 Beschreibung der Teilmärkte

Der US-amerikanische Teilmarkt besteht in dieser Studie aus 87 PEGs sowie 105 SUs, der europäische (EWR) Teilmarkt aus 41 PEGs und 62 SUs.

14.4.1.2 Ergebnisse

In einem ersten Schritt erfolgt eine Gegenüberstellung der PEGs der beiden Teilmärkte anhand der portfoliospezifischen Spezialisierungen insbesondere mit Blickpunkt auf sportspezifische Spezialisierungen.

Portfoliospezifische Spezialisierungen

Eine Gegenüberstellung der beiden Teilmärkte auf Grundlage der Branchenspezialisierung zeigt deutliche Unterschiede (vgl. Abbildung 39). Insgesamt 62,1 % der US-amerikanischen und nur rund 31,7 % der europäischen (EWR) PEGs gehen nachweislich einer derartigen Spezialisierung in der Portfoliogestaltung nach.

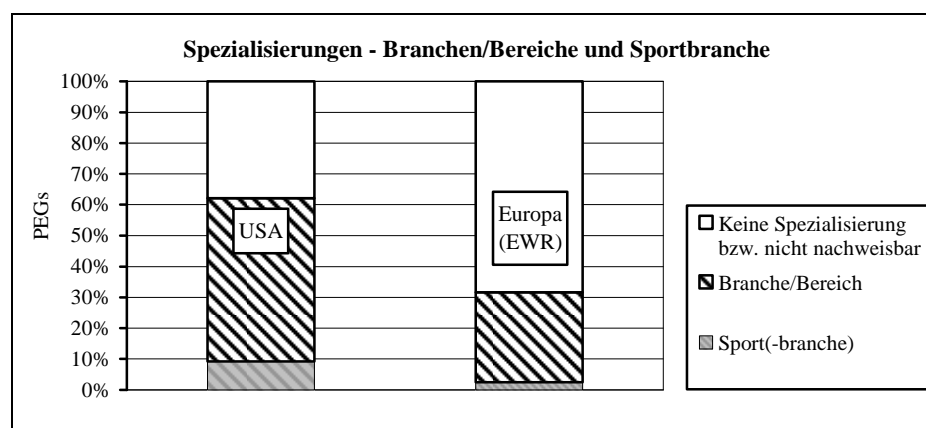


Abbildung 39: Spezialisierungen – Branchen/Bereiche bzw. Sportbranche (n=87, USA; n=41, Europa/EWR); eigene Darstellung).

Eine sportbezogene Spezialisierung kann für rund 9,2 % der US-amerikanischen, jedoch für nur 2,4 % der europäischen (EWR) PEGs belegt werden. Die US-amerikanischen PEGs mit Beteiligungen in der Sportbranche sind somit häufiger auf diese spezialisiert als die des EWR.

Die Gegenüberstellung der weiteren Ergebnisse zur Spezialisierung der auf den beiden Teilmärkten vertretenen PEGs enthält Tabelle 11.

Tabelle 11: Portfoliospezifische Spezialisierungen der Private Equity-Gesellschaften (USA-Europa/EWR) (eigene Darstellung).

Portfoliospezifische Spezialisierungen		
Variablen	USA (in % der US-amerikanischen PEGs, n=87)	Europa (EWR) (in % der europäischen (EWR) PEGs, n=41)
Branchen/Bereiche	62,1	31,7
Sportbranche	<i>Sport: 9,2</i>	<i>Sport: 2,4</i>
Größe der Zielunternehmen	77,0	90,2
Werte der Zielunternehmen	31,0	41,5
Länder	29,9	34,1
Regionen	8,0	36,6
TA-Arten	59,8	73,2
Beteiligungsverhältnisse	11,5	12,2

Erwähnenswert ist noch in diesem Zusammenhang, dass alle US-amerikanischen PEGs mit Länderspezialisierung – z.T. neben anderen Ländern – auf US-amerikanische Unternehmen, d.h. auf Investitionen im eigenen Land, spezialisiert sind, jedoch keine auf Investitionen in ausgewählte europäische Länder. Bis auf eine Ausnahme sind alle europäischen (EWR) PEGs mit Länderspezialisierung ebenfalls auf europäische (EWR) Länder fokussiert.

Die PEGs können neben den portfoliospezifischen Spezialisierungen anhand weiterer Kriterien gegenüber gestellt werden.

Verwaltetes Kapital

Der nachfolgend in Tabelle 12 zusammengefasste Vergleich des von den PEGs verwalteten Kapitals zeigt, dass der Mittelwert der US-amerikanischen PEGs weitaus höher als derjenige der PEGs des EWR liegt. Zu beachten ist hierbei jedoch die enorme Standardabweichung der US-amerikanischen PEGs. Einige US-amerikanische PEGs geben sehr hohe Werte des verwalteten Kapitals an (bis 80 Mrd. PPP-USD₂₀₀₈), die wohl als Ausnahmen interpretiert werden können.

Tabelle 12: Statistische Kennwerte des verwalteten Kapitals (USA-Europa/EWR) (eigene Darstellung).

Verwaltetes Kapital (in Mio. PPP-USD ₂₀₀₈)					
Teilmarkt	n	Mittelwert	Standardabweichung	Minimum	Maximum
USA	56	6.583,84	12.585,30	105	80.000
Europa (EWR)	28	3.874,25	6.070,47	22	27.270

Die US-amerikanischen PEGs mit Sportbeteiligungen verwalten somit im Durchschnitt weitaus höhere Volumina als die europäischen (EWR) PEGs mit Sportbeteiligungen.

Sportbezug der Portfolios

Ein weiteres Kriterium, anhand dessen die beiden Teilmärkte vergleichend gegenübergestellt werden, ist der sog. Sportbezug, der anhand der Anzahl der jeweils durch die PEGs durchgeführten sportbezogenen PE-TAs⁵⁵² verdeutlicht wird (vgl. Abbildung 40).

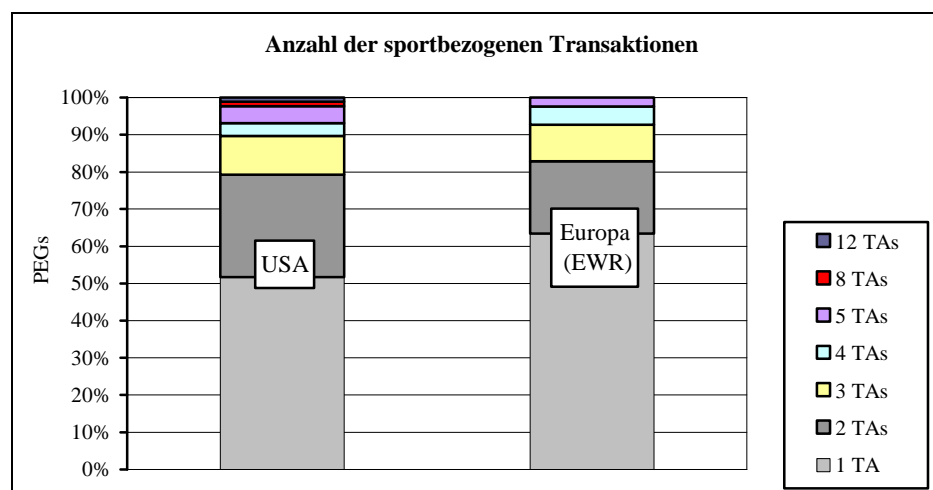


Abbildung 40: Anzahl der sportbezogenen Transaktionen der europäischen (EWR) (n=41) und US-amerikanischen (n=87) Private Equity-Gesellschaften (eigene Darstellung).

⁵⁵² Auf eine Gegenüberstellung der jeweils in den Portfolios befindlichen SUs wird aufgrund nur geringer Verschiebungen im Vergleich zu der Anzahl der TAs an dieser Stelle verzichtet.

Hinsichtlich des sog. Sportbezugs zeigt sich ein relativ einheitliches Bild (ausgenommen der Anzahl von acht und 12 TAs pro Portfolio). Im Durchschnitt führt eine US-amerikanische PEG mit Beteiligungen in der Sportbranche rund 1,98 sportbezogene TAs durch, eine europäische (EWR) rund 1,63 TAs. So kann weder für den EWR noch für den US-amerikanischen Markt ein relevant stärkerer sog. Sportbezug anhand der pro PEG durchgeführten sportbezogenen TAs beschrieben werden.

14.4.2 Sportunternehmen

14.4.2.1 Beschreibung der Teilmärkte

Der folgende Abschnitt dient der vergleichenden Gegenüberstellung der SUs innerhalb des EWR (n=62) und US-amerikanischen Teilmarktes (n=105).

14.4.2.2 Ergebnisse

In einem ersten Schritt werden die SUs nach ihrer Zugehörigkeit zu den Segmenten der Sportbranche dargestellt (vgl. Abbildung 41).

Segmente der Sportbranche

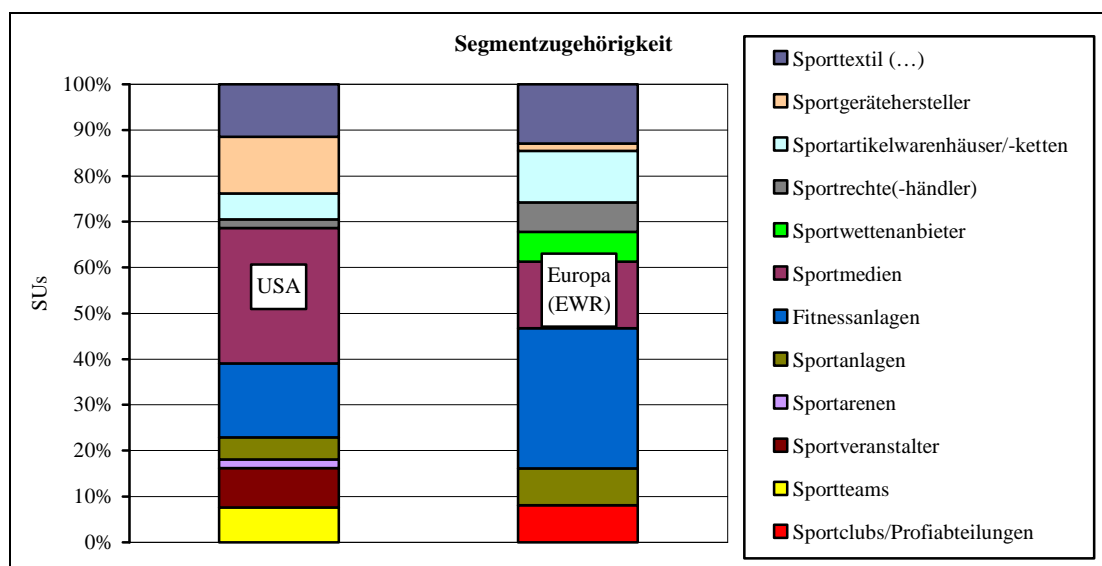


Abbildung 41: Segmentzugehörigkeit der europäischen (EWR) (n=62) und US-amerikanischen (n=105) Sportunternehmen (eigene Darstellung).

Den größten Anteil des US-amerikanischen Marktes bilden die Sportmedien. Auf dem europäischen (EWR) Markt stellen hingegen die Fitnessanlagen den größten Prozentanteil dar. Sportwettenanbieter können ausschließlich als Bestandteil des europäischen (EWR) und Sportveranstalter sowie Sportarenen ausschließlich als

Bestandteil des US-amerikanischen sportbezogenen PE-Marktes nachgewiesen werden. Weiterhin kann für den US-amerikanischen Teilmarkt ein höherer Anteil Sportgerätehersteller beschrieben werden. Das Segment der Sportteams beschreibt das US-amerikanische System, die Sportclubs/Profiabteilungen stehen für das europäische System, so dass diese jeweils nur im entsprechenden Teilmarkt erfasst sind.

PE-Bezug

Die SUs sind z.T. an mehreren TAs beteiligt. Anhand der Anzahl der PE-TAs wird deren sog. PE-Bezug zum Ausdruck gebracht (vgl. Abbildung 42).

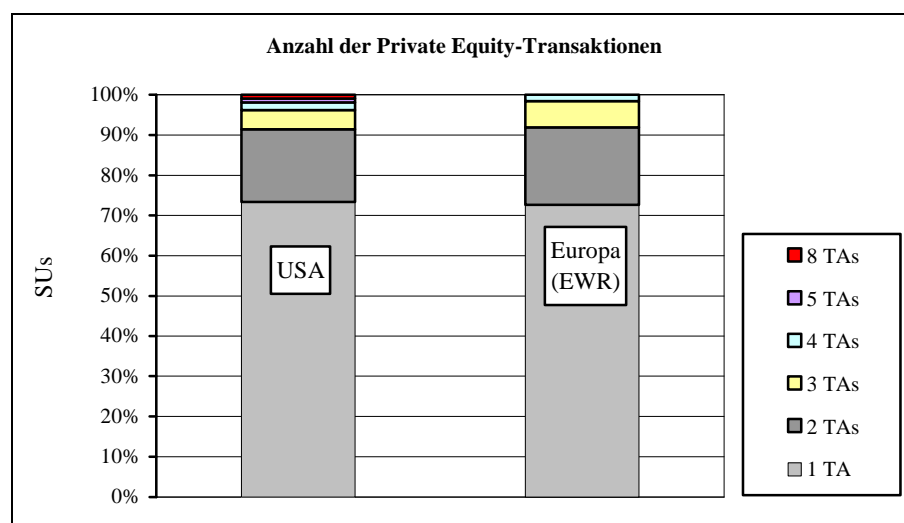


Abbildung 42: Anzahl der Private Equity-Transaktionen der europäischen (EWR) (n=62) und US-amerikanischen (n=105) Sportunternehmen (eigene Darstellung).

Hinsichtlich der Anzahl der TAs kann für den europäischen (EWR) und US-amerikanischen Markt ein sehr einheitliches Bild beschrieben werden. Zu nahezu gleichen Anteilen sind die SUs jeweils größtenteils Gegenstand von ein oder zwei PE-TAs. Ein Unterschied ist nur für die Spitzenwerte (fünf TAs und acht TAs) von US-amerikanischen SUs erkennbar. Relevante Unterschiede anhand der TA-Häufigkeit der SUs können für den US-amerikanischen Teilmarkt und den EWR somit nicht gezeigt werden.

Alter der SUs zum Transaktionszeitpunkt

Hinsichtlich der Altersangaben zum TA-Zeitpunkt ist ein Bezug zu den TAs herzustellen, da einige SUs im Rahmen mehrerer TAs zu unterschiedlichen Zeitpunkten beteiligt waren (vgl. Abschnitt 14.2.4). Die 62 europäischen (EWR) und 105

US-amerikanischen SUs sind zusammen an insgesamt 236 TAs (85 und 151) beteiligt. Hiervon können für n=84 der europäischen (EWR) Beteiligungen und für n=145 der US-amerikanischen Beteiligungen der SUs jeweils Altersangaben vorgenommen werden (vgl. Abbildung 43).

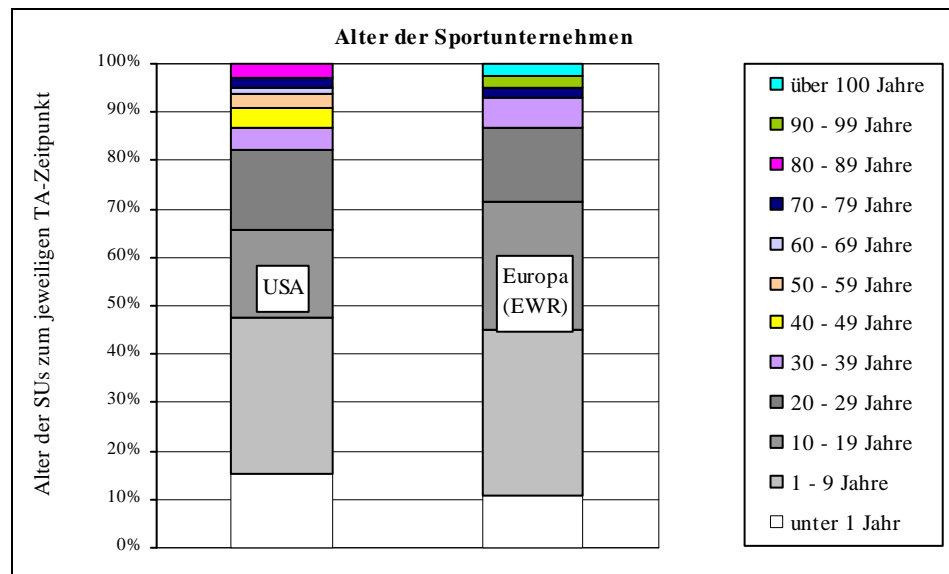


Abbildung 43: Alter der Sportunternehmen zum Zeitpunkt der Transaktionen (n=145, USA ; n=84, Europa/EWR) (eigene Darstellung).

Ein europäisches (EWR) SU ist zum TA-Zeitpunkt im Durchschnitt 17,8 Jahre alt, ein US-amerikanisches SU 17,6 Jahre, womit es nur geringfügig vom europäischen bzw. EWR-Durchschnittsalter abweicht. Relevante Unterschiede hinsichtlich des Alters der SUs der Teilmärkte zum TA-Zeitpunkt können somit nicht identifiziert werden. Beide Werte liegen leicht über dem Durchschnitt des Gesamtmarktes von 17,3 Jahren (vgl. Abschnitt 14.2.4).

14.4.3 Transaktionen

14.4.3.1 Vorüberlegungen und Beschreibung der Teilmärkte

Die TAs mit europäischer (EWR) und US-amerikanischer Beteiligung setzen sich je nach Betrachtungsweise unterschiedlich zusammen. Zum einen sind dies die TAs, die unter Beteiligung US-amerikanischer bzw. europäischer (EWG) PEGs stattfanden und zum anderen diejenigen, die mit US-amerikanischen bzw. europäischen (EWG) SUs durchgeführt wurden. Somit ist es bspw. möglich, dass eine TA an einem europäischen (EWR) SU durch eine US-amerikanische PEG oder umgekehrt durchgeführt wurde. Die auf den TAs beruhenden Teilmärkte können somit

unterschiedlich definiert werden. In den folgenden Abschnitten werden diese Teilmärkte somit jeweils auf Grundlage zum einen der PEGs (PEG-bezogen) sowie zum anderen der SUs (SU-bezogen) dargestellt.

Die PEG-bezogenen Teilmärkte können wie folgt abgezeichnet werden (vgl. Abschnitt 14.4.1.1): Der US-amerikanische Markt besteht aus $n=87$ PEGs, die zusammen 172 TAs durchführten, der europäische (EWR) besteht aus $n=41$ PEGs, die zusammen 67 TAs durchführten.

Die SU-bezogenen Teilmärkte können wie folgt abgezeichnet werden (vgl. Abschnitt 14.4.2.1): Der US-amerikanische Markt besteht aus $n=105$ SUs, die zusammen in 151 TAs involviert waren, der europäische (EWR) besteht aus $n=62$ SUs, die zusammen in 85 TAs involviert waren.

14.4.3.2 Ergebnisse

In einem ersten Schritt erfolgt die Darstellung der Entwicklung der Teilmärkte im zeitlichen Verlauf.

Entwicklung

Die SU- und PEG-bezogenen TAs im zeitlichen Verlauf sind in Abbildung 44 aufgrund nur geringfügiger Abweichungen für beide Teilmärkte jeweils gemeinsam dargestellt.

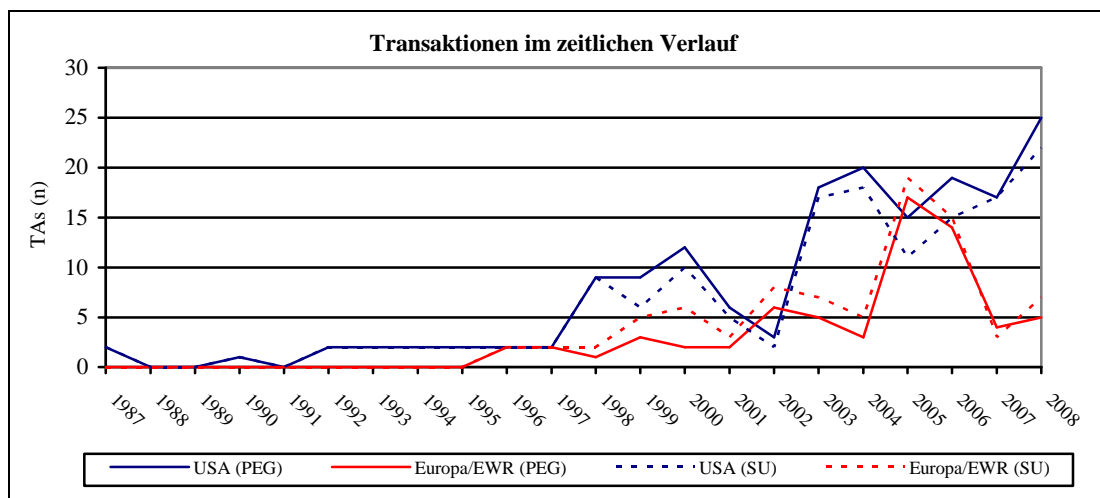


Abbildung 44: PEG-bezogene Transaktionen ($n=168$, USA; $n=66$, Europa/EWR) und SU-bezogene Transaktionen ($n=147$, USA; $n=84$, Europa/EWR) im zeitlichen Verlauf (Zeitraumen: 1987 bis 2008; eigene Darstellung).

Für beide Teilmärkte ist sowohl aus Sicht der SUs als auch der PEGs seit den 90-er Jahren ein Anstieg der TAs zu beschreiben (vgl. Abschnitt 14.3.1). Der US-amerikanische PEG-Markt verzeichnet sein Maximum für das Jahr 2008. Einen starken Ein-

schnitt verdeutlicht die Abbildung für die US-amerikanischen PEGs für das Jahr 2002. Diese Tendenzen können ebenfalls für die US-amerikanischen SUs hinsichtlich der Inanspruchnahme von PE-Beteiligungen beschrieben werden.

Die europäischen PEGs sind insbesondere im Jahre 2005 vergleichsweise aktiv in der Sportbranche, noch im Vorjahr hingegen sind weitaus schwächere Aktivitäten zu beschreiben. Von 2005 bis 2007 sinkt die Anzahl der von den europäischen PEGs durchgeführten sportbezogenen PE-TAs stark ab. Diese Tendenzen sind ebenfalls für die europäischen SUs, die PE nutzen, zu beschreiben.

Segmente der Transaktionen

Abbildung 45 verdeutlicht die Zugehörigkeit der TAs zu den Segmenten der Sportbranche jeweils bezogen auf die PEGs sowie SUs der beiden Teilmärkte.

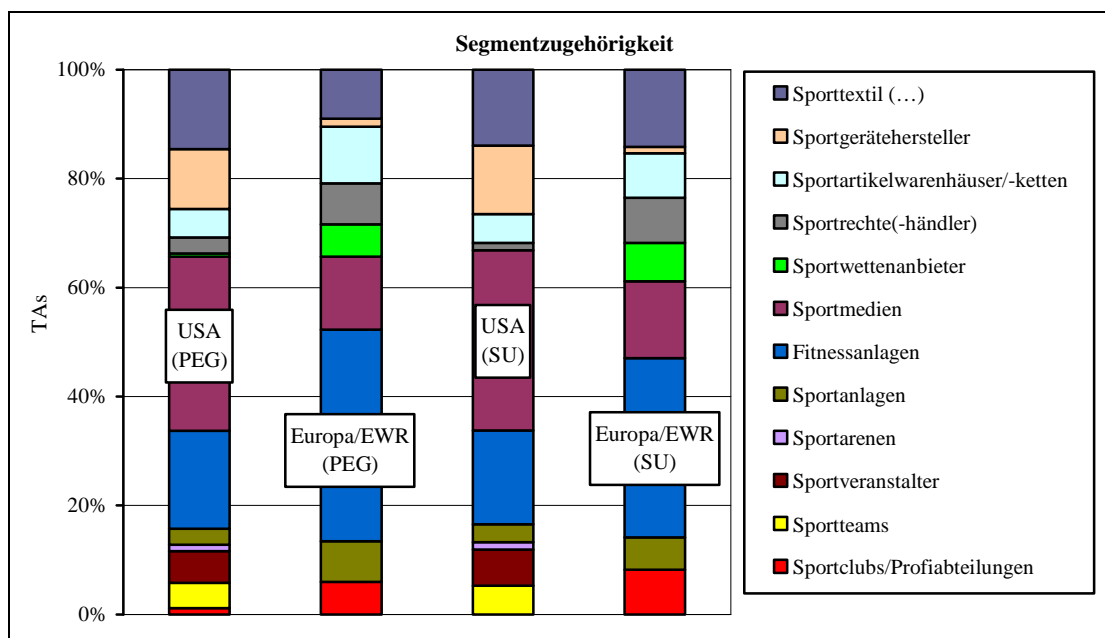


Abbildung 45: Segmentzugehörigkeit der PEG-bezogenen Transaktionen ($n=172$, USA; $n=67$, Europa/EWR) und SU-bezogenen Transaktionen ($n=151$, USA; $n=85$, Europa/EWR) (eigene Darstellung).

Wie bereits die Ergebnisse bzgl. des internationalen sportbezogenen PE-Marktes (vgl. Abschnitt 14.3.2) vermuten lassen, so gehört ein großer Anteil der von US-amerikanischen PEGs durchgeführten TAs dem Segment der Sportmedien an, gefolgt von den Fitnessanlagen sowie Sporttextil (...). Diese Aufteilung trifft ebenfalls auf die an den TAs beteiligten US-amerikanischen SUs zu. Unterschiede existieren hier in Bezug auf Sportwettenanbieter sowie Sportclubs/Profiabteilungen, d.h. an deren TAs sind zwar auch US-amerikanische PEGs beteiligt, die SUs sind jedoch nicht US-amerikanisch.

Der größte Prozentanteil der von den EWR-PEGs durchgeführten TAs entfällt auf das Segment der Fitnessanlagen, gefolgt von den Segmenten Sportmedien und Sportartikelwarenhäuser und -ketten. Vergleichsweise stärker vertreten als auf den US-amerikanischen Teilmärkten sind die Segmente der Fitnessanlagen, Sportwettenanbieter, Sportartikelwarenhäuser und -ketten sowie Sportanlagen, weitaus geringer die der Sportmedien sowie Sportgerätehersteller. Keine europäischen (EWR) TAs können für die Segmente der Sportarenen sowie Sportveranstalter beschrieben werden.

Im Rahmen der Arbeit wird der Annahme gefolgt, dass der Profisport sowie dessen Infrastruktur investitionsrelevante Besonderheiten (vgl. Abschnitt 2.3) aufweisen, die Einfluss auf das Investitionsverhalten der PEGs nehmen. Diesbezüglich ist zu klären, ob sich die Teilmärkte hinsichtlich der Investitionen in den Profisport (Sportclubs/Profiabteilungen und Sportteams) sowie dessen Infrastruktur (Sportarenen) unterscheiden. Festzuhalten ist hierzu, dass diese Segmente auf den Teilmärkten jeweils eine im Vergleich zu anderen Segmenten – sowohl bzgl. der PEGs als auch der SUs – eher untergeordnete Rolle spielen. Von den Anteilen her vergleichbar sind jedoch die europäischen (EWR) Sportclubs/Profiabteilungen auf dem EWR-Markt bspw. mit den Sportartikelwarenhäusern und -ketten. Die Prozentanteile der TAs im Profisport unterscheiden sich zwischen dem US-amerikanischen Teilmarkt und dem EWR-Teilmarkt insgesamt nur sehr geringfügig. Ein Unterschied bzgl. des Profisports ist, dass sich US-amerikanische PEGs ebenfalls an europäischen Sportclubs/Profiabteilungen beteiligt haben, europäische PEGs jedoch nicht an US-amerikanischen Sportteams. Sportarenen können nicht als Bestandteil des EWR-Marktes nachgewiesen werden.

Transaktionsarten und Finanzierungsphasen

Sowohl die europäischen (EWR) als auch die US-amerikanischen PEGs nutzen eine breite Palette von TA-Arten im Rahmen ihrer Beteiligungen in der Sportbranche (vgl. Abbildung 46).

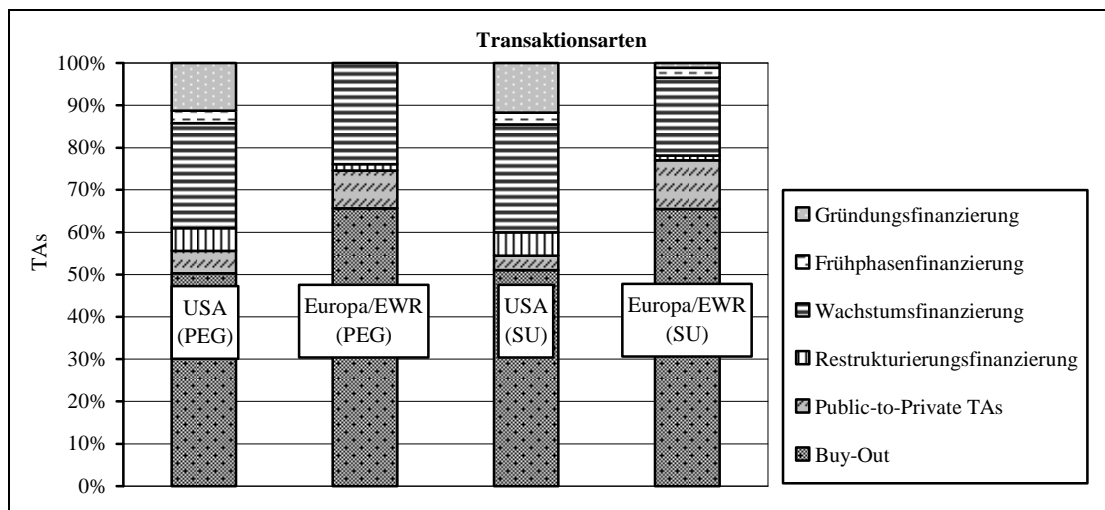


Abbildung 46: Transaktionsarten der PEG-bezogenen Transaktionen ($n=153$, USA; $n=61$, Europa/EWR) und SU-bezogenen Transaktionen ($n=134$, USA; $n=77$, Europa/EWR) (Mehrfachnennungen möglich; eigene Darstellung).

Auf beiden Teilmärkten überwiegt jeweils der Anteil des Buy-Out gegenüber den anderen Formen, wobei die europäischen (EWR) PEGs diesen vergleichsweise häufiger als die US-amerikanischen in der Sportbranche einsetzen. Der europäische Teilmarkt zeichnet sich sowohl bzgl. der PEGs als auch der SUs durch einen etwas höheren Prozentanteil an Public-to-Private TAs, der US-amerikanische durch einen etwas höheren Anteil an Restrukturierungsfinanzierungen aus. Ein weiterer Unterschied kann für die Gründungsfinanzierungen beschrieben werden, die auf dem US-amerikanischen Markt weitaus häufiger sind. Somit überwiegen prozentual auf beiden Märkten die späteren PE-Finanzierungsphasen, wohingegen für den US-amerikanischen Markt ein vergleichsweise größerer Anteil früherer PE-Finanzierungsphasen beschrieben werden kann.

Beteiligungsverhältnisse

Eine weitere Gegenüberstellung der Teilmärkte erfolgt auf Grundlage der Beteiligungsverhältnisse der TAs (vgl. Abbildung 47).

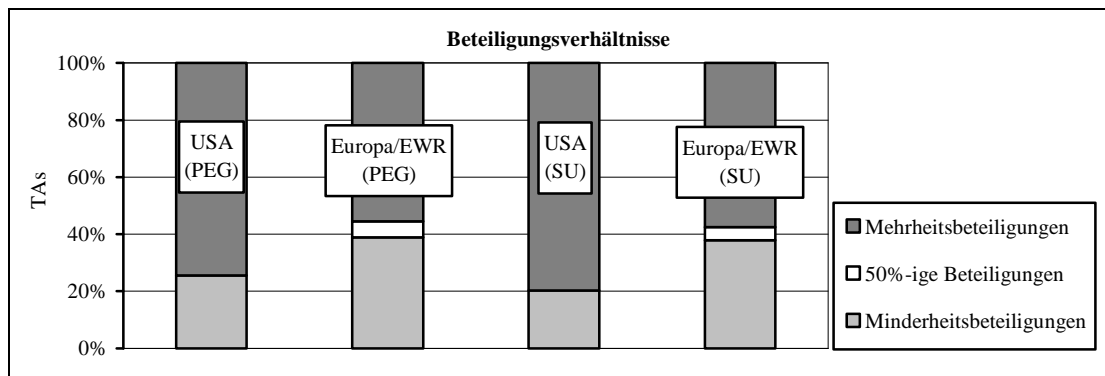


Abbildung 47: Beteiligungsverhältnisse der PEG-bezogenen Transaktionen ($n=98$, USA; $n=54$, Europa/EWR) und SU-bezogenen Transaktionen ($n=84$, USA; $n=66$, Europa/EWR) (eigene Darstellung).

Auf den Teilmärkten überwiegen jeweils die Anteile der Mehrheitsbeteiligungen. Auf den US-amerikanischen Teilmärkten werden sowohl von den PEGs als auch an den SUs häufiger Mehrheitsbeteiligungen absolviert als auf den europäischen (EWR).

Transaktionsziele

Sowohl auf den US-amerikanischen als auch auf den europäischen (EWR) Teilmärkten werden unterschiedliche Ziele im Rahmen der sportbezogenen PE-TAs verfolgt (vgl. Abbildung 48).

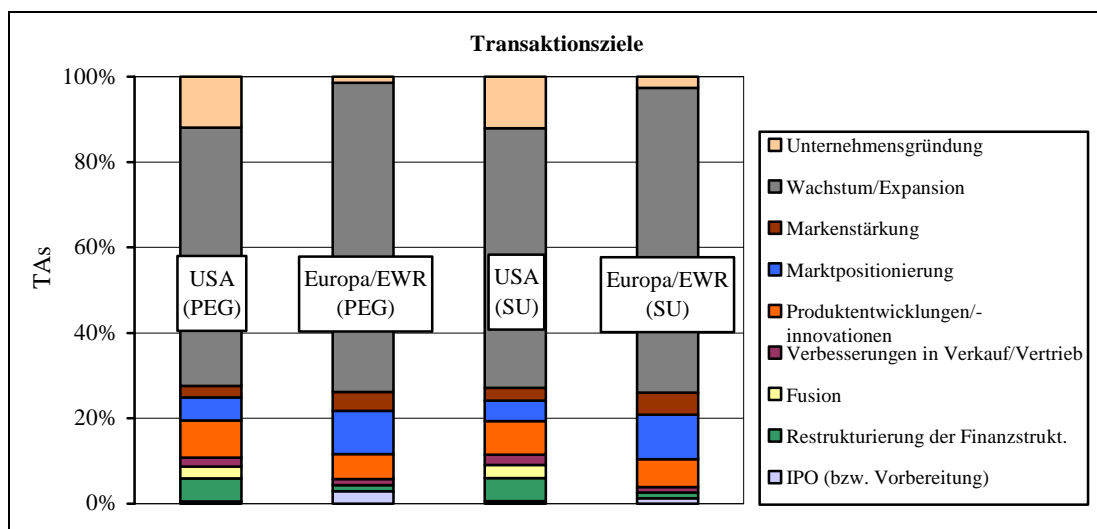


Abbildung 48: Ziele der PEG-bezogenen Transaktionen ($n=133$, USA; $n=53$, Europa/EWR) und SU-bezogenen Transaktionen ($n=121$, USA; $n=59$, Europa/EWR) (Mehrfachnennungen möglich; eigene Darstellung).

Wachstum und Expansion überwiegen auf den Teilmärkten gegenüber den anderen Zielen, auf den europäischen (EWR) noch stärker als auf den US-amerikanischen.

Fusionen können für die EWR-Teilmärkte nicht identifiziert werden. Relevante Unterschiede bestehen übergreifend nicht zwischen den Märkten.

Transaktionsvolumina

Die Volumina der TAs der Teilmärkte werden zur weiteren Vertiefung nachfolgend segmentspezifisch dargestellt (vgl. Tabelle 13). Der obere Teil der Tabelle enthält die von den PEGs investierten Volumina, im unteren Teil sind die in die SUs investierten Volumina angeführt. Die Tabelle verdeutlicht, dass aufgrund teilweise geringer Fallzahlen der Vergleich nur bzgl. einzelner Segmente sinnvoll ist.

Tabelle 13: Statistische Kennwerte der Volumina der PEG-bezogenen und SU-bezogenen Transaktionen innerhalb der Segmente (USA-Europa/EWR) (eigene Darstellung).

Transaktionsvolumina (in Mio. PPP-USD2008)										
PEG-bezogene Transaktionen										
Segmente	n		Mittelwert		Standardabweichung		Minimum		Maximum	
	USA	Europa (EWR)	USA	Europa (EWR)	USA	Europa (EWR)	USA	Europa (EWR)	USA	Europa (EWR)
Sporttextil (...)	14	4	106,49	77,38	99,37	57,88	23,30	30,90	410,80	162,00
Sportgerätehersteller	12	-	87,95	-	128,31	-	1,25	-	389,80	-
Sportartikelwarenhäuser und -ketten	3	3	502,77	11,83	777,10	2,55	43,70	9,30	1400,00	14,40
Sportrechte(-händler)	4	2	249,25	(341,05)	168,81	(332,98)	3,900	(105,60)	390,10	(576,50)
Sportwettenanbieter	-	2	-	(99,60)	-	(37,34)	-	(73,20)	-	(126,00)
Sportmedien	19	3	115,47	681,70	194,82	1047,01	1,000	42,40	854,90	1890,00
Fitnessanlagen	13	16	201,19	244,94	475,74	355,42	3,20	12,10	1760,00	1390,00
Sportanlagen	4	1	802,88	(96,70)	910,94	-	9,90	-	1920,00	-
Sportveranstalter	1	-	(38,80)	-	-	-	-	-	-	-
Sportteams	2	-	(92,05)	-	(96,38)	-	(23,90)	-	(160,20)	-
Sportclubs/Profiabt.	-	2	-	(23,70)	-	(7,35)	-	(18,50)	-	(28,90)
Gesamt	72	33	184,66	222,26	369,25	403,92	1,0	9,30	1920,00	1890,00
Transaktionsvolumina (in Mio. PPP-USD2008)										
SU-bezogene Transaktionen										
Segmente	n		Mittelwert		Standardabweichung		Minimum		Maximum	
	USA	Europa (EWR)	USA	Europa (EWR)	USA	Europa (EWR)	USA	Europa (EWR)	USA	Europa (EWR)
Sporttextil (...)	11	7	89,22	119,03	49,59	135,81	26,90	30,90	153,20	410,80
Sportgerätehersteller	12	-	87,95	-	128,31	-	1,25	-	389,80	-
Sportartikelwarenhäuser und -ketten	3	3	502,77	11,83	777,10	2,55	43,70	9,30	1400,00	14,40
Sportrechte(-händler)	1	5	(3,90)	335,04	-	170,46	-	105,60	-	576,50
Sportwettenanbieter	-	2	-	(99,60)	-	(37,34)	-	(73,20)	-	(126,00)
Sportmedien	17	3	125,26	651,53	204,29	1072,54	1,00	32,30	854,90	1890,00
Fitnessanlagen	10	18	223,56	237,35	543,39	336,51	3,20	12,10	1760,00	1390,00
Sportanlagen	4	1	802,88	(96,70)	910,94	-	9,90	-	1920,00	-
Sportveranstalter	1	-	(38,80)	-	-	-	-	-	-	-
Sportteams	2	-	(92,05)	-	(96,38)	-	(23,90)	-	(160,20)	-
Sportclubs/Profiabt.	-	2	-	(23,70)	-	(7,35)	-	(18,50)	-	(28,90)
Gesamt	61	41	186,03	222,30	396,41	367,65	1,00	9,30	1920,00	1890,00

Sportbranchenübergreifend investieren die europäischen (EWR) PEGs im Durchschnitt tendenziell höhere Summen als die US-amerikanischen PEGs und sportbranchenübergreifend werden bei TAs, deren Gegenstand europäische (EWR) SUs sind, im Durchschnitt höhere Summen als bei TAs, deren Gegenstand US-amerikanische SUs sind, investiert.

Innerhalb einiger Segmente können Unterschiede beschrieben werden. Die US-amerikanischen PEGs investieren durchschnittlich deutlich höhere Summen in Sportartikelwarenhäuser und -ketten als die europäischen (EWR) PEGs. Selbst das minimale investierte Volumen der US-amerikanischen PEGs liegt weit über dem Maximum der von den EWR-PEGs investierten Volumina in diesem Bereich. So sind auch die Volumina der TAs mit US-amerikanischen Sportartikelwarenhäusern und -ketten im Durchschnitt deutlich höher als die mit europäischen (EWR).

Auch im Bereich der Sportmedien sind deutliche Unterschiede erkennbar. So investieren die europäischen (EWR) PEGs im Durchschnitt weitaus höhere Summen innerhalb dieses Segments als die US-amerikanischen und die TAs mit europäischen (EWR) Sportmedienunternehmen haben deutlich höhere Volumina. Bei den europäischen PEGs und SUs sind jedoch jeweils die Spannen der Volumina sehr weit und die Standardabweichung sehr hoch bei einer niedrigen Fallzahl.

Ein im Vergleich zu den bisher beschriebenen Segmenten relativ ausgeglichenes Verhältnis bzgl. der investierten Volumina der PEGs und der in die SUs investierten Volumina der beiden Teilmärkte kann für die Segmente Fitnessanlagen sowie Sporttextil (...) beschrieben werden.

14.4.4 Zwischenfazit zu den Teilmärkten

Ein höherer Anteil der US-amerikanischen als der europäischen (EWR) PEGs weist eine Branchenspezialisierung und auch im Speziellen eine sportbezogene Spezialisierung der Portfolios auf. Weiterhin verwalten die US-amerikanischen PEGs mit Sportbeteiligungen im Durchschnitt weitaus höhere Volumina als die europäischen (EWR). Hinsichtlich des sog. Sportbezugs der PEGs in Form der Anzahl der sportbezogenen PE-TAs können für die Teilmärkte keine relevanten Unterschiede beschrieben werden. Unterschiede zwischen den Teilmärkten der SUs existieren auf Grundlage der segmentalen Aufteilung. So bilden in den USA die Sportmedien den größten Anteil, auf dem europäischen (EWR) sind dies die Fitnessanlagen. Es ist festzuhalten, dass der Profisport (Sportclubs/Profiabteilungen

und Sportteams) sowie dessen Infrastruktur (Sportarenen) auf den Teilmärkten jeweils eine im Vergleich zu vielen anderen Segmenten eher untergeordnete Rolle spielen. Dagegen kann sowohl hinsichtlich des sog. PE-Bezugs als auch des Alters der SUs zum Zeitpunkt der TA ein relativ einheitliches Bild für die beiden Teilmärkte nachgewiesen werden. Weiterhin gilt für die Teilmärkte in ihrer zeitlichen Entwicklung übergreifend seit den 90er Jahren eine steigende Tendenz. Auch hinsichtlich der TA-Arten können nur vergleichsweise geringe Unterschiede herausgestellt werden und so spielt der Buy-Out auf den Teilmärkten eine gewichtige Rolle und überwiegend spätere PE-Finanzierungsphasen sind jeweils betroffen. Weiterhin überwiegen auf den Teilmärkten jeweils die mehrheitlichen Beteiligungsverhältnisse und als Ziele werden jeweils meist Wachstum und Expansion verfolgt. Unterschiede existieren wiederum in den von den PEGs investierten Volumina. So investieren die europäischen (EWR) PEGs im Durchschnitt mehr Kapital in die SUs als die US-amerikanischen und die Volumina von TAs mit europäischen (EWR) SUs sind durchschnittlich höher als die mit US-amerikanischen SUs.

VII. Interpretation und Diskussion der Ergebnisse

Bisher wurden im Rahmen der Arbeit der sportbezogene PE-Markt und seine Teilnehmer auf Grundlage einer umfangreichen Datenbasis dargestellt und analysiert. Das gewonnene Grundlagenwissen soll in einem nächsten Schritt den bisherigen Forschungsbeiträgen gegenüber gestellt und im Zusammenhang diskutiert werden. Da bisher keine methodisch und theoretisch direkt vergleichbaren Studien existieren, können jeweils nur Teile bzw. Tendenzen der Ergebnisse dieser Arbeit den vorhandenen Studien, die einen ähnlichen thematischen Gegenstand beinhalten, gegenüber gestellt und mit ihnen verglichen werden. Dies ist aufgrund der Lücken im Forschungsstand nicht für alle in der Arbeit berücksichtigten Segmente der Sportbranche möglich. Dies betrifft ebenfalls die Strukturen und Merkmale, die bereits in der Ergebnisdarstellung umfassend dargestellt wurden.

15. Segmente der Sportbranche

Nachfolgend werden zunächst insbesondere die Ergebnisse der unter Abschnitt 7.2. dargestellten Studien zur sportspezifischen PE-Finanzierung, die z.T. sportbranchenübergreifend ausgelegt sind, den Ergebnissen der vorliegenden Studie gegenüber gestellt und diskutiert.

Die Studie der Deloitte & Touche GmbH aus dem Jahre 2005 (Hollasch, 2005) zur Sportbranche als Investitionsziel unter PE-Managern ist ein wichtiger Anknüpfungspunkt insbesondere im Bezug auf die Segmentierung. Deren Ergebnisse werden daher ausführlich vor dem Hintergrund der Ergebnisse der vorliegenden Studie diskutiert. In diese Diskussion eingebunden sind die Ergebnisse der weiteren Deloitte-Studien der Jahre 2007 (Deloitte & Touche, 2007b) sowie 2008 (Deloitte & Touche, 2008a), im Rahmen derer wiederum die PE-Eignung bestimmter Segmente des Sport- und Freizeitbereichs thematisiert wurde (vgl. Abschnitt 7.2.1). Eine vertiefte Diskussion hinsichtlich des Profifußballs erfolgt in Bezug auf die Befragungsergebnisse der Studien der Ernst & Young AG (vgl. Abschnitt 7.2.2).

In den nachfolgenden Abschnitten werden die Ergebnisse der vorliegenden Studie denen der Deloitte-Befragungen hinsichtlich ausgewählter Segmente gegenübergestellt. In diesem Rahmen sind allerdings generell nur vorsichtige Vergleiche möglich, da zwischen diesen Studien die Fragestellungen und Inhalte z.T. variieren, unterschiedliche Bezeichnungen zugrunde gelegt sind und die Befragungen nicht – wie die vorliegende Studie – international ausgerichtet sind.

Auf Grundlage der Deloitte-Studie aus dem Jahr 2005 kann eine Gegenüberstellung des sportbezogenen PE-Marktes auf der einen Seite und der Einschätzung der Attraktivität bestimmter Marktsegmente seitens der PE-Manager auf der anderen Seite erfolgen.

Die nachfolgende Tabelle fasst zur besseren Orientierung die Gegenüberstellung der Ergebnisse der Deloitte-Befragungen mit denen der vorliegenden Studie zusammen.

Tabelle 14: Vergleichende Gegenüberstellung der vorliegenden Studie und der Befragungen der Deloitte & Touche GmbH (2005, 2007, 2008) (eigene Darstellung).

Vorliegende Studie (Sportbezogener PE-Markt) (% der TAs)		Deloitte 2005 (Sportbranche) „Welche Segmente innerhalb der Sportbranche halten Sie für Private-Equity-Investitionen für aussichtsreich?“ (gültige %)	Deloitte 2007 (Leisure-Industrie) ⁵⁵³ „In welchen der angegebenen Bereiche der Sportindustrie könnten Sie sich in Zukunft Investitionen vorstellen?“	Deloitte 2008 (Leisure-Industrie) „Welche der folgenden Branchen im Sport- und Freizeitbereich halten Sie für PE-Investitionen geeignet?“ (hier: sehr geeignet) ⁵⁵⁴
Sportrechte(-händler)	4,6 %	38,0 %	44 % (Sportrechte-/Lizenzvermarktung)	-
Sportgerätehersteller	7,7 %	35,0 %	-	-
Sportartikelwarenhäuser/-ketten	6,9 %	27,0 %	22 % (Sportartikelhandel) 52 % (Sportartikelherstellung)	64 % (Sportartikelhersteller/-handel)
Sportwettenanbieter	2,3 %	19,0 %	-	-
Sportarenen	0,8 %	5,0 %	6 % (Sportstadien oder -arenen)	-
Sportligen	0,0 %	0,0 %	-	-
Sporttextil (...)	13,4 %	41,0 % (Sporttextil- und Sportschuhhersteller bzw. Lizenzgeber)	-	-
Sportmedien	24,5 %	27,0 % (Sportfernsehsender/Pay-TV)	-	-
Sportclubs/ Profiabteilungen	2,7 %	8,0 % (Sportclubs/Fußballvereine)	10 % (Profi-Sportclubs)	4 % (Fußballclubs)
Fitnessanlagen	23,8 %	-	-	42 % (Fitness- und Wellnessbetreiber)
Sportanlagen	3,8 %	-	-	-
Sportveranstalter	4,6 %	-	-	18 % (Sport- und Kulturveranstaltungen)
Sportteams	5,0 %	-	-	-
Zusatz				
Keiner der Bereiche	-	93 %	24 %	12 % (Sonstige)
Golfsport ⁵⁵⁵ (vgl. Sportanlagen)	2,7 %	-	16 % Golfsport (Anlagen & Resorts)	24 % Golfanlagenbetreiber
Anmerkungen	TAs (n=261)	<ul style="list-style-type: none"> 7 %: ziehen überhaupt Investment in Sportbranche in Erwägung n=1.100 PE-Manager (Deutschland, Österreich, Schweiz) 	<ul style="list-style-type: none"> 67 %: Fitness/Wellnessbranche sehr geeignet für PE 27 %: Sportbranche sehr geeignet für PE (61 %: bedingt geeignet; 12 %: überhaupt nicht geeignet) n=1.200 PE-Manager (Deutschland, Österreich, Schweiz) 	<ul style="list-style-type: none"> 42 %: Fitness/Wellnessbetreiber sehr geeignet für PE 31 %: bereits in Sport- und Freizeitbranche investiert 25 %: Investitionsvorhaben in Sport- und Freizeitbranche (37 %: vielleicht; 38 %: nein) n=1.200 PE-Manager (Deutschland, Österreich, Schweiz)

⁵⁵³ Deloitte-Befragungen 2007 und 2008: unter der Leisure-Industrie sind die Bereiche Gaming/Betting, Tourismus/Hotellerie sowie Sport und Fitness/Wellness zusammengefasst.

⁵⁵⁴ Bei der Befragung wurde unterschieden zwischen „sehr geeignet“, „bedingt geeignet“ sowie „nicht geeignet“. Aus Gründen der Vergleichbarkeit mit den anderen Befragungsergebnissen werden nur die Prozentangaben für „sehr geeignet“ angegeben.

⁵⁵⁵ Golfsport: Hinzugefügt im Rahmen der Deloitte-Befragung 2007. In der vorliegenden Studie Bestandteil der Sportanlagen.

15.1 Fitnessbranche

In der vorliegenden Studie ist die Fitnessbranche vertreten durch das Segment der Fitnessanlagen. Dieses kann mit den Ergebnissen der Deloitte-Studien der Jahre 2007 und 2008 diskutiert werden, bei der Deloitte-Studie 2005 war diese nicht Bestandteil. Weiterhin wird nachfolgend das Segment der Fitnessanlagen hinsichtlich ihrer Aufteilung auf den Premium- und Budget-Bereich näher analysiert und diskutiert.

Die 2007 durchgeführte Deloitte-Studie (Deloitte & Touche, 2007b) unter PE-Managern zur Leisure-Industrie, zu der im Rahmen der Deloitte-Studie neben weiteren Bereichen u.a. Sport sowie Fitness/Wellness gerechnet werden, ergab, dass 67 % der befragten Manager die Fitness-/Wellnessbranche für zukünftige PE-Investitionen für besonders geeignet hielten und ebenfalls 67 % die Offenheit der Fitnessbranche gegenüber PE als hoch einschätzten.

Angesichts dieser Einschätzung ließe sich vermuten, dass in der Praxis bereits vergleichsweise viele TAs in diesem Bereich durchgeführt wurden. In der Tat sind in der vorliegenden Studie 23,8 % der TAs dem Segment der Fitnessanlagen zuzurechnen, die nach den Sportmedien somit den zweitgrößten Anteil der TAs ausmachen. Somit kann die Einschätzung der befragten PE-Manager sowohl hinsichtlich der Eignung als auch hinsichtlich der Offenheit dieses Bereichs für die Fitnessanlagen als Bestandteil der Fitnessbranche auch durch die in der Praxis erkennbare Tendenz bestätigt werden.

Während im Jahre 2007 67 % der Befragten die Fitness- und Wellnessbranche als für PE sehr geeignet hielten, waren dies im Rahmen der Befragung des Jahres 2008 nur noch 42 % der Befragten. Auf dieser Grundlage ist somit ein tendenziell abnehmendes Interesse zu beschreiben. Im Rahmen der Darstellung des sportbezogenen PE-Marktes erfolgte für den Bereich der Fitnessanlagen eine Darstellung der Entwicklung dieser als PE-Investitionsobjekte im zeitlichen Verlauf (vgl. Abschnitt 14.3.1, Abbildung 31). Wenngleich die Anzahl der TAs im Segment der Fitnessanlagen über einen längeren Zeitraum eine steigende Tendenz aufweist, so kann anhand der Entwicklung von 2005 bis 2008 eine nahezu konstante Abnahme der Anzahl der TAs für dieses Segment beschrieben werden, was die durch die Befragten ermittelte Tendenz des abnehmenden Interesses in der Praxis unterstreicht.

Im Rahmen der Deloitte-Befragung 2007 wurde der Bereich Fitness/Wellness weiter vertieft. In diesem Rahmen konnten sich 44 % der Befragten eine Investition in sog.

„Premiumstudios“, jedoch nur 14 % in sog. „Budgetstudios“ vorstellen. Hieraus ließe sich vermuten, dass auch in der Praxis vermehrt in sog. „Premiumstudios“ investiert wird. Zur Überprüfung dieser Annahme in der Praxis müssen in einem ersten Schritt Unterscheidungskriterien zwischen sog. Premium- und Budgetstudios festgelegt werden, anhand derer die analysierten Fitnessanlagen der Datenbasis dieser Arbeit zugeteilt werden können. Als Grundlage hierfür dient ein Kriterienkatalog des Deutschen Sportstudio Verbandes (DSSV), der den Fitnessbereich in drei Segmente – Discount, Premium sowie Luxus – je nach verschiedenen Leistungsmerkmalen unterteilt. Dem Discountsegment gehören Anlagen an, die sich durch folgende Merkmale auszeichnen: günstige Preisangebote (bis ca. 25 EUR/Monat), separate Bezahlung bestimmter Standardleistungen (z.B. Duschen) sowie reduzierte Betreuungs- und Serviceleistungen. Dem Premiumsegment sagt der DSSV folgende Merkmale zu: moderner und zeitgemäßer technischer sowie hoher Servicestandard, hervorragende Dienstleistungen (z.B. gute Qualifikation der Trainer), moderates Preisniveau, mögliche Kooperationen u.a. mit Krankenkassen und kundenadäquates Gesundheitsangebot. Das Luxussegment als dritten Bereich zeichnen folgende Merkmale aus: bestimmte Betriebsgröße mit hoher Geräteanzahl, überdurchschnittliche Angebote im Nassbereich, häufig exponierte Innenstadtlagen sowie hohe Beiträge (i.d.R. über 100 EUR/Monat) (DSSV, 2009). Die Zuordnung der insgesamt 43 Unternehmen des Segments der Fitnessanlagen der vorliegenden Untersuchung erfolgte nach den oben genannten Kriterien und konnte überwiegend eindeutig vorgenommen werden. Lediglich für vier Unternehmen war die Zuordnung aufgrund fehlender Daten nicht möglich.⁵⁵⁶ Einige Fitnessunternehmen führten zum Zeitpunkt der Erhebung Anlagen unterschiedlicher Qualität. In diesen Fällen wurden sie dem Bereich zugeordnet, dem der Großteil der Anlagen dieser Unternehmen zugehörig ist. Nach dieser Kategorisierung konnten schließlich acht Fitnessunternehmen dem Budget- und 31 dem Premium- bzw. sogar Luxussegment (sechs⁵⁵⁷ der 31) zugeordnet werden (vgl. Anhang D). Auf Basis der vorliegenden Studie kann somit unterlegt werden, dass in der PE-Praxis bisher tatsächlich stärker in das Premium- als das Budgetsegment investiert wurde.

⁵⁵⁶ Bei manchen Anlagen bzw. Unternehmen existierten keine Angaben mehr (u.a. aufgrund der Auflösung der Unternehmen).

⁵⁵⁷ Eine exakte Zuordnung dieser Anlagen erwies sich als sehr schwierig, zumindest jedoch konnte für diese eine Tendenz hin zum Luxussegment festgestellt werden.

15.2 Sportstätten und -anlagen

Konkrete Vergleiche mit vorhandenen Studien und Beiträgen zur Sportinfrastruktur werden durch die unterschiedlichen definatorischen Abgrenzungen und Segmentierungen erschwert. So wird dort häufig die Kategorie der „Sportstätten“ verwendet, zu denen in der vorliegenden Studie neben den Sportanlagen prinzipiell auch die Fitnessanlagen und Sportarenen gezählt werden können.

Unter Beschränkung auf das Segment der Sportanlagen, die im Rahmen der Arbeit nur einen vergleichsweise geringen Anteil (3,8 %) der TAs bilden, bestätigen die vorliegenden Ergebnisse in gewissem Maße die Ausführungen von Vornholz (2005), der sich u.a. der (PE-)Finanzierung von Sportanlagen widmet und in diesem Zusammenhang die Unsicherheiten seitens privater Investoren durch zahlreiche sachbezogene Nachteile (u.a. eingeschränkte Drittverwendungsmöglichkeiten, Probleme in der Grundaustlastung) thematisiert. In Zusammenhang mit diesen Besonderheiten betont Vornholz weiterhin die Vorteile einschlägiger Branchenerfahrungen. Diese könnten in Bezug auf die vorliegende Arbeit in Form einer Spezialisierung auf die Sportbranche interpretiert werden. Im Rahmen dieser Arbeit wurde jedoch ermittelt, dass sportbezogene Spezialisierungen nur sehr selten sind und nur insgesamt zwei der PEGs, die über Sportanlagen in ihren Portfolios verfügen, auch auf die Sportbranche spezialisiert sind bzw. dass umgekehrt nur zwei der zehn TAs im Segment der Sportanlagen von sportspezialisierten PEGs durchgeführt wurden.

Breuer und Schlesinger (2009) thematisieren die Finanzierung von Sportstätten als renditeorientierte Investitionsobjekte und die kapitalmarktbedingte zunehmende Bedeutung alternativer Finanzierungsquellen wie Beteiligungsmodelle oder Fondskonzepte. Unter Einbezug aller drei Segmente (Sport- und Fitnessanlagen, Sportarenen) stellen diese zusammen 28,4 % der TAs und somit einen vergleichsweise großen Anteil des hier dargestellten sportbezogenen PE-Marktes dar. Auf dieser Grundlage können die Ausführungen von Breuer und Schlesinger (2009) und somit die Eignung von Sportstätten als renditeorientierte Investitionsobjekte tendenziell unterlegt werden.

Breuer und Hovemann (2006) thematisieren in Bezug auf die Sportstättenfinanzierung – insbesondere für Großsportanlagen wie z.B. Golfanlagen – die Möglichkeit von Fondsmodellen und auf Grundlage der damit verbundenen Risiken die Schwierigkeiten der Gestaltung eines renditeattraktiven Fonds, der nur auf

Sportstätten ausgerichtet ist. Als eines der bedeutendsten Risiken wird hierbei die Abhängigkeit von sportbranchenspezifischen Entwicklungen angeführt. Für die erwähnten Großsportanlagen, zu denen in dieser Studie die Sportarenen und Golfanlagen (vgl. übernächsten Abschnitt) gerechnet werden können, sind bisher jedoch nur wenige PE-Aktivitäten belegbar, was die Befürchtungen von Breuer und Hovemann (2006) tendenziell bestätigt.

Die Deloitte-Studien der Jahre 2007 und 2008 belegen anhand der Befragungsergebnisse ein leicht gestiegenes Interesse der PE-Manager an der Golfbranche. 2007 konnten sich 16 % der befragten PE-Manager eine derartige Investition vorstellen, 2008 hielten bereits 24 % Golfanlagenbetreiber als für PE sehr geeignet (54 %: bedingt geeignet; 22 %: nicht geeignet). Auch Billion (1999) thematisiert die grundsätzliche Bedeutung privaten Finanzierungskapitals für Golfanlagen.

Die Golfbranche in Form u.a. von Golfanlagenbetreibern wird im Rahmen dieser Arbeit den Sportanlagen zugeteilt (vgl. Abschnitt 12.1.3.3). Bei sieben der zehn Betreiber von Sportanlagen handelt es sich um Golfanlagenbetreiber (zwei hiervon betreiben neben Golfanlagen noch weitere Arten von Sportanlagen). Insgesamt nur rund 2,7 % der TAs des hier dargestellten sportbezogenen PE-Marktes entfallen somit direkt auf die Golfbranche. Diese spielt bisher somit eine im Vergleich zur Einschätzung der PE-Manager und auch in Bezug auf die anderen Segmente vergleichsweise eher untergeordnete Rolle in der PE-Praxis.

Nichtsdestotrotz ist das durchschnittliche TA-Volumen im Segment der Sportanlagen das höchste innerhalb dieser Studie (661,64 Mio. PPP-USD₂₀₀₈) und liegt weit über dem Gesamtdurchschnitt (192,18 Mio. PPP-USD₂₀₀₈) (vgl. Abschnitt 14.3.5.2, Tabelle 10). Für vier der sieben Golfanlagenbetreiber der vorliegenden Studie können Angaben zu den TA-Volumina vorgenommen werden (vgl. Anhang A, Tabellen 185, 186, 187 und 190). Die Spanne reicht von rund 96,7 Mio. PPP-USD₂₀₀₈ bis hin zu 1,92 Mrd. PPP-USD₂₀₀₈, der Mittelwert liegt bei 824,57 Mio. PPP-USD₂₀₀₈. So werden zwar im Bereich der Golfanlagen überdurchschnittlich hohe TA-Volumina pro TA investiert, der Anteil der realisierten PE-TAs am gesamten sportbezogenen PE-Markt ist jedoch auf Grundlage dieser Studie im Vergleich zu vielen anderen Segmenten wie bspw. den Sportmedien oder Fitnessanlagen sehr gering.

15.3 Sportveranstaltungen

In der Deloitte-Studie (2008) stellten Sport- (und Kultur-)Veranstaltungen für 18 % der Befragten sehr geeignete Investitionsobjekte dar und weitere 42 % sahen sie zumindest als bedingt geeignet an (39 %: nicht geeignet). Im Rahmen der vorliegenden Arbeit wurde ebenfalls das Segment der Sportveranstalter (nicht jedoch Kulturveranstalter) untersucht, das jedoch einem Anteil von nur 4,6 % der TAs entspricht. In der Praxis spielt es demnach bisher eine eher untergeordnete Rolle als PE-Investitionsobjekt, was den Einschätzungen der PE-Manager tendenziell eher nicht entspricht.

15.4 Profisport und dessen Infrastruktur

Im Rahmen dieser Arbeit werden dem Profisport und dessen Infrastruktur verstärkte investitionsrelevante Besonderheiten zugerechnet, die eine hemmende Wirkung auf die Investitionsbereitschaft der PEGs haben können. Die letztere Annahme wird auf Grundlage der Ergebnisse der Deloitte-Studien als auch dieser Arbeit grundlegend bestärkt. Nur jeweils sehr geringe Anteile der PE-Manager hielten den Profisport in Form von Sportclubs/Fußballvereinen (8 %) und Profiligen (0 %) und dessen Infrastruktur in Form von Sportarenen (5 %) im Jahre 2005 für aussichtsreiche Investitionsobjekte. Im Jahre 2007 konnten sich ebenfalls nur 10 % der Befragten eine Investition in einen Profi-Sportclub vorstellen. 2008 konnten sich zwar 39 % der Manager eine PE-Investition in Fußballclubs prinzipiell vorstellen (bedingt geeignet), jedoch hielten nur 4 % den Bereich für sehr geeignet (57 %: nicht geeignet). Dies spiegelt sich tendenziell ebenfalls in den Ergebnissen der vorliegenden Studie in der PE-Praxis wieder (Sportclubs/Profiabteilungen: 2,7 %; Sportteams: 5 %; Sportligen: 0 %; Sportarenen: 0,8 % der TAs), womit sie Belege dafür liefert, dass der Profisport und dessen Infrastruktur bisher erst in sehr geringem Ausmaß das Interesse der PEGs geweckt haben.

Die Deloitte-Studien und auch die vorliegenden Ergebnisse zeigen folglich, dass dem Bereich des Profisports bzw. Profifußballs eine gewisse Skepsis und eingeschränkte Investitionsbereitschaft gegenüber vorherrschen und jeweils der Großteil der PE-Manager diesen als nicht oder nur bedingt geeignet einschätzt bzw. eine Investition in Erwägung zieht.

Der Profisport wird im Rahmen dieser Arbeit nicht nur durch das europäische, sondern auch das US-amerikanische Ligensystem in Form der Sportteams

repräsentiert. Das europäische ist durch Auf- und Abstieg geprägt, wodurch die Abhängigkeit z.B. vom sportlichen Erfolg oder Lizenzentzug für den Investor von Relevanz ist. Das US-amerikanische ist dagegen überwiegend als sog. Franchisesystem organisiert, so dass ein Investor ein Franchiserecht erwerben kann, jedoch der Erwerb von den Entscheidungen der anderen Clubeigentümer abhängig ist (z.B. Dietl & Franck, 2000). Bezüglich der unterschiedlichen Ligensysteme kann auf Grundlage dieser Arbeit nur ein geringer Unterschied bzgl. der Investitionsaktivitäten nachgewiesen werden. Die Sportteams stellen 5,0 % und die Sportclubs/Profiabteilungen 2,7 % der sportbezogenen PE-TAs der Studie. Nicht einmal 8 % entfallen somit insgesamt auf Investitionen in den Profisport. Hinsichtlich der relativ geringen Investitionsaktivitäten in Sportteams ist nochmals auf den Beitrag von Andreff (2006) zu verweisen, der v.a. die Bedeutung von Medienunternehmen für die Finanzierung von Sportteams hervorhebt.

15.4.1 Profifußball

Aufgrund der besonderen Stellung des Profifußballs im derzeitigen Stand der Forschung und der Anzahl der Beiträge werden in den nachfolgenden Abschnitten die Ergebnisse der vorliegenden Arbeit speziell in Zusammenhang mit den bisherigen Beiträgen und Studien speziell zum Profifußball als Bestandteil des Profisports diskutiert. Hierzu zählen insbesondere die Befragungsergebnisse der Ernst & Young AG (vgl. Abschnitt 7.2.2).

Die Studie des Jahres 2004 zu Finanzierungsformen deutscher Fußballclubs (n=24) der 1. und 2. Bundesliga unterstreicht die Bedeutung der Erschließung alternativer Finanzierungsmöglichkeiten – für 80 % der Befragten eine überaus wichtige Aufgabe – u.a. aufgrund der schlechten Eigenkapitalausstattung vieler Clubs. Einer dringend notwendigen Stärkung der Eigenkapitalbasis stimmten 63 % voll und weitere 33 % der Befragten eher zu. Vor diesem Hintergrund wurde PE von rund 38 % der Befragten als eine sehr wichtige bzw. wichtige Finanzierungsform für einen Fußballclub beschrieben. Hierzu wurden jedoch auch strategische PE-Partner (z.B. Ausrüster) gezählt, die nicht Inhalt dieser Arbeit sind. Fondskonzepte und Mezzanine Formen – die in engem thematischen Zusammenhang mit PE stehen und nicht immer strikt davon getrennt werden können – wurden jeweils von 29 % der Befragten für wichtig bzw. sehr wichtig im Rahmen der Clubfinanzierung eingeschätzt (Ernst & Young, 2004).

Im Rahmen einer Studie im Jahre 2007 griff die Ernst & Young AG wiederum die Einschätzung der Manager der Fußballbundesligisten gegenüber PE auf. Die Ergebnisse zeigen, dass die Bedeutung von PE unter den Befragten (47 %: sehr wichtig und wichtig) im Vergleich zur Studie im Jahre 2004 (38 %: sehr wichtig und wichtig) gestiegen ist (Ernst & Young, 2007). Dies verdeutlicht zwar wieder das prinzipielle Bewusstsein für die Bedeutung von PE seitens des deutschen Profifußballs, jedoch wurde im Rahmen der Studie 2007 seitens der Manager gleichzeitig die Kreditfinanzierung als die für die Bundesliga wichtigste Form eingeschätzt.

Finanzierungsformen waren auch 2009 Inhalt einer weiteren Studie der Ernst & Young AG unter Managern der 1. und 2. Bundesliga. Nur noch 21 % der befragten Fußballmanager schätzten PE als sehr wichtig und wichtig ein (2007: 47 %; 2004: 38 %). Verstärkend kam hinzu, dass die klassische Kreditfinanzierung im Vergleich zu den Vorjahren weiter an Bedeutung gewann, d.h. im Jahre 2009 von 73 % der Befragten als sehr wichtig und wichtig eingestuft wurde (2007: 57 %; 2004: 59 %). Zudem gewann zwischen 2004 und 2009 innerhalb der deutschen Bundesliga auch gleichzeitig der Börsengang als wichtige und sehr wichtige Finanzierungsform theoretisch an Bedeutung (2004: 0 %; 2007: 10 %; 2009: 9 %) (Ernst & Young, 2009).

Auf Grundlage der Ergebnisse aus den vorgenannten Ernst & Young-Studien sollten die deutschen Profifußballclubs offensichtlich auf der Suche nach neuen Finanzierungsformen sein und auch PE bereits eine gewisse Bedeutung zugesprochen haben. Die vorliegende Studie konnte jedoch keine Investitionen von PEGs in den deutschen Profifußball ermitteln. Unterstellt man auf Grundlage der Ergebnisse der Ernst & Young-Studien, dass die Bedeutung dieser Finanzierungsquelle seitens der Proficlubs teilweise bereits erkannt wurde, ist zu vermuten, dass ein Engagement der PEGs bisher nicht nur an der Offenheit des Profifußballs für diese Finanzierungsform, sondern auch an anderen Faktoren (z.B. an fehlenden Exitmöglichkeiten der PEGs) gescheitert sein könnte.⁵⁵⁸

Hinsichtlich des deutschen Profifußballs kann auf Grundlage der vorliegenden Studienergebnisse somit auch der Einschätzung von Seemann und Schollmeier

⁵⁵⁸ Zur Vertiefung des gescheiterten Beteiligungsvorhabens einer PEG am 1860 München im Jahre 2009 (Vorhaben: Übernahme von 20 % der Spielbetriebsgesellschaft für rund 7 Mio. EUR) vgl. Cataldo und Griss (2009).

(2008) nicht entsprochen werden, die in Zusammenhang mit der PE-Finanzierung den deutschen Fußball als Wachstumsbranche und weiterhin die Stabilität und Stärke der Marken nicht nur in der ersten Liga, sondern auch das wirtschaftliche Potential von Mannschaften niedrigerer Ligen beschreiben.

Ebenso können die Studienergebnisse tendenziell auch nicht die Ausführungen von Roy (2009) unterlegen, der im Rahmen der Möglichkeit von PE-Investitionen innerhalb des deutschen Profifußballs die Zunahme von Eigenkapitalinvestments im Profifußball u.a. aufgrund gestiegener Kapitalgebermittel sowie damit verbundener verstärkter Diversifikationsbemühungen der Beteiligungsgesellschaften betont. Bezogen auf Eigenkapitalinvestments im Allgemeinen kann dies zwar nicht angezweifelt werden, jedoch in Bezug auf renditeorientierte Investments durch PEGs.

Born, Mohr und Bohl (2004) thematisieren bzgl. der Premier League deren investitionsorientierte Ausrichtung. Auf Grundlage der vorliegenden Studie kann diesbezüglich zumindest belegt werden, dass vier der fünf Fußballclubs dieser Studie (vgl. Anhang A, Tabellen 218, 219, 222 und 223) aus UK sind.

In dem Beitrag von Andreff (2007) wurde weiterhin thematisiert, dass erfolgreiche und an der Börse notierte Fußballunternehmen eher durch reiche Privatinvestoren, weniger erfolgreiche und nicht börsennotierte Clubs dagegen eher durch einen Investmentfonds übernommen werden. Rappert und Neuß (2005) widersprechen dem und behaupten, dass eine Beteiligung mit PE eher für erfolgreiche Top-Clubs in Frage kommt, da diese umfangreiche Voraussetzungen zu erfüllen haben (z.B. solides Management, konstanter sportlicher Erfolg, Profitabilität) und so werden für renditeorientierte PE-Investoren aufgrund der Kaufkraft insbesondere solide Fußballclubs in Großstädten als interessante Investitionsobjekte beschrieben. Tatsächlich ist festzustellen, dass die Clubs dieser Studie, die bereits durch PEGs finanziert sind, in den jeweiligen oberen Landesligen spielen.

Eine grundsätzlich auch für PEGs denkbare Beteiligungsvariante diskutieren Süßmilch und Elter (2004). Die Autoren beschreiben Ablösesummen vor Vertragsende als zukünftige Ansprüche, die prinzipiell durch Verkauf verwertet werden könnten. Auf Grundlage der vorliegenden Studie können derartige Investments seitens einer PEG nicht belegt werden. Es könnte vermutet werden, dass sich die bisherige Zurückhaltung der PEGs in der durch einen Investor nur schwer zu beurteilenden Werthaltigkeit von Spielern begründet, da bei dieser Beurteilung sehr

unterschiedliche Aspekte wie Verletzungsrisiko oder Invalidität mit einzubeziehen sind (Ernst & Young, 2004).

Es bleibt insgesamt festzuhalten, dass Finanzierungen durch PEGs im internationalen Profifußball bisher nur sehr selten stattfinden (vgl. Anhang A, Abschnitt 12). Offensichtlich häufiger existieren in der Praxis bisher strategische Partnerschaften sowie Beteiligungen reicher Privatinvestoren.⁵⁵⁹ Dies entspricht den Ausführungen von Kern (2007), nach denen sich eher Investoren, deren Ziele dem traditionellen Zielsystem der Clubs entsprechen (z.B. Medienunternehmen, Ausrüster) – im Gegensatz zu renditeorientierten Investoren wie PEGs – als Eigenkapitalgeber für Fußballclubs eignen. Dies sind nach Kern et al. (2002) somit Unternehmen, die häufig aus emotionalen oder gesellschaftlichen Beweggründen (z.B. Medienwirksamkeit) heraus handeln und nach Keller (2006) solche, die aus dem Umfeld des Unternehmens (z.B. Medien- und Unterhaltungssektor) stammen.

Die vorliegende Studie zeigt, dass selbst PEGs mit einer sportbezogenen Spezialisierung und wahrscheinlich entsprechendem Branchenwissen die Fußballbranche meiden. Die Vermutung liegt nahe und wird anhand der vorliegenden Ergebnisse tendenziell unterlegt, dass die investitionsrelevanten Besonderheiten in diesem Segment hemmend auf die Investitionsbereitschaft renditeorientierter PEGs wirken. Im folgenden Abschnitt werden die möglichen Gründe für diese mangelnde Investitionsbereitschaft diskutiert.

15.4.1.1 Investitionsbereitschaft im Profifußball

Im Rahmen der Deloitte-Befragung des Jahres 2008 wurden die Gründe für die nicht vorhandene Investitionsbereitschaft innerhalb der Fußballbranche ermittelt. Ein Großteil der PE-Manager (58 %) nannte ein zu hohes Risiko wegen Unkenntnis über den sportlichen Erfolg, 34 % die unzureichenden Exit-Möglichkeiten und 28 % zu geringe Marktkenntnisse (Deloitte & Touche, 2008a).

Die Unkenntnis über den sportlichen Erfolg steht grundsätzlich in Zusammenhang mit Aspekten wie z.B. der Spielstärke anderer Mannschaften, Verletzungen von Spielern oder Interessenskonflikten zwischen sportlichem und wirtschaftlichem

⁵⁵⁹ Beispiele derartiger Beteiligungen von Privatinvestoren im Profifußball sind die von Glazer und dem Manchester United Football Club. 2005 erreicht das Aktienpaket von US-Investor Glazer an Manchester United 75 % aller Anteile (rund 1,15 Mrd. EUR). Ein weiteres Beispiel ist die Übernahme des FC Liverpool durch die Herren Gillet und Hicks für 715 Mio. EUR Anfang 2007 oder des FC Chelsea durch den Ölmagnaten Abramovic. Zur Vertiefung privater Fußballinvestoren in UK vgl. z.B. Ernst & Young (2007).

Erfolg (z.B. Überinvestitionen und Lizenzentzug) auf Clubebene. Die Unkenntnis über den sportlichen Erfolg tritt wiederum in der Person eines potentiellen Käufers auf, was sich auf die Exitmöglichkeiten auswirkt. Tendenziell unterstreichen die Ergebnisse der Deloitte-Befragung des Jahres 2008 somit die Bedeutung der unter Abschnitt 2.3 angeführten investitionsrelevanten Besonderheiten, zumindest hinsichtlich des Profifußballs.

15.4.1.2 Marktkenntnisse und Spezialwissen

Die Ergebnisse der Deloitte-Befragung (2008) belegen als Hinderungsgründe neben der Unkenntnis über den sportlichen Erfolg und der unzureichenden Exit-Möglichkeiten weiterhin zu geringe Marktkenntnisse (28 %) seitens der PE-Manager. Im Rahmen der vorliegenden Arbeit wurde dargestellt, dass PEGs grundsätzlich über eine Portfoliospezialisierung die Möglichkeit haben, Spezialwissen und Kenntnisse über ein bestimmtes Segment oder einen Markt aufzubauen. In der sportbezogenen PE-Praxis jedoch wird diese Strategie seitens der PEGs übergreifend kaum genutzt (vgl. Abschnitt 14.1.3.1). Weiterhin konnte für keine PEG, die bereits in den europäischen Profifußball investiert hat, eine sportbezogene Spezialisierung belegt werden.

15.4.2 Infrastruktur des Profisports

Die Finanzierung von Fußballstadien durch den Privatsektor wurde im Rahmen einiger Beiträge diskutiert. In der vorliegenden Studie wurden Fußballstadien als Infrastruktur des Profisports nicht als eigenständige Kategorie ausgewiesen und dem Segment der Sportarenen zugeordnet. Insgesamt konnten auf Grundlage der Recherche nur zwei Sportarenen mit je einer PE-Beteiligungen ausgewiesen werden, wovon eine überwiegend für Veranstaltungen im Profihockey und eine überwiegend für Fußballveranstaltungen genutzt wird (vgl. Anhang A, Tabellen 191 und 192). Dieses Ergebnis bestätigt in der Tendenz diejenigen Beiträge, welche die Investitionsrisiken privater Stadionfinanzierungen sowie das Scheitern zahlreicher Projekte thematisieren. Die Ergebnisse der Studie decken sich mit den Ausführungen von Boreatti (2004) bzgl. der Finanzierung von Sportstätten des Profisports, im Rahmen derer die Verunsicherung und das Risikobewusstsein seitens der Investoren sowie die Illiquidität des Sekundärmarktes als Gründe für das Scheitern von Investitionen genannt werden, aber auch mit den Beiträgen von Dietl und Pauli

(2001) und Pauli (2001) bzgl. der allgemeinen Investitionsrisiken und insbesondere der Bedrohung der Renditeerwartungen durch Konkurs-, Abstiegs- als auch Lizenzrisiken.

15.5 Sportmedien

Auf die zunehmende Verflechtung des Sports mit der Entertainment- und Medienbranche wurde bereits verwiesen (Galli & Wagner, 2002). Im Rahmen der Deloitte-Studie (2005) hielten 27 % der befragten PE-Manager Sportfernseher/Pay-TV für aussichtsreiche PE-Investitionsobjekte. Wenngleich in der vorliegenden Studie dieses Segment deutlich erweitert wurde (z.B. Printmedien, Online-Portale), kann das aus der Deloitte-Befragung resultierende potentielle Interesse am medialen Bereich, auch in der Praxis des sportbezogenen PE-Marktes belegt werden. In der vorliegenden Studie entfällt mit 22,0 % der SUs und 24,5 % der TAs jeweils ein vergleichsweise großer Anteil auf das Segment der Sportmedien. Einige SUs der jeweiligen Segmente sind in mehreren Bereichen aktiv, so auch die Sportmedienunternehmen (z.B. TV und Internet). Von den 41 Sportmedienunternehmen der vorliegenden Studie sind 15 – davon der Großteil ausschließlich – im Internetgeschäft aktiv (vgl. Anhang A, Abschnitt 6), was einem Gesamtanteil von 8,1 % der SUs der Studie entspricht. Auf Grundlage dessen bestätigen sich tendenziell die Vermutungen von Fried, Shapiro und DeSchrive (2008), wonach den sportbezogenen Internetunternehmen eine gewisse Attraktivität für Investoren zugesprochen wird.

15.6 Weitere Segmente⁵⁶⁰

Während die PE-Manager z.B. bei den Sportarenen (und -stadien), Sportligen, Sportclubs/Profiabteilungen (bzw. Fußballvereine und -clubs) oder Fitnessanlagen (bzw. -betreibern) eine Einschätzung abgeben, die sich mit den Ergebnissen aus der Praxis tendenziell deckt, werden andere Segmente der Sportbranche seitens der PE-Manager tendenziell als aussichtsreicher oder geeigneter eingeschätzt, als dies in der

⁵⁶⁰ Die Sportbranche wird in dieser Arbeit weit gefasst und die Segmentierung lehnt sich überwiegend an die Studie der Deloitte & Touche GmbH (2005) an (vgl. Abschnitt 12.1.3). Hierbei wurden die SUs im Rahmen ihrer Schwerpunkte und nach weit gefassten Kriterien den Segmenten zugewiesen. Da die Schwerpunktsetzung berücksichtigt wurde, kann ein SU grundsätzlich über eine breite Palette Produkte bzw. Leistungen verfügen. Aus diesem Grund ist eine wie z.B. von Heinemann (2004) vorgenommene Klassifikation nach den Sportprodukten in Sportgüter und Sportdienstleistungen und weiterhin der Sportgüter in Gelegenheiten zum Sporttreiben, Sportmaterial und Sportzubehör nicht möglich.

Praxis bisher tatsächlich der Fall ist (vgl. Tabelle 14). Dies unterlegt ein Vergleich der vorliegenden Ergebnisse aus der Praxis mit denen der Deloitte-Studie (2005). So wurden die Sportwettenanbieter im Rahmen der Studie von 19 % der PE-Manager als investitionswürdig eingeschätzt, in der vorliegenden Studie sind jedoch nur 2,3 % der TAs diesem Segment zugehörig. Insgesamt rund 38 % der befragten Manager hielten Sportrechtehändler für aussichtsreiche Investitionsobjekte, diesem Segment sind in dieser Studie jedoch nur relativ wenige TAs (4,6 %) zugeordnet. Rund 35 % der PE-Manager hielten Sportgerätehersteller für aussichtsreiche Investitionsobjekte, darauf entfallen jedoch nur rund 7,7 % der hier untersuchten TAs. Sportartikelwarenhäuser und -ketten⁵⁶¹ wurden in der Deloitte-Studie (2005) von 27 % der befragten PE-Manager als aussichtsreiche Investitionsobjekte eingestuft, in der vorliegenden Studie entfallen nur 6,9 % der TAs des sportbezogenen PE-Marktes hierauf. Unterschiede zwischen der Einschätzung der PE-Manager und der TA-Praxis sind auch für das Segment Sporttextil (...) anzuführen. In der Deloitte-Studie (2005) hielt mit 41 % der Befragten ein verhältnismäßig großer Anteil Sporttextil- und Sportschuhhersteller bzw. Lizenzgeber für aussichtsreiche Objekte. In der vorliegenden Studie konnten für das modifizierte Segment Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber) nur rund 13,4 % der TAs des sportbezogenen PE-Marktes belegt werden.

⁵⁶¹ Eine direkte Gegenüberstellung der Ergebnisse der Sportartikelwarenhäuser und -ketten mit denen der Deloitte-Studien der Jahre 2007 und 2008 ist aufgrund der unterschiedlichen Bezeichnungen nicht möglich (Deloitte-Befragung, 2007: Sportartikelhandel und Sportartikelherstellung; Deloitte-Befragung, 2008: Sportartikelhersteller und -handel als gemeinsames Segment).

16. Handlungsempfehlungen unter Einbezug der sportbezogenen Chancen und Risiken

Mit dem Ziel der Schaffung von Grundlagenwissen konnte im Rahmen dieser Arbeit die Existenz eines sportbezogenen PE-Marktes nachgewiesen und der Markt sowie die Teilnehmer umfangreich analysiert werden. Weiterhin konnte der Nachweis erbracht werden, dass SUs grundsätzlich Zugang zu dieser Form der Finanzierung haben und auch die PEGs diese Branche als Investitionsobjekt angenommen haben. Aus diesen Ergebnissen generiert sich weiterhin der Anlass für PEGs, sich mit SUs als Investitionsobjekten auseinanderzusetzen, und für SUs, PE bei ihren Finanzierungsentscheidungen in Betracht zu ziehen.

Die Chancen und Risiken einer PE-Investition innerhalb der Sportbranche wurden bisher in der Literatur nur äußerst lückenhaft (an-)diskutiert. Diese Beiträge können nun durch die Ergebnisse dieser Studie ergänzt werden. An diesem Punkt schließt sich die Frage an, ob und inwieweit auf Grundlage der bisherigen Ergebnisse eine Aussage bezüglich der Chancen und Risiken des Einsatzes von PE in der Sportbranche möglich ist und daneben auch Empfehlungen für potentielle Marktteilnehmer ausgesprochen werden können.

16.1 Sportunternehmen

SUs sollten sich grundsätzlich mit den generellen mit PE verbundenen Chancen aber auch mit den damit einhergehenden Risiken auseinandersetzen, die unter Abschnitt 5.4. dieser Arbeit ausführlich beschrieben sind. Insofern gelten für SUs im Hinblick auf die allgemeinen Chancen und Risiken von PE grundsätzlich keine Besonderheiten. Weiterhin ergeben sich jedoch einige Empfehlungen für SUs, die speziell auf PE innerhalb der Sportbranche bezogen sind.

Situation des Sportunternehmens

Die Auseinandersetzung mit PE als Finanzierungsform setzt eine genaue Analyse des eigenen Unternehmens, der generellen Unternehmensstrategie, der Gründe für die benötigte Finanzierung sowie deren Umfang voraus. So ist für ein SU, das entweder generell (z.B. aufgrund fehlender Sicherheiten) oder anlassspezifisch (aufgrund der Risikostruktur des zu finanzierenden Vorhabens) keinen Zugang zu Fremdkapital erwarten kann, abzuwägen, ob eine Finanzierung durch PE in Betracht kommt. Diesen Erwägungen sind dann z.B. die einer PEG einzuräumenden Mitwirkungs-

und Kontrollrechte gegenüberzustellen. Kann eine auf den sportlichen Erfolg gerichtete Unternehmensstrategie mit gewinnorientierten Zielen einer PEG kollidieren oder möchte ein SU diese Rechte von vornherein ausschließen, sind ggf. strategische Investitionspartner (z.B. Sponsoren oder Ausrüster) einer PEG vorzuziehen.

Segmentzugehörigkeit

In seine Überlegungen hat das SU einfließen zu lassen, inwieweit eine Investition durch eine PEG in seinem Segment grundsätzlich Aussicht auf Erfolg hat. Dafür können die gewonnenen empirischen Befunde dieser Arbeit einen ersten Hinweis geben. Für z.B. den Betreiber einer Fitnesskette oder einen Anbieter im Bereich Sportmedien bieten die gewonnenen Ergebnisse einen deutlichen Hinweis darauf, dass eine PE-Investition denkbar und erwägenswert ist, für andere Segmente hingegen (z.B. Sportclubs, Sportwetten) könnten die Ergebnisse eine gewisse Skepsis erzeugen. Gehört das SU einem Segment an, in dem auf Basis dieser Studie bereits mehrere TAs identifiziert werden konnten, kann das SU dieses Ergebnis dazu nutzen, die anfänglich bestehende Skepsis eines Investors gegenüber der Sportbranche zu überwinden.

Sportspezifische Risiken

SUs, deren Unternehmensgegenstand in besonderem Maße mit sportspezifischen Risiken und Unsicherheiten in Verbindung steht (z.B. eine Profisportabteilung), sind bislang nur untergeordnet Gegenstand von PE-TAs. Es liegt die bereits formulierte Vermutung nahe, dass diese sportspezifischen Risiken oder schon die Möglichkeit, dass diese bestehen, sich negativ auf die Investitionsbereitschaft von PEGs auswirken. Eine Handlungsempfehlung an das SU in diesem Zusammenhang ist, zu prüfen, ob im speziellen Einzelfall tatsächlich ein deutlich Risiko erhöhender Zusammenhang zwischen dem wirtschaftlichen Erfolg des SU und dem sportspezifischen Risiko (z.B. dem sportlichen Misserfolg) besteht. Wenn dies nicht der Fall ist könnte das SU die Ergebnisse dieser Prüfung zugänglich machen, um seine Attraktivität für PEGs zu erhöhen. So ist z.B. nicht auszuschließen, dass bestimmte SUs, die zwar generell in einem Segment angesiedelt sind, das in besonderem Maße sportspezifischen Risiken und Unsicherheiten ausgesetzt ist (z.B. Profisportabteilung), in der Praxis tatsächlich nur in untergeordnetem Umfang von diesen tangiert werden; dabei ist z.B. an Traditionsclubs zu denken, bei denen sich

aufgrund ihrer erfolgreichen Vergangenheit oder ihrer starken Verwurzelung in einer Stadt aktuelle Misserfolge nur eingeschränkt auf den wirtschaftlichen Erfolg auswirken. Hier könnte für vergangene Zeiträume anhand von wirtschaftlichen Auswertungen sowie Aufstellungen über sportliche Erfolge ermittelt werden, ob und in welchem Ausmaß ein konkreter Zusammenhang zwischen sportlichem und wirtschaftlichem Erfolg besteht. Es wäre z.B. denkbar, dass sich sportlicher Misserfolg nur beschränkt, sportlicher Erfolg hingegen überproportional auf den wirtschaftlichen Erfolg des SU auswirkt, was in dem Fall als Anreiz für PEGs angesehen werden könnte.

Investitionsrelevante Teilbereiche

Neben einer generellen Betrachtung der Beziehung zwischen sportlichem und wirtschaftlichem Erfolg des gesamten SU kommt auch eine Betrachtung einzelner investitionsrelevanter Teilbereiche des SU in Betracht. So ist es im Profisport denkbar, dass eine bestimmte Umsatzquelle (z.B. Einnahmen aus Ticketverkäufen oder Merchandising) anders als der sonstige wirtschaftliche Erfolg des SU nur beschränkt vom sportlichen Erfolg beeinflusst wird (z.B. wegen hoher Treue der Fans oder dem Image des SU). In solchen Fällen könnten diese Investitionsbereiche einer PEG isoliert angeboten werden, z.B. durch Ausgliederung der damit zusammenhängenden Vermögenswerte aus dem SU in eine Untereinheit in Form einer Tochtergesellschaft. Vermutlich beruhen auch die Empfehlungen der Ernst & Young Studie (2005) auf vergleichbaren Überlegungen, nach denen Sportclubs aufgegeben wird, sich mit einzelnen ausgegliederten Vermögensgegenständen (z.B. Spielervermögen, Vereinsmarke) und deren Wert(-erfassung) auseinanderzusetzen. In die gleiche Richtung gehen wohl auch die Überlegungen von Roy (2009) im Hinblick auf Transferrechtfonds und Investitionen in verwertbare Einzelrechte (z.B. Markenrechte).

Der Investor und sportspezifisches Wissen

Das SU sollte bei der Entscheidung für eine PE-Finanzierung schlussendlich die Analyse des Investors nicht vernachlässigen. Die aus der Anzahl der getätigten TAs im Sportbereich (dem sog. Sportbezug) resultierende Einschätzung für die Erfahrung einer PEG kann grundsätzlich ein entscheidender Faktor für den Erfolg einer Investitionsbeziehung sein. So ist zu vermuten, dass eine erfahrene PEG ihre Kontroll- und Mitwirkungsrechte anders ausübt als eine PEG, die zum ersten Mal

innerhalb der Sportbranche investiert und auch ansonsten über kein oder nur beschränktes sportspezifisches Wissen verfügt. Fehlendes sportspezifisches Wissen der PEG kann im Rahmen der Ausübung von Mitwirkungsrechten die sich aus der PE-Finanzierung ergebenden Chancen gefährden oder den Erfolg des SU beeinträchtigen.

Neben der Analyse des in Aussicht stehenden PE-Investors muss ein SU berücksichtigen, dass die PEG ihre Beteiligung an dem SU langfristig veräußern möchte und das SU sich nach dem Verkauf mit einem ggf. unerwünschten Gesellschafter auseinandersetzen muss. Dies könnte insbesondere dann von Relevanz sein, wenn ein SU (z.B. Profisportabteilung) eine auf den sportlichen Erfolg gerichtete Unternehmensstrategie verfolgt und diese mit den Vorstellungen des Folgeinvestors kollidiert.

16.2 Private Equity-Gesellschaften

PEGs sollten bei ihrer Entscheidung, ob generell in die Sportbranche investiert werden soll, berücksichtigen, dass die Sportbranche in verschiedene Segmente aufgeteilt werden kann und diese Segmente wie insbesondere in Abschnitt 2.3 dargelegt über kein einheitliches Risikoprofil verfügen.

Segmentzugehörigkeit

Die Ergebnisse der Untersuchung zeigen Segmente auf, in denen Investitionen von PEGs verstärkt (z.B. Fitnessanlagen, Sporttextil (...), Sportmedien) oder nur zurückhaltend erfolgten (z.B. Sportwetten, Sportarenen). Daraus ergeben sich für PEGs erste Anhaltspunkte, ob und in welchen Segmenten eine Investition grundsätzlich in Betracht kommen könnte.

Erfahrungen

Weiterhin müssen die PEGs feststellen, in welchen Segmenten sie über grundsätzliche Erfahrungen verfügen und inwieweit diese Erfahrungen in dem jeweils in Betracht kommenden Sportsegment umgesetzt werden können. So wird z.B. eine PEG, die bisher überwiegend in Technologieunternehmen investiert, grundsätzlich weniger Erfahrung hinsichtlich der Investition z.B. im Bereich Sporttextil und -schuhe haben als eine PEG, die bereits über Beteiligungen in der Textilbranche verfügt. Ferner ist zu beachten, dass ein unter Renditegesichtspunkten attraktives SU ggf. eine Auswahl unter mehreren PEGs treffen könnte, so dass die seitens der PEG

möglichen beratenden Leistungen von dem SU als Auswahlkriterium angesetzt werden könnten.

Sportspezifisches Wissen

Die Rolle eines erfahrenen Investors mit sportspezifischem Wissen für ein SU wurde bereits diskutiert. Dieses Wissen kann der PEG grundsätzlich zum Vorteil gereichen und zwar in Situationen vor, während und nach der Investition. Hierbei spielt es jedoch eine Rolle, um welches Segment der Sportbranche es sich handelt und wie nahe dieses z.B. dem Sportgeschehen ist. Wissen und Erfahrungen können grundsätzlich die im Vorfeld einer Finanzbeziehung entstehenden Transaktionskosten (u.a. Such- und Informationskosten) im Rahmen von z.B. Branchen- und Unternehmensanalysen reduzieren. Sie können ebenfalls im Rahmen der Analyse von Investitionsmöglichkeiten, der Vertragsverhandlungen sowie des Monitoring genutzt werden und diese Prozesse erleichtern. Des Weiteren kann im Sinne der Ausführungen von Sahlman (1990) ein positiver Lernkurven-Effekt erlangt werden sowie erfahrungsbasierte Reputation innerhalb der Sportbranche u.a. als erfahrener Berater im Sport aufgebaut werden. Dies wiederum kann auf dem PE-Markt oder auf regionalen Teilmärkten als Alleinstellungsmerkmal gegenüber der Konkurrenz genutzt werden. Das erfahrungsbasierte Wissen kann sich grundsätzlich weiterhin im Rahmen von Vertragsverhandlungen innerhalb der Desinvestitionsphase auszahlen.

In Richtung dieser Erfahrungen sowie bspw. auch als Alleinstellungsmerkmal ließe sich der von Norton und Tenenbaum (1993) diskutierte Ansatz der Vereinigung von Diversifikation und Spezialisierung interpretieren. Eine PEG, die sich nicht komplett auf die Sportbranche fokussieren möchte, könnte derartige Erfahrungen auch durch ein sportbezogenes Sub-Portfolio aufbauen, d.h. bspw. in Form eines Expertenteams. Somit könnte sich die PEG übergreifend diversifizieren und gleichzeitig über ein Expertenteam, das über Spezialwissen verfügt, auf ausgewählte Branchen wie z.B. die Sportbranche spezialisieren.

Die Bedeutung dieses Wissens unterlegt folgendes Praxisbeispiel: Ende 2006 bekundet die PEG Dubai International Capital ihr Interesse (Buy-Out, rund 450 Mio. GBP) am FC Liverpool (Liverpool FC, 2006). Trotz jahrelanger Suche nach einem Investor konnte sich die PEG nicht gegen die US-amerikanischen Unternehmer und Privatinvestoren George Gillett und Tom Hicks durchsetzen. Die Entscheidung für

diese Investoren wurde in den Medien mit deren Erfahrung im Bereich sowie auch deren Begeisterung für Sport begründet (BBC, 2007).

Investitionsrelevante Teilbereiche

Die im Zusammenhang mit den SUs bereits erwähnte Betrachtung einzelner investitionsrelevanter Teilbereiche sowie die Ausgliederung der Vermögenswerte aus dem SU in eine Untereinheit kann auch auf Seite der PEG eine adäquate Alternative bspw. zu einer Übernahme einer gesamten Profisportabteilung sein. Damit könnten z.B. Risiken einer TA sowie Kosten für Analysen im Vorfeld der Investition gesenkt werden.

Exit

Wenn eine PEG eine Beteiligung innerhalb der Sportbranche plant, so müssen in diese Planungen auch die möglicherweise beschränkten Exitkanäle einbezogen werden. Ein wohl an dieser Exitproblematik gescheitertes Vorhaben ist das der PEG Bain Capital Partners LLC, die 2005 die komplette NHL für rund drei Mrd. USD übernehmen wollte. Als Kaufargument galt die solide Fan-Gemeinde vieler Mannschaften; die TA scheiterte jedoch aufgrund der offensichtlichen Exitprobleme (CBC, 2005; NZZ Online, 2005). Eine PEG mit derartigen Investitionsvorhaben ist – abgesehen vom Volumen dieses Beispiels – stets darauf angewiesen, einen Käufer für die Beteiligung zu finden, der bereit ist, die Risiken und Unsicherheiten des Sports auf sich zu nehmen.

17. Schlussbetrachtung

17.1 Zusammenfassung der Ergebnisse

Zu Beginn der Arbeit stand die Frage im Mittelpunkt, ob und in welchem Ausmaß der PE-Markt bereits auf die Sportbranche aufmerksam geworden ist, d.h. ob ein internationaler sportbezogener PE-Markt existiert und wie dieser gestaltet ist. Zu diesem Markt zählen auf der einen Seite die erwerbswirtschaftlichen SUs, die sportbezogene und -spezifische Güter und Dienstleistungen erstellen, und auf der anderen Seite erwerbswirtschaftlich ausgerichtete PEGs. Die forschungsleitenden Fragen zielen ab auf eine Beschreibung des sportbezogenen PE-Marktes (und dessen Teilmärkten), seiner Entwicklung, seiner Strukturen und Merkmale sowie der seiner Teilnehmer.

Die Existenz eines internationalen sportbezogenen PE-Marktes konnte auf Grundlage einer detaillierten und umfangreichen mehrjährigen Recherche eindeutig belegt werden. Insgesamt 261 TAs zwischen 186 SUs und 141 PEGs konnten als Datenbasis ermittelt und analysiert werden. Ein Ergebnis, das die anfänglichen Erwartungen auf Grundlage von Vorarbeiten und -recherchen bei Weitem übertraf.

Auf Grundlage der Studie kann belegt werden, dass die Sportbranche vermehrt – insbesondere seit den 90-er Jahren – in den Investitionsfokus der PEGs gerückt ist.

Es wurden PEGs aus 20 verschiedenen Ländern ermittelt. Der größte identifizierte Teilmarkt ist derjenige der US-amerikanischen PEGs (61,7 %), gefolgt vom britischen (14,9 %) sowie deutschen Teilmarkt (4,3 %). Als Binnenmarkt kann weiterhin speziell der europäische (EWR) Teilmarkt beschrieben werden, dem 29,1 % der PEGs angehören.

Die PEGs können anhand eines umfangreichen Variablenkatalogs beschrieben werden, der auch Portfoliostrukturen umfasst. Ihre Gründungszeitpunkte reichen von 1934 bis 2007 mit einem deutlichen Schwerpunkt ab 1980; knapp über die Hälfte entsteht erst in den 90er Jahren und später. Das jeweils verwaltete Kapital schwankt stark. Die Spanne reicht von rund 22 Mio. PPP-USD₂₀₀₈ bis 80 Mrd. PPP-USD₂₀₀₈, durchschnittlich verwaltet eine PEG mit Beteiligung(en) innerhalb der Sportbranche rund 5,5 Mrd. PPP-USD₂₀₀₈. Überwiegend investieren die PEGs bis maximal 200 Mio. PPP-USD₂₀₀₈ pro TA. Der sog. Sportbezug der PEGs ist gering. Der Großteil führt nur ein (59,6 %) oder zwei (23,4 %) SUs im Portfolio, durchschnittlich sind es

1,77 SUs. Im Durchschnitt beteiligt sich eine identifizierte PEG 1,85 Mal in der Sportbranche.

Die Portfoliostrukturen von rund der Hälfte der analysierten PEGs weisen branchen- bzw. bereichsbezogene Spezialisierungen auf. 7,1 % der PEGs – darunter überwiegend US-amerikanische – sind auf die Sportbranche spezialisiert. 10,6 % der PEGs in der Studie investierten in den Profisport bzw. dessen Infrastruktur, aber nur 2,1 % der PEGs investierten in diese Bereiche und sind gleichzeitig auf die Sportbranche spezialisiert. Die anfänglich aufgestellte Vermutung, dass PEGs, die in die Sportbranche investieren und darunter speziell diejenigen, die in den Profisport bzw. dessen Infrastruktur investieren, eine sportbezogene Spezialisierung ihres Portfolios aufweisen, kann somit grundsätzlich nicht bestätigt werden. Insgesamt sind die PEGs des sportbezogenen PE-Marktes größtenteils weder auf die Sportbranche spezialisiert noch innerhalb des Profisports bzw. dessen Infrastruktur beteiligt. Auf Grundlage des Beteiligungsverhaltens in Bezug auf die Sportbranche (dem sog. Sportbezug) sowie der Portfoliostrukturen drängt sich die Vermutung auf, dass die Investitionen innerhalb der Sportbranche nicht gezielt einer Portfoliospezialisierung, sondern vielmehr einer Diversifikation dienen.

79,4 % der PEGs fokussieren Unternehmen mittlerer Größe, jeweils knapp ein Drittel ist auf bestimmte Werte der Zielunternehmen (überwiegend bis max. 500 Mio. PPP-USD₂₀₀₈) sowie bestimmte Länder spezialisiert. Knapp zwei Drittel der PEGs fokussieren bestimmte Transaktionsarten (v.a. Buy-Out, Wachstums- und Restrukturierungsfinanzierung). Die Arten früher PE-Phasen (Gründungs- und Frühphasenfinanzierungen) sind nur sehr selten Bestandteil einer Portfoliospezialisierung.

Die durchschnittliche oder typische PEG, die innerhalb der Sportbranche investiert, ist somit US-amerikanisch, in den 90ern oder später gegründet, verwaltet rund 5,5 Mrd. PPP-USD₂₀₀₈, investiert meist bis maximal 200 Mio. PPP-USD₂₀₀₈ pro TA, führt 1,77 SUs im Portfolio und hat sich bislang 1,85 Mal innerhalb der Sportbranche, überwiegend außerhalb des Profisports sowie dessen Infrastruktur, beteiligt. Ihr Portfolio ist auf mittlere Unternehmen einiger ausgewählter Branchen und Bereiche spezialisiert. Ihr Schwerpunkt liegt auf späteren PE-Phasen insbesondere in Form des Buy-Out. Die sportbezogenen TAs dienen der durchschnittlichen PEG vermutlich Diversifikationszwecken.

Bei den SUs bilden Fitnessanlagen und Sportmedienunternehmen die größten Teilmärkte der insgesamt 13 Segmente, gefolgt von Unternehmen des Sporttextil (...). Nur äußerst geringe PE-Aktivitäten sind für Sportwettenanbieter, Sportarenen sowie Sportclubs/Profiabteilungen zu belegen, keine für Sportligen. Die an den TAs beteiligten SUs sind zu mehr als der Hälfte US-amerikanisch, gefolgt von denen der britischen und deutschen Teilmärkte. Rund ein Drittel ist dem europäischen (EWR) Teilmarkt zugehörig. Sie wurden überwiegend nach 1990 gegründet, knapp die Hälfte ist zum TA-Zeitpunkt jünger als zehn Jahre. Im Durchschnitt ist ein SU zum Zeitpunkt der TA 17,3 Jahre alt. Rund drei Viertel nutzte auf Grundlage der Datenbasis nur einmalig eine PE-Finanzierung und weist damit einen eher geringen sog. PE-Bezug auf.

In der Sportbranche werden verschiedene TA-Arten umgesetzt, der deutliche Schwerpunkt liegt bisher auf dem Buy-Out, gefolgt von der Wachstumsfinanzierung. Damit wird PE innerhalb der Sportbranche dem idealtypischen Ansatz der Finanzierungsphasen folgend überwiegend in späteren Phasen eingesetzt, nur sehr selten in sehr frühen Phasen (Startup, Early Stage). Der Großteil der sportbezogenen PE-TAs wird im Rahmen mehrheitlicher Beteiligungsverhältnisse realisiert. Auch die verfolgten Zielstellungen innerhalb der Sportbranche sind vielfältig. Überwiegend werden Ziele verfolgt, die für Wachstum- und Expansion stehen. Besondere Ziele, die auf Spezifika der Sportbranche hindeuten oder den Tendenzen auf dem allgemeinen PE-Markt widersprechen, konnten nicht identifiziert werden.

Die Spanne der investierten Volumina in der Sportbranche ist sehr weit (rund 1 Mio. bis knapp 2 Mrd. PPP-USD₂₀₀₈), zum großen Teil liegen die Volumina unter 100 Mio. PPP-USD₂₀₀₈. Die höchsten Durchschnittsvolumina werden als Ergebnis der Studie in Sportanlagen investiert, gefolgt von den Sportartikelwarenhäusern und -ketten. Marktübergreifend liegt das Durchschnittsvolumen einer TA bei rund 192 Mio. PPP-USD₂₀₀₈.

Die direkte Gegenüberstellung des US-amerikanischen und europäischen (EWR) Marktes lässt hinsichtlich einiger Aspekte zwar Unterschiede erkennen, übergreifend kann aber wohl von einem relativ einheitlichen Bild gesprochen werden. Die US-amerikanischen PEGs weisen häufiger Sportspezialisierungen auf, es kann jedoch für keinen der beiden Teilmärkte ein relevant stärkerer sog. Sportbezug der PEGs oder PE-Bezug der SUs beschrieben werden. Den größten Anteil des US-amerikanischen

Marktes bilden die Unternehmen im Segment Sportmedien, auf dem europäischen (EWR) Markt sind es die Fitnessanlagen. Die Entwicklung beider Teilmärkte entspricht tendenziell denen des dargestellten sportbezogenen PE-Marktes. Beteiligungen innerhalb des Profisports und dessen Infrastruktur spielen seitens der PEGs auf beiden Teilmärkten eine eher untergeordnete Rolle, Sportarenen können nicht als Bestandteil des EWR-Marktes nachgewiesen werden. Auf beiden Teilmärkten überwiegen als Ziele jeweils Wachstum und Expansion und als Formen der Buy-Out sowie übergreifend die späteren PE-Finanzierungsphasen. Die US-amerikanischen PEGs verwalten im Durchschnitt weitaus höhere Volumina als die europäischen (EWR). Segmentübergreifend investieren jedoch die europäischen (EWR) PEGs im Durchschnitt höhere Summen als die US-amerikanischen in die Sportbranche und die Volumina von TAs mit europäischen (EWR) SUs sind durchschnittlich höher als die mit US-amerikanischen SUs.

Die in den vorhergehenden Absätzen dargelegte Existenz eines sportbezogenen PE-Marktes, dessen Analyse sowie die Analyse seiner Marktteilnehmer führen zu den Schlussfolgerungen, dass SUs grundsätzlich Zugang zu PE als Finanzierungsform haben und PEGs die Sportbranche als Investitionsobjekt grundsätzlich anerkennen. Diese positive Erkenntnis kann für die in der Einleitung der Arbeit genannte Bestrebung, die Sportbranche näher an die Finanzierungsalternative PE heranzuführen und dem PE-Markt die Sportbranche als mögliches Investitionsfeld darzustellen, nutzbar gemacht werden. Die beachtliche Zahl von 261 nachgewiesenen TAs zeigt, dass sich sowohl die finanzierungssuchenden SUs mit PE als Finanzierungsform als auch die PEGs mit SUs als Investitionsobjekten befassen sollten. Wie in Abschnitt 16 erfolgt, können auf Basis der Auswertungen bereits erste Handlungsempfehlungen für beide Parteien gegeben werden. Die Handlungsempfehlungen sind bislang jedoch noch begrenzt durch die rein deskriptive Ausrichtung der Studie. Dennoch kann bereits jetzt z.B. angeregt werden, die Zugehörigkeit eines SU zu einem bestimmten Segment der Sportbranche sowohl für das SU als auch für die PEG als Indiz dafür zu nehmen, ob eine PE-Finanzierungsbeziehung grundsätzlich in Betracht kommt. Auch ist eine genaue Auseinandersetzung des SU und der PEG mit dem Risikoprofil und hier insbesondere mit der Abhängigkeit des SU von sportlichem Erfolg angebracht. Darauf aufbauend sollten SUs aber nicht darauf verzichten, im eigenen Einzelfall zu

untersuchen, ob sich der sportliche (Miss-)Erfolg tatsächlich auch wirtschaftlich auswirkt. Genauere Handlungsempfehlungen können aber erst folgen, wenn der sportbezogene PE-Markt und hier insbesondere die einzelnen Finanzbeziehungen zwischen PEGs und SUs ggf. segmentspezifisch in dieser Arbeit nachfolgenden Studien weiter untersucht werden. In diesem Sinne werden im nachfolgenden Abschnitt bereits einige ausgewählte Fragestellungen angeführt.

17.2 Zukünftige Studien

Der für die Sportwissenschaft erreichte Erkenntnisgewinn dieser Arbeit umfasst sowohl die Ebenen des Marktes, dessen Teilmärkte und Segmente als auch die Marktteilnehmer. Mit dieser Arbeit als Pionier- und Grundlagenarbeit soll ein Grundstein für weitere Forschungsarbeiten gelegt werden. Aufgrund der enormen Forschungslücken konnten mit dieser Arbeit nur ausgewählte Aspekte dieses breiten Feldes berücksichtigt und vertieft werden, zahlreiche Aspekte gilt es noch zu untersuchen.

Eine naheliegende und gleichzeitig bedeutende Aufgabe zukünftiger Forschungsarbeiten besteht zweifelsohne in der weiteren Beobachtung der Entwicklung des sportbezogenen PE-Marktes sowie seiner Teilnehmer. Damit einher geht auch die Betrachtung, in welchem Umfang sich der Finanzierungsbedarf der SUs verändert und welche Bedeutung PE bei der Deckung des Bedarfs einnimmt. In diesem Bereich ist auch die Frage angesiedelt, ob sich insbesondere sportspezialisierte PEGs vermehrt dem Profisport zuwenden werden, oder ob sich dieser wie bisher eher strategischer Beteiligungen seitens der Wirtschaftsunternehmen oder vermögender Privatinvestoren bedient.

Die Ergebnisse der Studie zum Beteiligungsverhalten (dem sog. Sportbezug) der PEGs sowie deren Portfoliostrukturen (sportbezogene Spezialisierung) erwecken den Eindruck, dass es sich bei den Investitionen in SUs überwiegend um Gelegenheitsinvestitionen handelt, die eher Bestandteil einer Diversifikationsstrategie der PEGs und weniger Ausdruck einer Spezialisierung sind. Diese Vermutung gilt es jedoch in zukünftigen Forschungsarbeiten noch empirisch zu prüfen. Hier wäre auch zu untersuchen, welchen Einfluss die Sportaffinität und -begeisterung der PE-Manager für bestimmte Sportarten im Rahmen derartiger Investitionen haben. In diesem Zusammenhang wäre auch zu untersuchen, ob PEGs mit Beteiligungen in der Sportbranche, die diese zunächst im Rahmen einer Diversifikationszielsetzung

eingehen, langfristig eine Spezialisierung auf die Sportbranche evtl. in Form von Expertenteams bzw. Subportfolios aufbauen.

Gleichzeitig sollten zukünftige Forschungsarbeiten detaillierter das Investitionsverhalten von PEGs im Profisport und dessen Infrastruktur untersuchen. So lassen die Ergebnisse dieser Arbeit vermuten, dass insbesondere solche Bereiche der Sportbranche, die direkt (Profisport) sowie indirekt (Infrastruktur) abhängig von Spielergebnissen und dem Sportgeschehen sind, offensichtlich die Investitionsbereitschaft der PE-Investoren hemmen und im Vergleich zu anderen Segmenten seitens der PEGs nur sehr verhalten als Investitionsobjekte gewählt werden. Je mehr hingegen die SUs Unternehmen aus anderen Wirtschaftsbereichen gleichen, d.h. Produkte und Leistungen herstellen und vertreiben, auf die sich das aktuelle Sportgeschehen nicht unmittelbar auswirkt, desto höher scheint die grundsätzliche Investitionsbereitschaft der PEGs zu sein. In diesem Zusammenhang könnte untersucht werden, ob die in den Handlungsempfehlungen angedeutete Möglichkeit, die Risikostruktur der SUs im Profisport durch Ausgliederung einzelner Vermögensgegenstände in Untereinheiten zu verändern, die Investitionsbereitschaft der PEGs im Profisport beeinflussen kann. Ferner wären die Weiterentwicklung des Profisports und dessen Infrastruktur und die zukünftige Attraktivität dieser Bereiche für die PE-Branche zu beobachten. Insbesondere wäre insoweit zu untersuchen, ob bestimmte Änderungen der Rahmenbedingungen (z.B. Abschaffung der sog. „50+1-Regel“) auf die Investitionsbereitschaft der PEGs Einfluss haben.

Weitere detaillierte Betrachtungen sollten zukünftig hinsichtlich der Zusammenhänge zwischen den Merkmalen und Strukturen der verschiedenen Segmente der Sportbranche und deren jeweiliger Investitionswahrscheinlichkeit angestellt werden. Auf Grundlage der Arbeit konnte nicht abschließend geklärt werden, warum einige Segmente (z.B. Fitnessanlagen, Sportmedien) bereits vermehrt in den Investitionsfokus der PEGs gerückt sind und andere wiederum nicht. Warum nutzen bspw. Sportclubs oder Sportwettenanbieter bisher das Kapital von PEGs nur in geringem Ausmaß bzw. warum investieren die PEGs in diese Segmente nur sehr verhalten? Ist dies mit der Beliebtheit seitens der PEGs oder der Offenheit der Sportbranchensegmente und ihren jeweiligen Merkmalen und Strukturen zu begründen? In Zusammenhang mit der Beliebtheit ist somit auch die Offenheit der einzelnen Segmente und Bereiche der Sportbranche gegenüber PE zu analysieren. Es ist somit

zu klären, auf welcher Seite – Sport- oder PE-Branche – diese Zurückhaltung begründet ist und welche Ursachen sie hat.

Ein entscheidendes Kriterium seitens der PEG bei der Auswahl eines Unternehmens für ihre Investition ist die mit der Investition verbundene Renditeerwartung. Zu untersuchen wäre, welchen wirtschaftlichen Erfolg die PEGs mit den Beteiligungen in der Sportbranche erzielen. Auch diese Frage könnte sowohl segmentübergreifend für die gesamte Sportbranche als auch spezifisch für einzelne Segmente gestellt werden.

Im Rahmen der vorliegenden Arbeit wurde der internationale sportbezogene PE-Markt auf einer sehr übergreifenden Ebene analysiert. Es bleibt noch zu untersuchen, welche Bedeutung die PE-Finanzierung innerhalb der verschiedenen Segmente der Sportbranche hat und weiterhin, welche Rolle die sportbezogene PE-Finanzierung innerhalb einzelner Länder einnimmt.

18. Literatur und elektronische Quellen

18.1 Verzeichnis der Literaturquellen und elektronischen Quellen

- Adidas Group (2001). *AD-HOC: adidas und der FC Bayern München vereinbaren einzigartige strategische Partnerschaft*. Zugriff am 03. Juni 2006 unter <http://www.adidas-group.com/de/News/archive/2001/2001-13.asp>.
- Admati, A. R. & Pfleiderer, P. (1994). Robust financial contracting and the role of venture capitalists. *Journal of Finance*, 49(2), 371-402.
- Akerlof, G. A. (1970). The market for lemons: Quality uncertainty and the market mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 488-500.
- Amit, R., Brander, J. & Zott, C. (1998). Why do venture capital firms exist? Theory and Canadian evidence. *Journal of Business Venturing*, 13(6), 441-466.
- Amit, R., Glosten, L. & Muller, E. (1990a). Does venture capital foster the most promising entrepreneurial firms? *California Management Review*, 32(3), 102-111.
- Amit, R., Glosten, L. & Muller, E. (1990b). Entrepreneurial ability, venture investments, and risk sharing. *Management Science*, 36(10), 1233-1245.
- Andreff, W. (2006). Sport and financing. In W. Andreff & S. Szymanski (Hrsg.), *Handbook on the Economics of Sport* (S. 271-281). Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Andreff, W. (2007). New Perspectives in Sports Economics: A European View. In M.-L. Klein & M. Kurscheidt (Hrsg.), *Neue Perspektiven ökonomischer Sportforschung* (Schriftenreihe des Arbeitskreises Sportökonomie e.V., Bd. 9) (S. 35-65). Schorndorf: Hofmann.
- Atteslander, P. (2006). *Methoden der empirischen Sozialforschung* (11., neu bearb. und erw. Aufl.). Berlin: Erich Schmidt.
- Bader, H. (1996). *Private Equity als Anlagekategorie: Theorie, Praxis und Portfoliomanagement für institutionelle Investoren*. Bern, Schweiz: Haupt.
- Barry, C. B. (1994). New directions in research on venture capital finance. *Financial Management*, 23(3), 3-15.
- Barry, C. B., Muscarella, C., Peavy, J. W. & Vetsuypens, M. R. (1990). The role of venture capital in the creation of public companies: evidence from the going public process. *Journal of Financial Economics*, 27(2), 447-471.
- Bascha, A. & Walz, U. (2000). Hybride Finanzierungsinstrumente als Anreiz- und Kontrollmechanismen bei Venture Capital. *Finanz Betrieb*, 2(6), 410-418.
- BBC (2007). *US pair agree Liverpool takeover*. Zugriff am 13. Mai 2007 unter <http://news.bbc.co.uk/sport1/hi/football/teams/l/liverpool/6323037.stm>.

- Benninghaus, H. (2007). *Deskriptive Statistik. Eine Einführung für Sozialwissenschaftler* (11. Aufl.). Wiesbaden: VS.
- Benston, G. J. & Smith, C. W. (1976). The transactions cost approach to the theory of financial intermediation. *Journal of Finance*, 31(2), 215-231.
- Betsch, O., Groh, A. P. & Schmidt, K. (2000). *Gründungs- und Wachstumsfinanzierung innovativer Unternehmen*. München: Oldenbourg.
- Billion, F. (1999). Golfanlagen in Deutschland zwischen Sport und Markt. In G. Trosien (Hrsg.), *Die Sportbranche: Wachstum – Wettbewerb – Wirtschaftlichkeit* (2., akt. Aufl.) (S. 101-128). Frankfurt am Main: Campus.
- Boreatti, W. (2004). Finanzierung von Sportinfrastruktur. In U. Scherrer & F. A. Zölch (Hrsg.), *Sportveranstaltungen - im Fokus von Recht und Wirtschaft* (S. 132-151). Zürich, Schweiz: Orell Füssli.
- Born, J. L., Mohr, S. & Bohl, M. (2004). Financing The Game – Erfolgsfaktoren, Strategien und Instrumente zur Finanzierung eines Profifußballklubs – dargestellt am Beispiel von Werder Bremen. In K. Zieschang & C. Klimmer (Hrsg.), *Unternehmensführung im Profifußball: Symbiose von Sport, Wirtschaft und Recht* (S. 199-212). Berlin: Erich Schmidt.
- Bousek, H. & Ehringer, G. (2001). Wertsteigerung durch Private Equity. In W. Stadler (Hrsg.), *Venture Capital und Private Equity: Erfolgreich wachsen mit Beteiligungskapital* (S. 97-106). Köln: Deutscher Wirtschaftsdienst.
- Bredeck, T. (2002). *Private Equity im Firmenkundengeschäft regionaler Kreditinstitute: Eine geschäftspolitische Analyse*. Dissertation. Basel, Schweiz: Universität Basel, Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät.
- Brettel, M., Rudolf, M. & Witt, P. (2005). *Finanzierung von Wachstumsunternehmen: Grundlagen – Finanzierungsquellen – Praxisbeispiele*. Wiesbaden: Gabler.
- Brettel, M., Thust, S. & Witt, P. (2001). *Die Beziehung zwischen Venture-Capital-Gesellschaften und Start-Up-Unternehmen* (WHU-Forschungspapier, Nr. 81). Vallendar: WHU.
- Breuer, C. & Hovemann, G. (2006). *Finanzierung von Sportstätten: Perspektiven der Sportvereine und Kommunen* (Edition Sportökonomie und Sportmanagement, Bd. 5). Köln: Institut für Sportökonomie und Sportmanagement.
- Breuer, C. & Schlesinger, T. (2009). Sportstättenmanagement. In C. Breuer & A. Thiel (Hrsg.), *Handbuch Sportmanagement* (Beiträge zur Lehre und Forschung im Sport, Bd. 149, 2., erw. Aufl.) (S. 188-202). Schorndorf: Hofmann.
- Budäus, D., Gerum, E. & Zimmermann, G. (1988). *Betriebswirtschaftslehre und Theorie der Verfügungsrechte*. Wiesbaden: Gabler.

- Bundesregierung (2010). *Europäischer Wirtschaftsraum (EWR)*. Zugriff am 23. November 2010 unter http://www.bundesregierung.de/nn_774/Content/DE/Lexikon/EUGlossar/E/2005-11-22-europaeischer-wirtschaftsraum-ewr-.html.
- BVK (2002). *BVK Statistik 2002*. Zugriff am 15. Oktober 2008 unter http://vorab.bvk-ev.de/media/file/81.bvk_statistik_2002.pdf.
- BVK (2005). *Zur Rolle von Private Equity und Venture Capital in der Wirtschaft* (Aktualisierte Fassung der im Dezember 2003 erschienenen BVK-Untersuchung „Zur volkswirtschaftlichen Bedeutung von Private Equity und Venture Capital“). Zugriff am 15. Oktober 2008 unter <http://www.factbook.at/cgi-bin/images/pdf/ZTP/318.pdf>.
- BVK (2008). *Glossar*. Zugriff am 15. Oktober 2008 unter <http://www.bvk-ev.de/privateequity.php/cat/31/title/Glossar>.
- Bygrave, W. D. (1987). Syndicated investments by venture capital firms: a networking perspective. *Journal of Business Venturing*, 2(2), 139-154.
- Bygrave, W. D. (1988). The structure of the investment networks of venture capital firms. *Journal of Business Venturing* 3(2), 137-157.
- Bygrave, W. D. & Timmons, J. A. (1992). *Venture Capital at the crossroads*. Boston, USA: Harvard Business School Press.
- Campbell, T. S. & Kracaw, W. A. (1980). Information production, market signalling, and the theory of financial intermediation. *The Journal of Finance*, 35(4), 863-882.
- Cataldo, F. & Griss, O. (2009). *1860, ein Schnäppchen für die Heuschrecken*. Zugriff am 15. Mai 2010 unter http://www.abendzeitung.de/sport/tsv_1860/83957.
- CBC (2005). *NHL owners hear offer to buy league*. Zugriff am 24. Januar 2008 unter http://www.cbc.ca/sports/story/2005/03/03/nhl_buyoutoffer.html.
- Chan, Y.-S. (1983). On the positive role of financial intermediation in allocation of venture capital in a market with imperfect information. *The Journal of Finance*, 38(5), 1543-1568.
- Chan, Y.-S. & Leland, H. (1982). Prices and qualities in markets with costly information. *Review of Economic Studies*, 49(4), 499-516.
- Christen, D. V. (1991). *Anlagen in Venture Capital-Fonds: Ein Beitrag zum besseren Verständnis des internationalen Venture Capital-Geschäfts aus Investorensicht*. Bern, Schweiz: Haupt.
- Collis, J. & Hussey, R. (2009). *Business research: a practical guide for undergraduate and postgraduate students* (3. ed.). Basingstoke (u.a.): Palgrave Macmillan.
- Cooper, B., McHattie, A. (1997). *How to invest in sports shares*. London, UK: B.T. Batsford Limited.

- Cramer, J. E. (2000). Venture Capital. In E. Hehn (Hrsg.), *Innovative Kapitalanlage-Konzepte: ART, Behavioral Finance, Hedge Funds, neue Märkte, Private Equity, Venture Capital* (S. 163-173). Wiesbaden: Gabler.
- Deloitte & Touche (2005a). *Der deutsche Fitness- und Wellnessmarkt. Newsletter 3. Quartal 2005*. Düsseldorf: Deloitte & Touche GmbH.
- Deloitte & Touche (2005b). *Rosige Zukunft für Private Equity-Branche*. Zugriff am 14. Januar 2006 unter <http://www.deloitte.com/dtt/pressrelease/0,1014,sid%253D6272%2526cid%253D96990,00.html>.
- Deloitte & Touche (2007a). *Der deutsche Fitness- und Wellnessmarkt. Newsletter 1. Quartal 2007*. Düsseldorf: Deloitte & Touche GmbH.
- Deloitte & Touche (2007b). *Private Equity Survey: Spezialausgabe – Leisure-Industrie*. Düsseldorf: Deloitte & Touche GmbH.
- Deloitte & Touche (2008a). *Private Equity Survey: Sommer 2008*. Düsseldorf: Deloitte & Touche GmbH.
- Deloitte & Touche (2008b). *Der deutsche Fitness- und Wellnessmarkt. Newsletter 4. Quartal 2008*. Düsseldorf: Deloitte & Touche GmbH.
- Dietl, H. M. & Franck, E. (2000). Effizienzprobleme in Sportligen mit gewinnmaximierenden Kapitalgesellschaften: Eine modelltheoretische Untersuchung. *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, 70(10), 1157-1175.
- Dietl, H. M. & Pauli, M. (2001). Die private Finanzierung von Fußballstadien: Eine rentable Investition? *Die Bank*, 25(2), 92-97.
- Dietl, H. M. & Pauli, M. (2002a). Die Finanzierung von Fußballstadien: Überlegungen am Beispiel des deutschen Profifußballs. *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, 72(Erg.-Heft 4), 239-262.
- Dietl, H. M. & Pauli, M. (2002b). Stadionfinanzierung im deutschen Profifußball: Eine lohnende Investition für private Investoren und Profivereine? In H.-D. Horch, J. Heydel & A. Sierau (Hrsg.), *Finanzierung des Sports: Beiträge des 2. Kölner Sportökonomie-Kongresses* (S. 111-130). Aachen: Meyer & Meyer.
- DSSV (2009). *Fitness-Anlagen in Deutschland besitzen typische Merkmale*. Zugriff am 01. Oktober 2009 unter <http://www.dssv.de/index.php?id=198>.
- Duffner, S. (2003). *Principal-agent problems in venture capital finance* (Working Paper, Vol. 11, No. 3). Basel, Schweiz: University of Basel, WWZ/Department of Finance.
- Engelmann, A., Juncker, K., Natusch, I. & Tebroke, H.-J. (2000). *Moderne Unternehmensfinanzierung: Risikokapital für Unternehmensgründung und -wachstum*. Frankfurt am Main: Knapp.
- Ernst & Young (2004). *Bälle, Tore und Finanzen: Wege aus dem finanziellen Abseits*. Essen: Ernst & Young.

- Ernst & Young (2005). *Bälle, Tore und Finanzen II: Aktuelle Herausforderungen und Perspektiven im Profifußball*. Essen: Ernst & Young.
- Ernst & Young (2007). *Bälle, Tore und Finanzen IV*. Essen: Ernst & Young.
- Ernst & Young (2009). *Bälle, Tore und Finanzen VI*. Essen: Ernst & Young.
- ESCE (2007). *Sport Austria: Das Datenvademecum von Bundeskanzleramt Sektion Sport und SpEA SportsEconAustria*. Zugriff am 20.2.2011 unter <http://www.esce.at/speafile/0712%20BKA%20IV%20SportAustria%20Daten%20vademecum%20SpEA%20DE.pdf>.
- Escher, M. (2007). *Unternehmensbewertung im Profifußball: Eine Untersuchung von Verfahren zur Wertermittlung*. Saarbrücken: VDM Dr. Müller.
- EVCA (2002). *Survey of the economic and social impact of venture capital in Europe*. Zugriff am 23. Oktober 2008 unter http://www.fondsvermittlung24.de/private_equity_fonds.html.
- Fama, E. F. (1978). The effects of a firm's investment and financing decisions on the welfare of its security holders. *American Economic Review*, 68(3), 272-284.
- Feldhaus, H.-G. & Veith, A. (Hrsg.) (2010). *Frankfurter Kommentar zu Private Equity: Darstellung der Grundlagen des Private Equity-Geschäfts und Kommentierung des UBGG und des WKBG*. Frankfurt am Main: Recht und Wirtschaft GmbH.
- Franck, E. (1995). *Die ökonomischen Institutionen der Teamsportindustrie: Eine Organisationsbetrachtung*. Wiesbaden: Gabler.
- Franck, E. (1999). Zur Organisation von Sportligen: Übersehene ökonomische Argumente jenseits von Marktmacht und Kollusion. *Die Betriebswirtschaft*, 59(4), 531-547.
- Franck, E. (2000). Die Verfassungswahl bei Fußballclubs unter besonderer Beachtung der spezifischen Produktionsstruktur des Teamsports. In M.-P. Büch (Hrsg.), *Märkte und Organisationen im Sport: Institutionenökonomische Ansätze* (Schriftenreihe des Arbeitskreises Sportökonomie e.V., Bd. 1) (S. 11-26). Schorndorf: Hofmann.
- Fried, V. H. & Hisrich, R. D. (1994). Toward a model of venture capital investment decision making. *Financial Management*, 23(3), 28-37.
- Fried, G., Shapiro, S.J. & DeSchrive, T.D. (2008). *Sport Finance* (2. ed.). Champaign, USA: Human Kinetics.
- Frommann, H. (1992). Venture Capital: Missverständnisse in der Öffentlichkeit. In BVK (Hrsg.), *BVK Jahrbuch 1992* (S. 29-32). Berlin: BVK.
- Gabler (Hrsg.) (2005). *Gabler Wirtschaftslexikon A-Z* (16., vollst. überarb. und akt. Aufl.). Wiesbaden: Gabler (oder: <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/3397/venture-capital-v6.html>).

- Galli, A. & Wagner, M. (2002). Balanced Scorecard im Sportverein? In H.-D. Horch, J. Heydel & A. Sierau (Hrsg.), *Finanzierung des Sports: Beiträge des 2. Kölner Sportökonomie-Kongresses* (S. 187-198). Aachen: Meyer & Meyer.
- Gerrard, B. (2006). Financial innovation in professional team sports: the case of English Premiership soccer. In W. Andreff & S. Szymanski (Hrsg.), *Handbook on the Economics of Sport* (S. 709-718). Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Gompers, P. (1996). Grandstanding in the venture capital industry. *Journal of Financial Economics*, 42(1), 133-156.
- Gompers, P. & Lerner, J. (2001). The venture capital revolution. *Journal of Economic Perspectives*, 15(2), 145-168.
- Goodman, M. (2007). A private view. *Leisure Management*, (7)5, S. 50-51.
- Gramatke, W. C. (2003). Chancen und Risiken des Börsenganges von Fußballunternehmen. In W. Berens & G. Schewe (Hrsg.), *Profifußball und Ökonomie* (Sportökonomie in Forschung und Praxis, Bd. 1) (S. 129-142). Hamburg: Dr. Kovac.
- Hartmann-Wendels, T. (2000). Konsequenzen für die Unternehmensfinanzierung. In H.-H. Francke, E. Ketzler & H.-H. Kotz (Hrsg.), *Finanzmärkte im Umbruch* (S. 253-272). Berlin: Duncker & Humblot.
- Heinemann, K. (1988). Besonderheiten einer Ökonomie des Sports. In G. Anders, E. Strähl & A. Moor (Hrsg.), *Sport und Wirtschaft: Bericht über das 27. Magglinger Symposium* (Schriftenreihe der Eidgenössischen Turn- und Sportschule Magglingen) (S. 65-78). Magglingen: ETS.
- Heinemann, K. (1995). *Einführung in die Ökonomie des Sports: Ein Handbuch* (Beiträge zur Lehre und Forschung im Sport, Bd. 107). Schorndorf: Hofmann.
- Heinemann, K. (1998). Was ist und wozu benötigen wir eine Sportökonomik? *Sportwissenschaft*, 28(3/4), 265-282.
- Heinemann, K. (2004). *Sportorganisationen: Verstehen und gestalten* (Beiträge zur Lehre und Forschung im Sport, Bd. 145). Schorndorf: Hofmann.
- Heitzer, B. (2000). *Finanzierung junger innovativer Unternehmen durch Venture Capital-Gesellschaften*. Lohmar: Josef Eul.
- Hellmann, T. (1998). The allocation of control rights in venture capital contracts. *The Rand Journal of Economics*, 29(1), 57-76.
- Hirsch, N. (2004). *Agency-theoretische Analyse der Private-Equity Beteiligung: Gestaltungsmöglichkeiten zur Minimierung von Informationsasymmetrien* (Munich Business School Finance Research Series, Bd. 1). Norderstedt: Books on Demand.
- Hollasch, K. (2005). Turnschuhe und Sportrechte. *Finance*, 6(11), 8.

- Horch, H.-D. (1994). Besonderheiten einer Sport-Ökonomie. Ein neuer bedeutender Zweig der Freizeitökonomie. *Freizeitpädagogik*, 16(3), S. 243-257.
- Horch, H.-D. (2002). Einleitung: Finanzierung des Sports. In H.-D. Horch, J. Heydel & A. Sierau (Hrsg.), *Finanzierung des Sports: Beiträge des 2. Kölner Sportökonomie-Kongresses* (S. 7-9). Aachen: Meyer & Meyer.
- Hovemann, G. (2009a). Das Problem der Rechtsformwahl im Sport. In C. Breuer & A. Thiel (Hrsg.), *Handbuch Sportmanagement* (Beiträge zur Lehre und Forschung im Sport, Bd. 149, 2., erw. Aufl.) (S. 236-245). Schorndorf: Hofmann.
- Hovemann, G. (2009b). Finanzierung im Sport. In C. Breuer & A. Thiel (Hrsg.), *Handbuch Sportmanagement* (Beiträge zur Lehre und Forschung im Sport, Bd. 149, 2., erw. Aufl.) (S. 224-235). Schorndorf: Hofmann.
- Hovemann, G. & Schubert, M. (2006). Finanzen im Fußball: Zur wirtschaftlichen Lage und den Perspektiven des Profi-Fußballs in Deutschland. *f.i.t.-Magazin*, 11(1), 34-40.
- Howard, D.R. & Crompton, J.L. (2005). *Financing sport* (2. ed.). Morgantown, USA: Fitness Information Technology.
- Jensen, M. C. & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360.
- Jost, P.-J. (2001). *Der Transaktionskostenansatz in der Betriebswirtschaftslehre*. Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- Kaserer, C. & Wagner, N. (2006). Zur Messung von Rendite und Risiko bei Private Equity-Investments. In W. Kürsten & B. Nietert (Hrsg.), *Kapitalmarkt, Unternehmensfinanzierung und rationale Entscheidungen* (S. 95-108). Berlin: Springer.
- Keller, C. (2006). *Corporate Finance im Profifussball: Erfolgsfaktoren, Strategien und Instrumente für die Finanzierung von Fußballunternehmen*. Stuttgart: Ibidem.
- Kern, M. (2007). *Besonderheiten der Unternehmensfinanzierung und Investitionseffizienz im professionellen Fußball* (Schriftenreihe Sportökonomie in Forschung und Praxis, Bd. 3). Hamburg: Dr. Kovac.
- Kern, M., Haas, O. & Dworak, A. (2002). Finanzierungsmöglichkeiten für die Fußball-Bundesliga und andere Profisportligen. In A. Galli, R. Gömmel, W. Holzhäuser & W. Straub (Hrsg.), *Sportmanagement: Grundlagen der unternehmerischen Führung im Sport aus Betriebswirtschaftslehre, Steuern und Recht für den Sportmanager* (S. 395-447). München: Vahlen.
- KfW (2003). *Unternehmensfinanzierung in schwierigem Fahrwasser. Wachsende Finanzierungsprobleme im Mittelstand. Auswertung der Unternehmensbefragung 2002*. Frankfurt am Main: Kreditanstalt für Wiederaufbau.

- Kipker, I. (2002). Börsengänge englischer Fußballklubs: Implikationen für den sportlichen und wirtschaftlichen Wettbewerb und für die deutsche Bundesliga. In H.-D. Horch, J. Heydel & A. Sierau (Hrsg.), *Finanzierung des Sports: Beiträge des 2. Kölner Sportökonomie-Kongresses* (S. 131-146). Aachen: Meyer & Meyer.
- Kromrey, H. & Strübing, J. (2009). *Empirische Sozialforschung: Modelle und Methoden der standardisierten Datenerhebung und Datenauswertung* (12. überarb. und erg. Aufl.). Stuttgart: Lucius & Lucius.
- Kruse, O. & Wizenti, P. (2006). Bundesligaclubs als Unternehmen: Fußball & Finanzen. *Die Bank*, 30(4), 50-55.
- Kühn, A. (2003). Diversifikationsansätze zur Risikoreduktion von Dachfonds. In S. Jugel (Hrsg.), *Private Equity Investments: Praxis des Beteiligungsmanagements*. Wiesbaden: Gabler.
- Leki, O. (2004). Alternative Formen der Finanzierung. In K. Zieschang & C. Klimmer (Hrsg.), *Unternehmensführung im Profifußball: Symbiose von Sport, Wirtschaft und Recht* (S. 167-176). Berlin: Erich Schmidt.
- Leopold, G. & Frommann, H. (1998). *Eigenkapital für den Mittelstand: Venture Capital im In- und Ausland*. München: Beck.
- Lerner, J. (1994a). The syndication of venture capital investments. *Financial Management*, 23(3), 16-27.
- Lerner, J. (1994b). Venture capitalists and the decision to go public. *Journal of Financial Economics*, 35(3), 293-316.
- Littich, E. (2007). Finanzierung von NPOs. In C. Badelt, M. Meyer & R. Simsa (Hrsg.), *Handbuch der Nonprofit Organisation: Strukturen und Management* (4., überarb. Aufl.) (S. 322-339). Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- Liverpool FC (2006). *Dubai International Capital to invest in Liverpool*. Zugriff am 16. Juni 2007 unter http://liverpoolfctv.blogspot.com/2006_12_04_archive.html.
- Luippold, T. L. (1992). *Management Buy-outs: Evaluation ihrer Einsatzmöglichkeiten in Deutschland* (2., unveränd. Aufl.). Bern, Schweiz (u.a.): Haupt.
- Manigart, S., De Waele, K., Wright, M., Robbie, K., Desbrières, P., Sapienza, H. J., et al. (2002). Determinants of required return in venture capital investments: a five-country study. *Journal of Business Venturing*, 17, 291-312.
- Martiensen, J. (2000). *Institutionenökonomik: Die Analyse der Bedeutung von Regeln und Organisationen für die Effizienz ökonomischer Tauschbeziehungen*. München: Vahlen.
- Mauer, R. & Schmalhofer, A. (2001). Analyse und Herstellung der Kapitalmarktreife von Profifußball-Vereinen und Alternativen der Kapitalmarktfinanzierung. In J. Sigloch & C. Klimmer (Hrsg.), *Unternehmen Profifußball: Vom*

- Sportverein zum Kapitalmarktunternehmen* (Schriftenreihe des Vereins für Unternehmensrechnung und Steuern Bayreuth e.V., Bd. 1) (S. 15-57). Wiesbaden: Dt. Univ.-Verl.
- Mayer-Vorfelder, G. (2004). „König Fußball“ in Deutschland – Wirtschafts- und Kulturgut. In K. Zieschang & C. Klimmer (Hrsg.), *Unternehmensführung im Profifußball: Symbiose von Sport, Wirtschaft und Recht* (S. 1-16). Berlin: Erich Schmidt.
- Mayring, P. (1995). Qualitative Inhaltsanalyse. In U. Flick, E. Kardorff, H. Keupp, L. Rosenstiel & S. Wolff (Hrsg.), *Handbuch Qualitative Sozialforschung: Grundlagen, Konzepte, Methoden und Anwendungen* (2. Aufl.) (S. 209-213). Weinheim: Beltz.
- Meggison, W. L. & Weiss, K. A. (1991). Venture capitalist certification in initial public offerings. *Journal of Finance*, 46(3), 879-903.
- Mensch, G. (1999). Grundlagen der Agency-Theorie. *Das Wirtschaftsstudium*, 5, 686-688.
- Merton, R. C. (1987). A simple model of capital market equilibrium with incomplete information. *The Journal of Finance*, 42(3), 483-510.
- Mittendorfer, R. (2001). Finanzierungsmodelle von Leveraged Buy-Outs. In W. Stadler (Hrsg.), *Venture Capital und Private Equity: Erfolgreich wachsen mit Beteiligungskapital* (S. 141-184). Köln: Deutscher Wirtschaftsdienst.
- Modigliani, F. & Miller M. H. (1958). The cost of capital, corporation finance and the theory of investment. *American Economic Review*, 48(3), 261-297.
- Norton, E. & Tenenbaum B. H. (1993). Specialization versus diversification as a venture capital investment strategy. *Journal of Business Venturing*, 8(8), 431-442.
- NZZ Online (2005). *Waghalsige Private-Equity-Fonds: Vorstoß zum Kauf der National Hockey League*. Zugriff am 11. Juni 2007 unter <http://www.nzz.ch/2005/05/14/bm/articleCQNVR.html>.
- OECD (2009a). *Consumer Price Indices*. Zugriff am 24. September 2009 unter <http://stats.oecd.org/wbos/Index.aspx>.
- OECD (2009b). *Purchasing Power Parities (PPP)*. Zugriff am 24. September 2009 unter http://www.oecd.org/departement/0,3355,en_2649_34357_1_1_1_1_1,0.html.
- Olfert, K. & Reichel, C. (Hrsg.) (2005). *Finanzierung* (13., akt. Aufl.). Ludwigshafen: Kiehl.
- Opitz, J. (2003): *Kapitalgesellschaften im Profi-Fußball: Eine vergleichende Analyse von Anlegerstrukturen und Anlegerstrategien des Profi-Fußballs in England, Spanien, Italien und Deutschland*. Aachen: Shaker.

- Pauli, M. (2001). *Stadionfinanzierung im deutschen Profifußball: Eine institutionenökonomisch fundierte, modelltheoretische Untersuchung*. Dissertation. Paderborn: Universität Paderborn, Fakultät für Wirtschaftswissenschaften.
- Pawlowski, T. (2009). *Die Dienstleistungsnachfrage im Freizeitsektor: Eine ökonometrische Modellierung des Ausgabenverhaltens von Privathaushalten in Deutschland auf Basis von Daten der Laufenden Wirtschaftsrechnungen*. Dissertation. Köln: Deutsche Sporthochschule Köln, Institut für Sportökonomie und Sportmanagement.
- Perridon, L. & Steiner, M. (2007). *Finanzwirtschaft der Unternehmung* (14., überarb. und erw. Aufl.). München: Vahlen.
- Pfaff, D. & Zweifel, P. (1998). Die Principal-Agent Theorie: Ein fruchtbarer Beitrag der Wirtschaftstheorie zur Praxis. *Wirtschaftswissenschaftliches Studium*, 27(4), 184-190.
- Picot, A. (1985). Transaktionskosten. *Die Betriebswirtschaft*, 45(2), 224-225.
- Picot, A. & Dietl, H. M. (1990). Transaktionskostentheorie. *Wirtschaftswissenschaftliches Studium*, 19(4), 178-184.
- Pinnekamp, H.-J. & Siegmann, M. F. (2001). Deskriptive Statistik (4., erw. und überarb. Aufl.). München (u.a.): Oldenbourg.
- Porter, M. E. (2000). *Wettbewerbsvorteile: Spitzenleistungen erreichen und behaupten* (6., Aufl.). Frankfurt am Main: Campus.
- Porter, M. E. (2008). *Wettbewerbsstrategie: Methoden zur Analyse von Branchen und Konkurrenten* (11., durchges. Aufl.). Frankfurt am Main: Campus.
- Pratt, J. W. & Arrow, K. J. (1995). *Principals and agents: the structure of business*. Boston, USA: Harvard Business School Press.
- Rappert, M. & Neuß, J. (2005). Lufts Schloss oder Gewinnchance?: Private Equity & Fußballclubs. *Die Bank*, 29(7), 32-37.
- Reid, G. C. (1999). The application of principal-agent methods to investor-investee relations in the UK venture capital industry. *Venture Capital*, 1(4), 285-302.
- Reid, G. C. & Smith, J. A. (2003). *Attitudes to risk: an applied principal-agent analysis of venture capital contracting in high-technology enterprises* (CRIEFF Discussion Paper, No. 0312). St. Andrews, Scotland: University of St. Andrews, Department of Economics.
- Reißig-Thust, S., Brettel, M. & Witt, P. (2004). Vertragsgestaltung durch Venture Capital-Gesellschaften. *Finanz Betrieb*, 6(9), 636-645.
- Ross, S. A. (1973). The economic theory of agency. The principals problem. *American Economic Review*, 63(2), 134-139.
- Roy, P. (2009). Private-Equity-Investments im Fußball: Situation, Modelle und Zukunftsperspektiven der Eigenkapitalversorgung durch Finanzinvestoren. In H. Dietl, E. Franck & H. Kempf (Hrsg.), *Fußball - Ökonomie einer*

- Leidenschaft* (Schriftenreihe des Arbeitskreises Sportökonomie e.V., Bd. 10) (S. 141-152). Schorndorf: Hofmann.
- Ruda, W. (2005). Finanzierung von Fußballunternehmen – Finanzierungsalternativen gewinnen an Bedeutung. *Going Public*, 7(4), 44-47.
- Rudolph, B. & Fischer, C. (2000). Der Markt für Private Equity. *Finanz Betrieb*, 2(1), 49-56.
- Sahlman, W. A. (1990). The structure and governance of venture-capital organizations. *Journal of Financial Economics*, 27(2), 473-521.
- Schefczyk, M. (2000). *Erfolgsstrategien deutscher Venture Capital-Gesellschaften. Analyse der Investitionsaktivitäten und des Beteiligungsmanagements von Venture Capital-Gesellschaften* (2. Aufl.). Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- Schefczyk, M. (2006). *Finanzieren mit Venture Capital und Private Equity. Grundlagen für Investoren, Finanzintermediäre, Unternehmer und Wissenschaftler* (2., überarb. und akt. Aufl.). Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- Schmidt, R. H. & Terberger, E. (1997). *Grundzüge der Investitions- und Finanzierungstheorie* (4. Aufl.). Wiesbaden: Gabler.
- Schröder, C. (1992). *Strategien und Management von Beteiligungsgesellschaften. Ein Einblick in Organisationsstrukturen und Entscheidungsprozesse von institutionellen Eigenkapitalinvestoren* (Nomos Universitätschriften, Bd. 11). Baden-Baden: Nomos.
- Seemann, D. & Schollmeier, A. (2008). Fußball – ein interessantes Feld für Private Equity? *VentureCapital Magazin* (Sonderausgabe „Munich Private Equity Training 2008“), 6(7/8), 18-19.
- Serrar, K. (2005). Generell existieren in der freien Wirtschaft und im Profifußball ähnliche Gesetzmäßigkeiten. *VentureCapital Magazin* (Sonderausgabe Mittelstandsfinanzierung 2005), 3, 32-33.
- Sloane, P.J. (2006). The European model of sport. In W. Andreff & S. Szymanski (Hrsg.), *Handbook on the Economics of Sport* (S. 299-303). Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Sorkin, A. R. (2005). *Forstmann agrees to buy fitness chain*. Zugriff am 18. Juni 2008 unter http://www.nytimes.com/2005/05/03/business/03deal.html?_r=1&adxnln=1&oref=slogin&adxnlnx=1213877113-G/8Iqrdzdf4466thAfW81A.
- Spohr, P. (2003). Eine vergleichende Analyse von Verfahren zur Bewertung von Fußballunternehmen. In W. Berens & G. Schewe (Hrsg.), *Profifußball und Ökonomie* (Sportökonomie in Forschung und Praxis, Bd. 1) (S. 143-158). Hamburg: Dr. Kovac.
- Spremann, K. (1990). Asymmetrische Information. *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, 60(5,6), 561-586.
- Stiglitz, J. E. (1974). On the irrelevance of corporate financial policy. *American Economic Review*, 64(6), 851-866.
- Strascheg, F. F. (2001). Die Venture Capital-Praxis. In W. Stadler (Hrsg.), *Venture Capital und Private Equity: Erfolgreich wachsen mit Beteiligungskapital* (S. 89-96). Köln: Deutscher Wirtschaftsdienst.

- Suciu-Sibianu, P. (2004). Going Public – ausgeträumt? In K. Zieschang & C. Klimmer (Hrsg.), *Unternehmensführung im Profifußball: Symbiose von Sport, Wirtschaft und Recht* (S. 177-198). Berlin: Erich Schmidt.
- Süßmilch, I. & Elter, V.-C. (2004). *FC Euro AG – Fußball und Finanzen* (4., neu konz. und akt. Aufl.). Zugriff am 12. Mai 2006 unter http://www.sponsors.de/uploads/tx_svsstudiengaenge/FC_EURO_AG_2004.pdf
- Trester, J. J. (1998). Venture capital contracting under asymmetric information. *Journal of Banking & Finance*, 22, 675-699.
- Trosien, G. (1991). Quantifizierende Annäherungen an die Sportindustrie. In G. Trosien (Hrsg.), *Die Sportbranche und ihre Geldströme* (Reihe Sport-Ökonomie, Bd. 4) (S. 220-232). Witten: Verlag am Steinberg May.
- Trosien, G. (1999a). Zum Konzept und zur Konsequenz der Sportbranchenanalyse. In G. Trosien (Hrsg.), *Die Sportbranche: Wachstum – Wettbewerb – Wirtschaftlichkeit* (2., akt. Aufl.) (S. 11-30). Frankfurt am Main: Campus.
- Trosien, G. (1999b). Sportbranche, Markt und Wettbewerb: Aufbruch zu neuen Ufern? In G. Trosien (Hrsg.), *Die Sportbranche: Wachstum – Wettbewerb – Wirtschaftlichkeit* (2., akt. Aufl.) (S. 293-312). Frankfurt am Main: Campus.
- Trosien, G. & Preuß, H. (1999). Sport - Fernsehen - Ökonomie: Zur Medienpräsenz von Sportleistungen. In G. Trosien (Hrsg.), *Die Sportbranche: Wachstum – Wettbewerb – Wirtschaftlichkeit* (2., akt. Aufl.) (S. 209-235). Frankfurt am Main: Campus.
- Vornholz, G. (2005). *Finanzierung von Sport- und Freizeitanlagen* (Beiträge zur Lehre und Forschung im Sport, Bd. 151). Schorndorf: Hofmann.
- Vormbaum, H. (1990). *Finanzierung der Betriebe* (8., überarb. Aufl.). Wiesbaden: Gabler.
- Weber, W., Schnieder, C., Kortlüke, N. & Horak, B. (1995). *Die wirtschaftliche Bedeutung des Sports* (Schriftenreihe des Bundesinstituts für Sportwissenschaft, Bd. 81). Schorndorf: Hofmann.
- Weitnauer, W. (2000). *Handbuch Venture Capital: Von der Innovation zum Börsengang*. München: Beck.
- Werner, H. S. & Gündel, M. (2006). *Mezzanine-Kapital für den Mittelstand* (4. Aufl.). Göttingen: Werner & Collegen.
- Windsperger, J. (1983). Transaktionskosten in der Theorie der Firma. *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, 53(9), 889-903.
- Wöhe, G. & Döring, U. (2008). *Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre* (23., vollst. neu bearb. Aufl.). München: Vahlen.
- Zimbalist, A. (2006). Organisational models of professional team sports leagues. In W. Andreff & S. Szymanski (Hrsg.), *Handbook on the Economics of Sport* (S. 443-446). Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Züchner, P. (2006). *Private Equity: Teilmärkte, Engpässe und Marktzyklus*. Berlin: VWF.

18.2 Verzeichnis elektronischer Quellen der Recherche

- „*Accel Partners - Our companies*”. Zugriff am 10. Dezember 2008 unter <http://www.accel.com/company/index.php>.
- „*Activa Capital - Investment strategy*”. Zugriff am 06. Oktober 2008 unter <http://www.activacapital.com/strategie.asp>.
- „*Activa Capital - Portfolio - Sport 2000*”. Zugriff am 06. Oktober 2008 unter <http://www.activacapital.com/portfolioe.asp>.
- „*ActiveNetwork - About Active - History*”. Zugriff am 21. August 2008 unter <http://www.activenetwork.com/about/corporate-overview/history.htm>.
- „*Adori - Aufsichtsrat*”. Zugriff am 26. Oktober 2006 unter <http://www.adori.de/ag/de/wir/aufsichtsrat.html>.
- „*Advent International - Investments - Lululemon Athletica*“. Zugriff am 03. Oktober 2008 unter http://www.adventinternational.com/InvestmentData/Pages/lululemon%20athletica_English.aspx.
- „*Advent International - News (12.7.2000) - Advent International leads \$20 million financing for Resort Sports Network*”. Zugriff am 04. Dezember 2006 unter <http://www.adventinternational.com/News/Article.aspx?PageID=7.1&NewsID=32>.
- „*Advent International - News (19.03.2004) - Advent International agrees to acquire Sportfive, the leading european sports rights agency*”. Zugriff am 17. Januar 2008 unter <http://www.adventinternational.com/News/Article.aspx?PageID=7.1&NewsID=83>.
- „*Advent International - Sector focus*”. Zugriff am 03. Oktober 2008 unter <http://www.adventinternational.com/SectorFocus/MainTemplate.aspx?PageID=3.0>.
- „*Advent International - Why Advent - Investment programs*”. Zugriff am 03. Oktober 2008 unter <http://www.adventinternational.com/WhyAdvent/WhyAdvent.aspx?PageID=1.2>.
- „*Advent International - Why Advent - Investors*”. Zugriff am 03. Oktober 2008 unter <http://www.adventinternational.com/WhyAdvent/WhyAdvent.aspx?PageID=1.3>.
- „*Alacra Store (05.08.1997) - Electra Investment Trust PLC acquires a minority stake in Derby County Football Club.*” Zugriff am 28. August 2008 unter http://www.alacrastore.com/storecontent/Thomson_M&A/Electra_Investment_Trust_PLC_acquires_a_minority_stake_in_Derby_County_Football_Club-684304040.
- „*Alacra Store (17.08.1999) - Southern Africa Investments acquires remaining interest in Western Province Rugby from Western Province Rugby*”. Zugriff am 02. Oktober 2008 unter http://www.alacrastore.com/deal-snapshot/Southern_Africa_Investments_acquires_remaining_interest_in_Western_Province_Rugby_from_Western_Province_Rugby-270516.

- „Alfa Capital Partners - News (11.04.2006) - Alfa Capital Partners and World Class announce the formation of a strategic partnership”. Zugriff am 22. Oktober 2008 unter <http://www.alfacp.ru/eng/news.php?news=10>.
- „Alfa Capital Partners - News (06.07.2007) - Olga Sloutsker unites three russian leading fitness clubs chains”. Zugriff am 22. Oktober 2008 unter <http://www.alfacp.ru/eng/news.php?news=3>.
- „AllBusiness.com (25.03.1999) - Sports Capital Partners completes acquisition of 80percent stake in Skip Barber Racing School”. Zugriff am 01. August 2008 unter <http://www.allbusiness.com/company-activities-management/company-structures-ownership/6674554-1.html>.
- „AllBusiness.com (05.04.1999) - Tickets.com and Advantix - Tickets.com secure \$30 million private financing; New investors”. Zugriff am 19. August 2008 unter <http://www.allbusiness.com/banking-finance/financial-markets-investing/6675089-1.html>.
- „AllBusiness.com (01.05.2001) - Riddell Sports Inc. announces sale of Riddell Group”. Zugriff am 09. Juli 2008 unter <http://www.allbusiness.com/retail-trade/miscellaneous-retail-miscellaneous/4473884-1.html>.
- „AllBusiness.com (26.08.2002) - Dave Checketts buys SportsWest Productions, one of the leading sports networks in country with”. Zugriff am 19. September 2008 unter <http://www.allbusiness.com/company-activities-management/company-structures-ownership/5923825-1.html>.
- „AllBusiness.com (20.09.2002) - Starwood, Goldman Sachs buy National Golf”. Zugriff am 09. Juli 2008 unter <http://www.allbusiness.com/operations/facilities-commercial-real-estate/406446-1.html>.
- „AllBusiness.com (21.03.2003) - Pegasus Partners takes Cannondale in auction”. Zugriff am 23. Juni 2007 unter: <http://www.allbusiness.com/retail-trade/miscellaneous-retail-miscellaneous/4136375-1.html>.
- „AllBusiness.com (10.01.2005) - Linsalata Capital acquires Augusta Sportswear”. Zugriff am 27. Dezember 2008 unter <http://www.allbusiness.com/retail-trade/apparel-accessory-stores-womens-specialty/4426684-1.html>.
- „AllBusiness.com (28.09.2005) - Shamrock hoops it up”. Zugriff am 11. Juli 2007 unter <http://www.allbusiness.com/company-activities-management/product-management/9375672-1.html>.
- „AltAssets - LP Profiles (13.03.2003) - US-based Cerberus acquires Fila Holding for \$351m”. Zugriff am 17. Juli 2007 unter <http://www.altassets.com/private-equity-investor-profiles/article/nz1893.html>.
- „AltAssets - Private equity news (06.09.2002) - Duke Street Capital acquires Invicta Leisure from RIT Capital Partners for £140m”. Zugriff am 11. Juli 2006 unter <http://www.altassets.net/news/arc/2002/nz1212.php>.
- „AltAssets - Private equity news (06.12.2005) - North Castle Partners and J.W. Childs Associates to sell Equinox Holdings”. Zugriff am 25. Januar 2007 unter <http://www.altassets.net/news/arc/2005/nz7858.php>.

- „AltAssets - Private equity news (13.11.2006) - Nordic Capital to sell nordic fitness chain SATS”. Zugriff am 28. Juni 2007 unter <http://www.altassets.com/news/arc/2006/nz9768.php>.
- „AltAssets - Roundup (09.01.2008)”. Zugriff am 04. Mai 2008 unter <http://www.altassets.com/roundup/arc/2008/nz12478.php>.
- „AlterG - Press release (23.06.2008) - AlterG announces \$2.5 million round of funding”. Zugriff am 24. Oktober 2008 unter http://www.alter-g.com/alterg/Images/News/PDFFile/PR_SeriesA_Funding_June_23_%202008_FIN AL2.pdf.
- „American Capital”. Zugriff am 17. Juli 2008 unter <http://www.americancapital.com/>.
- „American Capital - News (25.11.1998) - Coming together - The confluence of Wilderness Systems and Mad River Canoe”. Zugriff am 17. Juli 2008 unter <http://www.americancapital.com/news/newsreleases/1998/pr19981125.html>.
- „American Capital - News (08.07.2003) - American Capital invests \$23 million in Riddell Sports Group Inc.”. Zugriff am 17. Juli 2008 unter <http://www.americancapital.com/news/newsreleases/2003/pr20030708.html>.
- „American Capital - News (18.05.2005) - American Capital invests \$19 million in combination of two leading kayak manufacturers”. Zugriff am 17. Juli 2008 unter <http://www.americancapital.com/news/newsreleases/2005/pr20050518.html>.
- „American Securities - Investments - Investments by industry”. Zugriff am 09. Oktober 2008 unter http://www.american-securities.com/industry_investment.html.
- „American Securities - Overview”. Zugriff am 09. Oktober 2008 unter <http://www.american-securities.com/overview.html>.
- „American Securities - Strategy and approach”. Zugriff am 09. Oktober 2008 unter <http://www.american-securities.com/strategyAndApproach/Default.aspx>.
- „Amtsblatt der Europäischen Union (20.03.2008) - 2008/C 74/20.” Zugriff am 03. Oktober 2008 unter <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2008:074:0071:0071:DE:PDF>.
- „Angelo Gordon & Co. - Private equity”. Zugriff am 26. Februar 2008 unter <http://www.angelogordon.com/index.cfm?sID=1218&cID=5641>.
- „AntFactory - Investment”. Zugriff am 15. Mai 2008 unter <http://www.antfactory.jp/english/service/invest.html>.
- „AntFactory - Portfolio - Private equity investments”. Zugriff am 15. Mai 2008 unter <http://www.antfactory.jp/english/portfolio/pe.html>.
- „Apax Partners - About us”. Zugriff am 19. Mai 2008 unter <http://www.apax.co.uk/de/aboutus/index.html>.
- „Apax Partners - Fallstudien - Lifetime Fitness.” Zugriff am 16. Juni 2008 unter <http://www.apax.com/de/casestudies/880.html>.
- „Apax Partners - News (12.04.2004) - NEP Broadcasting, LLC announces new equity investment by Apax Partners and Spectrum Equity Investors”. Zugriff am 07. Mai 2008 unter http://www.apax.com/en/news/story_1146.html.

- „Argos Soditic”. Zugriff am 11. Oktober 2008 unter http://www.argos-soditic.fr/allemand/qui_sommes_nous/presentation.php.
- „Argos Soditic - Portfolio”. Zugriff am 11. Oktober 2008 unter <http://www.argos-soditic.com/allemand/portefeuille/presentation.php>.
- „Argos Soditic - Portfolio - Dorotennis”. Zugriff am 11. Oktober 2008 unter <http://www.argos-soditic.com/allemand/portefeuille/dorotennis.php>.
- „Argos Soditic - Portfolio - Eider”. Zugriff am 11. Oktober 2008 unter <http://www.argos-soditic.com/allemand/portefeuille/eider.php>.
- „Argos Soditic - Portfolio - Oxbow”. Zugriff am 17. Juli 2006 unter <http://www.argos-soditic.com/allemand/portefeuille/oxbow.php>.
- „Argos Soditic - Portfolio - Sparco”. Zugriff am 11. Oktober 2008 unter <http://www.argos-soditic.com/allemand/portefeuille/sparco.php>.
- „Argos Soditic - Preliminary agreement on the management buy-out of Oxbow backed by Argos Soditic”. Zugriff am 17. Juli 2006 unter http://argos-soditic.com/fichiers/communiqués/gb/Oxbow_MBO_prelim_Angl.pdf.
- „Argos Soditic - Tätigkeitsfeld”. Zugriff am 11. Oktober 2008 unter http://www.argos-soditic.fr/allemand/qui_sommes_nous/activite.php.
- „Argos Soditic - Unser Beruf - Fallstudie - Oxbow”. Zugriff am 17. Juli 2006 unter <http://www.argos-soditic.com/allemand/metier/mbo.php>.
- „Arlington Capital - Company”. Zugriff am 28. September 2008 unter <http://www.arlingtoncap.com/company.html>.
- „Arlington Capital - Investments - Sports Information Group/DRF”. Zugriff am 28. September 2008 unter http://www.arlingtoncap.com/investments_sig.html.
- „Arlington Capital - News (22.10.2007) - Arlington Capital Partners announces formation of Sports Information Group and acquisition of the Daily Racing Form”. Zugriff am 28. September 2008 unter http://www.arlingtoncap.com/pr_sportsinformationgroup.html.
- „Arlington Capital - Strategy”. Zugriff am 28. September 2008 unter <http://www.arlingtoncap.com/strategy.html>.
- „Arques”. Zugriff am 19. September 2008 unter <http://www.arques.de>.
- „Arques - Beteiligungen - Golfhouse Direktversand GmbH”. Zugriff am 12. März 2008 unter <http://arques06.webcoffer-server.de/>.
- „Astrolabe Ventures”. Zugriff am 01. Oktober 2008 unter <http://www.astrolabeventures.com/index.php?pid=1>.
- „Bain Capital”. Zugriff am 03. Dezember 2008 unter <http://www.baincapital.com/>.
- „Bain Capital - About Bain Capital - Bain Capital private equity”. Zugriff am 03. Dezember 2008 unter http://www.baincapital.com/About_Bain_Capital/bain_capital_private_equity/index.asp.
- „Bain Capital - About Bain Capital - Bain Capital private equity - Investments - Industries”. Zugriff am 03. Dezember 2008 unter <http://www.baincapitalprivateequity.com/investments/industries/index.html>.
- „Bain Capital Ventures - Portfolio - Sports Authority”. Zugriff am 07. Juli 2008 unter <http://www.baincapitalventures.com/portfolio/index.asp?viewType=By>

Industry&Industry_ID=13&d_management_ID=1&past_company=0&Section=3,2,7 .

- „*Bank of China Group Investment Limited - Corporate equity investment*“. Zugriff am 21. Oktober 2008 unter <http://www.bocgi.com/en/corporateEquityInvestment.php>.
- „*Barclays - Barclays Ventures - About us*“. Zugriff am 20. Oktober 2008 unter http://www.business.barclays.co.uk/BRC1/jsp/brcontrol?site=bbb&task=channelFWgroup&value=9603&target=_blank.
- „*Barclays Capital - Private equity*“. Zugriff am 20. Oktober 2008 unter <http://www.barcap.com/sites/v/index.jsp?vnextoid=2ae946af13fed010VgnVCM1000002e14480aRCRD>.
- „*Barclays Commercial - Barclays Ventures - Case studies - Canada Health Square & Fitness*“. Zugriff am 24. Juni 2008 unter <http://www.business.barclays.co.uk/BRC1/jsp/brcontrol?task=articleFWvi8&value=9393&target=self&site=bbb>.
- „*Barclays Commercial - Latest news (05.03.2008) - Barclays Ventures backs Fila EMEA MBO*“. Zugriff am 27. September 2008 unter http://www.business.barclays.co.uk/BBB/A/Content/Files/BV_FILA_press_release_05_03_08.doc.
- „*Barclays Private Equity - Buy out portfolio*“. Zugriff am 09. Mai 2008 unter <http://www.barclays-private-equity.com/sites/v/index.jsp?vnextoid=bff2e38745ffa010VgnVCM1000002e14480aRCRD>.
- „*Barclays Private Equity - Buy out portfolio - Jack Wolfskin*“. Zugriff am 20. Oktober 2008 unter <http://www.bpe.com/sites/v/index.jsp?vnextoid=fec51fd70081f010VgnVCM2000001613410aRCRD&vnextchannel=bff2e38745ffa010VgnVCM1000002e14480aRCRD>.
- „*Barclays Private Equity - Home*“. Zugriff am 20. Oktober 2008 unter <http://www.bpe.com/sites/v/index.jsp?vnextoid=58e4ab3f7e54a010VgnVCM1000002e14480aRCRD>.
- „*Barclays Private Equity - Portfolio - Jack Wolfskin KGaA*“. Zugriff am 09. Mai 2008 unter <http://www.barclays-private-equity.de/sites/v/index.jsp?vnextoid=9855cd86ee83f010VgnVCM1000001413410aRCRD&vnextchannel=b8e47f601653c010VgnVCM1000002e14480aRCRD>.
- „*Barclays Private Equity - Transaction types*“. Zugriff am 09. Mai 2008 unter <http://www.barclays-private-equity.com/sites/v/index.jsp?vnextoid=7489aa6c0fa1f010VgnVCM1000001413410aRCRD>.
- „*Battery Ventures - Portfolio - The Tennis Channel*“. Zugriff am 26. Juli 2008 unter <http://www.battery.com/portfolio/tennis.html>.
- „*Battery Ventures - Portfolio - World Golf Tour*“. Zugriff am 26. Juli 2008 unter <http://www.battery.com/portfolio/worldgolf.html>.
- „*BBC News (11.04.2006) - Paris Saint-Germain changes hands*“. Zugriff am 03. Oktober 2008 unter <http://news.bbc.co.uk/2/hi/business/4898746.stm>.

- „*BBC Sport - Football - News (14.12.2007) - Coventry saved by late takeover*”. Zugriff am 20. Juni 2008 unter http://news.bbc.co.uk/sport2/hi/football/teams/c/coventry_city/7139107.stm.
- „*BC Partners - About us*”. Zugriff am 15. Oktober 2008 unter <http://www.bcpartners.com/bcp/aboutus/>.
- „*BC Partners - News (22.09.2005) - Fitness First acquired by funds advised by BC Partners*”. Zugriff am 24. Juli 2007 unter <http://www.bcpartners.com/bcp/news/2005/2005-09-22/>.
- „*BC Partners - Portfolio - Current investments*”. Zugriff am 15. Oktober 2008 unter <http://www.bcpartners.com/bcp/portfolio/currinv/>.
- „*BC Partners - Portfolio - Current investments - Fitness First*”. Zugriff am 15. Oktober 2008 unter <http://www.bcpartners.com/bcp/portfolio/currinv/>.
- „*BC Partners - Portfolio - Significant transactions*”. Zugriff am 15. Oktober 2008 unter <http://www.bcpartners.com/bcp/portfolio/sigtrans/>.
- „*Benchmark Capital - Home*”. Zugriff am 04. September 2008 unter <http://www.benchmark.com/>.
- „*Bergfreunde.de - Marken - Prana*”. Zugriff am 20. Dezember 2008 unter <http://www.bergfreunde.de/marken/Prana/?pid=153&subid=3301>.
- „*BetFair - About us - Key facts*”. Zugriff am 04. September 2008 unter <http://corporate.betfair.com/about-us/key-facts.aspx>.
- „*BEV Capital - Overview*”. Zugriff am 25. September 2008 unter <http://www.bevcapital.com/over/index.htm>.
- „*BEV Capital - Portfolio - Max Preps*”. Zugriff am 25. September 2008 unter <http://www.bevcapital.com/port/index.htm>.
- „*Bike Magazin - Hall of fame - People - Gary Turner*”. Zugriff am 19. Dezember 2007 unter http://www.bike-magazin.de/bko/bike_artikel/show.php3?id=4399&nodeid=130.
- „*Birch Hill Equity Partners - About Birch Hill*”. Zugriff am 22. Oktober 2008 unter <http://www.birchhillequity.com/AboutBirchHill.html>.
- „*Birch Hill Equity Partners - Investment activity - Maple Leaf Sports & Entertainment*”. Zugriff am 22. Oktober 2008 unter <http://www.birchhillequity.com/InvestmentActivity.html#PreviousPartnerCompanies>.
- „*Bloomberg Businessweek - Shamrock Capital Advisors*”. Zugriff am 11. Juli 2007 unter <http://investing.businessweek.com/research/stocks/private/snapshot.asp?privcapId=22915>.
- „*Bloomberg.com - News (30.05.2007) - Joel Segal sells worldwide football agency to Blue Equity*”. Zugriff am 29. Oktober 2008 unter <http://www.bloomberg.com/apps/news?pid=newsarchive&sid=acdrSgrO1vkM&refer=home>.
- „*Blue Equity - Company overview*”. Zugriff am 29. Oktober 2008 unter <http://www.blueequity.com/Company-Overview.html>.
- „*Blue Equity - Company overview - Investment Criteria*”. Zugriff am 29. Oktober 2008 unter <http://www.blueequity.com/Investment-Criteria.html>.

- „*Blue Equity - News - Press releases (21.08.2006) - Blue Equity announces SFX acquisitions from Live Nation*”. Zugriff am 29. Oktober 2008 unter <http://www.blueequity.com/Press-Detail.html?PressID=16>.
- „*Blue Equity - News - Press releases (29.05.2007) - Blue Equity acquires Joel Segal's Worldwide Football Inc.*”. Zugriff am 29. Oktober 2008 unter <http://www.blueequity.com/Press-Detail.html?PressID=14>.
- „*Blue Equity - News - Press releases (09.07.2007) - Blue Equity taps into collegiate sports properties with acquisition of Game Seven Sports Marketing*”. Zugriff am 29. Oktober 2008 unter <http://www.blueequity.com/Press-Detail.html?PressID=10>.
- „*Blue Equity - News - Press releases (06.12.2007) - Blue Equity breaks ground into grassroots sector with the acquisition of Team Championships International*”. Zugriff am 29. Oktober 2008 unter <http://www.blueequity.com/Press-Detail.html?PressID=12>.
- „*Blue Equity - Portfolio - BEST*”. Zugriff am 29. Oktober 2008 unter <http://www.blueequity.com/Portfolio.html>.
- „*BNET (15.06.1987) - Prince Manufacturing sold in management-led LBO (leveraged buy-out)*”. Zugriff am 30. Juli 2008 unter http://findarticles.com/p/articles/mi_hb4298/is_198706/ai_n14981871.
- „*BNET (12.03.1990) - The Sports Authority to sport new owner - Sports apparel and equipment warehouse store chain bought by K mart Corp.*”. Zugriff am 03. Juli 2008 unter http://findarticles.com/p/articles/mi_m3092/is_n5_v29/ai_8895879.
- „*BNET (09.10.1997) - Big 5 Sporting Goods announces acquisition by management*”. Zugriff am 03. Juli 2008 unter http://findarticles.com/p/articles/mi_m0EIN/is_1997_Oct_9/ai_19833783.
- „*BNET (17.08.1998) - Brentwood Associates and Charlesbank Capital Partners LLC acquire majority interest in Bell Sports Corp.*”. Zugriff am 27. Juli 2008 unter http://findarticles.com/p/articles/mi_m0EIN/is_1998_August_17/ai_50247531.
- „*BNET (27.09.1999) - Patricof & Co. Ventures, Inc. leads \$50 million investment in Performance, Inc.*”. Zugriff am 01. Juni 2008 unter http://findarticles.com/p/articles/mi_m0EIN/is_1999_Sept_27/ai_55863633.
- „*BNET (28.09.1999) - Brentwood acquires Spectrum Clubs*”. Zugriff am 01. Juni 2008 unter http://findarticles.com/p/articles/mi_m0EIN/is_1999_Sept_28/ai_55891798.
- „*BNET (12.01.2000) - BancBoston Capital makes \$50 million investment in the Memphis-based Perkins restaurant chain*”. Zugriff am 30. Juli 2007 unter http://findarticles.com/p/articles/mi_m0EIN/is_2000_Jan_12/ai_58543422.
- „*BNET (17.02.2000) - Tickets.com to invest in superior in-home ticketing technology*”. Zugriff am 18. August 2008 unter http://findarticles.com/p/articles/mi_m0EIN/is_2000_Feb_17/ai_59535751.

- „*BNET (09.2000) - SportsYA!*”. Zugriff am 14. August 2007 unter http://findarticles.com/p/articles/mi_m0BEK/is_9_8/ai_65237320.
- „*BNET (20.12.2001) - First Equity Group acquires Skip Barber Racing School*”. Zugriff am 06. August 2008 unter http://findarticles.com/p/articles/mi_m0EIN/is_2001_Dec_20/ai_80967604.
- „*BNET (15.04.2003) - The Tennis Channel to launch May 15*”. Zugriff am 30. Juli 2008 unter http://findarticles.com/p/articles/mi_m0EIN/is_2003_April_15/ai_100073638.
- „*BNET (17.04.2003) - The Tennis Channel secures funding from group of leading investors*”. Zugriff am 26. Juli 2008 unter http://findarticles.com/p/articles/mi_m0EIN/is_2003_April_17/ai_100191509/.
- „*BNET (24.09.2003) - Varsity Brands, Inc. consummates merger; Consummates tender offer for 10 1/2% senior notes due 2007; Announces redemption of remaining 10 1/2% senior notes*”. Zugriff am 30. Juli 2008 unter http://64.233.183.104/search?q=cache:La26u2T9cS0J:findarticles.com/p/articles/mi_m4PRN/is_2003_Sept_24/ai_n27718264+Varsity+Brand+Stock+exchange&hl=de&ct=clnk&cd=1&gl=de.
- „*BNET (29.06.2004) - Falconhead Capital sells The Golf Warehouse to the Sportsman's Guide*”. Zugriff am 26. Mai 2008 unter http://findarticles.com/p/articles/mi_m0EIN/is_2004_June_29/ai_n6087846.
- „*BNET (04.09.2004) - LGV completes 80m [pounds sterling] Total Fitness buyout*”. Zugriff am 12.08.2007 unter http://findarticles.com/p/articles/mi_6717/is_10_2/ai_n28224217/.
- „*BNET (04.11.2004) - Forstmann Little completes acquisition of IMG*”. Zugriff am 30. Juli 2008 unter http://findarticles.com/p/articles/mi_m0EIN/is_2004_Nov_4/ai_n6262602.
- „*BNET (15.11.2005) - HgCapital captures Sporting Index*”. Zugriff am 11. Oktober 2008 unter http://findarticles.com/p/articles/mi_6717/is_/ai_n28308383.
- „*BNET (14.02.2006) - Sports Capital Partners completes KALL purchase*”. Zugriff am 25. August 2008 unter http://findarticles.com/p/articles/mi_qn4188/bis_20060214/ai_n16226099.
- „*BNET (14.08.2006) - Bunker Hill Capital partners with California Family Fitness*”. Zugriff am 02. Juni 2008 unter http://findarticles.com/p/articles/mi_m0EIN/is_2006_August_14/ai_n16621002.
- „*Boerse.ard.de (14.07.2005) - Das Wettwunder von BetandWin*”. Zugriff am 27. Oktober 2008 unter http://boerse.ard.de/content.jsp?key=dokument_112864&go=Sommerserie.
- „*BoogarLists - Venture capital - North Castle Partners*”. Zugriff am 26. Januar 2008 unter http://www.boogar.com/resources/venturecapital/private_equity14a.htm.
- „*Börsen Hamburg Hannover - Aktien - Ad hoc-Mitteilungen (21.06.2005)*”. Zugriff am 18. Juni 2007 unter <http://www.boersenag.de/index.php?id=36&NEWSID=21051&PHPSESSID=b936b2a3c909225d735f091bec8e95d4>.

- „*Boston Business Journal - News (15.03.2002) - VC BancBoston retrenches after \$1 billion writedown*”. Zugriff am 27. Juli 2008 unter <http://www.bizjournals.com/boston/stories/2002/03/18/story6.html>.
- „*BPCC - A consortium led by Nmás1 and Mercapital, which incorporates Explorer, acquires the network of “Holmes Place” health clubs in Spain and Portugal with the management team*”. Zugriff am 03. Februar 2008 unter <http://www.bpcc.pt/newDetail.asp?id=32>.
- „*Brentwood Associates - About Brentwood*”. Zugriff am 17. Juni 2008 unter <http://www.brentwood.com/about-brentwood.aspx>.
- „*Brentwood Associates - Investment approach - Target investments*”. Zugriff am 17. Juni 2008 unter <http://www.brentwood.com/investment-approach/target-investments.aspx>.
- „*Brentwood Associates - Portfolio - Current investements - Spectrum*”. Zugriff am 17. Juni 2008 unter <http://www.brentwood.com/portfolio/current-investments.aspx>.
- „*Brentwood Associates - Portfolio - Realized investments*”. Zugriff am 17. Juni 2008 unter <http://www.brentwood.com/portfolio/realized-investments.aspx>.
- „*Brentwood Associates - Private equity investments*”. Zugriff am 17. Juni 2008 unter http://www.chinapdf.com/PDF-samples/corporate-brochure/Brentwood_Brochure.pdf.
- „*Bridgepoint - Presse (25.02.2002) - Bridgepoint acquires Virgin Active*”. Zugriff am 04. Juli 2008 unter <http://www.bridgepoint-capital.com/default.asp?sID=1102934953468&sArticleID=1102951262721>.
- „*Bridgepoint - Presse (15.07.2002) - Bridgepoint sells Longoni Sport to Giacomelli Sport*”. Zugriff am 27. Juni 2008 unter <http://www.bridgepoint.eu/default.asp?sID=1102934953468&sArticleID=1102951262731>.
- „*Bridgepoint - Presse (18.07.2006) - Bridgepoint takes shareholding in sports business Dorna*”. Zugriff am 05. Oktober 2008 unter <http://www.bridgepoint-capital.com/default.asp?sID=1101380725703&sArticleID=1153208618459>.
- „*Bridgepoint - Presse (04.09.2006) - Holmes Place merges with Virgin Active*”. Zugriff am 26. Februar 2008 unter <http://www.bridgepoint-capital.com/default.asp?sID=1102934953468&sArticleID=1157358569014>.
- „*Brockway Moran & Partners - About us*”. Zugriff am 23. Juni 2008 unter <http://www.brockwaymoran.com/index.php?page=about&category=overview>.
- „*Brockway Moran & Partners - About us - Case studies - Gold’s Gym*”. Zugriff am 23. Juni 2008 unter <http://www.brockwaymoran.com/index.php?page=management&category=casegoldsgym>.
- „*Brockway Moran & Partners - About us - Investment criteria*”. Zugriff am 23. Juni 2008 unter <http://www.brockwaymoran.com/index.php?page=about&category=investmentcriteria>.
- „*Brockway Moran & Partners - Investments - Previous investments - Gold’s Gym International, Inc.*”. Zugriff am 23. Juni 2008 unter <http://www.brockwaymoran.com/index.php?page=investments&category=goldsgym>.

- „*Bruckmann, Rosser, Sherrill & Co. LLC - Overview*“. Zugriff am 13. Mai 2008 unter <http://www.brs.com/over2.html>.
- „*Bruckmann, Rosser, Sherrill & Co. LLC - Portfolio companies - Specialty retail - Town Sports International Inc.*“. Zugriff am 13. Mai 2008 unter http://www.brs.com/port_spre.html.
- „*Bruckmann, Rosser, Sherrill & Co. LLC - Target investments*“. Zugriff am 13. Mai 2008 unter <http://www.brs.com/target.html>.
- „*Bunker Hill Capital - Investment criteria*“. Zugriff am 27. Juni 2008 unter <http://www.bunkerhillcapital.com/docs/criteria.php>.
- „*Bunker Hill Capital - Portfolio companies - California Family Fitness*“. Zugriff am 27. Juni 2008 unter <http://www.bunkerhillcapital.com/docs/portfolio-companies.php>.
- „*Bunker Hill Capital - Sector focus*“. Zugriff am 27. Juni 2008 unter <http://www.bunkerhillcapital.com/docs/focus.php>.
- „*BusinessFirst - News (10.03.2008) - Blue Equity combines sports, entertainment properties into new company*“. Zugriff am 29. Oktober 2008 unter <http://louisville.bizjournals.com/louisville/stories/2008/03/10/daily5.html>.
- „*Business Insider - Betfair*“. Zugriff am 16. September 2008 unter <http://www.businessinsider.com/blackboard/betfair>.
- „*Business Timesonline - Bridgepoint wins control of race rights*“. Zugriff am 09. Januar 2008 unter http://business.timesonline.co.uk/tol/business/industry_sectors/leisure/article689556.ece.
- „*Business Timesonline - £90m deal will take LA Fitness private*“. Zugriff am 11. Dezember 2007 unter http://business.timesonline.co.uk/tol/business/industry_sectors/leisure/article519772.ece.
- „*Businessweek - Companies - Technogym S.p.A.*“. Zugriff am 17. Oktober 2008 unter <http://investing.businessweek.com/research/stocks/private/snapshot.asp?privcapId=5671636>.
- „*Businessweek - Private equity chases marathons*“. Zugriff am 29. Juni 2008 unter <http://www.businessweek.com/bwdaily/dnflash/content/nov2007/db2007111997953.htm>.
- „*Businessweek - WaterView Partners L.P.*“. Zugriff am 26. Juli 2008 unter <http://investing.businessweek.com/businessweek/research/stocks/private/snapshot.asp?privcapId=3482485>.
- „*Butler Capital - Our philosophy - Our business approach*“. Zugriff am 03. Oktober 2008 unter <http://www.butlercapitalpartners.com/main/rub11.php?lg=en>.
- „*Butler Capital - Our philosophy - Our investment fund*“. Zugriff am 03. Oktober 2008 unter <http://www.butlercapitalpartners.com/main/rub12.php?lg=en>.
- „*BV Investment Partners - Portfolio - Entertainment - Petty Holdings*“. Zugriff am 21. Oktober 2008 unter <http://www.bvlp.com/portfolio/current-investments/>.
- „*BVK - Mitglieder - Quadriga Capital Services GmbH*“. Zugriff am 02. Oktober 2008 unter http://www.bvkap.de/privateequity.php/cat/26/mgdl/158/Name/Quadriga_Capital_Services_GmbH.

- „*Canadait.com - Company News (14.03.2008) - North Castle Partners invests in World Health Club, Inc. increasing its presence in the fitness industry*”. Zugriff am 19. April 2008 unter <http://www.canadait.com/cfm/index.cfm?It=106&Id=26181&Se=2&Sv=&Lo=2>.
- „*Candover - Our funds*”. Zugriff am 21. Oktober 2008 unter <http://www.candover.com/english/about-candover/funds-perform>.
- „*Candover - Sector insight - Deal archive*”. Zugriff am 21. Oktober 2008 unter <http://www.candover.com/english/sector-insight/done-deals>.
- „*Candover - Sector insight - Leisure - Deal archive - Technogym*”. Zugriff am 21. Oktober 2008 unter <http://www.candover.com/english/sector-insight/leisure/casestudies?1=1&blockid=1373151&blocktemplateid=176261>.
- „*Candover - The company*”. Zugriff am 21. Oktober 2008 unter <http://www.candover.com/english/about-candover/the-company>.
- „*Cannons Health Clubs - Press office*”. Zugriff am 06. November 2007 unter <http://www.cannons.co.uk/press-office>.
- „*Caslon - Caslon Analytics note private equity funds - Landmarks - 1994*”. Zugriff am 17. Mai 2008 unter <http://www.caslon.com.au/equitynote5.htm>.
- „*CBS Sports - Presse (06.12.1999) - Sports.com Limited to raise \$49 million through second round of funding led by Sports Capital Partners and Soros Private Equity Partners*”. Zugriff am 26. Juni 2006 unter <http://www.highbeam.com/doc/1G1-58032194.html>.
- „*Cerberus Capital Management LP - About*”. Zugriff am 17. Juli 2007 unter http://www.cerberuscapital.com/about_comp_prof.html.
- „*Charlesbank - Investment criteria*”. Zugriff am 11. Juli 2008 unter <http://www.charlesbank.com/about/criteria.asp>.
- „*Charterhouse - Investment Criteria*”. Zugriff am 30. Oktober 2008 unter <http://www.charterhouse.co.uk/default.asp?sID=1129208548073>.
- „*Chartwell Investments - Home - About the firm*”. Zugriff am 11. Oktober 2007 unter <http://www.chartwellinvestments.com/home.php?subPageId=32>.
- „*Chartwell Investments - Investment strategy - Investment criteria*.” Zugriff am 11. Oktober 2007 unter <http://www.chartwellinvestments.com/investment.php?subPageId=15>.
- „*Chartwell Investments - Portfolio - Richard Childress Racing*”. Zugriff am 11. Oktober 2007 unter <http://www.chartwellinvestments.com/portfolio.php?subPageId=20->.
- „*Chilmark Partners*”. Zugriff am 08. Juli 2008 unter <http://chilmarkpartners.com/>.
- „*Chilmark Partners - Case studies - The Wellbridge Company*”. Zugriff am 08. Juli 2008 unter <http://chilmarkpartners.com/studies/advisory/wellbridge.html>.
- „*Chilmark Partners - Principal transactions*”. Zugriff am 08. Juli 2008 unter <http://chilmarkpartners.com/investing/transactions.html>.
- „*CincoDias.com - Mercapital compra el 32% de la cadena de gimnasios MSC Wellness*”. Zugriff am 02. Dezember 2006 unter <http://www.cincodias.com>.

- com/articulo/empresas/Mercapital/compra/32/cadena/gimnasios/MSC/Wellness/cdsemp/20021015cdscdiemp_15/Tes/.
- „Cinven“. Zugriff am 16. Januar 2008 unter <http://www.cinven.com/>.
- „Cinven - About us“. Zugriff am 16. Januar 2008 unter <http://www.cinven.com/aboutus/default.asp>.
- „Cinven - Sektor Fokus“. Zugriff am 16. Januar 2008 unter <http://www.cinven.com/sectors.asp?pageid=30>.
- „Cinven - Unsere Investments - Fitness First“. Zugriff am 16. Januar 2008 unter http://www.cinven.com/investment_info.asp?PageID=7&InvestID=50&CompanyID=30.
- „CIVC Partners - Our focus“. Zugriff am 22. Juli 2008 unter <http://www.civc.com/overview.asp?grp=Our%20Focus>.
- „CIVC Partners - Our focus - Investment criteria“. Zugriff am 22. Juli 2008 unter <http://www.civc.com/detail.asp?grp=Our%20Focus&pg={861BF745-D79F-11D6-B160-00508BEF2785}>.
- „CIVC Partners - Portfolio - Other industries“. Zugriff am 22. Juli 2008 unter http://www.civc.com/portfolio_company.asp?grp=Our%20Portfolio&id={7012DA-AE-E070-11D6-B160-00508BEF2785}§ion={861BE362-D79F-11D6-B160-00508BEF2785}.
- „Close Brothers - Case study - Close Brothers provides independent debt advice to Esporta Group Limited on its £306.2 million debt refinancing“. Zugriff am 12. Dezember 2007 unter [http://www.cbcf.com/Case%20Studies/2006/Esporta%20\(2006\).aspx](http://www.cbcf.com/Case%20Studies/2006/Esporta%20(2006).aspx).
- „ClubCorp - About us“. Zugriff am 28. Juli 2008 unter <http://www.clubcorp.com/club/scripts/section/section.asp?GRP=8&NS=PAU>.
- „ClubCorp - About us - Our story“. Zugriff am 28. Juli 2008 unter http://www.clubcorp.com/club/scripts/library/view_document.asp?GRP=8&NS=PAU&DN=OURSTORY&SUBGRP=13.
- „Coffer Corporate Leisure - News (04.04.2006) - Coffer Corporate Leisure advises MidOcean Partners and LA Fitness on Crown Sports Plc. acquisition“. Zugriff am 07. Mai 2008 unter <http://www.cocol.co.uk/news/details.aspx?id=8>.
- „Colony Capital - News (11.01.2008) - Colony Capital takes control of Paris Saint-Germain“. Zugriff am 03. Oktober 2008 unter http://www.colonyinc.com/articles/news_parisstgermain0108.htm.
- „Colony Capital - Our company - History“. Zugriff am 03. Oktober 2008 unter <http://www.colonyinc.com/history.htm>.
- „Columbia Capital - About“. Zugriff am 26. Juli 2008 unter <http://www.colcap.com/about/>.
- „Confluence Watersports - Press releases (12.05.2005) - Confluence Holdings to acquire Watermark's Water Sports Division“. Zugriff am 16. Juli 2008 unter http://www.confluencewatersports.com/confluence_05.pdf.

- „*Cornerstone Equity Investors, LLC - Firm overview*”. Zugriff am 04. Juni 2008 unter <http://www.cornerstone-equity.com/firmoverview.htm>.
- „*Cornerstone Equity Investors, LLC - Press releases (15.03.2004) - Cornerstone completes the sale of True Temper Sports*”. Zugriff am 29. Juni 2007 unter <http://www.cornerstone-equity.com/pressrelease/mar1504.htm>.
- „*Credit Suisse - Dossiers - Swiss Venture Club*”. Zugriff am 02. Juli 2008 unter <http://emagazine.credit-suisse.com/app/article/index.cfm?fuseaction=OpenArticle&aoid=131785&coid=129452&lang=EN>.
- „*CVC - At the forefront of private equity*”. Zugriff am 12. Oktober 2008 unter <http://www.cvc.com/Content/En/General/Home.aspx>.
- „*CVC - Global private equity - Oxbow*”. Zugriff am 12. Oktober 2008 unter <http://www.cvc.com/Content/En/OurCompanies/CompanyDetails.aspx?PCID=104>.
- „*CVC - Our companies - Our investment history - Oxbow*”. Zugriff am 12. Oktober 2008 unter <http://www.cvc.com/Content/En/OurCompanies/CompanyDetails.aspx?PCID=104>.
- „*CVC - Unsere Prinzipien - Unsere Fonds*”. Zugriff am 12. Oktober 2008 unter <http://www.cvc.com/Content/DE/OurApproach/OurFunds.aspx>.
- „*Daily Racing Form - What's new - About DRF*”. Zugriff am 31. Oktober 2008 unter <http://www.drf.com/about/pr052404.html>.
- „*Debevoise & Plimpton LLP - News (13.02.2006) - North Castle Partners in sale of Equinox Holdings*”. Zugriff am 01. Juli 2006 unter http://www.debevoise.com/newseventspubs/news/RepresentationDetail.aspx?exp_id=d54d9b1c-19d8-4723-8bf0-0e5fa904f043.
- „*Deseven*”. Zugriff am 06. Januar 2008 unter <http://www.deseven.com>.
- „*Deseven - About*”. Zugriff am 06. Januar 2008 unter <http://www.deseven.com/about.htm>.
- „*Deseven - Investment criteria*”. Zugriff am 06. Januar 2008 unter <http://www.deseven.com/criteria.htm>.
- „*Deseven - Portfolio - ESN*”. Zugriff am 11. Oktober 2008 unter <http://www.deseven.com/esn.htm>.
- „*Deseven - Portfolio - GameRock*”. Zugriff am 06. Januar 2008 unter <http://www.deseven.se/gamerock.htm>.
- „*Deseven - Portfolio - onGolf*”. Zugriff am 11. Oktober 2008 unter <http://www.deseven.com/ongolf.htm>.
- „*Digitalmediawire (29.10.2008) - Accel Partners leads funding round for SportsBlogs Nation*”. Zugriff am 10. Dezember 2008 unter <http://www.dmwmedia.com/news/2008/10/29/accel-partners-leads-funding-round-sportsblogs-nation>.
- „*Dinamia - Investments*”. Zugriff am 27. Januar 2008 unter <http://www.dinamia.es/>.
- „*DMNews (03.07.2007) - North Castle buys controlling interest in Performance Inc.*” Zugriff am 16. Dezember 2007 unter <http://www.dmnews.com/North-Castle-buys-controlling-interest-in-Performance-Inc/article/96117/>.

- „*Dolphin Equity Partners - News (27.07.2004) - Sportvision raises new equity funding to support continued growth and market leadership*”. Zugriff am 25. September 2008 unter <http://www.dolphinequity.com/news/newsArchive/0704sportvision.html>.
- „*Dolphin Equity Partners - Our Story*”. Zugriff am 25. September 2008 unter <http://www.dolphinequity.com/firm/ourStory.html>.
- „*Dolphin Equity Partners - Why us*”. Zugriff am 25. September 2008 unter <http://www.dolphinequity.com/firm/whyUs.html>.
- „*Dorna - The Company*”. Zugriff am 19. Januar 2008 unter <http://www.dorna.com/>.
- „*Doughty Hanson & Co.*”. Zugriff am 15. Oktober 2008 unter <http://www.doughtyhanson.com/>.
- „*Doughty Hanson & Co. - News (28.05.2004) - Umbro flotation*”. Zugriff am 11. Dezember 2006 unter http://www.doughtyhanson.com/News_PE.aspx.
- „*Doughty Hanson & Co. - Overview*”. Zugriff am 15. Oktober 2008 unter http://www.doughtyhanson.com/Overview_PE.aspx.
- „*Doughty Hanson & Co. - Portfolio*”. Zugriff am 15. Oktober 2008 unter http://www.doughtyhanson.com/Portfolio_PE.aspx.
- „*Doughty Hanson & Co. - Private equity - Historical portfolio - Umbro*”. Zugriff am 11. Dezember 2006 unter http://www.doughtyhanson.com/HistoricPortfolio_PE.aspx.
- „*DSSV - Aktuelles (05.08.2005) - Karstadt verkauft Fitness Aktivitäten*”. Zugriff am 20. Dezember 2007 unter <http://www.dssv.de/index.php?id=94&PHPSESSID=0871044428228ee1563e692bd946517c>.
- „*Duke Street Capital*”. Zugriff am 23. Oktober 2008 unter <http://www.dukestreetcapital.com/>.
- „*Duke Street Capital - About Duke Street Capital*”. Zugriff am 23. Oktober 2008 unter <http://www.dukestreetcapital.com/>.
- „*Duke Street Capital - Management Buy-Ins*”. Zugriff am 23. Oktober 2008 unter <http://www.dukestreetcapital.com/>.
- „*Duke Street Capital - Our portfolio*”. Zugriff am 23. Oktober 2008 unter <http://www.dukestreetcapital.com/portfolio>.
- „*Duke Street Capital - Our portfolio - Current investments*”. Zugriff am 23. Oktober 2008 unter <http://www.dukestreetcapital.com/portfolio/current>.
- „*Duke Street Capital - Our portfolio - Previous investments - Esporta*”. Zugriff am 23. Oktober 2008 unter <http://www.dukestreetcapital.com/sectorfocus/studies/esporta>.
- „*Duke Street Capital - Our portfolio - Previous investments - Sporting Index*”. Zugriff am 23. Oktober 2008 unter <http://www.dukestreetcapital.com/sectorfocus/studies/sportingindex>.
- „*Duke Street Capital - Sector focus*”. Zugriff am 23. Oktober 2008 unter <http://www.dukestreetcapital.com/>.

- „*Edgar Online - Company - Cobblestone Golf Group Inc.*“. Zugriff am 26. Juli 2008 unter <http://sec.edgar-online.com/1998/01/16/15/0000898430-98-000153/Section8.asp>.
- „*EdsLink LLC*“. Zugriff am 26. Juli 2008 unter <http://www.edslink.com/>.
- „*Electra*“. Zugriff am 03. Januar 2008 unter <http://www.electraequity.com/>.
- „*Electra - About us*“. Zugriff am 03. Januar 2008 unter <http://www.electraequity.com/AboutUs.asp>.
- „*Electra - Portfolio companies*“. Zugriff am 03. Januar 2008 unter <http://www.electraequity.com/Portfolio.asp>.
- „*EPVC - Portfolio*“. Zugriff am 03. August 2008 unter http://www.epvc.com/venture_capital_portfolio/venture_capital_funds.asp.
- „*EPVC - Profile*“. Zugriff am 03. August 2008 unter http://www.epvc.com/venture_capital_about/.
- „*ESN - About ESN*“. Zugriff am 19. April 2008 unter <http://www.esportnetwork.com/?pageID=about>.
- „*ESN - News (21.12.06) - Spelarenan.se expands rapidly*“. Zugriff am 19. April 2008 unter <http://www.esportnetwork.com/?pageID=news>.
- „*ESPN Classic - About us*“. Zugriff am 30. August 2008 unter <http://www.espnclassic.com/corporate/about.php>.
- „*Esporta Health Clubs - About us*“. Zugriff am 14. Dezember 2008 unter http://www.esporta.com/about_us.asp.
- „*European Capital - Home*“. Zugriff am 04. November 2008 unter <http://www.europecapital.com>.
- „*European Capital - News (17.02.2006)*“. Zugriff am 04. November 2008 unter <http://www.europecapital.com/news/newsreleases/2006/pr20060217.html>.
- „*European Capital - Our portfolio*“. Zugriff am 04. November 2008 unter http://www.europecapital.com/our_portfolio/portfolio.html.
- „*Explorer Investments - Investment strategy*“. Zugriff am 29. Oktober 2008 unter http://www.explorerinvestments.com/site_ing/site_flash/estrategia.html.
- „*Falconhead Capital - About - History*“. Zugriff am 16. Mai 2008 unter <http://www.falconheadcapital.com/page/about&?p=history>.
- „*Falconhead Capital - About - Investment strategy*“. Zugriff am 16. Mai 2008 unter <http://www.falconheadcapital.com/page/about&?p=strategy>.
- „*Falconhead Capital - About - Overview*“. Zugriff am 16. Mai 2008 unter <http://www.falconheadcapital.com/page/about&?p=overview>.
- „*Falconhead Capital - Investments - ESPN Classic Europe LLC*“. Zugriff am 21. August 2008 unter <http://www.falconheadcapital.com/page/portfolio>.
- „*Falconhead Capital - Investments - Extreme Fitness*“. Zugriff am 16. Mai 2008 unter <http://www.falconheadcapital.com/page/portfolio>.
- „*Falconhead Capital - Investments - The Golf Warehouse*“. Zugriff am 16. Mai 2008 unter <http://www.falconheadcapital.com/page/portfolio>.

- „*Falconhead Capital - News (07.09.2003) - Moross at home in the coach's seat*”. Zugriff am 16. Mai 2008 unter <http://www.falconheadcapital.com/~falcon/page/news/14>.
- „*Falconhead Capital - News (05.05.2004) - Falconhead Capital has chosen buyer for Golf Warehouse*”. Zugriff am 16. Mai 2008 unter <http://www.falconheadcapital.com/page/news/6>.
- „*Falconhead Capital - News (12.04.2005) - DJ Disney's ESPN buys rest of ESPN Classic Sport in Europe*”. Zugriff am 16. Mai 2008 unter <http://www.falconheadcapital.com/page/news/5>.
- „*Falconhead Capital - News (20.06.2006) - Falconhead pumping up with purchase of Extreme Fitness*”. Zugriff am 16. Mai 2008 unter <http://www.falconheadcapital.com/page/news/55>.
- „*Falconhead Capital - News (26.04.2007) - Falconhead-backed Extreme Fitness buys some Bally's Canadian Clubs*”. Zugriff am 16. Mai 2008 unter <http://www.falconheadcapital.com/page/news/65>.
- „*Falconhead Capital - News (20.03.2008) - Falconhead adds to endurance sports platform*”. Zugriff am 21. August 2008 unter <http://www.falconheadcapital.com/page/news/82>.
- „*Falconhead Capital - Press releases (10.12.2001) - ESPN and Sports Capital Partners create `ESPN Classic Sport` Network in Europe*”. Zugriff am 21. August 2008 unter <http://www.falconheadcapital.com/page/news/43>.
- „*Falconhead Capital - Press releases (07.01.2008) - Falconhead Capital acquires three endurance sport companies, forms major endurance-sport event and publishing platform*”. Zugriff am 16. Mai 2008 unter <http://www.falconheadcapital.com/page/news/69>.
- „*Falconhead Capital - Press releases (11.02.2008) - Falconhead Capital signs definitive agreement to acquire Inside Communications, Inc.*”. Zugriff am 21. August 2008 unter <http://www.falconheadcapital.com/page/news/78>.
- „*Fantasy Moguls*”. Zugriff am 09. Juni 2008 unter <http://www.fantasymoguls.com/index>.
- „*Fantasy Moguls - About*”. Zugriff am 09. Juni 2008 unter <http://www.fantasymoguls.com/about>.
- „*FAZ.NET - Sport - Mehrheitsverhältnisse in der Formel 1*”. Zugriff am 24. Januar 2008 unter <http://www.faz.net/s/Rub8C6F3503328B4FC2843206F67CB1BB67/Doc~EC768AA4F9E6E4D16BF4C1EFB1E6DC2D0~ATpl~Ecommo n~SMed.html>.
- „*Fenway Partners - Investment philosophy - Investment criteria*”. Zugriff am 18. Mai 2008 unter <http://www.fenwaypartners.com/1.asp?sub=6>.
- „*Fenway Partners - Sektorlink - Fenway Partners completes \$240 million acquisition of Bell Sports Corporation*”. Zugriff am 18. Mai 2008 unter <http://fenway.sectorlink.org/new/uploads/news29.pdf>.
- „*Fenway Partners - Selected investments*”. Zugriff am 18. Mai 2008 unter http://www.fenwaypartners.com/sel_inv.asp?id=7.

- „*Financial News (29.06.2007) - Activist investor steps down from RIT Capital board*”. Zugriff am 07. Oktober 2008 unter <http://www.efinancialnews.com/uedition/index/content/2448200752>.
- „*Financial News/Private Equity News (06.03.2008) - Barclays Ventures pushes deal range with sports deal*”. Zugriff am 22. Juni 2008 unter <http://www.penews.com/archive/tag/Italy/1/content/2349989928>.
- „*FinanzNachrichten.de (28.08.2002) - Jack Wolfskin wird an Bain Capital verkauft*”. Zugriff am 03. Mai 2008 unter <http://www.finanznachrichten.de/nachrichten-2002-08/artikel-2085330.asp>.
- „*First Equity Group - First Equity development - Services - Merchant banking*”. Zugriff am 30. August 2008 unter http://www.firstequity.com/merchant_banking.asp.
- „*First Equity Group - First Racing*”. Zugriff am 30. August 2008 unter <http://www.firstequity.com/firstracing/index.shtm>.
- „*First Equity Group - First Racing - First Racing's Founders*”. Zugriff am 30. August 2008 unter <http://www.firstequity.com/firstracing/bios.shtm>.
- „*First Equity Group - Home*”. Zugriff am 30. August 2008 unter <http://www.firstequity.com/home.asp>.
- „*Fitnessbusinesspro.com - TSI's Public Play*”. Zugriff am 11. Mai 2008 unter http://fitnessbusinesspro.com/forprofits/fitness_tsis_public_play/.
- „*Fitness First - About us*”. Zugriff am 27. Januar 2008 unter <http://www.fitnessfirst.co.uk/About-Fitness-First-Gym/About-Fitness-First-Gym-Health-Club.aspx>.
- „*Fragster - Artikel (09.05.2008) - Larsson über ESL, VOIPlay und Deseven*”. Zugriff am 07. Juli 2008 unter <http://www.fragster.de/artikel/495/larsson-uber-esl-voisplay-und-deseven/>.
- „*Freshnews.com (13.05.2008) - Espresso Fitness secures additional \$12 million investment*”. Zugriff am 18. Juli 2008 unter http://www.freshnews.com/news/fresh-money/article_43512.html
- „*FSN Capital - Home*”. Zugriff am 22. Oktober 2008 unter <http://www.fsncapital.no/index.php?id=8>.
- „*FSN Capital - Investments*”. Zugriff am 22. Oktober 2008 unter <http://www.fsncapital.no/index.php?id=6>.
- „*FSN Capital - News (1.11.2007) - FSN Capital II acquires leading nordic health and fitness chain*”. Zugriff am 22. Oktober 2008 unter <http://www.fsncapital.no/index.php?id=3>.
- „*Fundinguniverse - Company history list - Big 5 Sporting Goods Corporation*”. Zugriff am 05. Juli 2008 unter <http://www.fundinguniverse.com/company-histories/Big-5-Sporting-Goods-Corporation-Company-History.html>.
- „*Fundinguniverse - Company history list - Icon Health & Fitness, Inc.*”. Zugriff am 26. Mai 2008 unter <http://www.fundinguniverse.com/company-histories/Icon-Health-amp;-Fitness-Inc-Company-History.html>.

- „*Fundinguniverse - Company history list - Life Time Fitness, Inc.*“. Zugriff am 17. Juni 2008 unter <http://www.fundinguniverse.com/company-histories/Life-Time-Fitness-Inc-Company-History.html>.
- „*Fundinguniverse - Company history list - Schwinn Cycle and Fitness L.P.*“. Zugriff am 13. Juli 2008 unter <http://www.fundinguniverse.com/company-histories/Schwinn-Cycle-and-Fitness-LP-Company-History.html>.
- „*Funk Ventures - About us*“. Zugriff am 24. Oktober 2008 unter <http://www.funkventures.com/aboutus.aspx>.
- „*Funk Ventures - Portfolio - Daily F1*“. Zugriff am 24. Oktober 2008 unter <http://www.funkventures.com/portfoliodailyf1.aspx>
- „*Funk Ventures - Portfolio - Encore Fitness*“. Zugriff am 24. Oktober 2008 unter <http://www.funkventures.com/portfolioencorefitness.aspx>.
- „*Funk Ventures - Portfolio - Surf Parks*“. Zugriff am 24. Oktober 2008 unter <http://www.funkventures.com/portfoliosurfparks.aspx>.
- „*Funk Ventures - Venture Capital - Investment criteria*“. Zugriff am 24. Oktober 2008 unter <http://www.funkventures.com/vcfundingcriteria.aspx>.
- „*Galt & Taggart Capital - Company information - Investment strategy*“. Zugriff am 04. Juni 2008 unter <http://www.galtandtaggartcapital.ge/gtc/index.php?¶ms=eF5LtDKyqi62MrFSyknMS1eyLgbylVLzQAygWEFieiqIaWhppZSZV5ZaXJKbmlcSX1xSIFiSml6pZF0LAHW1FM0%3D9>.
- „*Galt & Taggart Capital - Company information - Portfolio - Prime Fitness*“. Zugriff am 04. Juni 2008 unter <http://www.galtandtaggartcapital.ge/gtc/index.php?¶ms=eF5LtDKyqi62MrFSyknMS1eyLgbylVLzQAygWEFieiqIaWgMZBdl5qbGp2WW5KUWFytZ1wIA%2ByISIA%3D%3D>.
- „*Game Plan LLC - Minor League transactions*“. Zugriff am 26. September 2008 unter http://www.gameplanllc.net/Other_Projects.html.
- „*GameRock*“. Zugriff am 29. März 2008 unter <http://www.gamerock.com>.
- „*Gilbert Global Equity Partners - About us*“. Zugriff am 12. Januar 2008 unter http://www.gilbertglobal.com/about_us/index.htm.
- „*Global Equity Partners*“. Zugriff am 07. Oktober 2008 unter <http://www.gep.at/>.
- „*Global Equity Partners - Geschäftsbereiche - Wachstum & Hightech - Track Record - Starbet Gaming Entertainment AG*“. Zugriff am 07. Oktober 2008 unter <http://www.gep.at/main/DE/GEP/Geschaefsbereiche/WachstumundHT/Portfolio/Starbet/index,method=main.html>.
- „*GolfRange - Nachrichten - GolfRange und Waterland - Starke Partner für modernes Golf*“. Zugriff am 28. Oktober 2008 unter [http://golfrange.gkmb.net/newsnational.html?&cHash=4d8c8bb3aa&tx_ttnews\[backPid\]=19&tx_ttnews\[t_t_news\]=402](http://golfrange.gkmb.net/newsnational.html?&cHash=4d8c8bb3aa&tx_ttnews[backPid]=19&tx_ttnews[t_t_news]=402).
- „*Goliath - Industry information (07.02.2006) - Fenway Partners to combine Riddell Bell Holdings with Easton Sports*“. Zugriff am 23. Juli 2008 unter http://goliath.ecnext.com/coms2/gi_0199-5200328/Fenway-Partners-to-Combine-Riddell.html.

- „*Google Finance - Equinox Holdings Inc.*“. Zugriff am 13. Dezember 2008 unter <http://finance.google.com/finance?cid=702131>.
- „*Google Finance - Golf Partner Co., Ltd.*“. Zugriff am 01. Juni 2008 unter <http://finance.google.com/finance?q=TYO:3074>.
- „*Google Finance - RIT Capital Partners Plc.*“. Zugriff am 19. Februar 2008 unter <http://finance.google.com/finance?q=LON:RCP>.
- „*Graphite Capital - Investment approach - Investment criteria*“. Zugriff am 22. Oktober 2008 unter <http://www.graphitecapital.com/investment-criteria.html>.
- „*Graphite Capital - News (06.08.2007) - Graphite Capital backs £22m MBO of The Third Space*“. Zugriff am 22. Oktober 2008 unter <http://www.graphitecapital.com/documents/TheThirdSpacepressrelforwebsite.pdf>.
- „*Graphite Capital - Our business - Overview*“. Zugriff am 22. Oktober 2008 unter <http://www.graphitecapital.com/business-overview.html>.
- „*Gridiron Capital - Company - Firm Overview*“. Zugriff am 16. Juli 2008 unter: <http://www.gridironcapital.com/company.asp>.
- „*Gridiron Capital - Home - Brochure*“. Zugriff am 16. Juli 2008 unter: <http://www.gridironcapital.com/media/pdf/brochure.pdf>.
- „*Gridiron Capital - Portfolio Companies - Schutt Sports*“. Zugriff am 16. Juli 2008 unter: <http://www.gridironcapital.com/portfolio-companies.asp>.
- „*Gryphon Investors - About Gryphon - Our history & philosophy*“. Zugriff am 15. November 2008 unter <http://www.gryphon-inv.com/history-and-philosophy.php>.
- „*Gryphon Investors - Industry focus*“. Zugriff am 15. November 2008 unter <http://www.gryphon-inv.com/industry-focus.php>.
- „*Gryphon Investors - Our investment criteria*“. Zugriff am 15. November 2008 unter <http://www.gryphon-inv.com/investment-criteria.php>.
- „*Gryphon Investors - Our portfolio*“. Zugriff am 15. November 2008 unter <http://www.gryphon-inv.com/pdfs/Portfolio.pdf>.
- „*GT Bicycles - GT mountain bikes*“. Zugriff am 16. Dezember 2008 unter <http://www.gtmountainbikes.com/mountain/index.php?b=moun&country=GER&br and=moun>.
- „*Gulfnews.com - News (01.09.2008) - Abu Dhabi United Group buys Manchester City*“. Zugriff am 14.12.2008 unter <http://gulfnews.com/business/investment/abu-dhabi-united-group-buys-manchester-city-1.129311>.
- „*Halti - Halti Oy - About Halti Ltd.*“. Zugriff am 04. Juli 2008 unter <http://www.halti.fi/dynamic/2/20.html>.
- „*Handelsauskunft.de - Wirtschaftsmagazin (Juli 2006) - FSH Future Sports Holding GmbH - Zu schnell zu groß?*“. Zugriff am 16. Mai 2008 unter <http://handelsauskunft.de/artikel269.html>.
- „*HANNOVER Finanz - Aktuell - News Archiv (03.08.2005) - Neue Beteiligung Runnerspoint*“. Zugriff am 25. Juni 2006 unter <http://www.hannoverfinanz.de/aktuell/news/details/05734/index.php>.

- „*HANNOVER Finanz - Strategie*“. Zugriff am 26. Januar 2008 unter <http://www.hannoverfinanz.de/unternehmen/strategie/index.php>.
- „*HANNOVER Finanz - Unternehmen*“. Zugriff am 26. Januar 2008 unter <http://www.hannoverfinanz.de/unternehmen/>.
- „*HANNOVER Finanz - Unternehmen - Zahlen*“. Zugriff am 26. Januar 2008 unter <http://www.hannoverfinanz.de/unternehmen/zahlen/index.php>.
- „*Head2Head Sports - Football - Football articles (22.10.2007) - Arlington Capital acquires Daily Racing Form and Sports Enthusiast Media*“. Zugriff am 02. September 2008 unter <http://www.head2head.com/football/news/arlingtoncapitalpurchasessports.xml>.
- „*Health City International - Wer wir sind*“. Zugriff am 03. Januar 2008 unter <http://www.healthcity.de/uber-uns/wer-wir-sind/>.
- „*Hellman & Friedman - About*“. Zugriff am 18. Juli 2007 unter <http://www.hf.com/about/index.html>.
- „*Hellman & Friedman - About - Investment philosophy*“. Zugriff am 18. Juli 2007 unter <http://www.hf.com/about/philosophy.html>.
- „*Hellman & Friedman - Recent investments - Selected prior investments - Formula One Holdings*“. Zugriff am 18. Juli 2007 unter <http://www.hf.com/investments/Investments.aspx?tag=formula>.
- „*HgCapital - Presse (18.10.2005) - HgCapital gewinnt Wettlauf um Sporting Index*“. Zugriff am 23. Oktober 2008 unter <http://www.hgcapital.com/de/News>.
- „*HgCapital - Über HgCapital*“. Zugriff am 23. Oktober 2008 unter <http://www.hgcapital.com/de/about/Pages/History.aspx>.
- „*Highbeam Business (01.02.2005) - Linsalata Capital acquires Augusta*“. Zugriff am 27. Dezember 2008 unter <http://business.highbeam.com/496/article-1G1-129407785/linsalata-capital-acquires-augusta>.
- „*Hillcrest Capital Partners - Investment approach - Investment criteria*“. Zugriff am 17. Juni 2008 unter <http://www.hillcrestcp.com/investment-cri.html>.
- „*Hillcrest Capital Partners - Portfolio - Shock Doctor, Inc.*“. Zugriff am 17. Juni 2008 unter <http://www.hillcrestcp.com/shock.html>.
- „*HITS - More HITS info*“. Zugriff am 09. Juli 2008 unter <http://www.hitsshow.com/>.
- „*Holmes Place - Our philosophy*“. Zugriff am 27. Januar 2008 unter <http://www.holmesplace.ch/e/clubs/index.php>.
- „*Hopewell Ventures - About*“. Zugriff am 17. Oktober 2008 unter <http://www.hopewellventures.com/about.html>.
- „*Hopewell Ventures - Investment Criteria*“. Zugriff am 17. Oktober 2008 unter <http://www.hopewellventures.com/investment.html>.
- „*Hopewell Ventures - News (28.10.2005) - Hopewell Ventures announces \$2.6 million investment in InStadium, Inc.*“ Zugriff am 17. Oktober 2008 unter: http://www.hopewellventures.com/HopewellVentures-LatestNews007_000.html.

- „*Hopewell Ventures - Portfolio - CSMG*“. Zugriff am 17. Oktober 2008 unter <http://www.hopewellventures.com/portfolio.html>.
- „*Hopewell Ventures - Portfolio - InStadium Inc.*“. Zugriff am 17. Oktober 2008 unter: <http://www.hopewellventures.com/portfolio.html>.
- „*Hunt Capital Group - About us*“. Zugriff am 07. November 2008 unter <http://www.huntcapital.com/about.htm>.
- „*Hunt Capital Group - Investment strategy - Company criteria*“. Zugriff am 07. November 2008 unter http://www.huntcapital.com/invest_co.htm.
- „*Hunt Capital Group - Investment strategy - Investment approach*“. Zugriff am 07. November 2008 unter http://www.huntcapital.com/invest_strat.htm.
- „*Hunt Capital Group - Investment strategy - Investment criteria*“. Zugriff am 07. November 2008 unter http://www.huntcapital.com/invest_investcriteria.htm.
- „*Hunt Capital Group - Investment strategy - Investment types*“. Zugriff am 07. November 2008 unter http://www.huntcapital.com/invest_types.htm.
- „*Hunt Capital Group - Portfolio investments - One-on-One Sports Inc.*“. Zugriff am 07. November 2008 unter http://www.huntcapital.com/portfolio_fund1.htm.
- „*Hunt Capital Group - Portfolio investments - Universal Sports America Inc.*“. Zugriff am 07. November 2008 unter http://www.huntcapital.com/portfolio_fund1.htm.
- „*Hyper Fitness*“. Zugriff am 16. Juni 2008 unter <http://www.hyper-fitness.com>.
- „*ICON Health & Fitness - About ICON*“. Zugriff am 12. Mai 2008 unter <http://www.iconfitness.com/about/history>.
- „*IMG - About IMG*“. Zugriff am 24. Juli 2008 unter <http://www.imgworld.com/about/default.sps>.
- „*Inflexion - Case studies - Crown Sports*“. Zugriff am 01. Oktober 2008 unter http://www.inflexion.com/emailers/case_studies/crownsports.html.
- „*InterMedia - About us*“. Zugriff am 04. Oktober 2008 unter <http://www.intermediaadvisors.com/main.cfm?actionId=globalShowStaticContent&screenKey=cmpAbout&s=interMedia>.
- „*InterMedia - Portfolio - News (01.10.2007) - World Championship Sports Network (WCSN) closes significant funding, establishing InterMedia Partners as majority stakeholder*“. Zugriff am 04. Oktober 2008 unter <http://www.intermediaadvisors.com/main.cfm?actionId=globalShowStaticContent&screenKey=cmpNews&htmlID=8517&s=intermedia>.
- „*InterMedia - Portfolio - News (16.06.2008) - NBC Sports & World Championship Sports Network partner to launch Universal Sports*“. Zugriff am 04. Oktober 2008 unter <http://www.intermediaadvisors.com/main.cfm?actionId=globalShowStaticContent&screenKey=cmpNews&htmlID=9602&s=intermedia>.
- „*InterMedia - Portfolio - Universal Sports*“. Zugriff am 04. Oktober 2008 unter <http://www.intermediaadvisors.com/main.cfm?actionId=globalShowStaticContent&screenKey=cmpPortfolio&s=interMedia>.

- „*International Law Office - Deal details*“. Zugriff am 19. November 2007 unter <http://www.internationallawoffice.com/Deals/Detail.aspx?g=feb46429-db00-426d-b449-31bf0a813e75>.
- „*ISIS Equity Partners - Our investments*“. Zugriff am 09. Juni 2008 unter <http://www.isisep.com/portfolio>.
- „*ISIS Equity Partners - Our investments - Fisher Outdoor Leisure*“. Zugriff am 09. Juni 2008 unter <http://www.isisep.com/ourinvestments/portfolio/FisherOutdoorLeisure/>.
- „*ISIS Equity Partners - Our investments - Wiggle Ltd.*“. Zugriff am 09. Juni 2008 unter <http://www.isisep.com/ourinvestments/portfolio/WiggleLtd/>.
- „*ISIS Equity Partners - Our market*“. Zugriff am 09. Juni 2008 unter <http://www.isisep.com/private%2Dequity%2Dmarket/>.
- „*ISIS Equity Partners - Our market - Sectors*“. Zugriff am 09. Juni 2008 unter <http://www.isisep.com/ourmarket/sectors>.
- „*ISIS Equity Partners - Press releases (02.06.2006) - ISIS backs the revolution!*“. Zugriff am 09. Juni 2008 unter <http://www.isisep.com/mediacentre/pressreleases/2006/ISISBackstheRevolution%21/>.
- „*ISIS Equity Partners - Press releases (17.07.2006) - ISIS Wiggle it*“. Zugriff am 09. Juni 2008 unter <http://www.isisep.com/mediacentre/pressreleases/2006/ISISWiggleIt/>.
- „*JPMorgan - Private Equity*“. Zugriff am 26. Juli 2008 unter <http://www.jpmorganpartners.com/>.
- „*J. W. Childs Associates, LP - Investment philosophy*“. Zugriff am 26. Oktober 2008 unter http://www.jwchilds.com/investment_philosophy.html#middle-market.
- „*J. W. Childs Associates, LP - Overview*“. Zugriff am 26. Oktober 2008 unter <http://www.jwchilds.com/index.html>.
- „*J. W. Childs Associates, LP - Portfolio*“. Zugriff am 26. Oktober 2008 unter <http://www.jwchilds.com/portfolio.html>.
- „*J. W. Childs Associates, LP - Portfolio - Fitness Quest*“. Zugriff am 11. Juni 2006 unter <http://www.jwchilds.com/portfolio.html>.
- „*KSL Capital Partners - Press room (07.03.2008) - KSL Capital Partners announces acquisition of Western Athletic Clubs*“. Zugriff am 23. Juli 2008 unter <http://www.kslcapital.com/press.asp>.
- „*KSL Capital Partners - Who we are*“. Zugriff am 23. Juli 2008 unter <http://www.kslcapital.com/who.asp>.
- „*LA Fitness - About us*“. Zugriff am 19. Dezember 2008 unter http://www.lafitness.co.uk/about_us.
- „*Lake Street Capital - About*“. Zugriff am 25. September 2008 unter <http://www.lakestreetcapital.com/html/About.html>.
- „*Lake Street Capital - Portfolio - Sportvision*“. Zugriff am 25. September 2008 unter <http://www.lakestreetcapital.com/comminfoserv.htm>.
- „*Leonard Green & Partners, LP*“. Zugriff am 02. Oktober 2008 unter <http://www.leonardgreen.com/>.

- „*Leonard Green & Partners, LP - Investment philosophy*”. Zugriff am 02. Oktober 2008 unter <http://www.leonardgreen.com/InvestmentPhilosophy.htm>.
- „*Leonard Green & Partners, LP - Investments*”. Zugriff am 02. Oktober 2008 unter <http://www.leonardgreen.com/Portfolio.htm>.
- „*Leonard Green & Partners, LP - LGP news (23.01.2006) - The Sports Authority, Inc. to be acquired by Leonard Green & Partners, LP*”. Zugriff am 27. Juli 2007 unter <http://www.leonardgreen.com/news/012306-sports-n.pdf>.
- „*LGV - Investment criteria*”. Zugriff am 12.08.2007 unter <http://www.lgvcapital.com/about/investment-criteria.html>.
- „*LGV - Portfolio - Club Company*”. Zugriff am 12.08.2007 unter <http://www.lgvcapital.com/portfolio/club-company.html>.
- „*LGV - Portfolio - Total Fitness*”. Zugriff am 12.08.2007 unter <http://www.lgvcapital.com/portfolio/total-fitness.html>.
- „*Lincolnshire Management - Company profile*”. Zugriff am 14. Juli 2008 unter http://lincolnshiremgmt.com/company_profile.htm.
- „*Lincolnshire Management - News & events - LMI sells Prince Sports*”. Zugriff am 14. Juli 2008 unter <http://www.lincolnshiremgmt.com/news.htm>.
- „*Lincolnshire Management - Portfolio companies - Prince Sports, Inc.*”. Zugriff am 14. Juli 2008 unter http://www.lincolnshiremgmt.com/private_equity_investment_portfolio.htm.
- „*Lincolnshire Management - Portfolio companies - The Alaska Club*”. Zugriff am 14. Juli 2008 unter http://www.lincolnshiremgmt.com/private_equity_investment_portfolio.htm.
- „*Linsalata Capital Partners - Background - Investment parameters*”. Zugriff am 27. Dezember 2008 unter <http://www.linsalatacapital.com/background/investmentparameters.asp>.
- „*Linsalata Capital Partners - Overview*”. Zugriff am 27. Dezember 2008 unter <http://www.linsalatacapital.com/background/>.
- „*Los Angeles Times (10.09.2003) - Varsity Brands settles suits over buyout*”. Zugriff am 03. Juli 2008 unter <http://articles.latimes.com/2003/sep/10/business/fi-rup10.2>.
- „*MA HSH - Pressemitteilung (22.12.2005)*”. Zugriff am 11. Oktober 2008 unter http://www.ma-hsh.de/cms/upload/downloads/pressemitteilungen/ham2005/PM2_0-2005.pdf.
- „*Mandalay - Sports Entertainment - About MSE Group*”. Zugriff am 14. September 2008 unter <http://www.mandalay.com/>.
- „*Mandalay - Sports Entertainment - Mandalay Baseball*”. Zugriff am 14. September 2008 unter <http://www.mandalay.com/>.
- „*Markenpunkt.de - Jack Wolfskin*”. Zugriff am 28. Oktober 2008 unter <http://www.markenpunkt.de/c,jack-wolfskin>.
- „*MDC - About MDC*”. Zugriff am 25. Juni 2008 unter <http://www.mdcpartners.com/home/master.html>.

- „MDC - Press (14.04.2003) - 24 Hours Fitness sets sights on bulking up”. Zugriff am 25. Juni 2008 unter <http://www.mdcpartners.com/news/pr030414.html>.
- „MDC - Press (03.05.2005) - Forstman Little to acquire 24 Hour Fitness Worldwide, Inc.”. Zugriff am 25. Juni 2008 unter <http://www.mdcpartners.com/home/master.html>.
- „Medienmaerkte.de - Advent übernimmt Sportfive-Mehrheit”. Zugriff am 03. Juni 2007 unter http://www.medienmaerkte.de/artikel/free/042203_sportfive.html.
- „Medienmaerkte.de - Legardère übernimmt Sportfive”. Zugriff am 03. Juni 2007 unter http://www.medienmaerkte.de/artikel/free/062011_sportfive.html.
- „Mercapital - About Mercapital”. Zugriff am 26. Oktober 2008 unter <http://www.mercapital.com/eng/sobre/sobremercapFS.htm>.
- „Mercapital - Investment criteria”. Zugriff am 26. Oktober 2008 unter <http://www.mercapital.com/eng/sobre/sobremercapFS.htm>.
- „Mercapital - Our investments”. Zugriff am 26. Oktober 2008 unter <http://www.mercapital.com/eng/invers/inversionFS.htm>.
- „MidOcean Partners”. Zugriff am 14. Dezember 2008 unter <http://www.midoceanpartners.com>.
- „MidOcean Partners - About us”. Zugriff am 14. Dezember 2008 unter http://www.midoceanpartners.com/#/about_us/.
- „MidOcean Partners - Portfolio”. Zugriff am 14. Dezember 2008 unter <http://www.midoceanpartners.com/#/portfolio/>.
- „Minneapolis-St. Paul Business Journal - News (03.06.2008) - Snap Fitness gets equity from Summit Partners”. Zugriff am 13. August 2008 unter <http://www.bizjournals.com/twincities/stories/2008/06/02/daily12.html>.
- „MLSnet.com - About MLS”. Zugriff am 01. September 2008 unter <http://web.mlset.com/about/>.
- „MLSnet.com - Front office/staff - David W. Checketts, investor-owner”. Zugriff am 01. September 2008 unter <http://web.mlset.com/t121/load.jsp?section=about&content=staff>.
- „Motorsport Total.com (21.03.2006) - Europäische Union gibt grünes Licht für 'CVC'”. Zugriff am 13. September 2007 unter http://www.motorsport-total.com/f1/news/2006/03/Europaeische_Union_gibt_gruenes_Licht_fuer_CVC_06032106.html.
- „Na.presseportal.de - Archiv (12.01.2000) - Die Sport-Superstars Michael Jordan, Shaquille O'Neal und Tiger Woods gehören zu den Investoren bei der zweiten Finanzierungsrunde im Umfang von \$52,5 Millionen von Sports.com Limited”. Zugriff am 29. Juli 2006 unter http://www.presseportal.de/pm/12829/102934/sportsline_com_inc.
- „Nautic Partners”. Zugriff am 16. Juli 2008 unter <http://www.nauticpartners.com/>.
- „Nautic Partners - Investment criteria”. Zugriff am 16. Juli 2008 unter <http://www.nauticpartners.com/about/criteria/>.
- „Nautic Partners - Portfolio”. Zugriff am 16. Juli 2008 unter <http://www.nauticpartners.com/portfolio>.

- „*NBA - Charlotte Bobcats - Robert L. Johnson adds the Astri Group to Charlotte Bobcats ownership team*“. Zugriff am 20. Oktober 2008 unter http://www.nba.com/bobcats/news/astri_group.html.
- „*NBA - News (14.01.2008) - NBA announces formation of NBA China*“. Zugriff am 21. Oktober 2008 unter http://www.nba.com/news/nba_china_080114.html.
- „*NEP Broadcasting, LLC - About*“. Zugriff am 27. Mai 2008 unter <http://guardian.nepinc.com/profile.php>.
- „*NEP Broadcasting, LLC - News (08.01.2007) - NEP Broadcasting, LLC announces new equity investment by American Securities Capital Partners, LLC*“. Zugriff am 27. Mai 2008 unter <http://guardian.nepinc.com/newsNewEquity2007.php>.
- „*NewSpring Capital - News (21.04.2006) - NewSpring Mezzanine Capital, LP announces its investment, a \$3.8 million mezzanine financing, in Internet Fitness, LLC*“. Zugriff am 19. Mai 2008 unter <http://www.newspringcapital.com/InternetFitnessInvestment.htm>.
- „*NewSpring Capital - NewSpring mezzanine - Portfolio - Internet Fitness*“. Zugriff am 19. Mai 2008 unter http://www.newspringcapital.com/nsm_portfolio.html.
- „*NewSpring Capital - Welcome to NewSpring Capital*“. Zugriff am 19. Mai 2008 unter <http://www.newspringcapital.com>.
- „*NGZ Online - Aus der Region - Von der „Muckibude“ zur Begegnungsstätte*“. Zugriff am 30. Juli 2008 unter <http://www.ngz-online.de/public/article/wirtschaft/225876/Von-der-Muckibude-zur-Begegnungsstaette.html>.
- „*Nordholding - Historie*“. Zugriff am 29. Oktober 2008 unter <http://www.nordholding.de/index.php?id=historie>.
- „*Nordholding - Investitionsphasen*“. Zugriff am 29. Oktober 2008 unter <http://www.nordholding.de/index.php?id=investitionsphasen>.
- „*Nordholding - Portfolio - Übersicht nach Branche*“. Zugriff am 29. Oktober 2008 unter <http://www.nordholding.de/index.php?id=branche>.
- „*Nordholding - Portfolio - Übersicht nach Phase*“. Zugriff am 29. Oktober 2008 unter <http://www.nordholding.de/index.php?id=phase>.
- „*Nordic Capital - Approach*“. Zugriff am 18. Dezember 2008 unter http://www.nordiccapital.com/approach_approach.asp.
- „*Nordic Capital - In brief*“. Zugriff am 18. Dezember 2008 unter <http://www.nordiccapital.com/aboutus.asp>.
- „*Nordic Capital - Press release (30.08.2002) - Nordic Capital acquires SATS and creates the leading fitness chain operator in the nordic countries*“. Zugriff am 04. Juni 2007 unter <http://www.nordiccapital.com/pdf/020830en.pdf>.
- „*North Castle Partners - Octane Fitness*“. Zugriff am 13. Oktober 2008 unter <http://www.northcastlepartners.com/portfolio/octane.php>.
- „*North Castle Partners - Performance*“. Zugriff am 13. Oktober 2008 unter <http://www.northcastlepartners.com/portfolio/performance.php>.
- „*North Castle Partners - Portfolio companies - Overview - World Health Club*“. Zugriff am 13. Oktober 2008 unter <http://www.northcastlepartners.com/portf>

olio/worldhealth.php.

„*North Castle Partners - The NCP story - About NCP*”. Zugriff am 13. Oktober 2008 unter <http://www.northcastlepartners.com/hla/hla.php>.

„*Northcote - By sector - Leisure, entertainment & hotels - Crown Sports Plc.*”. Zugriff am 17. Mai 2008 unter http://www.northcote.co.uk/company_links/bysector.asp?SIT=1&SID=22&SDL=NI00749.

„*Norvestor*”. Zugriff am 25. Juli 2008 unter <http://www.norvestor.com>.

„*Norvestor - Investment philosophy*”. Zugriff am 25. Juli 2008 unter <http://www.norvestor.com/doc.php?cat=philosophy>.

„*Norwest Equity Partners*”. Zugriff am 18. Oktober 2008 unter <http://www.nep.com>.

„*Norwest Equity Partners - Investment criteria*”. Zugriff am 18. Oktober 2008 unter http://www.nep.com/investment_criteria/.

„*Norwest Equity Partners - News (03.04.2008) - Norwest Equity Partners acquires Shock Doctor*”. Zugriff am 18. Oktober 2008 unter <http://www.nep.com/news/release.php?ID=95>.

„*Norwest Equity Partners - Portfolio*”. Zugriff am 18. Oktober 2008 unter <http://www.nep.com/portfolio/>.

„*NZZ Folio - Geld und Schweiss*”. Zugriff am 02. Juli 2008 unter <http://www.nzzfolio.ch/www/d80bd71b-b264-4db4-afd0-277884b93470/showarticle/ec3b50de-4e38-45c9-b7b6-fbf3b1b30c19.aspx>.

„*N+1 - Business Areas - Alternative investments - Private equity*”. Zugriff am 05. Oktober 2008 unter <http://www.nmas1.com/Home/BusinessAreas/RealAlternativeInvestments/PrivateEquity/tabid/97/Default.aspx>.

„*N+1 - N+1 Group - Strategy*”. Zugriff am 05. Oktober 2008 unter <http://www.nmas1.com/Home/GrupoN1/Estrategia/tabid/146/Default.aspx>.

„*Optisport - Das Unternehmen*”. Zugriff am 02. Dezember 2008 unter http://www.optisport.nl/index_de.php.

„*Oxbow - Privacy policy*”. Zugriff 16. Dezember 2007 unter <http://www.oxboworld.com/EN/privacy.htm>.

„*O2 Centro Wellness - History*”. Zugriff am 30. Oktober 2008 unter http://www.o2centrowellness.com/corporativa/corp_eng/index.htm.

„*Pace Master*”. Zugriff am 20. Juli 2008 unter <http://www.pacemaster.com/index.cfm>.

„*Pacific Cycle - Our story*”. Zugriff am 26. September 2008 unter <http://www.pacific-cycle.com/ourstory/>.

„*Pacific Cycle - Our story - Company timeline*”. Zugriff am 26. September 2008 unter <http://www.pacific-cycle.com/ourstory/timeline.php>.

„*PaidContent.org - Fantasy sports site Rotohog gets \$6 million funding*”. Zugriff am 12. September 2008 unter <http://dev.paidcontent.org/entry/419-fantasy-sports-site-rotohog-gets-6-million-funding/>.

„*PaidContent.org - Start-Up Atomic Moguls closes first round led by Second Avenue Partners; Partners with Amazon*”. Zugriff am 09. Juni 2008 unter

- <http://paidcontent.org/article/419-start-up-atomic-moguls-closes-first-round-led-by-second-avenue-partners/>.
- „PaidContent.org - Wicks sells Daily Racing Form to Arlington Capital for nearly \$200 million”. Zugriff am 02. September 2008 unter <http://www.paidcontent.org/entry/419-wicks-sells-daily-racing-form-to-arlington-capital-for-200-million-repo/>.
- „Panorama Capital - About Panorama”. Zugriff am 26. Juli 2008 unter <http://www.panoramacapital.com/about.shtml>.
- „Panorama Capital - Home - Investment philosophy”. Zugriff am 26. Juli 2008 unter <http://panoramacapital.com/investmentphilosophy.shtml>.
- „Parallel Investment Partners - Firm overview”. Zugriff am 04. Oktober 2008 unter <http://www.parallelip.com/firm-overview/>.
- „Parallel Investment Partners - Industry expertise - Industry focus”. Zugriff am 04. Oktober 2008 unter <http://www.parallelip.com/industry-focus/>.
- „Parallel Investment Partners - Industry expertise - Specialty retail - Hibbet Sports”. Zugriff am 04. Oktober 2008 unter <http://www.parallelip.com/specialty-retail/>.
- „Parallel Investment Partners - Portfolio - Portfolio companies - Former - Action Sports Media”. Zugriff am 04. Oktober 2008 unter <http://www.parallelip.com/action-sports-media/>.
- „Parallel Investment Partners - Portfolio - Portfolio companies - Former - Hibbet Sports”. Zugriff am 04. Oktober 2008 unter <http://www.parallelip.com/hibbet-sports/>.
- „Parthenon Capital - Media center - News (11.09.2004) - Parthenon Capital announces sale of Spheris to Warburg Pincus and Soros Private Equity”. Zugriff am 19. Juni 2007 unter http://www.parthenoncapital.com/news_result.asp?id=50.
- „Pegasus Capital Advisors - Case Studies - Cannondale”. Zugriff am 23. Juni 2007 unter: http://www.pcalp.com/pdf/cs_cannondale.pdf.
- „Pegasus Capital Advisors - What makes us unique”. Zugriff am 23. Juni 2007 unter: <http://www.pcalp.com/why-unique/>.
- „Penfund - About us”. Zugriff am 22. Oktober 2008 unter http://www.penfund.com/penfund/about_us.htm.
- „Penfund - Capital solutions”. Zugriff am 22. Oktober 2008 unter <http://www.penfund.com/penfund/capital.htm>.
- „Penfund - Investments”. Zugriff am 22. Oktober 2008 unter <http://www.penfund.com/penfund/portfolio.htm>.
- „Penfund - News (11.12.2007) - Penfund announces \$40 million follow-on investment in GoodLife Fitness Clubs”. Zugriff am 22. Oktober 2008 unter http://www.penfund.com/penfund/press_release121107.htm.
- „Permira - Investmentkriterien - Transaktionsarten”. Zugriff am 03. Oktober 2008 unter <http://www.permira.de/de/investment/investmentcriteria.html>.

- „*Permira - Investments - Holmes Place*”. Zugriff am 03. Oktober 2008 unter <http://www.permira.de/permira/de/dealdetail.jsp?id=50036>.
- „*Permira - Investments - Premiere*”. Zugriff am 03. Oktober 2008 unter <http://www.permira.de/permira/de/dealdetail.jsp?id=50028>.
- „*Permira - Our investments - Past investments - Premiere*”. Zugriff am 03. Oktober 2008 unter <http://www.permira.com/OurInvestments/PastInvestments.aspx?&investment=47>.
- „*Permira - Presse (02.2003) - Neue Gesellschafterstruktur von Premiere steht*”. Zugriff am 10. Juni 2006 unter <http://www.permira.de/permira/de/pressrelease.jsp?id=30502>.
- „*Permira - Über Permira*”. Zugriff am 03. Oktober 2008 unter <http://www.permira.de/de/about/aboutus.html>.
- „*Phoenix Business Journal - News (06.06.1997) - Starwood and Troon join for \$79m golf resorts buy*”. Zugriff am 28. Juli 2008 unter <http://www.bizjournals.com/phoenix/stories/1997/06/09/newscolumn2.html?page=1>.
- „*Physic Ventures - Portfolio - Espresso Fitness*”. Zugriff am 11. Oktober 2008 unter <http://www.physicventures.com/portfolio/expresso+fitness>.
- „*Pitpass.com - News (04.12.2005) - CVC's F1 buyout facing problems?*” Zugriff am 03. Juni 2006 unter http://www.pitpass.com/fes_php/pitpass_news_item.php?fes_art_id=26639.
- „*Pittsburgh BusinessTimes - News (12.04.2004) - Wachovia sells stake in NEP Broadcasting*”. Zugriff am 03. Mai 2008 unter <http://pittsburgh.bizjournals.com/pittsburgh/stories/2004/04/12/daily2.html>.
- „*PPM Capital - Investment operations*”. Zugriff am 09. Dezember 2008 unter <http://www.ppmventures.com/default.asp?menuid=16>.
- „*PPM Capital - Track record*”. Zugriff am 09. Dezember 2008 unter <http://www.ppmventures.com/default.asp?menuid=17>.
- „*Praesidian Capital - About us*”. Zugriff am 21. Oktober 2008 unter <http://www.praesidian.com/about.php>.
- „*Praesidian Capital - Selected transactions - David Barton Gym*”. Zugriff am 21. Oktober 2008 unter http://www.praesidian.com/sel_trans.php?sort=all.
- „*Praesidian Capital - Selected transactions - Planet Fitness*”. Zugriff am 21. Oktober 2008 unter http://www.praesidian.com/sel_trans.php?sort=all.
- „*Premiere - Premiere Unternehmensprofil*”. Zugriff am 02. Dezember 2008 unter http://info.premiere.de/inhalt/de/unternehmen_profil_start.jsp.
- „*Presseportal.ch - Aktuelle Meldungen (12.08.2004) - Fenway vereinigt Bell Sports Corporation und Riddell Sports Group zum weltweit größten Konzern für Kopfschutz-Systeme*”. Zugriff am 23. Juli 2008 unter http://www.presseportal.ch/de/pm/100006021/100478084/fenway_partners_inc?search=bildung.
- „*Presstext Austria (10.10.2006) - Greentube AG produziert neues In-Game Advertising Format: Starbet Racer*”. Zugriff am 28. Oktober 2008 unter <http://www>.

gep.at/main/DE/GEP/Geschaefsbereiche/WachstumundHT/Portfolio/Starbet/index,method=main.html.

- „*Private equity firms - Birch Hill Equity Partners*”. Zugriff am 22. Oktober 2008 unter <http://www.privateequityfirms.com/firm/1348/Birch-Hill-Equity-Partners>.
- „*Private equity firms - Maple Leaf Sports & Entertainment*”. Zugriff am 22. Oktober 2008 unter <http://www.privateequityfirms.com/company/11039/Maple-Leaf-Sports-and-Entertainment>.
- „*PR Newswire - Crunch Fitness acquired by Marc Tascher and Angelo, Gordon & Co.*”. Zugriff am 16. Juni 2008 unter <http://sev.prnewswire.com/health-care-hospitals/20060120/NYF00420012006-1.html>.
- „*PR Newswire (05.02.2007) - Gryphon Investors completes acquisition of leading Northwest specialty retailer G.I. Joe's.*” Zugriff am 15. November 2008 unter <http://www.thefreelibrary.com/Gryphon+Investors+Completes+Acquisition+of+Leading+Northwest...-a0158851799>.
- „*PR Newswire - Liz Claiborne Inc. concludes strategic review of prAna*”. Zugriff am 20. Dezember 2008 unter <http://phx.corporate-ir.net/phoenix.zhtml?c=82611&p=irol-newsArticle&ID=1103371&highlight>.
- „*PR Newswire - North Castle Partners and J. W. Childs Associates acquire Equinox Fitness Clubs*”. Zugriff am 31. März 2008 unter <http://www.prnewswire.com/cgi-bin/stories.pl?ACCT=104&STORY=/www/story/12-18-2000/0001388688&EDATE=>.
- „*PR Newswire - North Castle Partners invests in Cascade Helmet Holdings, Inc. expanding its investments in the fitness and recreation industries*”. Zugriff am 10. August 2008 unter <http://www.prnewswire.com/cgi-bin/stories.pl?ACCT=109&STORY=/www/story/12-20-2007/0004726468&EDATE=>.
- „*PR Newswire - Wind Point Partners completes recapitalization of Pacific Cycles*”. Zugriff am 17. September 2008 unter <http://prnwire.com/cgi-bin/stories.pl?ACCT=104&STORY=/www/story/05-19-2000/0001223101&EDATE=>.
- „*Providence Equity - About us*”. Zugriff am 05. September 2008 unter http://www.provequity.com/about_us/index.asp?Section=1,0,0.
- „*PSEPS - Firms and funds - Candover Partners Ltd.*”. Zugriff am 01. Oktober 2008 unter <http://www.private-equity.org.uk/profile.php?contact=Candover%20Partners%20Ltd>.
- „*Quad-C - Investments*”. Zugriff am 27. Dezember 2008 unter http://www.quadcmanagement.com/investments/inv_intro.html.
- „*Quad-C - Investments - Augusta Sportswear Group*”. Zugriff am 27. Dezember 2008 unter http://www.quadcmanagement.com/investments/inv_as.html.
- „*Quad-C - Overview*”. Zugriff am 27. Dezember 2008 unter http://www.quadcmanagement.com/overview/ov_fs.html.
- „*Reuters - News (05.05.2008) - Brazil's Grupo RBS selects RotoHog.com to power first ever fantasy soccer game*”. Zugriff am 18. September 2008 unter <http://www.reuters.com/article/pressRelease/idUS138837+05-May-2008+MW20080505>.

- „*Richard Petty Driving Experience - Our company - History*”. Zugriff am 21. Oktober 2008 unter <http://www.drivepetty.com/OurCompany/History.aspx>.
- „*RIT Capital Partners Plc.*”. Zugriff am 14. Januar 2008 unter <http://www.ritcap.co.uk/RITnewmain.htm>.
- „*RotoHog - About us*”. Zugriff am 08. September 2008 unter <http://www.rotohog.com/about>.
- „*RSI Magazine - Awards - 2007 person of the year: George Napier*”. Zugriff am 19. Juli 2008 unter http://www.racquetsportsindustry.com/articles/2007/11/2007_person_of_the_year_george.html.
- „*RunnersPoint - Über RunnersPoint*”. Zugriff am 11. Dezember 2006 unter <http://www.runnerspoint.de/inhalt.htm?unr=3>.
- „*RWB - CVC: Erfolgsgeschichte Formel 1*”. Zugriff am 27. Dezember 2008 unter <http://www.rwb-austria.at/de/60hdetaa.php?id=501>.
- „*Sagent Advisors - Media center (19.09.2005) - Crunch Fitness to be acquired by Marc Tascher and Angelo, Gordon & Co.*”. Zugriff am 25. Februar 2007 unter http://www.sagentadvisors.com/media.php?article_id=16.
- „*SAIL - About us - History*”. Zugriff am 02. Oktober 2008 unter http://www.sail.co.za/en/about_us/.
- „*SATS - Press release (10.11.2006) - Tryg i Danmark acquires SATS - the largest fitness chain in the nordic region*”. Zugriff am 18. Juni 2007 unter <http://www.sats.fi/fin/Tiedotteet%202007/Tryg%20Acquires%20SATS%2010.11.2006.pdf>.
- „*Schutt - History*”. Zugriff am 16. Juli 2008 unter: <http://www.schuttsports.com/aspx/general/historytimeline.aspx>.
- „*Scottrade Center - Media information*”. Zugriff am 06. August 2008 unter <http://www.scotradecenter.net/STC-arena/pressroom.html>.
- „*Scottrade Center - Media information - Ownership and funding*”. Zugriff am 06. August 2008 unter http://www.scotradecenter.com/STC-arena/media_ownership.html.
- „*SCP Worldwide*”. Zugriff am 07. September 2008 unter <http://www.scpworldwide.net/>.
- „*SCP Worldwide - History*”. Zugriff am 07. September 2008 unter <http://www.scpworldwide.net/history.asp>.
- „*SCP Worldwide - Portfolio - Kall700 Sports Radio*”. Zugriff am 07. September 2008 unter <http://www.scpworldwide.net/kall.asp>.
- „*SCP Worldwide - Sports - Real Salt Lake*”. Zugriff am 07. September 2008 unter <http://www.scpworldwide.net/realsaltlake.asp>.
- „*SCP Worldwide - Sports - St. Louis Blues*”. Zugriff am 07. September 2008 unter <http://www.scpworldwide.net/blues.asp>.
- „*SCP Worldwide - Venues - RSL Stadium*”. Zugriff am 07. September 2008 unter <http://www.scpworldwide.net/rslstadium.asp>.
- „*SCP Worldwide - Venues - Scottrade Center*”. Zugriff am 07. September 2008 unter <http://www.scpworldwide.net/scotradecenter.asp>.

- „*SCP Worldwide - Vision*”. Zugriff am 07. September 2008 unter <http://www.scpworldwide.net/vision.asp>.
- „*SCUK - News (13.11.2000) - Snowdome - New owners and expansion*”. Zugriff am 13. Juni 2008 unter <http://www.snowboardclub.co.uk/news-144.html>.
- „*Seaport Capital*”. Zugriff am 22. August 2008 unter <http://www.seaportcapital.com/home/index.php>.
- „*Seaport Capital - Focus*”. Zugriff am 22. August 2008 unter <http://www.seaportcapital.com/focus>.
- „*Seaport Capital - Portfolio - One-on-One Sports Inc.*”. Zugriff am 22. August 2008 unter <http://www.seaportcapital.com/portfolio/media/index.php>.
- „*Secinfo.com - Search - Benetton Group Spa*”. Zugriff am 30. Juli 2008 unter [http://www.secinfo.com/\\$/SEC/Filings.asp?AN=0000849314-03-000013&Find=Benetton&Page=1&List=Docs&Show=Each](http://www.secinfo.com/$/SEC/Filings.asp?AN=0000849314-03-000013&Find=Benetton&Page=1&List=Docs&Show=Each).
- „*Secinfo.com - Search - Black & Decker Corp.*”. Zugriff am 30. Juli 2008 unter <http://www.secinfo.com/dc2c.7g.htm>.
- „*Secinfo.com - Search - Varsity Brands, Inc.*” Zugriff am 30. Juli 2008 unter <http://www.secinfo.com/dVut2.2uFu.3.htm>.
- „*Second Avenue Partners - Our philosophy*”. Zugriff am 09. Juni 2008 unter <http://www.secondave.com/#philosophy>.
- „*Second Avenue Partners - Portfolio - Fantasy Moguls*”. Zugriff am 09. Juni 2008 unter <http://www.secondave.com/index.htm#portfolio>.
- „*Second Avenue Partners - Portfolio - Sports Technologies Inc.*”. Zugriff am 09. Juni 2008 unter <http://www.secondave.com/#portfolio>.
- „*Seidler Equity Partners - About us*”. Zugriff am 05. Juli 2008 unter http://www.sepfunds.com/au_overview.shtml.
- „*Seidler Equity Partners - Case studies - Estate planning and growth capital - LA Fitness International, LLC - 1998 to present*”. Zugriff am 05. Juli 2008 unter http://www.sepfunds.com/cs_estateplan.shtml.
- „*Seidler Equity Partners - For intermediaries - FAQs*”. Zugriff am 05. Juli 2008 unter http://www.sepfunds.com/fin_faqs.shtml.
- „*Shamrock Capital Advisors - Private Equity*”. Zugriff am 11. Juli 2007 unter http://www.shamrock.com/private_equity.html.
- „*Shamrock Capital Advisors - Private Equity - Harlem Globetrotters International Inc.*”. Zugriff am 11. Juli 2007 unter http://www.shamrock.com/private_equity.html.
- „*Sierra Ventures - FAQs*”. Zugriff am 27. Oktober 2008 unter <http://www.sierraventures.com/index.php?p=about&a=faq>.
- „*Siliconrepublic - News (08.06.2005)*”. Zugriff am 04. September 2008 unter <http://www.siliconrepublic.com/business/item/4623-benchmark-buys-20m-stake-i>.
- „*Silverfleet Capital - Our portfolio*”. Zugriff am 15. Oktober 2008 unter http://www.silverfleetcapital.com/our_portfolio?8762_result_page=2.

- „*Silverfleet Capital - Our portfolio - Cannons Group*”. Zugriff am 15. Oktober 2008 unter http://www.silverfleetcapital.com/our_portfolio/investments/leisure/cannons_group.
- „*Silverfleet Capital - Who we are*”. Zugriff am 15. Oktober 2008 unter http://www.silverfleetcapital.com/who_we_are.
- „*Skip Barber*”. Zugriff am 09. August 2008 unter <http://www.skipbarber.com/intl.aspx?countryCode=de>.
- „*SLEC Holdings*”. Zugriff am 14. Dezember 2007 unter <http://investing.Bizweek.com/research/stocks/private/snapshot.asp?privcapId=105848>.
- „*Spectrum Athletic Clubs - About Spectrum*”. Zugriff am 21. Juni 2008 unter <http://www.spectrumclubs.com/club/scripts/public/public.asp?NS=PUBLIC>.
- „*Spectrum Equity Investors - About Spectrum*”. Zugriff am 09. Mai 2008 unter <http://www.spectrumequity.com/aboutSpectrum/index.html>.
- „*Sponsors - Die Sponsors Archivsuche (18.01.2006) - DSM-Sportwerbung steht wieder zum Verkauf*”. Zugriff am 22. September 2008 unter http://www.sponsors.de/no_cache/deutsch/startseite/suche/article///74d985e1b6/?tx_ttnews%5Bwords%5D=sportwerbung&tx_ttnews%5Bpointer%5D=1.
- „*Sportbusiness.com - News archives (27.09.2001) (a) - Exclusive: Sports Capital Partners attracts major investor*”. Zugriff am 12. Juli 2007 unter <http://www.sportbusiness.com/news/135640/exclusive-sports-capital-partners-attracts-major-investor>.
- „*Sportbusiness.com - News archives (27.09.2001) (b) - Sportsya! raises \$15m funding*”. Zugriff am 12. Juli 2007 unter <http://www.sportbusiness.com/news/141143/sportsya-raises-15m-funding>.
- „*Sportbusiness.com - News archives (02.10.2007) - InterMedia Partners invests in WCSN*”. Zugriff am 04. Oktober 2008 unter: <http://www.sportbusiness.com/news/162662/intermedia-partners-invests-in-wcsn>.
- „*Sports Authority - About us*”. Zugriff am 14. Juli 2008 unter http://www.sportsauthority.com/corp/index.jsp?clickid=botnav_aboutus_txt.
- „*Sportsbusiness Journal (06.08.2007) - Big changes at CSMG*”. Zugriff am 17. Oktober 2008 unter <http://www.sportsbusinessjournal.com/article/55841>.
- „*Sportsbusiness Journal (12.05.2008) - Financing signals YES not for sale*”. Zugriff am 28. September 2008 unter <http://www.sportsbusinessjournal.com/article/58988>.
- „*Sportsbusiness Journal (27.10.2008) - Tech leaders back sports blog network*”. Zugriff am 10. Dezember 2008 unter <http://www.sportsbusinessjournal.com/article/60379>.
- „*Sports YA - About Sports YA - Who we are*”. Zugriff am 01. August 2008 unter http://www.sportsya.com/english/who_we_are/.
- „*Spyder - About Spyder - Company history*”. Zugriff am 19. Mai 2008 unter <http://www.spyder.com/about.hist.asp>.

- „*Starwood Capital Group - Company overview*“. Zugriff am 11. Juli 2008 unter <http://www.starwoodcapital.com/overview.html>.
- „*Starwood Capital Group - Investment overview*“. Zugriff am 11. Juli 2008 unter <http://www.starwoodcapital.com/ioverview.html>.
- „*Starwood Capital Group - Notable transactions - National Golf Properties, Inc.*“. Zugriff am 11. Juli 2008 unter <http://www.starwoodcapital.com/notable.html>.
- „*Steelpoint Capital Partners - About us*“. Zugriff am 20. Dezember 2008 unter http://www.steelpointcp.com/about_us.php.
- „*Steelpoint Capital Partners - Portfolio - Consumer Products & Retail - Prana*“. Zugriff am 20. Dezember 2008 unter <http://www.steelpointcp.com/portfolio.php?category=5>.
- „*St. Louis Blues - News (03.07.2008) - SCP Worldwide purchases Peoria Rivermen*“. Zugriff am 07. Oktober 2008 unter <http://blues.nhl.com/team/app/?service=page&page=NewsPage&articleid=367747>.
- „*St. Louis Business Journal - News (06.12.2006) - Checketts rebrands Sports Capital Partners under new name*“. Zugriff am 18. August 2007 unter <http://stlouis.bizjournals.com/stlouis/stories/2006/12/04/daily25.html?t=printable>.
- „*St. Louis Business Journal - News (15.12.2006) - The deal: St. Louis Blues and Scottrade Center bought by SCP Worldwide*“. Zugriff am 05. August 2008 unter <http://www.bizjournals.com/stlouis/stories/2006/12/18/focus14.html>.
- „*Summit Partners - About us*“. Zugriff am 27. November 2008 unter http://www.summitpartners.com/aboutUs/Default.aspx?id=48&ekmense1=15074e5e_8_0_48_1.
- „*Summit Partners - Our approach*“. Zugriff am 27. November 2008 unter http://www.summitpartners.com/aboutUs/ourApproach.aspx?id=50&ekmense1=15074e5e_8_0_50_2.
- „*Summit Partners - Portfolio*“. Zugriff am 27. November 2008 unter http://www.summitpartners.com/portfolio/ListCurrentInvestments.aspx?id=72&ekmense1=15074e5e_12_0_72_1.
- „*Surf Parks - About*“. Zugriff am 01. Oktober 2008 unter http://www.surfparks.com/who_we_are.php.
- „*SurfWax fitness news - News and articles on Crunch Fitness (21.01.06) - Bally Total Fitness announces closing of Crunch Fitness sale*“. Zugriff am 19. Mai 2008 unter http://news.surfwax.com/fitness/files/Crunch_Fitness.html.
- „*Teachers` Pension Plan - Investments - Investment strategy*“. Zugriff am 22. Oktober 2008 unter http://www.otpp.com/wps/wcm/connect/otpp_en/Home/Investments/Investment+Strategy/.
- „*Teachers` Pension Plan - Investments - Teachers´ Private Capital*“. Zugriff am 22. Oktober 2008 unter http://www.otpp.com/wps/wcm/connect/otpp_en/Home/Investments/Teachers+Private+Capital/.
- „*Teachers` Pension Plan - Investments - Teachers´ Private Capital - How we invest*“. Zugriff am 22. Oktober 2008 unter http://www.otpp.com/wps/wcm/connect/otpp_en/Home/Investments/Teachers+Private+Capital/How+We+Invest.

- „*Telegraph.co.uk (09.12.2006)*”. Zugriff am 04. September 2008 unter <http://www.telegraph.co.uk/finance/2952124/Setanta-gets-315m-cash-injection.html>.
- „*Tennis Channel - About us*”. Zugriff am 26. Juli 2008 unter <http://www.thetennishannel.com/aboutus/>.
- „*Textilwirtschaft.de - News (12.12.2006)*”. Zugriff am 17. Juli 2007 unter http://www.textilwirtschaft.de/news/schlagzeilen/pages/Will-Nike-Fila-kaufen_39948.html?a=6.
- „*Textilwirtschaft.de - News (07.04.2008)*”. Zugriff am 20. Dezember 2008 unter http://www.textilwirtschaft.de/news/schlagzeilen/pages/Liz-Claiborne_48506.html?a=0.
- „*The Club Company - Home*”. Zugriff am 12.08.2007 unter <http://www.theclubcompany.com/the-club-company.html>.
- „*The Free Library (15.06.2005) - Hopewell Ventures announces \$3.5 million investment in CSMG*”. Zugriff am 17. Oktober 2008 unter <http://www.thefreelibrary.com/Hopewell+Ventures+Announces+%243.5+Million+Investment+in+CSMG%3b+Sports...-a0133254761>.
- „*The Funded - Hopewell Ventures*”. Zugriff am 17. Oktober 2008 unter <http://www.thefunded.com/funds/show/Hopewell%20Ventures>.
- „*The Independent (12.09.1997) - Wood new chief of Sheffield Wednesday*”. Zugriff am 14. Juli 2007 unter <http://www.independent.co.uk/news/business/wood-new-chief-of-sheffield-wednesday-1238745.html>.
- „*The New York Times online (20.01.1993) - Schwinn Bicycle sale is approved*”. Zugriff am 17. Juli 2008 unter <http://query.nytimes.com/gst/fullpage.html?res=9F0CEFD8133AF933A15752C0A965958260>.
- „*The New York Times online (13.08.2004) - Company News; Fenway Partners agrees to buy Bell Sports*”. Zugriff am 31. Mai 2007 unter <http://query.nytimes.com/gst/fullpage.html?res=980DEED8143FF930A2575BC0A9629C8B63>.
- „*The New York Times online (12.01.2007) - Forstmann is leader of the pack at IMG*”. Zugriff am 19. August 2008 unter <http://www.nytimes.com/2007/01/12/sports/12img.html?r=1&oref=slogin>.
- „*The Washington Post (18.10.2007) - Arlington Capital Partners buying Horse Racing Daily*”. Zugriff am 20. September 2008 unter <http://www.washingtonpost.com/wp-yn/content/article/2007/10/18/AR2007101802311.html>.
- „*Thomson Financial Mergers and Acquisitions - Colony Capital LLC acquires PSG through a leveraged buyout (detailed transaction report)*”. Zugriff am 10. Dezember 2008 unter http://www.alacrastore.com/deal-snapshot/Colony_Capital_LLC_acquires_PSG_through_a_leveraged_buyout-511956.
- „*Thoroughbred Times.com (22.08.2007) - Daily Racing Form sold to private equity firm*”. Zugriff am 13. September 2008 unter <http://www.thoroughbredtimes.com/national-news/2007/August/22/Daily-Racing-Form-sold-to-private-equity-firm.aspx>.
- „*Tickets.com*”. Zugriff am 03. August 2008 unter <http://www.tickets.com/>.

- „*Times Online* (22.03.2006) - *MotoGP's promoter up for sale*“. Zugriff am 20. Januar 2008 unter <http://www.timesonline.co.uk/tol/sport/article743895.ece>.
- „*Titan Fitness - About Titan Fitness*“. Zugriff am 21. Juni 2008 unter <http://www.titanfitnessllc.com/about.php>.
- „*Titan Fitness - Press release (25.01.2008) - Titan Fitness secures backing from leading private equity fund to purchase and develop Gold's Gyms franchises nationwide*“. Zugriff am 21. Juni 2008 unter http://www.titanfitnessllc.com/press_release_1_25_2008.php.
- „*TowerBrook - About us*“. Zugriff am 11. Oktober 2008 unter <http://www.towerbrook.com/about/>.
- „*TowerBrook - Portfolio - CSTV Networks Inc.*“. Zugriff am 11. Oktober 2008 unter <http://www.towerbrook.com/portfolio/16/>.
- „*TowerBrook - Portfolio - Odlo Sports Group AG*“. Zugriff am 11. Oktober 2008 unter <http://www.towerbrook.com/portfolio/25/>.
- „*TowerBrook - Press room (07.04.2006) - TowerBrook Capital Partners, LP announces investment in Odlo*“. Zugriff am 11. Oktober 2008 unter <http://www.towerbrook.com/press/58/>.
- „*Troon Golf - Company info*“. Zugriff am 22. Juli 2008 unter <http://www.troongolf.com/company/index.php>.
- „*True Temper*“. Zugriff am 01. Juli 2007 unter http://www.trueemper.com/index_bkp.html.
- „*Tryg i Danmark*“. Zugriff am 29. Dezember 2008 unter http://www.trygidanmark.dk/In_English.aspx.
- „*Universal Sports - About Universal Sports*“. Zugriff am 04. Oktober 2008 unter <http://www.universalsports.com/about-us.htm>.
- „*Unternehmensfinanzierung.at - Expansion - Mezzaninekapital - Unsere Partner - Global Equity Partners Beteiligungs-Management AG*“. Zugriff am 17. Oktober 2008 unter <http://www.unternehmensfinanzierung.at/cms/9/306/2016>.
- „*VC Circle - Deals (22.01.2007) - Main page - Private equity - Nimbus gets \$125 million from 3i, Cisco and Oman International Fund*“. Zugriff am 16. Juli 2008 unter <http://www.vccircle.com/2007/01/22/nimbus-gets-125-million-from-3i-cisco-and-oman-international-fund/>.
- „*Venture Capital Magazin - Investor im Portrait - HgCapital - Beteiligungen an mittelgroßen Unternehmen gesucht*“. Zugriff am 05. Oktober 2008 unter <http://www.vc-magazin.de/news/investorenportraits/detail.hbs?itemid=item1145868192&rechr=11492&headline=HgCapital&more=0>.
- „*Venture Link - New releases*“. Zugriff am 05. Mai 2008 unter <http://www.venture-link.co.jp/english/brands.html>.
- „*Venture Link - News & press releases (19.07.2001) - Establishing a new joint venture*“. Zugriff am 05. Mai 2008 unter <http://www.venture-link.co.jp/data/en010719.pdf>.

- „*Venture Link - News & press releases (03.03.2003) - Acquisition of Golf Partner Co., Ltd.*“. Zugriff am 12. März 2008 unter http://www.venture-link.co.jp/data/en030303_2.pdf.
- „*Venture Link - News & press releases (20.04.2004) - Sale of shares in Golf Partner (transfer of subsidiary)*“. Zugriff am 12. März 2008 unter <http://www.venture-link.co.jp/data/en040420.pdf>.
- „*Wachovia Capital Partners - About us*“. Zugriff am 06. Mai 2008 unter <http://www.wachoviacapitalpartners.com/foundation/v/index.jsp?vnextoid=e32937e44ecf6110VgnVCM1000003f0c1872RCRD>.
- „*Währungsrechner des Bundesverbandes Deutscher Banken*“. Zugriff 2006-2008 mehrmalig unter <http://www.bankenverband.de/html/reisekasse/waehrungsrechner.asp>.
- „*Waterland - Future Sports*“. Zugriff am 27. Januar 2008 unter <http://www.waterland.nu/DE/deelnemingen/index.htm>.
- „*Waterland - Golf Management Group*“. Zugriff am 08. November 2007 unter <http://www.waterland.nu/DE/deelnemingen/index.htm>.
- „*Waterland - Investitionsfokus*“. Zugriff am 11. September 2008 unter <http://www.waterland.nu/DE/investeringsfokus/index.htm>.
- „*Waterland - Optisport Groep B.V.*“. Zugriff am 20. Januar 2008 unter <http://www.waterland.nu/DE/deelnemingen/index.htm>.
- „*Waterland - Portfolio - GolfRange GmbH & Co. KG*“. Zugriff am 11. September 2008 unter <http://www.waterland.nu/DE/deelnemingen/index.htm>.
- „*Waterland - Portfolio - Health City International B.V.*“. Zugriff am 18. Oktober 2008 unter <http://www.waterland.nu/DE/deelnemingen/index.htm>.
- „*Waterland - Portfolio - Healthco Holding GmbH*“. Zugriff am 11. September 2008 unter <http://www.waterland.nu/DE/deelnemingen/index.htm>.
- „*Waterland - Willkommen bei Waterland*“. Zugriff am 11. September 2008 unter <http://www.waterland.nu/DE/home/home.htm>.
- „*Waterland - Zielgruppe*“. Zugriff am 11. September 2008 unter <http://www.waterland.nu/DE/doelgroep/index.htm>.
- „*Wellbridge - Our company*“. Zugriff am 13. Juli 2008 unter <http://www.wellbridge.com/company.php>.
- „*Wellington Partners - Wellington Partners invests in GIGA TV*“. Zugriff am 26. Juli 2007 unter http://www.wellington-partners.com/wp/downloads/wpn/2006/060301_wel.pdf.
- „*Wellington Partners - What we look for*“. Zugriff am 10. Oktober 2008 unter <http://www.wellington-partners.com/wp/whatwelookfor.html>.
- „*Wellington Partners - Who we are*“. Zugriff am 10. Oktober 2008 unter http://www.wellington-partners.com/wp/about_us.html.
- „*Westbury Partners - About Westbury Partners*“. Zugriff am 29. Juli 2008 unter <http://www.westburypartners.com/about.html>.
- „*Wicks - Fund II - Prior investments - Wicks Sports Information, LLC*“. Zugriff am 14. November 2008 unter <http://www.wicksgroup.com/portfolio.asp?pageID=11&portfolioID=3>.

- „Wicks - Fund II - The news room (06.2006) - Daily Racing Form posts impressive growth and diversification”. Zugriff am 14. November 2008 unter http://www.wicksgroup.com/fund2_news/wsi/june13_2006.html.
- „Wicks - Fund II - The news room (02.01.2007) - Sports Enthusiast Media acquires Statfox and Head2Head Sports”. Zugriff am 14. November 2008 unter http://www.wicksgroup.com/fund2_news/wsi/jan2_2007.html.
- „Wicks - Opportunity”. Zugriff am 14. November 2008 unter <http://www.wicksgroup.com/content.asp?pageID=2>.
- „WilmerHale - Aktuelles (06.07.2007) - WilmerHale berät beim Verkauf der DSM Sportwerbung”. Zugriff am 02. Januar 2008 unter <http://www.wilmer.com/de/about/news/newsDetail.aspx?news=1049>.
- „Windpoint Partners - About us”. Zugriff am 23. September 2008 unter <http://www.wppartners.com/>.
- „Windpoint Partners - Investment profile”. Zugriff am 23. September 2008 unter <http://www.wppartners.com/>.
- „Windpoint Partners - Portfolio companies - Consumer products - Pacific Cycle”. Zugriff am 23. September 2008 unter <http://www.wppartners.com/>.
- „Wirtschaftsblatt - Archiv (19.10.2007) - Geldmaschine Formel 1: Wenn Millionen ihre Runden drehen”. Zugriff am 07. Januar 2008 unter <http://www.wirtschaftsblatt.at/archiv/263330/index.do>.
- „Wirtschaftsblatt (27.02.2008) - Hintergrund: Der stille Palmers Eigentümer ist wieder auf der Pirsch”. Zugriff am 07. Mai 2008 unter <http://www.wirtschaftsblatt.at/home/schwerpunkt/dossiers/privateequity/315487/index.do>.
- „World Golf Tour - About us - Company announcements (04.10.2007) - World Golf Tour secures first round funding from Battery Ventures”. Zugriff am 26. Juli 2008 unter http://media5.wgt.com/assets/community/corporate/wgt_pr_battery_041007.pdf?0.20.3897.27809_1009.
- „World Golf Tour - About us - Company announcements (05.02.2008) - World Golf Tour secures Panorama Capital as lead investor in series B funding”. Zugriff am 26. Juli 2008 unter http://media5.wgt.com/assets/community/corporate/wgt_pr_panorama_050208.pdf?0.20.3897.27809_1009.
- „24 Hour Fitness - Company - About us”. Zugriff am 16. Juni 2008 unter http://www.24hourfitness.com/company/about_us/.
- „3i - About 3i - Key facts”. Zugriff am 10. Juli 2008 unter <http://www.3i.com/about3i/key-facts.html>.
- „3i - Investment approach”. Zugriff am 10. Juli 2008 unter <http://www.3i.com/investment-strategy.html>.
- „3i - Media centre - Press release archive (09.07.2004) - Halti grows brand with 3i backing”. Zugriff am 10. Juli 2008 unter http://www.3i.com/media/press-releases/a0e213a3bca44eb4b7d5c73302e82877_eng_html.html.

„3i - Portfolio - Media - Nimbus Communications - Investment story”. Zugriff am 10. Juli 2008 unter <http://www.3i.com/portfolio/companies/nimbus-communicationssuccess.html>.

„3i - Sectors”. Zugriff am 10. Juli 2008 unter <http://www.3i.com/sectors.html>.

Anhang

Anhang A: Tabellarische Darstellung der Transaktionen	300
Anhang B: Verzeichnis der Sportunternehmen.....	391
Anhang C: Verzeichnis der Private Equity-Gesellschaften	395
Anhang D: Segmente der Fitnessanlagen	398

Anhang A: Tabellarische Darstellung der Transaktionen

Tabellenverzeichnis zu Anhang A

1. Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)	310
Tabelle 1: Umbro Plc. - Doughty Hanson & Co. (TA 1).....	310
Tabelle 2: Oxbow S.A. - CVC Capital Partners Ltd. (TA 2).....	310
Tabelle 3: Oxbow S.A. - Argos Soditic S.A. (TA 3).....	310
Tabelle 4: Eider S.A.S. - Argos Soditic S.A. (TA 4).....	311
Tabelle 5: Dorotennis S.A. - Argos Soditic S.A. (TA 5).....	311
Tabelle 6: Sparco S.p.A. - Argos Soditic S.A. (TA 6).....	311
Tabelle 7: Spyder Active Sports Inc. - Apax Partners LP (TA 7).	312
Tabelle 8: Jack Wolfskin Ausrüstung für Draussen GmbH & Co KGaA - Bain Capital LLC (TA 8).....	312
Tabelle 9: Jack Wolfskin Ausrüstung für Draussen GmbH & Co KGaA - Barclays Private Equity Ltd. (TA 9)/Quadrige Capital Services GmbH (TA 10).....	312
Tabelle 10: Halti Ltd. - 3i Group Plc. (TA 11).	313
Tabelle 11: Riddell Sports Inc. (Riddell Group Division) - Lincolnshire Management Inc. (TA 12).	313
Tabelle 12: Riddell Sports Inc. - Fenway Partners Inc. (TA 13)/American Capital Strategies Ltd. (TA 14).....	314
Tabelle 13: Bell Sports Inc. - Brentwood Associates LP (TA 15)/Charlesbank Capital Partners LLC (TA 16).	314
Tabelle 14: Bell Sports Inc. - Chartwell Investments Inc. (TA 17).....	315
Tabelle 15: Bell Sports Inc. - Fenway Partners Inc. (TA 18)/Wachovia Capital Partners LLC (TA19).....	315
Tabelle 16: Easton Sports Inc. - Fenway Partners Inc. (TA 20).....	315
Tabelle 17: Cascade Helmet Holdings Inc. - North Castle Partners LLC (TA 21).316	
Tabelle 18: Prince Manufacturing Inc. - Brentwood Associates LP (TA 22).	316
Tabelle 19: Prince Sports Inc. - Lincolnshire Management Inc. (TA 23).	316
Tabelle 20: Prince Sports Inc. - Nautic Partners LLC (TA 24).	317
Tabelle 21: Fila Holding - Cerberus Capital Management LP (TA 25).	317
Tabelle 22: Fila EMEA - Barclays Ventures (TA 26).	317
Tabelle 23: Varsity Brands Inc. - Leonard Green & Partners LP (TA 27).....	318

Tabelle 24:	Shock Doctor Inc. - Hillcrest Capital Partners LLC (TA 28).....	318
Tabelle 25:	Shock Doctor Inc. - Norwest Equity Partners LP (TA 29).....	318
Tabelle 26:	Odlo Sports Group AG - TowerBrook Capital Partners LP (TA 30/31).	319
Tabelle 27:	Schutt Holdings Inc. - Gridiron Capital LLC (TA 32).	319
Tabelle 28:	prAna - Steelpoint Capital Partners LP (TA 33).....	319
Tabelle 29:	Augusta Sportswear Group - Linsalata Capital Partners Inc. (TA 34).	320
Tabelle 30:	Augusta Sportswear Group - Quad-C Management Inc. (TA 35).....	320

2. Sportgerätehersteller 321

Tabelle 31:	Scott Sports Group Inc. - Chilmark Partners Inc. (TA 36).....	321
Tabelle 32:	True Temper Sports Inc. - Cornerstone Equity Investors LLC (TA 37).	321
Tabelle 33:	True Temper Sports Inc. - Gilbert Global Equity Partners LP (TA 38).	321
Tabelle 34:	Octane Fitness LLC - North Castle Partners LLC (TA 39).....	322
Tabelle 35:	Fitness Quest Inc. - J.W. Childs Associates LP (TA 40).....	322
Tabelle 36:	Pacific Cycle Inc. - Wind Point Partners LP (TA 41).	322
Tabelle 37:	GT Bicycles Inc. - Bain Capital LLC (TA 42).	323
Tabelle 38:	Weslo Inc. (ProForm Fitness Products Inc.) - Bain Capital LLC (TA 43).	323
Tabelle 39:	Confluence Holdings Corp. - American Capital Strategies Ltd. (TA 44)/Westbury Partners Inc. (TA 45).....	324
Tabelle 40:	Confluence Holdings Corp. - American Capital Strategies Ltd. (TA 46).	324
Tabelle 41:	Pace Fitness LLC - Nautic Partners LLC (TA 47).	324
Tabelle 42:	Expresso Fitness Corp. - Physic Ventures LLC (Trans 48)/Sierra Ventures LP (TA 49)/Enterprise Partners Venture Capital (TA 50)..	325
Tabelle 43:	Technogym S.p.A. - Candover Partners Ltd. (TA 51).....	325
Tabelle 44:	AlterG Inc. - Funk Ventures Capital Partners LLC (TA 52)/ Astrolabe Ventures (TA 53).	326
Tabelle 45:	Internet Fitness LLC - NewSpring Capital LP (TA 54).	326
Tabelle 46:	Cannondale Bicycle Corp. - Pegasus Capital Advisors LP (TA 55) .	326

3. Sportartikelwarenhäuser und -ketten 327

Tabelle 47:	RunnersPoint Warenhandelsgesellschaft mbH - Hannover Finanz Gruppe (TA 56).	327
-------------	--	-----

Tabelle 48:	Longoni Sport S.p.A. - Bridgepoint Capital Ltd. (TA 57).....	327
Tabelle 49:	Golf House Direktversand GmbH - Arques Industries AG (TA 58)..	327
Tabelle 50:	The Golf Warehouse Inc. - Falconhead Capital LLC (TA 59).	328
Tabelle 51:	Wiggle Ltd. - ISIS Equity Partners Ltd. (TA 60).	328
Tabelle 52:	Fisher Outdoor Leisure Ltd. - ISIS Equity Partners Ltd. (TA 61).....	328
Tabelle 53:	Sport 2000 - Activa Capital S.A.S. (TA 62).	329
Tabelle 54:	Golf Partner Co. Ltd. - Venture Link Co. Ltd. (TA 63).	329
Tabelle 55:	Golf Partner Co. Ltd. - Nikko AntFactory Co. Ltd. (TA 64).....	329
Tabelle 56:	The Sports Authority Inc. - Bain Capital LLC (TA 65).	330
Tabelle 57:	The Sports Authority Inc. - Leonard Green & Partners LP (TA 66)..	330
Tabelle 58:	Big 5 Sporting Goods Corp. - Leonard Green & Partners LP (TA 67).	330
Tabelle 59:	Performance Inc. - Patricof & Co. Ventures Inc. (TA 68).....	331
Tabelle 60:	Performance Inc. - North Castle Partners LLC (TA 69).....	331
Tabelle 61:	Action Sport Holding S.A. - European Capital S.A. SICAR (TA 70).	331
Tabelle 62:	G.I. Joe`s Inc. - Gryphon Investors Inc. (TA 71).....	332
Tabelle 63:	Lululemon Athletica Inc. - Advent International Corp. (TA 72).....	332
Tabelle 64:	Hibbet Sporting Goods Inc. - Parallel Investment Partners (TA 73)...	332
4.	Sportrechtshändler	333
Tabelle 65:	Sportfive S.A. - Advent International Corp. (TA 74)/Goldman Sachs Capital Partners (TA 75).	333
Tabelle 66:	Dorna Promocion del Deporte S.A. - CVC Capital Partners Ltd. (TA 76).	333
Tabelle 67:	Dorna Promocion del Deporte S.A. - Bridgepoint Capital Ltd. (TA 77).	334
Tabelle 68:	SLEC Holding Ltd. - Hellman & Friedman LLC (TA 78).....	334
Tabelle 69:	SLEC Holding Ltd. - CVC Capital Partners Ltd. (TA 79).	334
Tabelle 70:	Kentaro AG - Nord Holding Unternehmensbeteiligungsgesellschaft mbH (TA 80).	335
Tabelle 71:	DSM Sportwerbung GmbH - Corporate Value Associates (TA 81)..	335
Tabelle 72:	CSMG Inc. - Hopewell Ventures LP (TA 82).	335
Tabelle 73:	Worldwide Football Inc. - Blue Equity LLC (TA 83).....	336
Tabelle 74:	NBA China LP - China Merchants China Direct Investments Limited (TA 84)/ Bank of China Group Investment Limited (TA 85).	336

5. Sportwettenanbieter..... 337

Tabelle 75:	BetandWin.com Interactive Entertainment AG - Global Equity Partners Beteiligungs-Management AG (TA 86).	337
Tabelle 76:	Starbet Gaming Entertainment AG - Global Equity Partners Beteiligungs-Management AG (TA 87).	337
Tabelle 77:	Sporting Index Group Ltd. - Duke Street Capital Ltd. (TA 88).	337
Tabelle 78:	Sporting Index Group Ltd. - HgCapital LLP (TA 89).	338
Tabelle 79:	BetFair Group Ltd. - Index Ventures (TA 90)/Benchmark Capital Europe LLC (TA 91).	338

6. Sportmedien..... 339

Tabelle 80:	Premiere Fernsehen GmbH & Co. KG - Permira Ltd. (TA 92).	339
Tabelle 81:	ESPN Classic Europe (Sport) LLC - Falconhead Capital LLC (TA 93).	339
Tabelle 82:	The Tennis Channel Inc. - Bain Capital LLC (TA 94)/Apollo Partners LLC (TA 95)/ DND Capital Partners LLC (TA 96)/ Battery Ventures LP (TA 97)/ Columbia Capital (TA 98)/ JP Morgan Partners LLC (TA 99)/ WaterView Partners LP (TA 100)/ EdsLink LLC (TA 101). ..	340
Tabelle 83:	World Golf Tour Inc. - Battery Ventures LP (TA 102).	341
Tabelle 84:	World Golf Tour Inc. - Panorama Capital LLC (TA 103).	341
Tabelle 85:	Resort Sports Network Inc. - Advent International Corp. (TA 104). ..	341
Tabelle 86:	Giga Digital Television GmbH - Cuneo AG (TA 105).	341
Tabelle 87:	Giga Digital Television GmbH - Wellington Partners GmbH (TA 106).	342
Tabelle 88:	GameRock AB - Deseven AB (TA 107).	342
Tabelle 89:	e-Sport Network AB - Deseven AB (TA 108).	342
Tabelle 90:	onGolf.com - Deseven AB (TA 109).	343
Tabelle 91:	Sports.com Ltd. - Falconhead Capital LLC (TA 110)/Soros Private Equity Partners LLC (TA 111).	343
Tabelle 92:	Tickets.com Inc. - Falconhead Capital LLC (TA 112).	344
Tabelle 93:	SportsYA! Inc. - Falconhead Capital LLC (TA 113 und 114).	344
Tabelle 94:	Triathlete Magazine - Falconhead Capital LLC (TA 115).	344
Tabelle 95:	Competitor Publishing Inc. - Falconhead Capital LLC (TA 116).	345
Tabelle 96:	Inside Communications Inc. - Falconhead Capital LLC (TA 117). ...	345
Tabelle 97:	NEP Broadcasting LP - Wachovia Capital Partners LLC (TA 118). ..	345

Tabelle 98: NEP Broadcasting LP - Apax Partners LP (TA 119)/Spectrum Equity Investors LP (TA 120).	346
Tabelle 99: NEP Broadcasting LP - American Securities Capital Partners LLC (TA 121).	346
Tabelle 100: International Management Group - Forstmann Little & Co. (TA 122).	346
Tabelle 101: Nimbus Communications Ltd. - 3i Group Plc. (TA 123 und 124).	347
Tabelle 102: The Active Network Inc. - Enterprise Partners Venture Capital (TA 125).	347
Tabelle 103: SportsWest Communications - SCP Worldwide LLC (TA 126).....	347
Tabelle 104: Kall700 Sports Radio - SCP Worldwide LLC (TA 127).....	348
Tabelle 105: RotoHog.com - SCP Worldwide LLC (TA 128).....	348
Tabelle 106: One-on-One Sports Inc. - Seaport Capital LLC (TA 129).	348
Tabelle 107: One-on-One Sports Inc. - Hunt Capital Group (TA 130).....	349
Tabelle 108: Daily Racing Form LLC - Alpine Equity Partners LP (TA 131).	349
Tabelle 109: Daily Racing Form LLC -The Wicks Group of Companies LLC (TA 132).	349
Tabelle 110: Daily Racing Form LLC - Arlington Capital Partners LP (TA 133)..	350
Tabelle 111: Sports Enthusiast Media LLC - The Wicks Group of Companies LLC (TA 134).....	350
Tabelle 112: Sports Enthusiast Media LLC - Arlington Capital Partners LP (TA 135).	350
Tabelle 113: Sports Information Group LLC - Arlington Capital Partners LP (TA 136).	351
Tabelle 114: Daily F1 - Funk Ventures Capital Partners LLC (TA 137).....	351
Tabelle 115: CSTV Networks Inc. - TowerBrook Capital Partners LP (TA 138). .	351
Tabelle 116: World Championship Sports Network Inc. - InterMedia Partners LP (TA 139).	352
Tabelle 117: Universal Sports - InterMedia Partners LP (TA 140).....	352
Tabelle 118: InStadium Inc. - Hopewell Ventures LP (TA 141).....	352
Tabelle 119: Sportvision Inc. - Dolphin Equity Partners LP (TA 142)/Lake Street Capital LLC (TA 143).	353
Tabelle 120: MaxPreps Inc. - Dolphin Equity Partners LP (TA 144)/BEV Capital (TA 145).....	353
Tabelle 121: Sports Technologies LLC - Second Avenue Partners (TA 146).	353
Tabelle 122: Fantasy Moguls - Second Avenue Partners (TA 147).	354
Tabelle 123: Action Sports Media Inc. - Parallel Investment Partners (TA 148)....	354
Tabelle 124: SB Nation - Accel Partners (TA 149).....	354

Tabelle 125: Blue Entertainment Sports Television - Blue Equity LLC (TA 150).	355
Tabelle 126: Setanta Sport Holdings Ltd. - Benchmark Capital Europe LLC (TA 151).	355
Tabelle 127: Setanta Sport Holdings Ltd. - Doughty Hanson & Co. (TA 152).	355
Tabelle 128: North American Sports Network - Benchmark Capital Europe LLC (TA 153).	356
Tabelle 129: Yankees Entertainment and Sports Network LLC - Providence Equity Partners LLC (TA 154)/ Goldman Sachs Capital Partners (TA 155).	356
7. Fitnessanlagen	357
Tabelle 130: Fitness First Holdings Plc. - Cinven Group Ltd. (TA 156).	357
Tabelle 131: Fitness First Holdings Plc. - BC Partners Holding Ltd. (TA 157).	357
Tabelle 132: Fitness First Holdings Plc. - European Capital S.A. SICAR (TA 158).	357
Tabelle 133: Metropolis Sport Clubs Wellness S.L. - Mercapital Servicios Financieros S.L. (TA 159).	358
Tabelle 134: Holmes Place Plc. - Permira Ltd. (TA 160)/Bridgepoint Capital Ltd. (TA 161).	358
Tabelle 135: Holmes Place Iberia S.A. - Dinamia Capital Privado SCR S.A. (TA 162)/Nmás1 Private Equity SCR S.A. (TA 163)/Mercapital Servicios Financieros S.L. (TA 164)/Explorer Investments SCR S.A. (TA 165).	359
Tabelle 136: Virgin Active Ltd. - Bridgepoint Capital Ltd. (TA 166).	360
Tabelle 137: HealthCo Holding GmbH - Waterland Private Equity Investments BV (TA 167).	360
Tabelle 138: Health City International BV - Waterland Private Equity Investments BV (TA 168).	360
Tabelle 139: Esporta Plc. - Duke Street Capital Ltd. (TA 169).	361
Tabelle 140: Invicta Leisure Ltd. - Electra Private Equity Plc. (TA 170).	361
Tabelle 141: Invicta Leisure Ltd. - RIT Capital Partners Plc. (TA 171).	361
Tabelle 142: Invicta Leisure Ltd. - Duke Street Capital Ltd. (TA 172).	362
Tabelle 143: Equinox Holdings Inc. - North Castle Partners LLC (TA 173)/J.W. Childs Associates LP (TA 174).	362
Tabelle 144: World Health Club Inc. - North Castle Partners LLC (TA 175).	362
Tabelle 145: Cannons Group Plc. - PPM Capital Ltd. (TA 176).	363
Tabelle 146: 24 Hour Fitness Worldwide Inc. - McCown De Leeuw & Co. Inc. (TA 177).	363
Tabelle 147: 24 Hour Fitness Worldwide Inc. - Forstmann Little & Co. (TA 178).	363
Tabelle 148: SATS AS - Nordic Capital AB (TA 179).	364
Tabelle 149: SATS AS - Tryg i Danmark (TA 180).	364

Tabelle 150: Snap Fitness Inc. - Summit Partners Ltd. (TA 181).	364
Tabelle 151: Hyper Fitness Co. Ltd. - Nikko AntFactory Co. Ltd. (TA 182)..	365
Tabelle 152: Nautilus Group - FSN Capital Partners AS (TA 183).	365
Tabelle 153: Extreme Fitness Holding Corp. - Falconhead Capital LLC (TA 184).	365
Tabelle 154: Crunch Fitness International Inc. - Angelo Gordon & Co. (TA 185).	366
Tabelle 155: Town Sports International Holdings Inc. - Bruckmann, Rosser, Sherrill & Co. LLC (TA 186).	366
Tabelle 156: Canada Square Health & Fitness Ltd. - Barclays Ventures (TA 187).	366
Tabelle 157: JSC Prime Fitness - Galt & Taggart Capital (TA 188 und 189)..	367
Tabelle 158: LifeTime Fitness Inc. - Norwest Equity Partners LP (TA 190, 191 und 192).	367
Tabelle 159: LifeTime Fitness Inc. - Apax Partners LP (TA 193).	367
Tabelle 160: California Family Fitness Inc. - Bunker Hill Capital LP (TA 194)..	368
Tabelle 161: Gold`s Gym International Inc. - Brockway Moran & Partners Inc. (TA 195).	368
Tabelle 162: Titan Fitness LLC - WestView Capital Partners LP (TA 196)..	368
Tabelle 163: Spectrum Clubs Inc. - Brentwood Associates LP (TA 197)..	369
Tabelle 164: LA Fitness Plc. - MidOcean Partners LP (TA 198)..	369
Tabelle 165: Crown Sports Plc. - MidOcean Partners LP (TA 199).	369
Tabelle 166: Elixia Holding AS - Norvestor Equity AS (TA 200)..	370
Tabelle 167: The Alaska Club Inc. - Lincolnshire Management Inc. (TA 201)..	370
Tabelle 168: Wellbridge Inc. - Chilmark Partners Inc. (TA 202)/Starwood Capital Group LLC (TA 203).	370
Tabelle 169: Western Athletic Clubs Inc. - KSL Capital Partners LLC (TA 204)..	371
Tabelle 170: David Barton Gyms - Praesidian Capital Investors LLC (TA 205). ..	371
Tabelle 171: Planet Fitness Inc. - Praesidian Capital Investors LLC (TA 206). ..	371
Tabelle 172: TC Holdings GmbH - BancBoston Capital Inc. (TA 207).	372
Tabelle 173: FSH Future Sports Holding GmbH - 3i Group Plc. (TA 208)..	372
Tabelle 174: L.A. Fitness International LLC - Seidler Equity Partners LLC (TA 209 und 210).	372
Tabelle 175: L.A. Fitness International LLC - CIVC Partners LLC (TA 211).	373
Tabelle 176: GoodLife Fitness Centres Inc. - Penfund Ltd. (TA 212)..	373
Tabelle 177: Encore Fitness Inc. - Funk Ventures Capital Partners LLC (TA 213 und 214).	373
Tabelle 178: The Third Space Group Ltd. - Graphite Capital Management LLC (TA 215).	374
Tabelle 179: World Class Clubs Fitness Corp. - Alfa Capital Partners LP (TA 216).	374

Tabelle 180: Total Fitness Group Ltd. - LGV Capital (TA 217).....	374
8. Sportanlagen.....	375
Tabelle 181: Golf Management Group - Waterland Private Equity Investments BV (TA 218).....	375
Tabelle 182: GolfRange GmbH & Co. KG - Waterland Private Equity Investments BV (TA 219).....	375
Tabelle 183: Optisport Groep BV - Waterland Private Equity Investments BV (TA 220).	375
Tabelle 184: Cobblestone Golf Group Inc. - Brentwood Associates LP (TA 221).	376
Tabelle 185: Club Corp. Inc. - KSL Capital Partners LLC (TA 222).	376
Tabelle 186: National Golf Properties Inc. - Starwood Capital Group LLC (TA 223).	376
Tabelle 187: Troon Golf LLC - Starwood Capital Group LLC (TA 224).....	377
Tabelle 188: SnowDome Ltd. - Barclays Ventures (TA 225).	377
Tabelle 189: Surfparks Holdings LLC - Funk Ventures Capital Partners LLC (TA 226).	377
Tabelle 190: The Club Company Ltd. - LGV Capital (TA 227).	378
9. Sportarenen	379
Tabelle 191: Scottrade Center - SCP Worldwide LLC (TA 228).....	379
Tabelle 192: Real Salt Lake Stadium - SCP Worldwide LLC (TA 229).....	379
10. Sportveranstalter.....	380
Tabelle 193: Elite Racing Inc. - Falconhead Capital LLC (TA 230).....	380
Tabelle 194: Skip Barber Racing School Inc. - Falconhead Capital LLC (TA 231).	380
Tabelle 195: Skip Barber Racing School Inc. - First Equity Group Inc. (TA 232).	380
Tabelle 196: HITS Inc. - Leonard Green & Partners LP (TA 233).	381
Tabelle 197: Petty Holdings LLC - BV Investment Partners (TA 234).	381
Tabelle 198: Universal Sports America Inc. - Hunt Capital Group (TA 235).....	381
Tabelle 199: SFX Sports Group Inc. - Blue Equity LLC (TA 236).	382
Tabelle 200: Team Championships International LLC - Blue Equity LLC (TA 237).	382
Tabelle 201: Game Seven Sports Marketing LLC - Blue Equity LLC (TA 238)....	382
Tabelle 202: World Triathlon Corporation - Providence Equity Partners LLC (TA 239).	383

Tabelle 203: Edusport Travel Ltd. - SAIL Group Ltd. (TA 240).....	383
Tabelle 204: Vodacom Sport & Entertainment Ltd. - SAIL Group Ltd. (TA 241).	383

11. Sportteams 384

Tabelle 205: First Racing - First Equity Group Inc. (TA 242).....	384
Tabelle 206: Real Salt Lake - SCP Worldwide LLC (TA 243).....	384
Tabelle 207: St. Louis Blues Hockey Club LP - SCP Worldwide LLC (TA 244)..	384
Tabelle 208: Peoria Rivermen Hockey Club - SCP Worldwide LLC (TA 245).	385
Tabelle 209: Mandalay Baseball Properties LLC - Seaport Capital LLC (TA 246).	385
Tabelle 210: Harlem Globetrotters International Inc. - Shamrock Capital Advisors (TA 247).	385
Tabelle 211: RCR Enterprises LLC - Chartwell Investments Inc. (TA 248).	386
Tabelle 212: Maple Leaf Sports & Entertainment Ltd. - Birch Hill Equity Partners Management Inc. (TA 249).	386
Tabelle 213: Maple Leaf Sports & Entertainment Ltd. - Teachers´ Private Capital (TA 250).	386
Tabelle 214: Bobcats Basketball Holdings LLC - Astri Group LLC (TA 251).	387
Tabelle 215: Blue Bulls Company Ltd. - SAIL Group Ltd. (TA 252).	387
Tabelle 216: Western Province Rugby Ltd. - SAIL Group Ltd. (TA 253).....	387
Tabelle 217: Griffons Rugby Union Ltd. - SAIL Group Ltd. (TA 254).....	388

12. Sportclubs/Profiabteilungen 389

Tabelle 218: Derby County Football Club - Electra Private Equity Plc. (TA 255).	389
Tabelle 219: Sheffield Wednesday Football Club - Charterhouse Development Capital LLP (TA 256).....	389
Tabelle 220: Paris Saint-Germain Football Club - Butler Capital Partners SA (TA 257)/Colony Capital LLC (TA 258).	389
Tabelle 221: Paris Saint-Germain Football Club - Colony Capital LLC (TA 259).	390
Tabelle 222: Coventry City Football Club - SISU Capital Ltd. (TA 260).	390
Tabelle 223: Manchester City Football Club - Abu Dhabi United Group for Development and Investment (TA 261).	390

Einleitung zu Anhang A

Im Folgenden sind die TAs dieser Arbeit in tabellarischer Form dargestellt. Im Sinne der Übersichtlichkeit wurden einige TAs gemeinsam in einer Tabelle dargestellt. Dies sind zum einen die Fälle, in denen eine PEG zu verschiedenen Zeitpunkten mehrmals in ein und dasselbe SU investiert hat. Zum anderen sind dies die Fälle, in denen sich verschiedene PEGs im Rahmen einer Finanzierungsrunde mit (teilweise) unterschiedlichen Zielen, Arten und TA-Volumina zum gleichen Zeitpunkt an einem SU beteiligt haben.

Im Sinne der Platzeinsparung wurden folgende Begriffe (teilweise) abgekürzt:

BV	Beteiligungsverhältnis
Gründ.	Gründung
PU	Portfoliounternehmen
Sportbr.	Sportbranche
TAA	Transaktionsart(en)
TA-Vol. (/TA)	Transaktionsvolumen (pro Transaktion)
Verw. Kap.	Verwaltetes Kapital
WZ	Werte der Zielunternehmen

Unter der Rubrik *Spezialisierungen* sind in der folgend dargestellten Reihenfolge jeweils diese Kategorien angeführt:

- Größe(n) der Zielunternehmen (kleine, mittlere, große)
- Werte der Zielunternehmen
- Branchen (bzw. Bereiche)
- Länder/Regionen
- Transaktionsart(en) und Beteiligungsverhältnis
- sonstige Spezialisierungen

Aufgrund der geringen Anzahl der Nennungen z.B. bei Spezialisierungen auf bestimmte Länder/Regionen oder sonstigen Spezialisierungen sind diese aus Gründen der Übersichtlichkeit nur bei Vorhandensein angeführt.

Die umgerechneten Beträge sind jeweils auf die erste (im Mio.-Bereich) bzw. auf die zweite (im Mrd.-Bereich) Dezimalstelle gerundet.

1. Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)

Tabelle 1: Umbro Plc. - Doughty Hanson & Co. (TA 1).

Doughty Hanson & Co.		Umbro Plc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 382,9 Mio. - 1,53 Mrd. PPP-USD (250 Mio. - 1 Mrd. EUR) - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Automotive, Transport, Energiesektor, Medien) - TAA/BV: v.a. Buy-Out, Mehrheitsbeteiligungen	Bereich	Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)	TAA BV	Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
				Ziel	Nicht bekannt gegeben
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich	Land	UK	TA-Vol.	Ca. 162,0 Mio. PPP-USD (2008); (ca. 90 Mio. GBP; 1999)
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	Setanta Sport Holdings Ltd. (Sportmedien)				
Land	UK	Gründ.	1924		
Gründung	1985			Jahr	1999

Tabelle 2: Oxbow S.A. - CVC Capital Partners Ltd. (TA 2).

CVC Capital Partners Ltd.		Oxbow S.A.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere und große Unternehmen - WZ: ca. 265,9 Mio. - 10,64 Mrd. PPP-USD (250 Mio. - 10 Mrd. EUR) - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Restaurants, Nahrungsmittel, Handel, Medien/Kommunikation) - Europa - TAA/BV: v.a. Buy-Out (MBO, MBI)	Bereich	Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)	TAA BV	Wachstumsfinanzierung
				Ziel	Wachstum/Expansion
Verw. Kap.	Ca. 12,34 Mrd. PPP-USD (11,6 Mrd. EUR)	Land	Frankreich		
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	SLEC Holding Ltd. (Sportrechtshändler), Dorna Promocion del Deporte (Sportrechtshändler)			TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	Luxemburg	Gründ.	1985		
Gründung	1981			Jahr	1996 (-2003)

Tabelle 3: Oxbow S.A. - Argos Soditic S.A. (TA 3).

Argos Soditic S.A..		Oxbow S.A.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Kleine und mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Sportbranche, Textil, Chemie, Produktionsgewerbe, Kommunikationstechnik) - Europa - TAA/BV: v.a. Buy-Out (MBO, MBI, BIMBO), Wachstumsfinanzierungen, Mehrheitsbeteiligungen	Bereich	Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)	TAA BV	MBO, Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 508,7 Mio. PPP-USD (ca. 848 Mio. CHF)				
TA-Vol./TA	Ca. 4,8 Mio. - 29,4 Mio. PPP-USD (ca. 8 Mio. - 49 Mio. CHF)			Ziel	Wachstum/Expansion
Weitere PU aus Sportbr.	Eider S.A.S (Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)), Dorotennis S.A. (Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)), Sparco S.p.A. (Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber))	Land	Frankreich	TA-Vol.	Ca. 37,6 Mio. PPP-USD (2008); (ca. 59 Mio. CHF; 2003)
Land	Schweiz	Gründ.	1985		
Gründung	1989			Jahr	2003

Tabelle 4: Eider S.A.S. - Argos Sodic S.A. (TA 4).

Argos Sodic S.A.		Eider S.A.S.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Kleine und mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Sportbranche, Textil, Chemie, Produktionsgewerbe, Kommunikationstechnik) - Europa - TAA/BV: v.a. Buy-Out (MBO, MBI, BIMBO), Wachstumsfinanzierungen, Mehrheitsbeteiligungen	Bereich	Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)	TAA BV	MBO, Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kapital	Ca. 508,7 Mio. PPP-USD (ca. 848 Mio. CHF)				
TA-Vol./TA	Ca. 4,8 Mio. - 29,4 Mio. PPP-USD (ca. 8 Mio. - 49 Mio. CHF)			Ziel	Nicht bekannt gegeben
Weitere PU aus Sportbr.	Oxbow S.A. (Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)), Dorotennis S.A. (Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)), Sparco S.p.A. (Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber))	Land	Frankreich		
		Gründ.	1962	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	Schweiz				
Gründung	1989			Jahr	1998

Tabelle 5: Dorotennis S.A. - Argos Sodic S.A. (TA 5).

Argos Sodic S.A.		Dorotennis S.A.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Kleine und mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Sportbranche, Textil, Chemie, Produktionsgewerbe, Kommunikationstechnik) - Europa - TAA/BV: v.a. Buy-Out (MBO, MBI, BIMBO), Wachstumsfinanzierungen, Mehrheitsbeteiligungen	Bereich	Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)	TAA BV	MBO, Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 508,7 Mio. PPP-USD (ca. 848 Mio. CHF)				
TA-Vol./TA	Ca. 4,8 Mio. - 29,4 Mio. PPP-USD (ca. 8 Mio. - 49 Mio. CHF)			Ziel	Wachstum/Expansion
Weitere PU aus Sportbr.	Eider S.A.S. (Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)), Oxbow S.A. (Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)), Sparco S.p.A. (Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber))	Land	Frankreich		
		Gründ.	1977	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	Schweiz				
Gründung	1989			Jahr	2000

Tabelle 6: Sparco S.p.A. - Argos Sodic S.A. (TA 6).

Argos Sodic S.A.		Sparco S.p.A.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Kleine und mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Sportbranche, Textil, Chemie, Produktionsgewerbe, Kommunikationstechnik) - Europa - TAA/BV: v.a. Buy-Out (MBO, MBI, BIMBO), Wachstumsfinanzierungen, Mehrheitsbeteiligungen	Bereich	Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)	TAA BV	BIMBO, Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 508,7 Mio. PPP-USD (ca. 848 Mio. CHF)				
TA-Vol./TA	Ca. 4,8 Mio. - 29,4 Mio. PPP-USD (ca. 8 Mio. - 49 Mio. CHF)			Ziel	Nicht bekannt gegeben
Weitere PU aus Sportbr.	Eider S.A.S. (Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)), Oxbow S.A. (Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)), Dorotennis S.A. (Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber))	Land	Italien		
		Gründ.	1977	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	Schweiz				
Gründung	1989			Jahr	2002

Tabelle 7: *Spyder Active Sports Inc. - Apax Partners LP (TA 7).*

Apax Partners LP		Spyder Active Sports Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere und große Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Technologie, Telekommunikation, Medien, Handel, Konsumgüter, Gesundheitswesen, Finanzdienstleistungen, Dienstleistungen - TAA/BV: v.a. Buy-Out (MBO, LBO)	Bereich	Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)	TAA BV	Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 35 Mrd. PPP-USD			Ziel	Wachstum/Expansion
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich	Land	USA	Vol.	Nicht bekannt gegeben
Weitere PU aus Sportbr.	NEP Broadcasting LP (Sportmedien), Life Time Fitness (Fitnessanlagen)				
Land	USA	Jahr	2004		
Gründung	1969				

Tabelle 8: *Jack Wolfskin Ausrüstung für Draussen GmbH & Co KGaA - Bain Capital LLC (TA 8).*

Bain Capital LLC		Jack Wolfskin Ausrüstung für Draussen GmbH & Co KGaA		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere und große Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Informationstechnologie, Kommunikation, Gesundheitswesen, Finanzdienstleistungen) - Europa, USA - TAA/BV: v.a. Buy-Out (LBO, MBO), Wachstumsfinanzierungen, Restrukturierungsfinanzierungen	Bereich	Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)	TAA BV	LBO, Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 80 Mrd. PPP-USD			Ziel	Nicht bekannt gegeben
TA-Vol./TA	Ca. 100 Mio. - 2,5 Mrd. PPP-USD	Land	Deutschland	TA-Vol.	Ca. 75,3 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 62,9 Mio. PPP-USD; 2002)
Weitere PU aus Sportbranche	GT Bicycles Inc. (Sportgerätehersteller), Weslo Inc. (ProForm Fitness Products Inc.) (Sportgerätehersteller), The Tennis Channel (Sportmedien), The Sports Authority Inc. (Sportartikelwarenhäuser und -ketten)				
Land	USA	Jahr	2002 (-2005)		
Gründung	1984				

Tabelle 9: *Jack Wolfskin Ausrüstung für Draussen GmbH & Co KGaA - Barclays Private Equity Ltd. (TA 9)/Quadrige Capital Services GmbH (TA 10).*

Barclays Private Equity Ltd. (Barclays)/ Quadrige Capital Services GmbH (QC)		Jack Wolfskin Ausrüstung für Draussen GmbH & Co KGaA		Transaktion	
Spezialisierungen	Barclays: - Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 30,6 Mio. - 306,4 Mio. PPP-USD (ca. 20 Mio. - 200 Mio. GBP) - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Automobilindustrie, Öl- und Gasindustrie, Handel, Finanzdienstleistungen, Gesundheitswesen, Reisen) - TAA/BV: v.a. Buy-Out (MBO, MBI, BIMBO), Wachstumsfinanzierungen, Public-to-Private-TAs QC: - Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert	Bereich	Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)	TAA BV	Barclays und QC: Mehrheitsbeteiligung
				Ziel	Barclays und QC: - Wachstum/Expansion - Markenstärkung - Produktentwicklungen/-innovationen

	- V.a. Chemie, Werkstoffe, Elektrotechnik, Baugewerbe, Computersoftware, Technologie, Medizin/-technik, Transportwesen, Konsumgüter - Deutschland, Österreich, Schweiz - TAA/BV: v.a. Wachstumsfinanzierungen, Restrukturierungsfinanzierungen, Buy-Out (MBO, MBI), Mehrheitsbeteiligungen			TA- Vol.	Gesamt: ca. 116,6 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 93 Mio. EUR; 2005) Barclays: ca. 58,3 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 46,5 Mio. EUR; 2005) QC: ca. 58,3 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 46,5 Mio. EUR; 2005)
Verw. Kap.	Barclays: ca. 3 Mrd. PPP-USD (ca. 1,94 Mrd. GBP); QC: keine Angaben möglich				
TA-Vol./TA	Barclays: ca. 12,3 Mio. - 245,1 Mio. PPP-USD (ca. 8 Mio. - 160 Mio. GBP); QC: ca. 17,6 Mio. - 3,5 Mrd. PPP-USD (ca. 15 Mio. EUR - 3 Mrd. EUR)	Land	Deutschland		
Weitere PU aus Sportbr.	Barclays: keine bekannt (Stand Oktober 2008); QC: keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Gründ.	1981		
Land	Barclays: UK; QC: Deutschland				
Gründung	Barclays: 1979; QC: 1985			Jahr	2005

Tabelle 10: Halti Ltd. - 3i Group Plc. (TA 11).

3i Group Plc.		Halti Ltd.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 122,5 Mio. - 1,24 Mrd. PPP-USD (ca. 80 Mio. - 808 Mio. GBP) - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Dienstleistungen, Gesundheitswesen, Medien, Technologie, Sportbranche) - Europa, USA, Asien - TAA/BV: v.a. Buy-Out, Wachstumsfinanzierungen	Bereich	Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)	TAA BV	Wachstumsfinanzierung, Minderheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 15,16 Mrd. PPP-USD (ca. 9,9 Mrd. GBP)	Land	Finnland	Ziel	- Wachstum/ - Expansion - Markenstärkung
TA-Vol./TA	Ca. 12,3 Mio. - 306,4 Mio. PPP-USD (ca. 8 Mio. - 200 Mio. GBP)			TA- Vol.	Nicht bekannt gegeben
Weitere PU aus Sportbr.	Nimbus Communications Ltd. (Sportmedien), FSH Future Sports Holding GmbH (Fitnessanlagen)				
Land	UK	Gründ.	1976		
Gründung	1945			Jahr	2004

Tabelle 11: Riddell Sports Inc. (Riddell Group Division) - Lincolnshire Management Inc. (TA 12).

Lincolnshire Management Inc.		Riddell Sports Inc. (Riddell Group Division)		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Elektronik, Provider, Technologie, Automotive, Sportbranche) - USA - TAA/BV: v.a. Buy-Out (LBO), Restrukturierungsfinanzierungen,	Bereich	Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)	TAA BV	Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 900 Mio. PPP-USD			Ziel	Wachstum/ Expansion
TA-Vol./TA	Ca. 5 Mio. - 50 Mio. PPP-USD			TA- Vol.	Ca. 74,2 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 61 Mio. PPP-USD; 2001)
Weitere PU aus Sportbr.	The Alaska Club Inc. (Fitnessanlagen), Prince Sports Inc. (Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber))	Land	USA		
Land	USA	Gründ.	1922		
Gründung	1986			Jahr	2001(-2003)

Tabelle 12: Riddell Sports Inc. - Fenway Partners Inc. (TA 13)/American Capital Strategies Ltd. (TA 14).

Fenway Partners Inc. (Fenway) /American Capital Strategies Ltd. (ACS)		Riddell Sports Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	Fenway: - Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 100 Mio. - 600 Mio. PPP-USD - V.a. Verbrauchermärkte, Transportwesen, Logistik - TAA/BV: v.a. Buy-Out - Nischenmärkte ACS: - Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Finanzdienstleistungen, Software, Medizin/-technik, Sportbranche) - TAA/BV: v.a. Buy-Out, Restrukturierungsfinanzierungen	Bereich	Sporttextil- und Sportschuhhersteller/ Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)	TAA/BV	Fenway und ACS: Buy-Out
				Ziel	Fenway und ACS: - Wachstum/ Expansion - Produktentwicklungen/-innovationen
Verw. Kap.	Fenway: ca. 1,4 Mrd. PPP-USD; ACS: ca. 21 Mrd. PPP-USD			TA-Vol.	Gesamt: ca. 100,6 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 86 Mio. PPP-USD; 2003) Fenway: ca. 73,7 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 63 Mio. PPP-USD; 2003) ACS: ca. 26,9 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 23 Mio. PPP-USD; 2003)
TA-Vol./TA	Fenway: ca. 50 Mio. - 75 Mio. PPP-USD; ACS: ca. 5 Mio. - 800 Mio. PPP-USD				
Weitere PU aus Sportbr.	Fenway: Bell Sports Inc. (Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)), Easton Sports Inc. (Sporttextil- und Sportschuhhersteller/ Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)); ACS: Confluence Holdings Corp. (Sportgerätehersteller)	Land	USA	Jahr	2003
Land	Fenway: USA; ACS: USA	Gründ.	1922		
Gründung	Fenway: 1994; ACS: 1986				

Tabelle 13: Bell Sports Inc. - Brentwood Associates LP (TA 15)/Charlesbank Capital Partners LLC (TA 16).

Brentwood Associates LP (Brentwood)/ Charlesbank Capital Partners LLC (Charlesbank)		Bell Sports Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	Brentwood: - Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 50 Mio. - 400 Mio. PPP-USD - V.a. Sportbranche, Wellnessbranche, Dienstleistungen, Vertrieb, Erziehungswesen, Marketing, Restaurants, Medien - TAA/BV: v.a. Restrukturierungsfinanzierungen, Wachstumsfinanzierungen, Buy-Out (MBO, LBO) Charlesbank: - Kleine und mittlere Unternehmen - WZ: ca. 100 Mio. - 750 Mio. PPP-USD - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Energiesektor, Finanzdienstleistungen, Nahrungsmittel, Medien/ Kommunikation, Gesundheitswesen, Handel) - USA - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. Wachstumsfinanzierungen, Restrukturierungsfinanzierungen, Buy-Out)	Bereich	Sporttextil- und Sportschuhhersteller/ Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)	TAA/BV	Brentwood und Charlesb.: Public-to-Private-TA, Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
				Ziel	Brentwood und Charlesb.: Wachstum/Expansion
Verw. Kap.	Brentwood: ca. 1 Mrd. PPP-USD; Charlesbank: ca. 1,6 Mrd. PPP-USD			TA-Vol.	Gesamt: ca. 264,2 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 200 Mio. PPP-USD; 1998) Brentwood: ca. 132,1 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 100 Mio. PPP-USD; 1998) Charlesb.: ca. 132,1 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 100 Mio. PPP-USD; 1998)
TA-Vol./TA	Brentwood: ca. 20 Mio. - 75 Mio. PPP-USD; Charlesbank: ca. 25 Mio. - 150 Mio. PPP-USD				
Weitere PU aus Sportbr.	Brentwood: Spectrum Clubs Inc. (Fitnessanlagen), Cobblestone Golf Group Inc. (Sportanlagen), Prince Manufacturing Inc. (Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)); Charlesbank: keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Land	USA	Jahr	1998 (-2000)
Land	Brentwood: USA; Charlesbank: USA	Gründ.	1954		
Gründung	Brentwood: 1972; Charlesbank: 1991				

Tabelle 14: Bell Sports Inc. - Chartwell Investments Inc. (TA 17).

Chartwell Investments Inc.		Bell Sports Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Energiesektor, Infrastruktur, Verbrauchermärkte) - USA - TAA/BV: v.a. Buy-Out, Wachstumsfinanzierungen, Restrukturierungsfinanzierungen	Bereich	Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)	TAA BV	LBO, Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 750 Mio. PPP-USD	Land	USA	Ziel	Nicht bekannt gegeben
TA-Vol./TA	Ca. 25 Mio.- 500 Mio. PPP-USD			TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Weitere PU aus Sportbr.	CRC Enterprises LLC (Sportteams)	Land	USA		
Gründung	1992			Gründ.	1954

Tabelle 15: Bell Sports Inc. - Fenway Partners Inc. (TA 18)/Wachovia Capital Partners LLC (TA19).

Fenway Partners Inc. (Fenway)/Wachovia Capital Partners LLC (Wachovia)		Bell Sports Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	Fenway: - Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 100 Mio. - 600 Mio. PPP-USD - V.a. Verbrauchermärkte, Transportwesen, Logistik - TAA/BV: v.a. Buy-Out - Nischenmärkte Wachovia: - Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Dienstleistungen, Finanzdienstleistungen, Medien, Kommunikation, Energiesektor, Gesundheitswesen, Technologie, Sportbranche) - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. Buy-Out, Wachstumsfinanzierungen)	Bereich	Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)	TAA BV	Fenway und Wachovia: Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Fenway: ca. 1,4 Mrd. PPP-USD; Wachovia: ca. 1 Mrd. PPP-USD	Land	USA	Ziel	Fenway und Wachovia: Fusion
TA-Vol./TA	Fenway: ca. 50 Mio. - 75 Mio. PPP-USD; Wachovia: ca. 20 Mio. - 150 Mio. PPP-USD			TA-Vol.	Gesamt: ca. 273,6 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 240 Mio. PPP-USD; 2004) Fenway: ca. 136,8 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 120 Mio. PPP-USD; 2004) Wachovia: ca. 136,8 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 120 Mio. PPP-USD; 2004)
Weitere PU aus Sportbr.	Fenway: Easton Sports Inc. (Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)), Riddell Sports Group Inc. (Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)); Wachovia: NEP Broadcasting LP (Sportmedien)	Land	USA		
Gründung	Fenway: 1994; Wachovia: 1988			Gründ.	1954

Tabelle 16: Easton Sports Inc. - Fenway Partners Inc. (TA 20).

Fenway Partners Inc.		Easton Sports Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 100 Mio. - 600 Mio. PPP-USD - V.a. Verbrauchermärkte, Transportwesen, Logistik - TAA/BV: v.a. Buy-Out - Nischenmärkte	Bereich	Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)	TAA BV	Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 1,4 Mrd. PPP-USD	Land	USA	Ziel	Fusion
TA-Vol./TA	Ca. 50 Mio. - 75 Mio. PPP-USD			TA-Vol.	Ca. 28,8 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 27 Mio. PPP-USD; 2006)
Weitere PU aus Sportbr.	Riddell Sports Group Inc. (Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)), Bell Sports Inc. (Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber))	Land	USA		
Gründung	1994			Gründ.	1922

Tabelle 17: Cascade Helmet Holdings Inc. - North Castle Partners LLC (TA 21).

North Castle Partners LLC		Cascade Helmet Holdings Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 50 Mio. - 500 Mio. PPP-USD - V.a. Gesundheitswesen, Sportbranche, Ernährung, Erholung, Freizeitbranche - USA - TAA/BV: v.a. Buy-Out (LBO), Wachstumsfinanzierungen, Mehrheitsbeteiligungen	Bereich	Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)	TAA BV	Wachstumsfinanzierung
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich			Ziel	Wachstum/Expansion
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich	Land	USA		
Weitere PU aus Sportbr.	Equinox Holdings Inc. (Fitnessanlagen), World Health Club Inc. (Fitnessanlagen), Performance Inc. (Sportartikelwarenhäuser und -ketten), Octane Fitness LLC (Sportgerätehersteller)	Gründ.	1986	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	USA			Jahr	2007
Gründung	1997				

Tabelle 18: Prince Manufacturing Inc. - Brentwood Associates LP (TA 22).

Brentwood Associates LP		Prince Manufacturing Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 50 Mio. - 400 Mio. PPP-USD - V.a. Sportbranche, Wellnessbranche, Dienstleistungen, Vertrieb, Erziehungswesen, Marketing, Restaurants, Medien - TAA/BV: v.a. Restrukturierungsfinanzierungen, Wachstumsfinanzierungen, Buy-Out (MBO, LBO)	Bereich	Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)	TAA LBO, BV	Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 1 Mrd. PPP-USD			Ziel	Nicht bekannt gegeben
TA-Vol./TA	Ca. 20 Mio. - 75 Mio. PPP-USD	Land	USA		
Weitere PU aus Sportbr.	Spectrum Clubs Inc. (Fitnessanlagen), Bell Sports Inc. (Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber), Cobblestone Golf Group Inc. (Sportanlagen)	Gründ.	1970	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	USA			Jahr	1987 (-1990)
Gründung	1972				

Tabelle 19: Prince Sports Inc. - Lincolnshire Management Inc. (TA 23).

Lincolnshire Management Inc.		Prince Sports Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Elektronik, Provider, Technologie, Automotive, Sportbranche) - USA - TAA/BV: v.a. Buy-Out (LBO), Restrukturierungsfinanzierungen, Wachstumsfinanzierungen	Bereich	Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)	TAA BV	Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 900 Mio. PPP-USD			Ziel	Verbesserungen in Verkauf/Vertrieb - Markenstärkung
TA-Vol./TA	Ca. 5 Mio. - 50 Mio. PPP-USD	Land	USA	TA-Vol.	Ca. 50,3 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 43 Mio. PPP-USD; 2003)
Weitere PU aus Sportbr.	The Alaska Club Inc. (Fitnessanlagen), Riddell Sports Inc. (Riddell Group Division) (Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber))	Gründ.	2003		
Land	USA			Jahr	2003 (-2007)
Gründung	1986				

Tabelle 20: Prince Sports Inc. - Nautic Partners LLC (TA 24).

Nautic Partners LLC		Prince Sports Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Produktionsgewerbe, Gesundheitswesen, Kommunikation, Dienstleistungen - USA - TAA/BV: v.a. Buy-Out, Restrukturierungsfinanzierungen, Wachstumsfinanzierungen, Mehrheitsbeteiligungen	Bereich	Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sport-ausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)	TAA/BV	Buy-Out Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 2,3 Mrd. PPP-USD			Ziel	- Wachstum/Expansion - Produktentwicklungen/-innovationen
TA-Vol./TA	Ca. 25 Mio. - 100 Mio. PPP-USD				
Weitere PU aus Sportbr.	Pace Fitness LLC (Sportgerätehersteller)	Land	USA	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	USA	Gründ.	2003	Jahr	2007
Gründung	1986				

Tabelle 21: Fila Holding - Cerberus Capital Management LP (TA 25).

Cerberus Capital Management LP		Fila Holding		Transaktion	
Spezialisierungen	- WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Finanzdienstleistungen, Konsumgüter, Handel) - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. Buy-Out)	Bereich	Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sport-ausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)	TAA/BV	Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich			Ziel	Nicht bekannt gegeben
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich			TA-Vol.	Ca. 410,8 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 351 Mio. PPP-USD; 2003)
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Land	Italien		
Land	USA	Gründ.	1911	Jahr	2003
Gründung	1992				

Tabelle 22: Fila EMEA - Barclays Ventures (TA 26).

Barclays Ventures		Fila EMEA		Transaktion	
Spezialisierungen	- Kleine und mittlere Unternehmen - WZ: ca. 7,7 Mio. - 76,6 Mio. PPP-USD (ca. 5 Mio. - 50 Mio. GBP) - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Energiesektor, Werkstoffe, Gesundheitswesen, IT, Medien, Handel, Sportbranche) - UK - TAA/BV: v.a. Buy-Out (MBO, MBI), Wachstumsfinanzierungen, Public-to-Private-TAs	Bereich	Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sport-ausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)	TAA/BV	MBO, Minderheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich			Ziel	- Wachstum/Expansion - Produktentwicklungen/-innovationen
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich			TA-Vol.	Ca. 30,9 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 20,2 Mio. GBP; 2008)
Weitere PU aus Sportbr.	Canada Square Health & Fitness Ltd. (Fitnessanlagen), Snowdome Ltd. (Sportanlagen)	Land	Italien		
Land	UK	Gründ.	1911	Jahr	2008
Gründung	1997				

Tabelle 23: Varsity Brands Inc. - Leonard Green & Partners LP (TA 27).

Leonard Green & Partners LP		Varsity Brands Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere und große Unternehmen - WZ: ca. 500 Mio. - 2 Mrd. PPP-USD - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Medien/Kommunikation, Handel, Dienstleistungen, Finanzdienstleistungen, Restaurants, Sportbranche) - TAA/BV: v.a. Buy-Out (MBO), Public-to-Private-TAs, Restrukturierungsfinanzierungen	Bereich	Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sport-ausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)	TAA BV	Public-to-Private-TA, MBO, Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 9 Mrd. PPP-USD			Ziel	Wachstum/Expansion
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich			TA-Vol.	Ca. 153,2 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 130,9 Mio. PPP-USD; 2003)
Weitere PU aus Sportbr.	The Sports Authority Inc. (Sportartikelwarenhäuser und -ketten), Big 5 Sporting Goods Corp. (Sportartikelwarenhäuser und -ketten), HITS Inc. (Sportveranstalter)	Land	USA		
Land	USA			Jahr	2003
Gründung	1989	Gründung	1974		

Tabelle 24: Shock Doctor Inc. - Hillcrest Capital Partners LLC (TA 28).

Hillcrest Capital Partners LLC		Shock Doctor Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Möbelindustrie, Sportbranche) - USA - TAA/BV: v.a. Buy-Out, Mehrheitsbeteiligungen - Nischenmärkte	Bereich	Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sport-ausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)	TAA BV	Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich	Land	USA	Ziel	Wachstum/Expansion
TA-Vol./TA	Ca. 1 Mio. - 20 Mio. PPP-USD				
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Gründ.	1990	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	USA			Jahr	2003(-2008)
Gründung	2002				

Tabelle 25: Shock Doctor Inc. - Norwest Equity Partners LP (TA 29).

Norwest Equity Partners LP		Shock Doctor Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Finanzdienstleistungen, Transportwesen, Logistik, Gesundheitswesen, Medien, Sportbranche) - TAA/BV: v.a. Buy-Out (MBO), Restrukturierungsfinanzierungen, Wachstumsfinanzierungen	Bereich	Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sport-ausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)	TAA BV	LBO, Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 4,6 Mrd. PPP-USD			Ziel	Wachstum/Expansion
TA-Vol./TA	Ca. 30 Mio. - 150 Mio. PPP-USD	Land	USA		
Weitere PU aus Sportbr.	LifeTime Fitness Inc. (Fitnessanlagen)			TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	USA	Gründ.	1990	Jahr	2008
Gründung	1961				

Tabelle 26: *Odlo Sports Group AG - TowerBrook Capital Partners LP (TA 30/31).*

TowerBrook Capital Partners LP		Odlo Sports Group AG		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere und große Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Automotive, Technologie, Kommunikation, Medien) - Europa, USA - TAA/BV: v.a. Buy-Out (LBO), Mehrheitsbeteiligungen	Bereich	Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sport-ausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)	TAA BV	(30) Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung; (31) Restrukturierungsfinanzierung, Minderheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 5 Mrd. PPP-USD			Ziel	(30) Wachstum/Expansion, Produktentwicklungen/-innovationen (31) Wachstum/Expansion, Produktentwicklungen/-innovationen, Restrukturierung der Finanzstrukturen
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich			TA-Vol.	(30) Nicht bekannt gegeben (31) Ca. 23,3 Mio. PPP-USD (2008)
Weitere PU aus Sportbr.	CSTV Networks Inc. (Sportmedien)	Land	Schweiz		
Land	USA	Gründ.	1946		
Gründung	2000			Jahr	(30) 2006; (31) 2008

Tabelle 27: *Schutt Holdings Inc. - Gridiron Capital LLC (TA 32).*

Gridiron Capital LLC		Schutt Holdings Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Dienstleistungen, Herstellung, Verbrauchermärkte - USA, Kanada - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. Restrukturierungsfinanzierungen)	Bereich	Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sport-ausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)	TAA BV	Restrukturierungsfinanzierung
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich			Ziel	- Wachstum/Expansion - Marktpositionierung
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Land	USA	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	USA	Gründ.	1918		
Gründung	2004			Jahr	2005

Tabelle 28: *prAna - Steelpoint Capital Partners LP (TA 33).*

Steelpoint Capital Partners LP		prAna (Marke)		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: ca. bis 200 Mio. PPP-USD - V.a. Medien, Marketing, IT, Kommunikation, Gesundheitswesen, Life Sciences, Handel, Verbrauchermärkte, Dienstleistungen - TAA/BV: nicht spezialisiert	Bereich	Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sport-ausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)	TAA BV	MBO, Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich			Ziel	Nicht bekannt gegeben
TA-Vol./TA	Ca. 5 Mio. - 30 Mio. PPP-USD				
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Land	USA	TA-Vol.	36,5 PPP-Mio. USD
Land	USA	Gründ.	1993		
Gründung	2003			Jahr	2008

Tabelle 29: Augusta Sportswear Group - Linsalata Capital Partners Inc. (TA 34).

Linsalata Capital Partners Inc.		Augusta Sportswear Group		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: bis ca. 300 Mio. PPP-USD - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Automotive, Marketing, Unternehmensdienstleistungen) - TAA/BV: v.a. Buy-Out	Bereich	Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sport-ausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)	TAA BV	Buy-Out; Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich			Ziel	- Wachstum/ Expansion - Produktentwicklungen/ -innovationen - Verbesserungen in Verkauf/Vertrieb
TA-Vol./TA	Ca. 10 Mio. - 50 Mio. PPP-USD				
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Land	USA	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	USA	Gründ.	1977		
Gründung	1984			Jahr	2004 (-2008)

Tabelle 30: Augusta Sportswear Group - Quad-C Management Inc. (TA 35).

Quad-C Management Inc.		Augusta Sportswear Group		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 50 Mio. - 500 Mio. PPP-USD - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Transport/Logistik, Unternehmensdienstleistungen, Restaurants) - TAA/BV: v.a. Buy-Out (MBO), Restrukturierungsfinanzierungen; Mehrheitsbeteiligungen	Bereich	Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sport-ausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)	TAA BV	Buy-Out; Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich			Ziel	Nicht bekannt gegeben
TA-Vol./TA	Ca. 25 Mio. - 150 Mio. PPP-USD				
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Land	USA	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	USA	Gründ.	1977		
Gründung	1989			Jahr	2008

2. Sportgerätehersteller

Tabelle 31: *Scott Sports Group Inc. - Chilmark Partners Inc. (TA 36).*

Chilmark Partners Inc.		Scott Sports Group Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 400 Mio. - 2 Mrd. PPP-USD - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Luftfahrtindustrie, Nahrungsmittelindustrie, Energiesektor, Sportbranche) - TAA/BV: v.a. Restrukturierungsfinanzierungen	Bereich	Sportgerätehersteller	TAA/BV	Buy-Out
				Ziel	Wachstum/Expansion
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich	Land	USA	TA-Vol.	Ca. 89,4 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 60 Mio. PPP-USD; 1993)
TA-Vol./TA	Ca. 75 Mio. - 400 Mio. PPP-USD				
Weitere PU aus Sportbr.	Wellbridge Inc. (Fitnessanlagen)	Gründ.	1958		
Land	USA				
Gründung	1984			Jahr	1993

Tabelle 32: *True Temper Sports Inc. - Cornerstone Equity Investors LLC (TA 37).*

Cornerstone Equity Investors LLC		True Temper Sports Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Dienstleistungen, Gesundheitswesen, Technologie - TAA/BV: v.a. Buy-Out (LBO), Public-to-Private-TAs	Bereich	Sportgerätehersteller	TAA/BV	Restrukturierungsfinanzierung, Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 1,2 Mrd. PPP-USD			Ziel	Wachstum/Expansion
TA-Vol./TA	Ca. 50 Mio. - 350 Mio. PPP-USD	Land	USA		Restrukturierung der Finanzstrukturen
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Gründ.	1930	TA-Vol.	Ca. 235,1 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 178 Mio. PPP-USD; 1998)
Land	USA				
Gründung	1984			Jahr	1998 (-2004)

Tabelle 33: *True Temper Sports Inc. - Gilbert Global Equity Partners LP (TA 38).*

Gilbert Global Equity Partners LP		True Temper Sports Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Telekommunikation, Dienstleistungen, Finanzdienstleistungen) - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. Buy-Out (LBO, MBO), Wachstumsfinanzierungen)	Bereich	Sportgerätehersteller	TAA/BV	LBO, MBO, Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 1,2 Mrd. PPP-USD			Ziel	Nicht bekannt gegeben
TA-Vol./TA	Ca. 20 Mio. - 150 Mio. PPP-USD	Land	USA		
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Gründ.	Ca. 1930	TA-Vol.	Ca. 389,8 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 342 Mio. PPP-USD; 2004)
Land	USA				
Gründung	1984			Jahr	2004

Tabelle 34: Octane Fitness LLC - North Castle Partners LLC (TA 39).

North Castle Partners LLC		Octane Fitness LLC		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 50 Mio. - 500 Mio. PPP-USD - V.a. Gesundheitswesen, Sportbranche, Ernährung, Erholung, Freizeitbranche - USA - TAA/BV: v.a. Buy-Out (LBO), Wachstumsfinanzierungen, Mehrheitsbeteiligungen	Bereich	Sportgerätehersteller	TAA/BV	Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich			Ziel	Wachstum/Expansion - Marktpositionierung
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich			TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Weitere PU aus Sportbr.	Equinox Holdings Inc. (Fitnessanlagen), World Health Club Inc. (Fitnessanlagen), Performance Inc. (Sportartikelwarenhäuser und -ketten), Cascade Helmet Holdings Inc. (Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber))	Land	USA		
Land	USA	Gründ.	2001	Jahr	2005
Gründung	1997				

Tabelle 35: Fitness Quest Inc. - J.W. Childs Associates LP (TA 40).

J.W. Childs Associates LP		Fitness Quest Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 150 Mio. - 600 Mio. PPP-USD - V.a. Verbrauchermärkte, Einzelhandel, Gesundheitswesen - TAA/BV: v.a. Buy-Out (LBO), Restrukturierungsfinanzierungen	Bereich	Sportgerätehersteller	TAA/BV	TAA: nicht bekannt gegeben; Minderheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 1,75 Mrd. PPP-USD			Ziel	Nicht bekannt gegeben
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	Equinox Holdings Inc. (Fitnessanlagen)	Land	USA	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	USA	Gründ.	1994	Jahr	2004
Gründung	1995				

Tabelle 36: Pacific Cycle Inc. - Wind Point Partners LP (TA 41).

Wind Point Partners LP		Pacific Cycle Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Dienstleistungen, Medien, Informationstechnologie, Handel, Gesundheitswesen, Industrieerzeugnisse - TAA/BV: v.a. Buy-Out (LBO), Restrukturierungsfinanzierungen, Wachstumsfinanzierungen	Bereich	Sportgerätehersteller	TAA/BV	Restrukturierungsfinanzierung, Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 2 Mrd. PPP-USD			Ziel	Wachstum/Expansion - Produktentwicklungen/-innovationen - Restrukturierung der Finanzstrukturen
TA-Vol./TA	Ca. 20 Mio. - 70 Mio. PPP-USD	Land	USA		
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Gründ.	1977	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	USA			Jahr	1998 (-2004)
Gründung	1984				

Tabelle 37: GT Bicycles Inc. - Bain Capital LLC (TA 42).

Bain Capital LLC		GT Bicycles Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere und große Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Informationstechnologie, Kommunikation, Gesundheitswesen, Finanzdienstleistungen) - Europa, USA - TAA/BV: v.a. Buy-Out (LBO, MBO), Wachstumsfinanzierungen, Restrukturierungsfinanzierungen	Bereich	Sportgerätehersteller	TAA/BV	Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 80 Mrd. PPP-USD	Land	USA	Ziel	IPO (bzw. Vorbereitung Wachstum/Expansion)
TA-Vol./TA	Ca. 100 Mio. - 2,5 Mrd. PPP-USD				
Weitere PU aus Sportbr.	Weslo Inc. (ProForm Fitness Products Inc) (Sportgerätehersteller), Wolfskin Ausrüstung für Draussen GmbH & Co KGaA (Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)), The Tennis Channel (Sportmedien), The Sports Authority Inc. (Sportartikelwarenhäuser und -ketten)	Gründ.	1973	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	USA			Jahr	1993 (-1995)
Gründung	1984				

Tabelle 38: Weslo Inc. (ProForm Fitness Products Inc.) - Bain Capital LLC (TA 43).

Bain Capital LLC		Weslo Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere und große Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Informationstechnologie, Kommunikation, Gesundheitswesen, Finanzdienstleistungen) - Europa, USA - TAA/BV: v.a. Buy-Out (LBO, MBO), Wachstumsfinanzierungen, Restrukturierungsfinanzierungen	Bereich	Sportgerätehersteller	TAA/BV	TAA: nicht bekannt gegeben; Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 80 Mrd. PPP-USD	Land	USA	Ziel	Nicht bekannt gegeben
TA-Vol./TA	Ca. 100 Mio. - 2,5 Mrd. PPP-USD				
Weitere PU aus Sportbr.	GT Bicycles Inc. (Sportgerätehersteller), Jack Wolfskin Ausrüstung für Draussen GmbH & Co KGaA (Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)), The Tennis Channel (Sportmedien), The Sports Authority Inc. (Sportartikelwarenhäuser und -ketten)	Gründ.	1977	TA-Vol.	Ca. 231,4 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 159,3 Mio. PPP-USD; 1994)
Land	USA			Jahr	1994
Gründung	1984				

Tabelle 39: Confluence Holdings Corp. - American Capital Strategies Ltd. (TA 44)/Westbury Partners Inc. (TA 45).

American Capital Strategies Ltd. (ACS) /Westbury Partners Inc.(WP)		Confluence Holdings Corp.		Transaktion	
Spezialisierungen	ACS: - Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Finanzdienstleistungen, Software, Medizin/-technik, Sportbranche) - TAA/BV: v.a. Buy-Out, Restrukturierungsfinanzierungen	Bereich	Sportgeräthersteller	TAA/BV	ACS und WP: Wachstumsfinanzierung, Minderheitsbeteiligung
	WP: - Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Technologie, Software, Medien, Sportbranche) - TAA/BV: v.a. Wachstumsfinanzierungen			Ziel	ACS und WP: - Fusion - Wachstum/Expansion - Marktpositionierung
Verw. Kap.	ACS: ca. 21 Mrd. PPP-USD; WP: ca. 150 Mio. PPP-USD	Land	USA		
TA-Vol./TA	ACS: ca. 5 Mio. - 800 Mio. PPP-USD; WP: ca. 3 Mio. - 9 Mio. PPP-USD			TA-Vol.	ACS: ca. 23,8 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 18 Mio. PPP-USD; 1998)
Weitere PU aus Sportbr.	ACS: Riddell Sports Inc. (Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)); WP: keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Gründ.	1998		WP: nicht bekannt gegeben
Land	ACS: USA; WP: USA				
Gründung	ACS: 1986; WP: 1994			Jahr	1998

Tabelle 40: Confluence Holdings Corp. - American Capital Strategies Ltd. (TA 46).

American Capital Strategies Ltd.		Confluence Holdings Corp.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Finanzdienstleistungen, Software, Medizin/-technik, Sportbranche) - TAA/BV: v.a. Buy-Out, Restrukturierungsfinanzierungen	Bereich	Sportgeräthersteller	TAA/BV	Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
				Ziel	- Wachstum/ - Expansion - Marktpositionierung
Verw. Kap.	Ca. 21Mrd. PPP-USD				
TA-Vol./TA	Ca. 5 Mio. - 800 Mio. PPP-USD	Land	USA	TA-Vol.	Ca. 67,3 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 61 Mio. PPP-USD; 2005)
Weitere PU aus Sportbr.	Riddell Sports Inc. (Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber))	Gründ.	1998		
Land	USA				
Gründung	1986			Jahr	2005

Tabelle 41: Pace Fitness LLC - Nautic Partners LLC (TA 47).

Nautic Partners LLC		Pace Fitness LLC		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Produktionsgewerbe, Gesundheitswesen, Kommunikation, Dienstleistungen - USA - TAA/BV: v.a. Buy-Out, Restrukturierungsfinanzierungen, Wachstumsfinanzierungen, Mehrheitsbeteiligungen	Bereich	Sportgeräthersteller	TAA/BV	Nicht bekannt gegeben
				Ziel	Nicht bekannt gegeben
Verw. Kap.	Ca. 2,3 Mrd. PPP-USD				
TA-Vol./TA	Ca. 25 Mio. - 100 Mio. PPP-USD			TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Weitere PU aus Sportbr.	Prince Sports Inc. (Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber))	Land	USA		
Land	USA	Gründ.	1968	Jahr	Nicht bekannt gegeben
Gründung	1986				

Tabelle 42: *Expresso Fitness Corp. - Physic Ventures LLC (Trans 48)/Sierra Ventures LP (TA 49)/Enterprise Partners Venture Capital (TA 50).*

Physic Ventures LLC/Sierra Ventures LP/Enterprise Partners Venture Capital (EPVC)		Expresso Fitness Corp.		Transaktion	
Spezialisierungen	Physic: - Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Gesundheitswesen - TAA/BV: v.a. Frühphasenfinanzierungen Sierra: - Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Informationstechnologie - TAA/BV: v.a. Frühphasenfinanzierungen, Wachstumsfinanzierungen EPVC: - Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Life Sciences, Technologie - USA - TAA/BV: v.a. Frühphasenfinanzierungen	Bereich	Sportgerätehersteller	TAA/BV	Physic, Sierra und EPVC: Wachstumsfinanzierung
				Ziel	Physic, Sierra und EPVC: Wachstum/Expansion
Verw. Kap.	Physic: keine Angaben möglich; Sierra: ca. 1,5 Mrd. PPP-USD; EPVC: ca. 1,1 Mrd. PPP-USD	Land	USA	TA-Vol.	Gesamt: ca. 12 Mio. PPP-USD (2008)
TA-Vol./TA	Physic: keine Angaben möglich; Sierra: ca. 0,5 Mio. - 25 Mio. PPP-USD; EPVC: ca. 3 Mio. - 10 Mio. PPP-USD				Physic: ca. 4 Mio. PPP-USD (2008)
Weitere PU aus Sportbr.	Physic: keine bekannt (Stand Oktober 2008); Sierra: keine bekannt (Stand Oktober 2008); EPVC: The Active Network Inc. (Sportmedien)	Gründ.	2003		Sierra: ca. 4 Mio. PPP-USD (2008)
Land	Physic: USA; Sierra: USA; EPVC: USA				EPVC: ca. 4 Mio. PPP-USD (2008)
Gründung	Physic: 2007; Sierra: 1982; EPVC: 1985			Jahr	2008

Tabelle 43: *Technogym S.p.A. - Candover Partners Ltd. (TA 51).*

Candover Partners Ltd.		Technogym S.p.A.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 122,5 Mio. - 1,84 Mrd. PPP-USD (ca. 80 Mio. - 1,2 Mrd. GBP) - V.a. Medien, Finanzdienstleistungen, Technologie, Freizeitbranche, Gesundheitswesen, Industrierzeugnisse - Europa - TAA/BV: v.a. Buy-Out (MBO, MBI)	Bereich	Sportgerätehersteller	TAA/BV	Wachstumsfinanzierung, Minderheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 3,68 Mrd. PPP-USD (ca. 2,4 Mrd. GBP)	Land	Italien	Ziel	Wachstum/Expansion
TA-Vol./TA	Ca. 36,8 Mio. - 612,7 Mio. PPP-USD (ca. 24 Mio. - 400 Mio. GBP)				
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Gründ.	1983	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	UK			Jahr	2008
Gründung	1980				

Tabelle 44: AlterG Inc. - Funk Ventures Capital Partners LLC (TA 52)/Astrolabe Ventures (TA 53).

Funk Ventures Capital Partners LLC (FVCP)/ Astrolabe Ventures (AV)		AlterG Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	FVCP: - Kleine und mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Wellnessbranche, Medizin/-technik, Lifestyle, Erholung, Technologie - USA - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. Wachstumsfinanzierungen) AV: - Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Luftfahrtindustrie, Informationstechnologie, Kommunikation, Umweltsysteme, Medizin/-technik, Produktionsgewerbe, Energiesektor - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. Wachstumsfinanzierungen)	Bereich	Sportgeräthersteller	TAA/BV	FVCP und AV: Wachstumsfinanzierung
		Land	USA	Ziel	FVCP und AV: Wachstum/Expansion Produktentwicklungen/-innovationen
Verw. Kap.	FVCP: keine Angaben möglich; AV: keine Angaben möglich				
TA-Vol./TA	FVCP: ca. 0,05 Mio. - 10 Mio. PPP-USD; AV: ca. 0,25 Mio. - 5 Mio. PPP-USD			TA-Vol.	Gesamt ca. 2,5 Mio. PPP-USD (2008)
Weitere PU aus Sportbr.	FVCP: Encore Fitness Inc. (Fitnessanlagen), Surfparks Holdings LLC (Sportanlagen), Daily F1 (Sportmedien); AV: keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Gründ.	2005		FVCP: ca. 1,25 Mio. PPP-USD (2008) AV: ca. 1,25 Mio. PPP-USD (2008)
Land	FVCP: USA; AV: USA				
Gründung	FVCP: 2000; AV: 2004			Jahr	2008

Tabelle 45: Internet Fitness LLC - NewSpring Capital LP (TA 54).

NewSpring Capital LP (NewSpring Mezzanine Capital LP)		Internet Fitness LLC		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Dienstleistungen, Gesundheitswesen, Informationstechnologie, Produktionsgewerbe - USA - TAA/BV: v.a. Wachstumsfinanzierungen, Buy-Out	Bereich	Sportgeräthersteller	TAA/BV	Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
				Ziel	Nicht bekannt gegeben
Verw. Kap.	Ca. 500 Mio. PPP-USD	Land	USA		
TA-Vol./TA	Ca. 2 Mio. - 5 Mio. PPP-USD				
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Gründ.	1984	TA-Vol.	Ca. 4,1 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 3,8 Mio. PPP-USD; 2006)
Land	USA				
Gründung	1999			Jahr	2006

Tabelle 46: Cannondale Bicycle Corp. - Pegasus Capital Advisors LP (TA 55)

Pegasus Capital Advisors LP		Cannondale Bicycle Corp.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Medien, Informationstechnologie, Kommunikation) - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. Buy-Out)	Bereich	Sportgeräthersteller	TAA/BV	Buy-Out
				Ziel	Wachstum/Expansion Produktentwicklungen/-innovationen Restrukturierung der Finanzstrukturen
Verw. Kap.	Ca. 2 Mrd. PPP-USD				
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Land	USA	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	USA	Gründ.	1971		
Gründung	1995			Jahr	2003 (- 2008)

3. Sportartikelwarenhäuser und -ketten

Tabelle 47: RunnersPoint Warenhandelsgesellschaft mbH - Hannover Finanz Gruppe (TA 56).

HANNOVER Finanz Gruppe		RunnersPoint Warenhandelsgesellschaft mbH		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Herstellung, Handel, Dienstleistungen) - TAA/BV: v.a. Wachstumsfinanzierungen, Buy-Out (MBO, MBI)	Bereich	Sportartikelwarenhäuser und -ketten	TAA BV	MBO, Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 235,0 Mio. PPP-USD (ca. 200 Mio. EUR)	Land	Deutschland	Ziel	Wachstum/Expansion
TA-Vol./TA	Ca. 3,5 Mio. - 176,2 Mio. PPP-USD (ca. 3 Mio. - 150 Mio. EUR)				
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Gründ.	1984	TA-Vol.	Nicht bekannt
Land	Deutschland			Jahr	2005
Gründung	1979				

Tabelle 48: Longoni Sport S.p.A. - Bridgepoint Capital Ltd. (TA 57).

Bridgepoint Capital Ltd.		Longoni Sport S.p.A.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 245,1 Mio. - 1,24 Mrd. PPP-USD (ca. 160 Mio. - 810 Mio. GBP) - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Software, Handel, Erziehungswesen, Nahrungsmittel) - TAA/BV: v.a. Buy-Out (MBO), Public-to-Private-TAs	Bereich	Sportartikelwarenhäuser und -ketten	TAA BV	MBO, Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 9,96 Mrd. PPP-USD (ca. 6,5 Mrd. GBP)	Land	Italien	Ziel	Wachstum/Expansion
TA-Vol./TA	Ca. 24,5 Mio. - 1,24 Mrd. PPP-USD (ca. 16 Mio. - 808 Mio. GBP)				
Weitere PU aus Sportbr.	Holmes Place Plc. (Fitnessanlagen), Virgin Active (Fitnessanlagen), Dorna Promocion del Deporte S.A. (Sportrechehändler)	Gründ.	1970	TA-Vol.	Ca. 14,4 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 8 Mio. GBP; 1999)
Land	UK			Jahr	1999 (-2002)
Gründung	1976				

Tabelle 49: Golf House Direktversand GmbH - Arques Industries AG (TA 58).

Arques Industries AG		Golf House Direktversand GmbH		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Kommunikation, Dienstleistungen, Technik, Maschinenbau) - TAA/BV: v.a. Buy-Out, Restrukturierungsfinanzierungen	Bereich	Sportartikelwarenhäuser und -ketten	TAA BV	Restrukturierungsfinanzierung, Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich	Land	Deutschland	Ziel	Restrukturierung der Finanzstrukturen
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Gründ.	1976	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	Deutschland			Jahr	2005
Gründung	2002				

Tabelle 50: *The Golf Warehouse Inc. - Falconhead Capital LLC (TA 59).*

Falconhead Capital LLC		The Golf Warehouse Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Freizeitbranche, Lifestyle, Medien, Sportbranche - TAA/BV: v.a. Buy-Out (LBO, MBO)	Bereich	Sportartikelwarenhäuser und -ketten	TAA BV	Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 500 Mio. PPP-USD			Ziel	Wachstum/Expansion
TA-Vol./TA	Ca. 10 Mio. - 75 Mio. PPP-USD	Land	USA	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Weitere PU aus Sportbr.	Extreme Fitness Holding Corp. (Fitnessanlagen), Elite Racing Inc. (Sportveranstalter), Skip Barber Racing School Inc. (Sportveranstalter), ESPN Classic Europe (Sport) LLC (Sportmedien), Sports.com Ltd. (Sportmedien), Tickets.com Inc. (Sportmedien), Sports Ya (Sportmedien), Triathlete Magazine (Sportmedien), Competitor Publishing Inc. (Sportmedien), Inside Communications Inc. (Sportmedien)				
Land	USA	Gründ.	1998	Jahr	1999 (-2004)
Gründung	1998				

Tabelle 51: *Wiggle Ltd. - ISIS Equity Partners Ltd. (TA 60).*

ISIS Equity Partners Ltd.		Wiggle Ltd.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Kleine und mittlere Unternehmen - WZ: ca. 7,7 Mio. - 114,9 Mio. PPP-USD (ca. 5 Mio. - 75 Mio. GBP) - V.a. Dienstleistungen, Verbrauchermärkte, Finanzdienstleistungen, Gesundheitswesen, Erziehungswesen, IT/Medien - TAA/BV: v.a. Buy-Out (MBO, MBI, BIMBO), Wachstumsfinanzierungen	Bereich	Sportartikelwarenhäuser und -ketten	TAA BV	Wachstumsfinanzierung, Minderheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich			Ziel	Wachstum/Expansion
TA-Vol./TA	Ca. 3,1 Mio. - 46 Mio. PPP-USD (ca. 2 Mio. - 30 Mio. GBP)	Land	UK	TA-Vol.	Ca. 11,8 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 7,25 Mio. GBP; 2006)
Weitere PU aus Sportbr.	Fisher Outdoor Leisure Ltd. (Sportartikelwarenhäuser und -ketten)				
Land	UK	Gründ.	1998	Jahr	2006
Gründung	1982				

Tabelle 52: *Fisher Outdoor Leisure Ltd. - ISIS Equity Partners Ltd. (TA 61).*

ISIS Equity Partners Ltd.		Fisher Outdoor Leisure Ltd.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Kleine und mittlere Unternehmen - WZ: ca. 7,7 Mio. - 114,9 Mio. PPP-USD (ca. 5 Mio. - 75 Mio. GBP) - V.a. Dienstleistungen, Verbrauchermärkte, Finanzdienstleistungen, Gesundheitswesen, Erziehungswesen, IT/Medien - TAA/BV: v.a. Buy-Out (MBO, MBI, BIMBO), Wachstumsfinanzierungen	Bereich	Sportartikelwarenhäuser und -ketten	TAA BV	MBO, Minderheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich			Ziel	Wachstum/Expansion
TA-Vol./TA	Ca. 3,1 Mio. - 46 Mio. PPP-USD (ca. 2 Mio. - 30 Mio. GBP)	Land	UK	TA-Vol.	Ca. 9,3 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 5,7 Mio. GBP; 2006)
Weitere PU aus Sportbr.	Wiggle Ltd. (Sportartikelwarenhäuser und -ketten)				
Land	UK	Gründ.	1934	Jahr	2006
Gründung	1982				

Tabelle 53: Sport 2000 - Activa Capital S.A.S. (TA 62).

Activa Capital S.A.S.		Sport 2000		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 22,0 Mio. - 219,6 Mio. PPP-USD (ca. 20 Mio. - 200 Mio. EUR) - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Finanzdienstleistungen, Konsumgüter, Nahrungsmittel, Pharmazie) - Frankreich - TAA/BV: v.a. Buy-Out, Wachstumsfinanzierungen	Bereich	Sportartikel-warenhäuser und -ketten	TAA BV	Wachstumsfinanzierung, Minderheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 548,9 Mio. PPP-USD (ca. 500 Mio. EUR)	Land	Frankreich	Ziel	Wachstum/Expansion
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Gründ.	1988	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	Frankreich				
Gründung	2003			Jahr	2008

Tabelle 54: Golf Partner Co. Ltd. - Venture Link Co. Ltd. (TA 63).

Venture Link Co. Ltd.		Golf Partner Co. Ltd.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Kleine und mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Nahrungsmittel, Restaurants, Erziehungswesen, Handel, Gesundheitswesen - Japan - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. Wachstumsfinanzierungen, Minderheitsbeteiligungen)	Bereich	Sportartikel-warenhäuser und -ketten	TAA BV	Wachstumsfinanzierung, Minderheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich	Land	Japan	Ziel	Wachstum/Expansion - IPO (bzw. Vorbereitung)
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)				
Land	Japan	Gründ.	1999	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Gründung	1986			Jahr	2003 (-2004)

Tabelle 55: Golf Partner Co. Ltd. - Nikko AntFactory Co. Ltd. (TA 64).

Nikko AntFactory Co. Ltd.		Golf Partner Co. Ltd.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Kinos, Sportbranche, Technologie, Automotive) - TAA/BV: v.a. Buy-Out, Mehrheitsbeteiligungen	Bereich	Sportartikel-warenhäuser und -ketten	TAA BV	Nicht bekannt gegeben; Minderheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 32,7 Mio. PPP-USD (ca. 3,8 Mrd. JPY)			Ziel	IPO (bzw. Vorbereitung)
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich	Land	Japan		
Weitere PU aus Sportbr.	Hyper Fitness Co. Ltd. (Fitnessanlagen)			TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	Japan	Gründ.	1999		
Gründung	2000			Jahr	2004

Tabelle 56: *The Sports Authority Inc. - Bain Capital LLC (TA 65).*

Bain Capital LLC		The Sports Authority Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere und große Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Informationstechnologie, Kommunikation, Gesundheitswesen, Finanzdienstleistungen) - Europa, USA - TAA/BV: v.a. Buy-Out (LBO, MBO), Wachstumsfinanzierungen, Restrukturierungsfinanzierungen	Bereich	Sportartikelwarenhäuser und -ketten	TAA/BV	Gründungsfinanzierung
				Ziel	Unternehmensgründung
Verw. Kap.	Ca. 80 Mrd. PPP-USD	Land	USA		
TA-Vol./TA	Ca. 100 Mio. - 2,5 Mrd. PPP-USD				
Weitere PU aus Sportbr.	GT Bicycles Inc. (Sportgerätehersteller), Weslo Inc. (ProForm Fitness Products Inc.) (Sportgerätehersteller), Jack Wolfskin Ausrüstung für Draussen GmbH & Co KGaA (Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)), The Tennis Channel (Sportmedien)			TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	USA	Gründ.	1987		
Gründung	1984			Jahr	1987

Tabelle 57: *The Sports Authority Inc. - Leonard Green & Partners LP (TA 66).*

Leonard Green & Partners LP		The Sports Authority Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere und große Unternehmen - WZ: ca. 500 Mio. - 2 Mrd. PPP-USD - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Medien/Kommunikation, Handel, Dienstleistungen, Finanzdienstleistungen, Restaurants, Sportbranche) - TAA/BV: v.a. Buy-Out (MBO), Public-to-Private-TAs, Restrukturierungsfinanzierungen	Bereich	Sportartikelwarenhäuser und -ketten	TAA/BV	Public-to-Private-TA, Buy-Out
				Ziel	Wachstum/Expansion
Verw. Kap.	Ca. 9 Mrd. PPP-USD	Land	USA	TA-Vol.	Ca. 1,40 Mrd. PPP-USD (2008) (ca. 1,3 Mrd. PPP-USD; 2006)
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	HITS Inc. (Sportveranstalter), Varsity Brands Inc. (Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)), Big 5 Sporting Goods Corp. (Sportartikelwarenhäuser und -ketten)				
Land	USA	Gründ.	1987	Jahr	2006
Gründung	1989				

Tabelle 58: *Big 5 Sporting Goods Corp. - Leonard Green & Partners LP (TA 67).*

Leonard Green & Partners LP		Big 5 Sporting Goods Corp.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere und große Unternehmen - WZ: ca. 500 Mio. - 2 Mrd. PPP-USD - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Medien/Kommunikation, Handel, Dienstleistungen, Finanzdienstleistungen, Restaurants, Sportbranche) - TAA/BV: v.a. Buy-Out (MBO), Public-to-Private-TAs, Restrukturierungsfinanzierungen	Bereich	Sportartikelwarenhäuser und -ketten	TAA/BV	MBO, Mehrheitsbeteiligung
				Ziel	Wachstum/Expansion
Verw. Kap.	Ca. 9 Mrd. PPP-USD	Land	USA	TA-Vol.	Ca. 43,7 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 28,5 Mio. USD; 1992)
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	The Sports Authority Inc. (Sportartikelwarenhäuser und -ketten), HITS Inc. (Sportveranstalter), Varsity Brands Inc. Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber))				
Land	USA	Gründ.	1955	Jahr	1992
Gründung	1989				

Tabelle 59: Performance Inc. - Patricof & Co. Ventures Inc. (TA 68).

Patricof & Co. Ventures Inc.		Performance Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere und große Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Handel, Internet, IT, Telekommunikation, Versand, Gesundheitswesen - TAA/BV: v.a. Buy-Out	Bereich	Sportartikel-warenhäuser und -ketten	TAA BV	Restrukturierungsfinanzierung, Wachstumsfinanzierung
Verw. Kap.	Ca. 12 Mrd. PPP-USD			Ziel	- Wachstum/Expansion - Restrukturierung der Finanzstrukturen
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich	Land	USA		
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Gründ.	1982	TA-Vol.	Ca. 64,6 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 50 Mio. PPP-USD; 1999)
Land	USA			Jahr	1999
Gründung	1969				

Tabelle 60: Performance Inc. - North Castle Partners LLC (TA 69).

North Castle Partners LLC		Performance Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 50 Mio. - 500 Mio. PPP-USD - V.a. Gesundheitswesen, Sportbranche, Ernährung, Erholung, Freizeitbranche - USA - TAA/BV: v.a. Buy-Out (LBO), Wachstumsfinanzierungen, Mehrheitsbeteiligungen	Bereich	Sportartikel-warenhäuser und -ketten	TAA BV	Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich			Ziel	Wachstum/Expansion
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich			TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Weitere PU aus Sportbr.	Equinox Holdings Inc. (Fitnessanlagen), World Health Club Inc. (Fitnessanlagen), Cascade Helmet Holdings Inc. (Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)), Octane Fitness LLC (Sportgerätehersteller)	Land	USA		
Land	USA	Gründ.	1982	Jahr	2007
Gründung	1997				

Tabelle 61: Action Sport Holding S.A. - European Capital S.A. SICAR (TA 70).

European Capital S.A. SICAR		Action Sport Holding S.A.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere und große Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Nahrungsmittelindustrie, Bekleidung, Hotels, Finanzdienstleistungen) - Europa - TAA/BV: v.a. Buy-Out, Wachstumsfinanzierungen, Restrukturierungsfinanzierungen	Bereich	Sportartikel-warenhäuser und -ketten	TAA BV	Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 3,52 Mrd. PPP-USD (ca. 2,3 Mrd. GBP)			Ziel	Wachstum/Expansion
TA-Vol./TA	Ca. 6,1 Mio. - 618,8 Mio. PPP-USD (4 Mio. - 404 Mio. GBP)			TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Weitere PU aus Sportbr.	Fitness First Holdings Plc. (Fitnessanlagen)	Land	Frankreich		
Land	UK	Gründ.	2002	Jahr	2006
Gründung	2005				

Tabelle 62: G.I. Joe`s Inc. - Gryphon Investors Inc. (TA 71).

Gryphon Investors Inc.		G.I. Joe`s Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Handel, Industrie, Geschäftsdienstleistungen - TAA/BV: v.a. Wachstumsfinanzierungen, Buy-Out	Bereich	Sportartikelwarenhäuser und -ketten	TAA/BV	Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 800 Mio. PPP-USD			Ziel	Nicht bekannt gegeben
TA-Vol./TA	Ca. 25 Mio. - 75 Mio. PPP-USD				
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Land	USA	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	USA	Gründ.	1952		
Gründung	1995			Jahr	2007

Tabelle 63: Lululemon Athletica Inc. - Advent International Corp. (TA 72)

Advent International Corp.		Lululemon Athletica Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 10 Mio. - 2 Mrd. PPP-USD - V.a. Dienstleistungen, Finanzdienstleistungen, Handel, Konsumgüter, Technologie, Medien, Kommunikation, Gesundheitswesen, Life Sciences - Europa, Amerika - TAA/BV: v.a. Buy-Out, Wachstumsfinanzierungen, Restrukturierungsfinanzierungen	Bereich	Sportartikelwarenhäuser und -ketten	TAA/BV	Wachstumsfinanzierung; Minderheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 23 Mrd. PPP-USD	Land	Kanada	Ziel	Wachstum/Expansion
TA-Vol./TA	Ca. 20 Mio. - 500 Mio. PPP-USD			TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Weitere PU aus Sportbr.	Resort Sports Network Inc. (Sportmedien); Sportfive S.A. (Sportrechtshändler)			Gründ.	1998
Land	USA				
Gründung	1984				

Tabelle 64: Hibbet Sporting Goods Inc. - Parallel Investment Partners (TA 73).

Parallel Investment Partners		Hibbet Sporting Goods Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Verbraucherprodukte und -dienstleistungen, Franchises, Restaurants, Handel, Energiesektor, Marketing - USA - TAA/BV: v.a. Restrukturierungsfinanzierungen, Buy-Out, Wachstumsfinanzierungen	Bereich	Sportartikelwarenhäuser und -ketten	TAA/BV	Wachstumsfinanzierung
Verw. Kap.	Ca. 400 Mio. PPP-USD	Land	USA	Ziel	Wachstum/Expansion
TA-Vol./TA	Ca. 5 Mio. - 20 Mio. PPP-USD			TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Weitere PU aus Sportbr.	Action Sports Media Inc. (Sportmedien)			Gründ.	1945
Land	USA				
Gründung	1999				

4. Sportrechtshändler

Tabelle 65: Sportfive S.A. - Advent International Corp. (TA 74)/Goldman Sachs Capital Partners (TA 75).

Advent International Corp./Goldman Sachs Capital Partners		Sportfive S.A.		Transaktion	
Spezialisierungen	Advent: - Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 10 Mio. - 2 Mrd. PPP-USD - V.a. Dienstleistungen, Finanzdienstleistungen, Handel, Konsumgüter, Technologie, Medien, Kommunikation, Gesundheitswesen, Life Sciences - Europa, Amerika - TAA/BV: v.a. Buy-Out, Wachstumsfinanzierungen, Restrukturierungsfinanzierungen GSCP: - WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Restaurants, Energiesektor) - TAA/BV: v.a. Buy-Out (LBO), Wachstumsfinanzierungen	Bereich	Sportrechtshändler	TAA/BV	Advent und GSCP: LBO, Public-to-Private-TA, Mehrheitsbeteiligung
		Land	Frankreich	Ziel	Advent und GSCP: Nicht bekannt gegeben
				TA-Vol.	Gesamt: Ca. 603 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 529 Mio. USD; 2004) Advent: ca. 301,5 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 264,5 Mio. USD; 2004)
		Verw. Kap.	Advent: ca. 23 Mrd. PPP-USD; GSCP: ca. 20 Mrd. PPP-USD		GSCP: ca. 301,5 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 264,5 Mio. USD; 2004)
		TA-Vol./TA	Advent: ca. 20 Mio. - 500 Mio. PPP-USD; GSCP: keine Angaben möglich		GSCP: ca. 301,5 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 264,5 Mio. USD; 2004)
		Weitere PU aus Sportbr.	Advent: Resort Sports Network Inc. (Sportmedien), Lululemon (Sportartikelwarenhäuser und -ketten); GSCP: Yankees Entertainment and Sports Network LLC (Sportmedien)	Gründ.	2001
Land	Advent: USA; GSCP: USA		Jahr	2004 (-2006)	
Gründung	Advent: 1984; GSCP: 1986				

Tabelle 66: Dorna Promocion del Deporte S.A. - CVC Capital Partners Ltd. (TA 76).

CVC Capital Partners Ltd.		Dorna Promocion del Deporte S.A.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere und große Unternehmen - WZ: ca. 265,9 Mio. - 10,64 Mrd. PPP-USD (250 Mio. - 10 Mrd. EUR) - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Restaurants, Nahrungsmittel, Handel, Medien/Kommunikation) - Europa - TAA/BV: v.a. Buy-Out (MBO, MBI)	Bereich	Sportrechtshändler	TAALBO, Mehrheitsbeteiligung	
				Ziel	Nicht bekannt gegeben
Verw. Kap.	Ca. 12,34 Mrd. PPP-USD (11,6 Mrd. EUR)				
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich			TA-Vol.	Ca. 105,6 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 80 Mio. PPP-USD; 1998)
Weitere PU aus Sportbr.	Oxbow S.A. (Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)), SLEC Holding Ltd. (Sportrechtshändler)	Land	Spanien	Jahr	1998 (-2006)
Land	Luxemburg	Gründ.	1988		
Gründung	1981				

Tabelle 67: Dorna Promocion del Deporte S.A. - Bridgepoint Capital Ltd. (TA 77).

Bridgepoint Capital Ltd.		Dorna Promocion del Deporte S.A.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 245,1 Mio. - 1,24 Mrd. PPP-USD (ca. 160 Mio. - 810 Mio. GBP) - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Software, Handel, Erziehungswesen, Nahrungsmittel) - TAA/BV: v.a. Buy-Out (MBO), Public-to-Private-TAs	Bereich	Sportrechtehändler	TAA/BV	MBO, Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 9,96 Mrd. PPP-USD (ca. 6,5 Mrd. GBP)			Ziel	Wachstum/Expansion
TA-Vol/TA	Ca. 24,5 Mio. - 1,24 Mrd. PPP-USD (ca. 16 Mio. - 808 Mio. GBP)				
Weitere PU aus Sportbr.	Holmes Place Plc. (Fitnessanlagen); Virgin Active (Fitnessanlagen); Longoni Sport S.p.A. (Sportartikelwarenhäuser und -ketten)	Land	Spanien	TA-Vol.	Ca. 576,5 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 355 Mio. GBP; 2006)
Land	UK	Gründ.	1988		
Gründung	1976			Jahr	2006

Tabelle 68: SLEC Holding Ltd. - Hellman & Friedman LLC (TA 78).

Hellman & Friedman LLC		SLEC Holding Ltd.		Transaktion	
Spezialisierungen	- WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Medien, Dienstleistungen, Finanzdienstleistungen, Software, Informationsdienste) - USA, Europa - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. Buy-Out, Restrukturierungsfinanzierungen)	Bereich	Sportrechtehändler	TAA/BV	Nicht bekannt gegeben
Verw. Kap.	Ca. 8 Mrd. PPP-USD			Ziel	Nicht bekannt gegeben
TA-Vol./TA	Ca. 200 Mio. - 750 Mio. PPP-USD				
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Land	UK	TA-Vol.	Ca. 390,1 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 312 Mio. PPP-USD; 2000)
Land	USA	Gründ.	1997		
Gründung	1984			Jahr	2000 (-2000)

Tabelle 69: SLEC Holding Ltd. - CVC Capital Partners Ltd. (TA 79).

CVC Capital Partners Ltd.		SLEC Holding Ltd.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere und große Unternehmen - WZ: ca. 265,9 Mio. - 10,64 Mrd. PPP-USD (250 Mio. - 10 Mrd. EUR) - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Restaurants, Nahrungsmittel, Handel, Medien/Kommunikation) - Europa - TAA/BV: v.a. Buy-Out (MBO, MBI)	Bereich	Sportrechtehändler	TAA/BV	Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 12,34 Mrd. PPP-USD (11,6 Mrd. EUR)			Ziel	Nicht bekannt gegeben
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich	Land	UK	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Weitere PU aus Sportbr.	Oxbow S.A. (Sporttextil- und Sportschuhhersteller/ Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)), Dorna Promocion del Deporte (Sportrechtehändler)	Gründ.	1997		
Land	Luxemburg			Jahr	2005
Gründung	1981				

Tabelle 70: Kentaro AG - Nord Holding Unternehmensbeteiligungsgesellschaft mbH (TA 80).

Nord Holding Unternehmensbeteiligungsgesellschaft mbH		Kentaro AG		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Dienstleistungen, Baugewerbe, Schiffbau, Logistik, Automotive, Medien/IT, Sportbranche) - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. Buy-Out (MBO, MBI, LBO), Wachstumsfinanzierungen, IPO (bzw. Vorbereitung))	Be-reich	Sport-rechte-händler	TAA BV	Wachstums-finanzierung, Minderheits-beteiligung
Verw. Kap.	Ca. 499,4 Mio. PPP-USD (ca. 425 Mio. EUR)	Land	Schweiz	Ziel	Wachstum/ Expansion
TA-Vol./TA	Ca. 35,2 Mio. - 117,5 Mio. PPP-USD (ca. 30 Mio. - 100 Mio. EUR)				Markt- positio- nierung
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Gründ.	2003	TA- Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	Deutschland			Jahr	2006
Gründung	1993				

Tabelle 71: DSM Sportwerbung GmbH - Corporate Value Associates (TA 81).

Corporate Value Associates		DSM Sportwerbung GmbH		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Finanzdienstleistungen, Handel, Vertrieb, Telekommunikation) - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. Buy-Out)	Bereich	Sportrechte-händler	TAA BV	Buy-Out, Mehrheits-beteiligung
				Ziel	Nicht bekannt gegeben
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich	Land	Deutschland	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Gründ.	2005		
Land	UK			Jahr	2006 (-2007)
Gründung	1987				

Tabelle 72: CSMG Inc. - Hopewell Ventures LP (TA 82).

Hopewell Ventures LP		CSMG Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Technologie, Life Sciences, Energiesektor) - USA - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. Wachstumsfinanzierungen, Buy-Out)	Bereich	Sportrechte-händler	TAA BV	Nicht bekannt gegeben
				Ziel	Wachstum/ Expansion
Verw. Kap.	Ca. 105 Mio. PPP-USD			TA- Vol.	Ca. 3,9 Mio. PPP- USD (2008) (ca. 3,5 Mio. PPP-USD; 2005)
TA-Vol./TA	Ca. 2 Mio. - 7 Mio. PPP-USD	Land	USA		
Weitere PU aus Sportbr.	InStadium Inc. (Sportmedien)	Gründ.	1983	Jahr	2005
Land	USA				
Gründung	2004				

Tabelle 73: Worldwide Football Inc. - Blue Equity LLC (TA 83).

Blue Equity LLC		Worldwide Football Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Medien, Finanzdienstleistungen, Sportbranche, Unterhaltungssektor, Immobilien - TAA/BV: v.a. Wachstumsfinanzierungen; Mehrheitsbeteiligungen	Bereich	Sportrechtshändler	TAA/BV	Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
				Ziel	Nicht bekannt gegeben
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich			TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	Team Championships International LLC (Sportveranstalter), Game Seven Sports Marketing LLC (Sportveranstalter), SFX Sports Group Inc. (Sportveranstalter), Blue Entertainment Sports Television (Sportmedien)	Land	USA		
Land	USA	Gründ.	2005		
Gründung	2004			Jahr	2007

Tabelle 74: NBA China LP - China Merchants China Direct Investments Limited (TA 84)/ Bank of China Group Investment Limited (TA 85).

China Merchants China Direct Investments Limited (CMCDI)/Bank of China Group Investment Limited (BOCGI)		NBA China LP		Transaktion	
Spezialisierungen	CMCDI: - WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Finanzdienstleistungen, Kultur, Medien, Energiesektor) - China - TAA/BV: nicht spezialisiert BOCGI: - WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Energiesektor, Medien, Hotels) - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. IPO bzw. Vorbereitung)	Bereich	Sportrechtshändler	TAA/BV	CMCDI und BOCGI: Frühphasenfinanzierung, Minderheitsbeteiligung
				Ziel	CMCDI und BOCGI: nicht bekannt gegeben
Verw. Kap.	CMCDI: keine Angaben möglich; BOCGI: keine Angaben möglich	Land	China	TA-Vol.	CMCDI: ca. 23 Mio. PPP-USD; BOCGI: nicht bekannt gegeben
TA-Vol./TA	CMCDI: bis ca. 10 Mio. PPP-USD; BOCGI: keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	CMCDI: keine bekannt (Stand Oktober 2008); BOCGI: keine bekannt (Stand Oktober 2008)				
Land	CMCDI:China; BOCGI: China	Gründ.	2007		
Gründung	CMCDI: 1993; BOCGI: 1984			Jahr	2008

5. Sportwettenanbieter

Tabelle 75: BetandWin.com Interactive Entertainment AG - Global Equity Partners Beteiligungs-Management AG (TA 86).

Global Equity Partners Beteiligungs-Management AG		BetandWin.com Interactive Entertainment AG		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Technologie, Immobilien - Europa - TAA/BV: v.a. Wachstumsfinanzierungen, Buy-Out (MBO), Public-to-Private-TAs	Bereich	Sportwettenanbieter	TAA/BV	Buy-Out Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 624,5 Mio. PPP-USD (ca. 550 Mio. EUR)			Ziel	Wachstum/Expansion
TA-Vol./TA	Ca. 0,6 Mio. - 11,4 Mio. PPP-USD (ca. 0,5 Mio. - 10 Mio. EUR)	Land	Österreich		
Weitere PU aus Sportbr.	Starbet Gaming Entertainment AG (Sportwettenanbieter)			TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	Österreich	Gründ.	1997	Jahr	1999 (-2000)
Gründung	1997				

Tabelle 76: Starbet Gaming Entertainment AG - Global Equity Partners Beteiligungs-Management AG (TA 87).

Global Equity Partners Beteiligungs-Management AG		Starbet Gaming Entertainment AG		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Technologie, Immobilien - Europa - TAA/BV: v.a. Wachstumsfinanzierungen, Buy-Out (MBO), Public-to-Private-TAs	Bereich	Sportwettenanbieter	TAA/BV	Wachstumsfinanzierung
Verw. Kap.	Ca. 624,5 Mio. PPP-USD (ca. 550 Mio. EUR)	Land	Österreich		
TA-Vol./TA	Ca. 0,6 Mio. - 11,4 Mio. PPP-USD (ca. 0,5 Mio. - 10 Mio. EUR)			Ziel	Wachstum/Expansion
Weitere PU aus Sportbr.	BetandWin.com Interactive Entertainment AG (Sportwettenanbieter)	Gründ.	2005		
Land	Österreich			TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Gründung	1997			Jahr	2005

Tabelle 77: Sporting Index Group Ltd. - Duke Street Capital Ltd. (TA 88).

DukeStreet Capital Ltd.		Sporting Index Group Ltd.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 61,3 Mio. - 612,7 Mio. PPP-USD (ca. 40 Mio. - 400 Mio. GBP) - V.a. Dienstleistungen, Handel, Verbrauchermärkte, Gesundheitswesen, Freizeitbranche, Finanzdienstleistungen - Frankreich, UK - TAA/BV: v.a. Buy-Out (MBI, MBO)	Bereich	Sportwettenanbieter	TAA/BV	MBO, Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 2,45 Mrd. PPP-USD (ca. 1,6 Mrd. GBP)	Land	UK	Ziel	Wachstum/Expansion Verbesserungen in Verkauf/Vertrieb
TA-Vol./TA	Ca. 61,3 Mio. - 674 Mio. PPP-USD (ca. 40 Mio. - 440 Mio. GBP)			TA-Vol.	Ca. 73,2 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 42 Mio. GBP; 2002)
Weitere PU aus Sportbr.	Esporta Plc. (Fitnessanlagen), Invicta Leisure Ltd. (Fitnessanlagen)	Gründ.	1992		
Land	UK			Jahr	2002 (-2005)
Gründung	1988				

Tabelle 78: *Sporting Index Group Ltd. - HgCapital LLP (TA 89).*

HgCapital LLP		Sporting Index Group Ltd.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 46,0 Mio. - 490,2 Mio. PPP-USD (ca. 30 Mio. - 320 Mio. GBP) - V.a. Konsumgüter, Energiesektor, Gesundheitswesen, Industrieerzeugnisse, Freizeitbranche, Dienstleistungen, Technologie - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. Public-to-Private-TAs, Buy-Out, Restrukturierungsfinanzierungen, Wachstumsfinanzierungen)	Bereich	Sportwettenanbieter	TAA/BV	MBO, Mehrheitsbeteiligung
				Ziel	Wachstum/Expansion
Verw. Kap.	Ca. 3,06 Mrd. PPP-USD (ca. 2 Mrd. GBP)	Land	UK	TA-Vol.	Ca. 126,0 Mio. PPP-USD (2008)
TA-Vol./TA	Ca. 92 Mio. - 920 Mio. PPP-USD (ca. 60 Mio. - 600 Mio. GBP)				(ca. 75,8 Mio. GBP; 2005)
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Gründ.	1992		
Land	UK			Jahr	2005
Gründung	1985				

Tabelle 79: *BetFair Group Ltd. - Index Ventures (TA 90)/Benchmark Capital Europe LLC (TA 91).*

Index Ventures (IV)/Benchmark Capital Europe LLC (Benchmark)		Betfair Group Ltd.		Transaktion	
Spezialisierungen	IV: - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Informationstechnologie, Life Science - TAA/BV: nicht spezialisiert Benchmark: - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Technologie - TAA/BV: nicht spezialisiert	Bereich	Sportwettenanbieter	TAA/BV	IV und Benchmark: Frühphasenfinanzierung
				Ziel	IV und Benchmark: nicht bekannt gegeben
Verw. Kap.	IV: keine Angaben möglich; Benchmark: ca. 3 Mrd. PPP-USD				
TA-Vol./TA	IV: keine Angaben möglich; Benchmark: keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	IV: keine bekannt (Stand Oktober 2008); Benchmark: North American Sports Network (Sportmedien), Setanta Sport Holdings Ltd. (Sportmedien)	Land	UK	TA-Vol.	IV und Benchmark: nicht bekannt gegeben
Land	IV: Schweiz; Benchmark: USA	Gründ.	2000		
Gründung	IV: 1996; Benchmark: 1995			Jahr	2000

6. Sportmedien

Tabelle 80: *Premiere Fernsehen GmbH & Co. KG - Permira Ltd. (TA 92).*

Permira Ltd.		Premiere Fernsehen GmbH & Co. KG		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Chemie, Konsumgüter/Handel, Industrieprodukte, Technologie, Medien) - TAA/BV: v.a. Buy-Out (LBO), Public-to-Private-TAs, Wachstumsfinanzierungen	Bereich	Sportmedien	TAA/BV	MBO, Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 27,27 Mrd. PPP-USD (ca. 17,8 Mrd. GBP)	Land	Deutschland	Ziel	- Marktpositionierung - IPO (bzw. Vorbereitung)
TA-Vol./TA	Ca. 612,7 Mio. - 16,54 Mrd. PPP-USD (ca. 400 Mio. - 10,8 Mrd. GBP)			TA-Vol.	Ca. 1,89 Mrd. PPP-USD (2008)
Weitere PU aus Sportbr.	Holmes Place Plc. (Fitnessanlagen)				(ca. 1,1 Mrd. GBP; 2003)
Land	UK	Gründ.	1990	Jahr	2003 (-2005)
Gründung	1985				

Tabelle 81: *ESPN Classic Europe (Sport) LLC - Falconhead Capital LLC (TA 93).*

Falconhead Capital LLC		ESPN Classic Europe (Sport) LLC		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Freizeitbranche, Lifestyle, Medien, Sportbranche - TAA/BV: v.a. Buy-Out (LBO, MBO)	Bereich	Sportmedien	TAA/BV	Gründungsfinanzierung, Minderheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 500 Mio. PPP-USD				
TA-Vol./TA	Ca. 10 Mio. - 75 Mio. PPP-USD				
Weitere PU aus Sportbr.	The Golf Warehouse Inc. (Sportartikelwarenhäuser und -ketten), Extreme Fitness Holding Corp. (Fitnessanlagen), Elite Racing Inc. (Sportveranstalter), Skip Barber Racing School Inc. (Sportveranstalter), Sports.com Ltd. (Sportmedien), Tickets.com Inc. (Sportmedien), SportsYa! Inc. (Sportmedien), Triathlete Magazine (Sportmedien), Competitor Publishing Inc. (Sportmedien), Inside Communications Inc. (Sportmedien)	Land	UK	Ziel	Unternehmensgründung
Land	USA	Gründ.	2001	TA-Vol.	Nicht bekannt
Gründung	1998			Jahr	2001 (-2005)

Tabelle 82: The Tennis Channel Inc. - Bain Capital LLC (TA 94)/Apollo Partners LLC (TA 95)/DND Capital Partners LLC (TA 96)/ Battery Ventures LP (TA 97)/ Columbia Capital (TA 98)/ JP Morgan Partners LLC (TA 99)/ WaterView Partners LP (TA 100)/ EdsLink LLC (TA 101).

Bain Capital LLC (BC)/Apollo Partners LLC (AP)/DND Capital Partners LLC (DND)/Battery Ventures LP (BaV)/Columbia Capital (CCa)/JP Morgan Partners LLC (JPMP)/WaterView Partners LP (WVP)/EdsLink LLC		The Tennis Channel Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	<p>BC:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mittlere und große Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Informationstechnologie, Kommunikation, Gesundheitswesen, Finanzdienstleistungen) - USA, Europa - TAA/BV: v.a. Buy-Out (LBO, MBO), Wachstumsfinanzierungen, Restrukturierungsfinanzierungen <p>AP:</p> <ul style="list-style-type: none"> - WZ: keine Angaben möglich - V.a. Medien, Kommunikation, Unterhaltung, Rundfunkübertragungen - TAA/BV: keine Angaben möglich <p>DND:</p> <ul style="list-style-type: none"> - WZ: keine Angaben möglich - V.a. Medien, Kommunikation - TAA/BV: keine Angaben möglich <p>BaV:</p> <ul style="list-style-type: none"> - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Technologie, Medien, Software, Finanzdienstleistungen, Kommunikation, IT - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. Buy-Out (LBO), Public-to-Private-TAs, Wachstumsfinanzierungen) <p>CCa:</p> <ul style="list-style-type: none"> - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Informations- und Kommunikationstechnologie - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. Frühphasenfinanzierungen, Wachstumsfinanzierungen) <p>JPMP:</p> <ul style="list-style-type: none"> - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Verbrauchermärkte, Medien, Energiesektor, Finanzdienstleistungen, Gesundheitswesen, Technologie - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. Gründungsfinanzierungen) <p>WVP:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mittlere Unternehmen - WZ: keine Angaben möglich - V.a. Medien, Unterhaltung, Kommunikation - TAA/BV: v.a. Buy-Out (LBO), Frühphasenfinanzierungen, Restrukturierungsfinanzierungen <p>EdsLink:</p> <ul style="list-style-type: none"> - WZ: keine Angaben möglich - Branchenspezialisierung: keine Angaben möglich - TAA/BV: keine Angaben möglich 	Ber.	Sportmedien	TAA/BV	Alle: Gründungsfinanzierung
				Ziel	Alle: Unternehmensgründung
Verw. Kap.	BC: ca. 80 Mrd. PPP-USD; AP: keine Angaben möglich; DND: keine Angaben möglich; BaV: ca. 1,8 Mrd. PPP-USD; CCa: ca. 1,4 Mrd. PPP-USD; JPMP: ca. 24. Mrd. PPP-USD; WVP: keine Angaben möglich; EdsLink: keine Angaben möglich	Land	USA		
TA-Vol./TA	BC: Ca. 100 Mio. - 2,5 Mrd. PPP-USD; AP: keine Angaben möglich; DND: keine Angaben möglich; BaV: ca. 5 Mio. - 100 Mio. PPP-USD; CCa: ca. 1 Mio. - 50 Mio. PPP-USD; JPMP: keine Angaben möglich; WVP: keine Angaben möglich; EdsLink: keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	BC: GT Bicycles Inc. (Sportgerätehersteller), Weslo Inc. (ProForm Fitness Products Inc.) (Sportgerätehersteller), Jack Wolfskin Ausrüstung für Draussen GmbH & Co KGaA (Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)), The Sports Authority Inc. (Sportartikelwarenhäuser und -ketten); AP: keine bekannt (Stand Oktober 2008); DND: keine bekannt (Stand Oktober 2008); BaV: World Golf Tour Inc. (Sportmedien); CCa: keine bekannt (Stand Oktober 2008); JPMP: keine bekannt (Stand Oktober 2008); WVP: keine bekannt (Stand Oktober 2008); EdsLink: keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Grü.	2003	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	BC: USA; AP: USA; DND: USA; BaV: USA; CCa: USA; JPMP: USA; WVP: USA; EdsLink: USA				
Gründ.	BC: 1984; AP: 1987; DND: 2000; BaV: 1983; CCa: 1989; JPMP: 1984; WVP: 1999; EdsLink: 2000			Jahr	2003

Tabelle 83: World Golf Tour Inc. - Battery Ventures LP (TA 102).

Battery Ventures LP		World Golf Tour Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- WZ: nicht spezialisiert - V.a. Technologie, Medien, Software, Finanzdienstleistungen, Kommunikation, IT - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. Buy-Out (LBO), Public-to-Private-TAs, Wachstumsfinanzierungen)	Bereich	Sportmedien	TAA BV	Frühphasenfinanzierung
				Ziel	Wachstum/Expansion
Verw. Kap.	Ca. 1,8 Mrd. PPP-USD			TA- Vol.	Nicht bekannt gegeben
TA-Vol./TA	Ca. 5 Mio. - 100 Mio. PPP-USD				
Weitere PU aus Sportbr.	The Tennis Channel Inc. (Sportmedien)	Land	USA		
Land	USA	Gründ.	2006		
Gründung	1983			Jahr	2007

Tabelle 84: World Golf Tour Inc. - Panorama Capital LLC (TA 103).

Panorama Capital LLC		World Golf Tour Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- WZ: nicht spezialisiert - V.a. Technologie, Life Sciences - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. Frühphasenfinanzierungen, Wachstumsfinanzierungen)	Bereich	Sportmedien	TAA BV	Wachstumsfinanzierung
				Ziel	Wachstum/Expansion
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich			TA- Vol.	Nicht bekannt gegeben
TA-Vol./TA	Ca. 6 Mio. - 18 Mio. PPP-USD				
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Land	USA		
Land	USA	Gründ.	2006		
Gründung	2005			Jahr	2008

Tabelle 85: Resort Sports Network Inc. - Advent International Corp. (TA 104).

Advent International Corp.		Resort Sports Network Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 10 Mio. - 2 Mrd. PPP-USD - V.a. Dienstleistungen, Finanzdienstleistungen, Handel, Konsumgüter, Technologie, Medien, Kommunikation, Gesundheitswesen, Life Sciences - Europa, Amerika - TAA/BV: v.a. Buy-Out, Wachstumsfinanzierungen, Restrukturierungsfinanzierungen	Bereich	Sport- medien	TAA BV	Wachstumsfinanzierung
				Ziel	Wachstum/ Expansion Produktentwicklungen/-innovationen
Verw. Kap.	Ca. 23 Mrd. PPP-USD	Land	USA	TA- Vol.	Ca. 25,0 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 20 Mio. PPP-USD; 2000)
TA-Vol./TA	Ca. 20 Mio. - 500 Mio. PPP-USD				
Weitere PU aus Sportbr.	Lululemon (Sportartikelwarenhäuser und -ketten); Sportfive S.A. (Sportrechtehändler)	Gründ.	1985		
Land	USA			Jahr	2000
Gründung	1984				

Tabelle 86: Giga Digital Television GmbH - Cuneo AG (TA 105).

Cuneo AG		Giga Digital Television GmbH		Transaktion	
Spezialisierungen	- Kleine und mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Medien - TAA/BV: v.a. Frühphasenfinanzierungen	Bereich	Sportmedien	TAA BV	Wachstumsfinanzierung, Minderheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich	Land	Deutschland	Ziel	Wachstum/Expansion
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Gründ.	1998	TA- Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	Deutschland				
Gründung	2000				

Tabelle 87: Giga Digital Television GmbH - Wellington Partners GmbH (TA 106).

Wellington Partners GmbH		Giga Digital Television GmbH		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Technologie, Informationstechnologie, Medien, Life Sciences - Europa - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. Frühphasenfinanzierungen, Wachstumsfinanzierungen)	Bereich	Sportmedien	TAA/BV	Wachstumsfinanzierung, Minderheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 940,0 Mio. PPP-USD (ca. 800 Mio. EUR)	Land	Deutschland	Ziel	Wachstum/Expansion Marktpositionierung
TA-Vol./TA	Ca. 0,6 Mio. - 23,5 Mio. PPP-USD (ca. 0,5 Mio. - 20 Mio. EUR)				
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Gründ.	1998	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	Deutschland				
Gründung	1991			Jahr	2006

Tabelle 88: GameRock AB - Deseven AB (TA 107).

Deseven AB		GameRock AB		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Technologie, IT, Medien, Dienstleistungen - Skandinavien - TAA/BV: v.a. Wachstumsfinanzierungen, Restrukturierungsfinanzierungen, Frühphasenfinanzierungen	Bereich	Sportmedien	TAA/BV	Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 21,6 Mio. PPP-USD (ca. 200 Mio. SEK)	Land	Schweden	Ziel	Wachstum/Expansion
TA-Vol./TA	Ca. 0,1 Mio. - 1,1 Mio. PPP-USD (ca. 1 Mio. - 10 Mio. SEK)				
Weitere PU aus Sportbr.	e-Sport Network AB (Sportmedien), onGolf.com (Sportmedien)	Gründ.	2003	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	Schweden				
Gründung	2000			Jahr	2006

Tabelle 89: e-Sport Network AB - Deseven AB (TA 108).

Deseven AB		e-Sport Network AB		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Technologie, IT, Medien, Dienstleistungen - Skandinavien - TAA/BV: v.a. Wachstumsfinanzierungen, Restrukturierungsfinanzierungen, Frühphasenfinanzierungen	Bereich	Sportmedien	TAA/BV	Nicht bekannt gegeben
Verw. Kap.	Ca. 21,6 Mio. PPP-USD (ca. 200 Mio. SEK)	Land	Schweden	Ziel	Nicht bekannt gegeben
TA-Vol./TA	Ca. 0,1 Mio. - 1,1 Mio. PPP-USD (ca. 1 Mio. - 10 Mio. SEK)				
Weitere PU aus Sportbr.	GameRock AB (Sportmedien), onGolf.com (Sportmedien)	Gründ.	2002	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	Schweden				
Gründung	2000			Jahr	Nicht bekannt gegeben

Tabelle 90: onGolf.com - Deseven AB (TA 109).

Deseven AB		onGolf.com		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Technologie IT, Medien, Dienstleistungen - Skandinavien - TAA/BV: v.a. Wachstumsfinanzierungen, Restrukturierungsfinanzierungen, Frühphasenfinanzierungen	Bereich	Sportmedien	TAA/BV	Nicht bekannt gegeben
Verw. Kap.	Ca. 21,6 Mio. PPP-USD (ca. 200 Mio. SEK)	Land	Schweden	Ziel	Nicht bekannt gegeben
TA-Vol./TA	Ca. 0,1 Mio. - 1,1 Mio. PPP-USD (ca. 1 Mio. - 10 Mio. SEK)				
Weitere PU aus Sportbr.	GameRock AB (Sportmedien), e-Sport Network AB (Sportmedien)	Gründ.	2008	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	Schweden			Jahr	2008
Gründung	2000				

Tabelle 91: Sports.com Ltd. - Falconhead Capital LLC (TA 110)/Soros Private Equity Partners LLC (TA 111).

Soros Private Equity Partners LLC (SPEP)/Falconhead Capital LLC (Falconhead)		Sports.com Ltd.		Transaktion	
Spezialisierungen	Falconhead: - Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Freizeitbranche, Lifestyle, Medien, Sportbranche - TAA/BV: v.a. Buy-Out (LBO, MBO) SPEP: - Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Medien, Telekommunikation, Gesundheit, Technologie, Dienstleistungen) - Europa, USA - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. Wachstumsfinanzierungen)	Be-reich	Sportmedien	TAA/BV	Falconhead und SPEP: Wachstumsfinanzierung
Verw. Kap.	Falconhead: ca. 500 Mio. PPP-USD; SPEP: ca. 4 Mrd. PPP-USD	Land	UK	Ziel	Falconhead und SPEP: - Wachstum/Expansion, - Marktpositionierung
TA-Vol./TA	Falconhead: ca. 10 Mio. - 75 Mio. PPP-USD; SPEP: ca. 7 Mio. - 400 Mio. PPP-USD				
Weitere PU aus Sportbr.	Falconhead: The Golf Warehouse Inc. (Sportartikelwarenhäuser und -ketten), Extreme Fitness Holding Corp. (Fitnessanlagen), Elite Racing Inc. (Sportveranstalter), Skip Barber Racing School Inc. (Sportveranstalter), Tickets.com Inc. (Sportmedien), SportsYa! Inc. (Sportmedien), Triathlete Magazine (Sportmedien), Competitor Publishing Inc. (Sportmedien), Inside Communications Inc. (Sportmedien), ESPN Classic Europe (Sport) LLC (Sportmedien); SPEP: keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Gründ.	1999	TA-Vol.	Gesamt: ca. 64,6 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 50 Mio. PPP-USD; 1999) Falconhead: ca. 32,3 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 25 Mio. PPP-USD; 1999) SPEP: ca. 32,3 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 25 Mio. PPP-USD; 1999)
Land	Falconhead: USA; SPEP: USA			Jahr	1999
Gründung	Falconhead: 1998; SPEP: 1999				

Tabelle 92: Tickets.com Inc. - Falconhead Capital LLC (TA 112).

Falconhead Capital LLC		Tickets.com Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Freizeitbranche, Lifestyle, Medien, Sportbranche - TAA/BV: v.a. Buy-Out (LBO, MBO)	Bereich	Sportmedien	TAA/BV	Wachstumsfinanzierung
Verw. Kap.	Ca. 500 Mio. PPP-USD	Land	USA	Ziel	Wachstum/Expansion
TA-Vol./TA	Ca. 10 Mio. - 75 Mio. PPP-USD				
Weitere PU aus Sportbr.	The Golf Warehouse Inc. (Sportartikelwarenhäuser und -ketten), Extreme Fitness Holding Corp. (Fitnessanlagen), Elite Racing Inc. (Sportveranstalter), Skip Barber Racing School Inc. (Sportveranstalter), Sports.com Ltd. (Sportmedien), SportsYa! Inc. (Sportmedien), Triathlete Magazine (Sportmedien), Competitor Publishing Inc. (Sportmedien), Inside Communications Inc. (Sportmedien), ESPN Classic Europe (Sport) LLC (Sportmedien)	Gründ.	1995	TA-Vol.	Ca. 38,8 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 30 Mio. PPP-USD; 1999)
Land	USA				
Gründung	1998			Jahr	1999 (April)

Tabelle 93: SportsYA! Inc. - Falconhead Capital LLC (TA 113 und 114).

Falconhead Capital LLC		Sports YA! Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Freizeitbranche, Lifestyle, Medien, Sportbranche - TAA/BV: v.a. Buy-Out (LBO, MBO)	Bereich	Sportmedien	TAA/BV	(86) und (87) Wachstumsfinanzierung
Verw. Kap.	Ca. 500 Mio. PPP-USD	Land	USA	Ziel	(86) und (87) Wachstum/Expansion
TA-Vol./TA	Ca. 10 Mio. - 75 Mio. PPP-USD				
Weitere PU aus Sportbr.	The Golf Warehouse Inc. (Sportartikelwarenhäuser und -ketten), Extreme Fitness Holding Corp. (Fitnessanlagen), Elite Racing Inc. (Sportveranstalter), Skip Barber Racing School Inc. (Sportveranstalter), Sports.com Ltd. (Sportmedien), Tickets.com Inc. (Sportmedien), Triathlete Magazine (Sportmedien), Competitor Publishing Inc. (Sportmedien), Inside Communications Inc. (Sportmedien), ESPN Classic Europe (Sport) LLC (Sportmedien)	Gründ.	1998	TA-Vol.	(86) ca. 13,8 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 11 Mio. PPP-USD; 2000) (87) ca. 18,2 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 15 Mio. PPP-USD; 2001)
Land	USA				
Gründung	1998			Jahr	(86) 2000 (87) 2001 (- 2007)

Tabelle 94: Triathlete Magazine - Falconhead Capital LLC (TA 115).

Falconhead Capital LLC		Triathlete Magazine		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Freizeitbranche, Lifestyle, Medien, Sportbranche - TAA/BV: v.a. Buy-Out (LBO, MBO)	Be- reich	Sport- medien	TAA/BV	Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 500 Mio. PPP-USD	Land	USA	Ziel	Unternehmensgründung - Wachstum/Expansion
TA-Vol./TA	Ca. 10 Mio. - 75 Mio. PPP-USD				
Weitere PU aus Sportbr.	The Golf Warehouse Inc. (Sportartikelwarenhäuser und -ketten), Extreme Fitness Holding Corp. (Fitnessanlagen), Elite Racing Inc. (Sportveranstalter), Skip Barber Racing School Inc. (Sportveranstalter), Sports.com Ltd. (Sportmedien), Tickets.com Inc. (Sportmedien), SportsYa! Inc. (Sportmedien), Competitor Publishing Inc. (Sportmedien), Inside Communications Inc. (Sportmedien), ESPN Classic Europe (Sport) LLC (Sportmedien)	Gründ.	1983	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	USA				
Gründung	1998			Jahr	2008

Tabelle 95: Competitor Publishing Inc. - Falconhead Capital LLC (TA 116).

Falconhead Capital LLC		Competitor Publishing Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Freizeitbranche, Lifestyle, Medien, Sportbranche - TAA/BV: v.a. Buy-Out (LBO, MBO)	Bereich	Sportmedien	TAA/BV	Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 500 Mio. PPP-USD	Land	USA	Ziel	Unternehmensgründung - Wachstum/Expansion
TA-Vol./TA	Ca. 10 Mio. - 75 Mio. PPP-USD	Gründ.	1987	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Weitere PU aus Sportbr.	The Golf Warehouse Inc. (Sportartikelwarenhäuser und -ketten), Extreme Fitness Holding Corp. (Fitnessanlagen), Elite Racing Inc. (Sportveranstalter), Skip Barber Racing School Inc. (Sportveranstalter), Sports.com Ltd. (Sportmedien), Tickets.com Inc. (Sportmedien), SportsYa! Inc. (Sportmedien), Triathlete Magazine (Sportmedien), Inside Communications Inc. (Sportmedien), ESPN Classic Europe (Sport) LLC (Sportmedien)			Jahr	2008
Land	USA				
Gründung	1998				

Tabelle 96: Inside Communications Inc. - Falconhead Capital LLC (TA 117).

Falconhead Capital LLC		Inside Communications Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Freizeitbranche, Lifestyle, Medien, Sportbranche - TAA/BV: v.a. Buy-Out (LBO, MBO)	Bereich	Sportmedien	TAA/BV	Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 500 Mio. PPP-USD	Land	USA	Ziel	Wachstum/Expansion
TA-Vol./TA	Ca. 10 Mio. - 75 Mio. PPP-USD	Gründ.	1987	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Weitere PU aus Sportbr.	The Golf Warehouse Inc. (Sportartikelwarenhäuser und -ketten), Extreme Fitness Holding Corp. (Fitnessanlagen), Elite Racing Inc. (Sportveranstalter), Skip Barber Racing School Inc. (Sportveranstalter), Sports.com Ltd. (Sportmedien), Tickets.com Inc. (Sportmedien), SportsYa! Inc. (Sportmedien), Triathlete Magazine (Sportmedien), Competitor Publishing Inc. (Sportmedien), ESPN Classic Europe (Sport) LLC (Sportmedien)			Jahr	2008
Land	USA				
Gründung	1998				

Tabelle 97: NEP Broadcasting LP - Wachovia Capital Partners LLC (TA 118).

Wachovia Capital Partners LLC		NEP Broadcasting LP		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Dienstleistungen, Finanzdienstleistungen, Medien, Kommunikation, Energiesektor, Gesundheitswesen, Technologie, Sportbranche) - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. Buy-Out, Wachstumsfinanzierungen)	Bereich	Sportmedien	TAA/BV	Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 1 Mrd. PPP-USD	Land	USA	Ziel	Wachstum/Expansion
TA-Vol./TA	Ca. 20 Mio. - 150 Mio. PPP-USD			TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Weitere PU aus Sportbr.	Bell Sports Inc. (Sporttextil- und Sportschuhhersteller/ Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber))	Gründ.	1984	Jahr	2000
Land	USA				
Gründung	1988				

Tabelle 98: NEP Broadcasting LP - Apax Partners LP (TA 119)/Spectrum Equity Investors LP (TA 120).

Apax Partners LP (Apax)/Spectrum Equity Investors LP (Spectrum)		NEP Broadcasting LP		Transaktion	
Spezialisierungen	Apax: - Mittlere und große Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Technologie, Telekommunikation, Medien, Handel, Konsumgüter, Gesundheitswesen, Finanzdienstleistungen, Dienstleistungen - TAA/BV: v.a. Buy-Out (MBO, LBO) Spectrum: - Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 50 Mio. - 450 Mio. PPP-USD - V.a. Dienstleistungen, Medien, Kommunikation, Informationstechnologie - USA, Westeuropa - TAA/BV: v.a. Restrukturierungsfinanzierungen, Buy-Out (LBO)	Bereich	Sportmedien	TAA/BV	Apax und Spectrum: Buy-Out
				Ziel	Apax und Spectrum: Wachstum/Expansion
				TA-Vol.	Gesamt: ca. 364,8 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 320 Mio. PPP-USD; 2004) Apax.: ca. 182,4 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 160 Mio. PPP-USD; 2004) Spectrum: ca. 182,4 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 160 Mio. PPP-USD; 2004)
Verw. Kap.	Apax: ca. 35 Mrd. PPP-USD; Spectrum: ca. 4 Mrd. PPP-USD				
TA-Vol./TA	Apax: keine Angaben möglich; Spectrum: ca. 30 Mio.- 150 Mio. PPP-USD	Land	USA		
Weitere PU aus Sportbr.	Apax: Spyder Active Sports (Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)), Life Time Fitness (Fitnessanlagen); Spectrum: keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Gründ.	1984		
Land	Apax: USA; Spectrum: USA				
Gründung	Apax: 1969; Spectrum: 1994			Jahr	2004

Tabelle 99: NEP Broadcasting LP - American Securities Capital Partners LLC (TA 121).

American Securities Capital Partners LLC		NEP Broadcasting LP		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Verbrauchermärkte, Dienstleistungen, Medien, Restaurants, Energiesektor, Raumfahrtindustrie, Gesundheitswesen - USA, Kanada - TAA/BV: v.a. Wachstumsfinanzierungen, Buy-Out (MBO)	Bereich	Sportmedien	TAA/BV	Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
				Ziel	Wachstum/Expansion Marktpositionierung
Verw. Kap.	Ca. 2 Mrd. PPP-USD	Land	USA		
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)			TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	USA	Gründ.	1984		
Gründung	1947			Jahr	2007

Tabelle 100: International Management Group - Forstmann Little & Co. (TA 122).

Forstmann Little & Co.		Intern. Management Group		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 50 Mio. - 5 Mrd. PPP-USD - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Medizin/-technik, Automotive, Telekommunikation, Technologie, Gesundheitswesen, Sportbranche) - TAA/BV: v.a. Buy-Out (LBO), Wachstumsfinanzierungen	Bereich	Sportmedien	TAA/BV	Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
				Ziel	Wachstum/Expansion
Verw. Kap.	Ca. 2,2 Mrd. PPP-USD	Land	USA		
TA-Vol./TA	Ca. 20 Mio. - 1,8 Mrd. PPP-USD			TA-Vol.	Ca. 854,9 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 750 Mio. PPP-USD; 2004)
Weitere PU aus Sportbr.	24 Hour Fitness Worldwide Inc. (Fitnessanlagen)	Gründ.	1960		
Land	USA				
Gründung	1978			Jahr	2004

Tabelle 101: Nimbus Communications Ltd. - 3i Group Plc. (TA 123 und 124).

3i Group Plc.		Nimbus Communications Ltd.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 122,5 Mio. - 1,24 Mrd. PPP-USD (ca. 80 Mio. - 808 Mio. GBP) - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Dienstleistungen, Gesundheitswesen, Medien, Technologie, Sportbranche) - Europa, USA, Asien - TAA/BV: v.a. Buy-Out, Wachstumsfinanzierungen	Bereich	Sportmedien	TAA/BV	(123) Wachstumsfinanzierung, Minderheitsbeteiligung (124) Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
				Ziel	(123) Wachstum/Expansion (124) IPO (bzw. Vorbereitung)
Verw. Kap.	Ca. 15,16 Mrd. PPP-USD (ca. 9,9 Mrd. GBP)	Land	Indien	TA-Vol.	(123) ca. 42,4 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 25,5 Mio. GBP; 2005)
TA-Vol./TA	Ca. 12,3 Mio. - 306,4 Mio. PPP-USD (ca. 8 Mio. - 200 Mio. GBP)				(124) ca. 112,7 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 71 Mio. GBP; 2007)
Weitere PU aus Sportbr.	Halti Ltd. (Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)), FSH Future Sports Holding GmbH (Fitnessanlagen)	Gründ.	1987		
Land	UK				
Gründung	1945			Jahr	(96) 2005; (97) 2007

Tabelle 102: The Active Network Inc. - Enterprise Partners Venture Capital (TA 125).

Enterprise Partners Venture Capital		The Active Network Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Life Sciences, Technologie - USA - TAA/BV: v.a. Frühphasenfinanzierungen	Bereich	Sportmedien	TAA/BV	Wachstumsfinanzierung, Minderheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 1,1 Mrd. PPP-USD	Land	USA	Ziel	Wachstum/Expansion
TA-Vol./TA	Ca. 3 Mio. - 10 Mio. PPP-USD				
Weitere PU aus Sportbr.	Expresso Fitness Corp. (Sportgerätehersteller)	Gründ.	1998	TA-Vol.	Ca. 80,9 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 71 Mio. PPP-USD; 2004)
Land	USA			Jahr	2004
Gründung	1985				

Tabelle 103: SportsWest Communications - SCP Worldwide LLC (TA 126).

SCP Worldwide LLC		SportsWest Communications		Transaktion	
Spezialisierungen	- Kleine und mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Sportbranche, Unterhaltung, Medien - TAA/BV: v.a. Wachstumsfinanzierungen, Restrukturierungsfinanzierungen, Buy-Out	Bereich	Sportmedien	TAA/BV	Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich				
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	Scotttrade Center (Sportarenen), Real Salt Lake Stadium (Sportarenen), Kall 700 Sports Radio (Sportmedien), RotoHog.com (Sportmedien), St. Louis Blues Hockey Club LP (Sportteams), Real Salt Lake (Sportteams), Peoria Rivermen Hockey Club (Sportteams)	Land	USA	Ziel	Wachstum/Expansion
		Gründ.	1999	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	USA				
Gründung	2001			Jahr	2002

Tabelle 104: Kall700 Sports Radio - SCP Worldwide LLC (TA 127).

SCP Worldwide LLC		Kall700Sports Radio		Transaktion	
Spezialisierungen	- Kleine und mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Sportbranche, Unterhaltung, Medien - TAA/BV: v.a. Wachstumsfinanzierungen, Restrukturierungsfinanzierungen, Buy-Out	Bereich	Sportmedien	TAA BV	Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich	Land	USA	Ziel	Wachstum/Expansion
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	Scottrade Center (Sportarenen), Real Salt Lake Stadium (Sportarenen), SportsWest Communications (Sportmedien), RotoHog.com (Sportmedien), St. Louis Blues Hockey Club LP (Sportteams), Real Salt Lake (Sportteams), Peoria Rivermen Hockey Club (Sportteams)	Gründ.	1940	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	USA				
Gründung	2001			Jahr	2006

Tabelle 105: RotoHog.com - SCP Worldwide LLC (TA 128).

SCP Worldwide LLC		RotHog.com		Transaktion	
Spezialisierungen	- Kleine und mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Sportbranche, Unterhaltung, Medien - TAA/BV: v.a. Wachstumsfinanzierungen, Restrukturierungsfinanzierungen, Buy-Out	Bereich	Sportmedien	TAA BV	Wachstumsfinanzierung, Minderheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich	Land	USA	Ziel	Wachstum/Expansion
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	Scottrade Center (Sportarenen), Real Salt Lake Stadium (Sportarenen), Kall 700 Sports Radio (Sportmedien), SportsWest Communications (Sportmedien), St. Louis Blues Hockey Club LP (Sportteams), Real Salt Lake (Sportteams), Peoria Rivermen Hockey Club (Sportteams)	Gründ.	2006	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	USA				
Gründung	2001			Jahr	2007

Tabelle 106: One-on-One Sports Inc. - Seaport Capital LLC (TA 129).

Seaport Capital LLC		One-on-One Sports Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Kleine und mittlere Unternehmen - WZ: ca. 20 Mio. - 100 Mio. PPP-USD - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Medien, Kommunikation, Dienstleistungen, Software, Event-Marketing, Onlinedienste) - USA - TAA/BV: v.a. Buy-Out, Restrukturierungsfinanzierungen	Bereich	Sportmedien	TAA BV	Nicht bekannt gegeben
Verw. Kap.	Ca. 400 Mio. PPP-USD	Land	USA	Ziel	Nicht bekannt gegeben
TA-Vol./TA	Ca. 10 Mio. - 35 Mio. PPP-USD				
Weitere PU aus Sportbr.	Mandalay Baseball Properties LLC (Sportteams)	Gründ.	1974	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	USA				
Gründung	1996			Jahr	Nicht bekannt gegeben

Tabelle 107: One-on-One Sports Inc. - Hunt Capital Group (TA 130).

Hunt Capital Group		One-on-One Sports Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Herstellung, Gesundheitswesen) - USA - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. Wachstumsfinanzierungen, Restrukturierungsfinanzierungen)	Bereich	Sportmedien	TAA	Nicht bekannt gegeben
				BV	
				Ziel	Nicht bekannt gegeben
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich	Land	USA		
TA-Vol./TA	Ca. 5 Mio. - 25 Mio. PPP-USD				
Weitere PU aus Sportbr.	Universal Sports America Inc. (Sportveranstalter)	Gründ.	1974	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	USA			Jahr	Nicht bekannt gegeben
Gründung	1993				

Tabelle 108: Daily Racing Form LLC - Alpine Equity Partners LP (TA 131).

Alpine Equity Partners LP		Daily Racing Form LLC		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Medien, Kommunikation, Unterhaltung, Finanzdienstleistungen - TAA/BV: v.a. Buy-Out, Restrukturierungsfinanzierungen	Bereich	Sportmedien	TAA	Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
				BV	
				Ziel	Nicht bekannt gegeben
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich			TA-Vol.	Ca. 52,8 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 40 Mio. PPP-USD; 1998)
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Land	USA	Jahr	1998 (-2004)
Land	USA	Gründ.	1894		
Gründung	1995				

Tabelle 109: Daily Racing Form LLC - The Wicks Group of Companies LLC (TA 132).

The Wicks Group of Companies LLC		Daily Racing Form LLC		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Medien, Kommunikation - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. Buy-Out (LBO))	Bereich	Sportmedien	TAA	Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
				BV	
				Ziel	Wachstum/Expansion Produktentwicklungen/-innovationen
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich				
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	Sports Enthusiast Media LLC (Sportmedien)	Land	USA	TA-Vol.	Ca. 68,4 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 60 Mio. PPP-USD; 2004)
Land	USA	Gründ.	1894		
Gründung	1989			Jahr	2004 (-2007)

Tabelle 110: Daily Racing Form LLC - Arlington Capital Partners LP (TA 133).

Arlington Capital Partners LP		Daily Racing Form LLC		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 50 Mio. - 500 Mio. PPP-USD - V.a. Medien, IT, Erziehungswesen, Gesundheitswesen, Dienstleistungen, Raumfahrtindustrie, Verteidigungsindustrie - USA - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. Buy-Out, Wachstumsfinanzierungen, Restrukturierungsfinanzierungen)	Bereich	Sportmedien	TAA	Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
				BV	
				Ziel	Unternehmensgründung
Verw. Kap.	Ca. 1 Mrd. PPP-USD			TA-Vol.	Ca. 186,9 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 180 Mio. PPP-USD; 2007)
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich			Vol.	
Weitere PU aus Sportbr.	Sports Information Group LLC (Sportmedien), Sports Enthusiast Media LLC (Sportmedien)	Land	USA	Jahr	2007
Land	USA	Gründ.	1894		
Gründung	1999				

Tabelle 111: Sports Enthusiast Media LLC - The Wicks Group of Companies LLC (TA 134).

The Wicks Group of Companies LLC		Sports Enthusiast Media LLC		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Medien, Kommunikation - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. Buy-Out (LBO))	Bereich	Sportmedien	TAA	Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
				BV	
				Ziel	Wachstum/Expansion
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich			TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich			Vol.	
Weitere PU aus Sportbr.	Daily Racing Form LLC (Sportmedien)	Land	USA	Jahr	2004 (-2007)
Land	USA	Gründ.	2004		
Gründung	1989				

Tabelle 112: Sports Enthusiast Media LLC - Arlington Capital Partners LP (TA 135).

Arlington Capital Partners LP		Sports Enthusiast Media LLC		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 50 Mio. - 500 Mio. PPP-USD - V.a. Medien, IT, Erziehungswesen, Gesundheitswesen, Dienstleistungen, Raumfahrtindustrie, Verteidigungsindustrie - USA - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. Buy-Out, Wachstumsfinanzierungen, Restrukturierungsfinanzierungen)	Bereich	Sportmedien	TAA	Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
				BV	
				Ziel	Unternehmensgründung
Verw. Kap.	Ca. 1 Mrd. PPP-USD			TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich			Vol.	
Weitere PU aus Sportbr.	Daily Racing Form LLC (Sportmedien), Sports Information Group LLC (Sportmedien)	Land	USA	Jahr	2007
Land	USA	Gründ.	2004		
Gründung	1999				

Tabelle 113: Sports Information Group LLC - Arlington Capital Partners LP (TA 136).

Arlington Capital Partners LP		Sports Information Group LLC		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 50 Mio. - 500 Mio. PPP-USD - V.a. Medien, IT, Erziehungswesen, Gesundheitswesen, Dienstleistungen, Raumfahrtindustrie, Verteidigungsindustrie - USA - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. Buy-Out, Wachstumsfinanzierungen, Restrukturierungsfinanzierungen)	Bereich	Sportmedien	TAA BV	Gründungsfinanzierung, Mehrheitsbeteiligung
				Ziel	- Unternehmensgründung - Wachstum/ Expansion
Verw. Kap.	Ca. 1 Mrd. PPP-USD				
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich			TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Weitere PU aus Sportbr.	Daily Racing Form LLC (Sportmedien), Sports Enthusiast Media LLC (Sportmedien)	Land	USA		
		Gründ.	2007		
Land	USA				
Gründung	1999			Jahr	2007

Tabelle 114: Daily F1 - Funk Ventures Capital Partners LLC (TA 137).

Funk Ventures Capital Partners LLC		Daily F1		Transaktion	
Spezialisierungen	- Kleine und mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Wellnessbranche, Medizin/-technik, Lifestyle, Erholung, Technologie - USA - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. Wachstumsfinanzierungen, Buy-Out)	Bereich	Sportmedien	TAA BV	Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
				Ziel	Nicht bekannt gegeben
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich	Land	USA		
TA-Vol./TA	Ca. 0,05 Mio. - 10 Mio. PPP-USD	Gründ.	1996	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Weitere PU aus Sportbr.	AlterG Inc. (Sportgerätehersteller), Encore Fitness Inc. (Fitnessanlagen), Surfparks Holdings LLC (Sportanlagen)				
Land	USA				
Gründung	2000			Jahr	2000

Tabelle 115: CSTV Networks Inc. - TowerBrook Capital Partners LP (TA 138).

TowerBrook Capital Partners LP		CSTV Networks Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere und große Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Automotive, Technologie, Kommunikation, Medien) - Europa, USA - TAA/BV: v.a. Buy-Out (LBO), Mehrheitsbeteiligungen	Bereich	Sportmedien	TAA BV	Frühphasenfinanzierung
				Ziel	Wachstum/ Expansion
Verw. Kap.	Ca. 5 Mrd. PPP-USD				
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich	Gründ.	1999	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Weitere PU aus Sportbr.	Odlo Sports Group AG (Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber))				
Land	USA			Jahr	2004 (-2006)
Gründung	2000				

Tabelle 116: World Championship Sports Network Inc. - InterMedia Partners LP (TA 139).

InterMedia Partners LP		World Championship Sports Network Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- WZ: nicht spezialisiert - V.a. Medien - TAA/BV: v.a. Buy-Out, Mehrheitsbeteiligungen	Bereich	Sportmedien	TAA BV	Buy-Out Mehrheitsbeteiligung
				Ziel	Wachstum/Expansion
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich			TA- Vol.	Nicht bekannt gegeben
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	Universal Sports (Sportmedien)	Land	USA		
Land	USA	Gründ.	2006		
Gründung	1988			Jahr	2007

Tabelle 117: Universal Sports - InterMedia Partners LP (TA 140).

InterMedia Partners LP		Universal Sports		Transaktion	
Spezialisierungen	- WZ: nicht spezialisiert - V.a. Medien - TAA/BV: v.a. Buy-Out, Mehrheitsbeteiligungen	Bereich	Sportmedien	TAA BV	Nicht bekannt gegeben
				Ziel	Wachstum/Expansion
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich			TA- Vol.	Nicht bekannt gegeben
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	World Championship Sports Network Inc. (Sportmedien)	Land	USA		
Land	USA	Gründ.	2008		
Gründung	1988			Jahr	2008

Tabelle 118: InStadium Inc. - Hopewell Ventures LP (TA 141).

Hopewell Ventures LP		InStadium Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Technologie, Life Sciences, Energiesektor) - USA - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. Wachstumsfinanzierungen, Buy-Out)	Bereich	Sportmedien	TAA BV	Nicht bekannt gegeben
				Ziel	Wachstum/ Expansion
Verw. Kap.	Ca. 105 Mio. PPP-USD			TA- Vol.	Ca. 2,9 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 2,6 Mio. PPP-USD; 2005)
TA-Vol./TA	Ca. 2 Mio. - 7 Mio. PPP-USD				
Weitere PU aus Sportbr.	CSMG Inc. (Sportrechtshändler)	Land	USA		
Land	USA	Gründ.	2003		
Gründung	2004			Jahr	2005

Tabelle 119: Sportvision Inc. - Dolphin Equity Partners LP (TA 142)/Lake Street Capital LLC (TA 143).

Dolphin Equity Partners LP/Lake Street Capital LLC		Sportvision Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	DEP: - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Medien, Informationstechnologie, Telekommunikation - TAA/BV: v.a. Wachstumsfinanzierungen	Bereich	Sportmedien	TAA BV	Beide: nicht bekannt gegeben
	LSC: - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Technologie, Dienstleistungen - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. Spätphasenfinanzierungen)			Ziel	Beide: - Wachstum/ Expansion - Marktpositionierung - Produktentwicklungen/-innovationen
Verw. Kap.	DEP: ca. 340 Mio. PPP-USD; LSC: ca. 400 Mio. PPP-USD				
TA-Vol./TA	DEP: ca. 2,5 Mio. - 5 Mio. PPP-USD; LSC: ca. 1 Mio. - 50 Mio. PPP-USD				
Weitere PU aus Sportbr.	DEP: MaxPreps (Sportmedien) LSC: keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Land	USA	TA-Vol.	Beide: nicht bekannt gegeben
Land	DEP: USA; LSC: USA	Gründ.	1998		
Gründung	DEP: 1998; LSC: 2003			Jahr	Beide: 2004

Tabelle 120: MaxPreps Inc. - Dolphin Equity Partners LP (TA 144)/BEV Capital (TA 145).

Dolphin Equity Partners LP/BEV Capital		MaxPreps Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	DEP: - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Medien, Informationstechnologie, Telekommunikation - TAA/BV: v.a. Wachstumsfinanzierungen	Bereich	Sportmedien	TAA BV	Nicht bekannt gegeben
	BEVC: - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Verbrauchermärkte, Technologie - TAA/BV: nicht spezialisiert			Ziel	- Wachstum/ Expansion - Verbesserungen in Verkauf/Vertrieb
Verw. Kap.	DEP: ca. 340 Mio. PPP-USD; BEVC: keine Angaben möglich			TA-Vol.	Gesamt: ca. 7,6 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 7 Mio. PPP-USD; 2006) DEP: ca. 3,8 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 3,5 Mio. PPP-USD; 2006) BEVC: ca. 3,8 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 3,5 Mio. PPP-USD; 2006)
TA-Vol./TA	DEP: ca. 2,5 Mio. - 5 Mio. PPP-USD; BEVC: ca. 1 Mio. - 5 Mio. PPP-USD				
Weitere PU aus Sportbr.	DEP: Sportvision Inc. (Sportmedien); BEVC: keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Land	USA		
Land	DEP: USA; BEVC: USA	Gründ.	2003		
Gründung	DEP: 1998; BEVC: 1997			Jahr	2006

Tabelle 121: Sports Technologies LLC - Second Avenue Partners (TA 146).

Second Avenue Partners		Sports Technologies LLC		Transaktion	
Spezialisierungen	- WZ: nicht spezialisiert - V.a. Technologie - USA - TAA/BV: v.a. Frühphasenfinanzierungen	Bereich	Sportmedien	TAA BV	Nicht bekannt gegeben
	Keine Angaben möglich			Ziel	Nicht bekannt gegeben
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich				
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	Fantasy Moguls (Sportmedien)	Land	USA	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	USA	Gründ.	2006		
Gründung	2000			Jahr	2006 (-2007)

Tabelle 122: Fantasy Moguls - Second Avenue Partners (TA 147).

Second Avenue Partners		Fantasy Moguls		Transaktion	
Spezialisierungen	- WZ: nicht spezialisiert - V.a. Technologie - USA - TAA/BV: v.a. Frühphasenfinanzierungen	Bereich	Sportmedien	TAA BV	Frühphasenfinanzierung
				Ziel	Nicht bekannt gegeben
				Verw. Kap.	Keine Angaben möglich
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	Sports Technologies LLC (Sportmedien)	Land	USA	TA-Vol.	Ca. 1,0 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 1 Mio. PPP-USD; 2007)
Land	USA	Gründ.	2006		
Gründung	2000			Jahr	2007

Tabelle 123: Action Sports Media Inc. - Parallel Investment Partners (TA 148).

Parallel Investment Partners		Action Sports Media Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Verbraucherprodukte und -dienstleistungen, Franchises, Restaurants, Handel, Energiesektor, Marketing - USA - TAA/BV: v.a. Restrukturierungsfinanzierungen, Buy-Out, Wachstumsfinanzierungen	Bereich	Sportmedien	TAA BV	Wachstumsfinanzierung
				Ziel	Wachstum/Expansion
				Verw. Kap.	Ca. 400 Mio. PPP-USD
TA-Vol./TA	Ca. 5 Mio. - 20 Mio. PPP-USD				
Weitere PU aus Sportbr.	Hibbet Sporting Goods Inc. (Sportartikelwarenhäuser und -ketten)	Land	USA	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	USA	Gründ.	1997		
Gründung	1999			Jahr	2005 (-2008)

Tabelle 124: SB Nation - Accel Partners (TA 149).

Accel Partners		SB Nation		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Technologie - TAA/BV: nicht spezialisiert	Bereich	Sportmedien	TAA BV	Nicht bekannt gegeben
				Ziel	Nicht bekannt gegeben
				Verw. Kap.	Ca. 6 Mrd. PPP-USD
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich			TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Land	USA		
Land	USA	Gründ.	2003		
Gründung	1983			Jahr	2008

Tabelle 125: Blue Entertainment Sports Television - Blue Equity LLC (TA 150).

Blue Equity LLC		Blue Entertainment Sports Television		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Medien, Finanzdienstleistungen, Sportbranche, Unterhaltungssektor, Immobilien - TAA/BV: v.a. Wachstumsfinanzierungen; Mehrheitsbeteiligungen	Bereich	Sportmedien	TAA/BV	Gründungsfinanzierung
				Ziel	Unternehmensgründung
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich			TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	Team Championships International LLC (Sportveranstalter), Game Seven Sports Marketing LLC (Sportveranstalter), SFX Sports Group Inc. (Sportveranstalter), Worldwide Football Inc. (Sportrechthändler)	Land	USA		
Land	USA	Gründ.	2008		
Gründung	2004			Jahr	2008

Tabelle 126: Setanta Sport Holdings Ltd. - Benchmark Capital Europe LLC (TA 151).

Benchmark Capital Europe LLC		Setanta Sport Holdings Ltd.		Transaktion	
Spezialisierungen	- WZ: nicht spezialisiert - V.a. Technologie - TAA/BV: nicht spezialisiert	Bereich	Sportmedien	TAA/BV	Buy-Out, Minderheitsbeteiligung
				Ziel	- Wachstum/ - Expansion - Produktentwicklungen/ - Innovationen
Verw. Kap.	Ca. 3 Mrd. PPP-USD			TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	Betfair Group Ltd. (Sportwettenanbieter), North American Sports Network (Sportmedien)	Land	Irland		
Land	USA	Gründ.	1992		
Gründung	1995			Jahr	2005

Tabelle 127: Setanta Sport Holdings Ltd. - Doughty Hanson & Co. (TA 152).

Doughty Hanson & Co.		Setanta Sport Holdings Ltd.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 382,9 Mio. - 1,5 Mrd. PPP-USD (250 Mio. - 1 Mrd. EUR) - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Automotive, Transport, Energiesektor, Medien) - TAA/BV: v.a. Buy-Out, Mehrheitsbeteiligungen	Bereich	Sportmedien	TAA/BV	Buy-Out, Minderheitsbeteiligung
				Ziel	- Wachstum/Expansion - Produktentwicklungen/ - Innovationen
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich	Land	Irland	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	Umbro Plc. (Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber))				
Land	UK	Gründ.	1992		
Gründung	1985			Jahr	2006

Tabelle 128: North American Sports Network - Benchmark Capital Europe LLC (TA 153).

Benchmark Capital Europe LLC		North American Sports Network		Transaktion	
Spezialisierungen	- WZ: nicht spezialisiert - V.a. Technologie - TAA/BV: nicht spezialisiert	Bereich	Sportmedien	TAA BV	Buy-Out, Minderheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 3 Mrd. PPP-USD			Ziel	Nicht bekannt gegeben
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	Betfair Group Ltd. (Sportwettenanbieter), Setanta Sport Holdings Ltd. (Sportmedien)	Land	UK	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	USA	Gründ.	2002	Jahr	2005
Gründung	1995				

Tabelle 129: Yankees Entertainment and Sports Network LLC - Providence Equity Partners LLC (TA 154)/ Goldman Sachs Capital Partners (TA 155).

Providence Equity Partners LLC (Providence)/ Goldman Sachs Capital Partners (GSCP)		Yankees Entertainment and Sports Network LLC		Transaktion	
Spezialisierungen	Providence: - WZ: ca. 240 Mio. - 2,5 Mrd. PPP-USD - V.a. Medien, Kommunikation, Information, Unterhaltung - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. Wachstumsfinanzierungen, Buy-Out, Public-to-Private-TAs) GSCP: - WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Restaurants, Energiesektor) - TAA/BV: v.a. Buy-Out (LBO), Wachstumsfinanzierungen	Bereich	Sportmedien	TAA BV	Providence und GSCP: Gründungsfinanzierung, Minderheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Providence: ca. 22 Mrd. PPP-USD; GSCP: ca. 20 Mrd. PPP-USD			Ziel	Providence und GSCP: nicht bekannt gegeben
TA-Vol./TA	Providence: Ca. 20 Mio. - 500 Mio. PPP-USD; GSCP: keine Angaben möglich			TA-Vol.	Gesamt: ca. 413,4 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 340 Mio. PPP-USD; 2001) Providence: ca. 206,7 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 170 Mio. PPP-USD; 2001) GSCP: ca. 206,7 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 170 Mio. PPP-USD; 2001)
Weitere PU aus Sportbr.	Providence: World Triathlon Corporation (Sportveranstalter); GSCP: Sportfive S.A. (Sportrechtshändler)	Land	USA		
Land	Providence: USA; GSCP: USA	Gründ.	2002	Jahr	2001
Gründung	Providence: 1989; GSCP: 1986				

7. Fitnessanlagen

Table 130: *Fitness First Holdings Plc. - Cinven Group Ltd. (TA 156).*

Cinven Group Ltd.		Fitness First Holdings Plc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere und große Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Dienstleistungen, Finanzdienstleistungen, Gesundheitswesen, Industrie, Handel, Freizeitbranche, Konsumgüter, Technologie, Medien, Kommunikation - Europa - TAA/BV: v.a. Buy-Out	Bereich	Fitnessanlagen	TAA/BV	Public-to-Private-TA, MBO, Mehrheitsbeteiligung
		Land	UK	Ziel	Wachstum/Expansion
Verw. Kap.	Ca. 8,12 Mrd. PPP-USD (ca. 5,3 Mrd. GBP)				
TA-Vol./TA	Ca. 122,5 Mio. - 1,23 Mrd. PPP-USD (ca. 80 Mio. - 800 Mio. GBP)			TA-Vol.	Ca. 704,7 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 410 Mio. GBP; 2003)
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Gründ.	1992		
Land	UK			Jahr	2003 (-2005)
Gründung	1977				

Table 131: *Fitness First Holdings Plc. - BC Partners Holding Ltd. (TA 157).*

BC Partners Holding Ltd.		Fitness First Holdings Plc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere und große Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Finanzdienstleistungen, Chemie, Lebensmittelbranche, Krankenhäuser) - TAA/BV: v.a. Buy-Out	Bereich	Fitnessanlagen	TAA/BV	LBO, Mehrheitsbeteiligung
		Land	UK	Ziel	Wachstum/Expansion
Verw. Kap.	Ca. 13,63 Mrd. PPP-USD (ca. 8,9 Mrd. GBP)				
TA-Vol./TA	Ca. 122,5 Mio. - 16,08 Mrd. PPP-USD (ca. 80 Mio. - 10,5 Mrd. GBP)			TA-Vol.	Ca. 1,39 Mrd. PPP-USD (2008) (ca. 835 Mio. GBP; 2005)
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Gründ.	1992		
Land	UK				
Gründung	1986			Jahr	2005

Table 132: *Fitness First Holdings Plc. - European Capital S.A. SICAR (TA 158).*

European Capital S.A. SICAR		Fitness First Holdings Plc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere und große Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Nahrungsmittelindustrie, Bekleidung, Hotels, Finanzdienstleistungen) - Europa - TAA/BV: v.a. Buy-Out, Wachstumsfinanzierungen, Restrukturierungsfinanzierungen	Bereich	Fitnessanlagen	TAA/BV	Buy-Out
				Ziel	Nicht bekannt gegeben
Verw. Kap.	Ca. 3,52 Mrd. PPP-USD (ca. 2,3 Mrd. GBP)	Land	UK		
TA-Vol./TA	Ca. 6,1 Mio. - 618,8 Mio. PPP-USD (ca. 4 Mio. - 404 Mio. GBP)			TA-Vol.	Ca. 33,1 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 19,9 Mio. GBP; 2005)
Weitere PU aus Sportbr.	Action Sport Holding S.A. (Sportartikelwarenhäuser und -ketten)	Gründ.	1992		
Land	UK				
Gründung	2005			Jahr	2005

Tabelle 133: Metropolis Sport Clubs Wellness S.L. - Mercapital Servicios Financieros S.L. (TA 159).

Mercapital Servicios Financieros S.L.		Metropolis Sport Clubs Wellness S.L.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 133,4 Mio. - 200,1 Mio. PPP-USD (ca. 100 Mio. - 150 Mio. EUR) - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Sportbranche, Nahrungsmittel, Textil) - Spanien - TAA/BV: v.a. Buy-Out	Bereich	Fitnessanlagen	TAA BV	Wachstumsfinanzierung, Minderheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 733,8 Mio. PPP-USD (ca. 550 Mio. EUR)	Land	Spanien	Ziel	Wachstum/Expansion
TA-Vol./TA	Ca. 53,4 Mio. - 66,7 Mio. PPP-USD (ca. 40 Mio. - 50 Mio. EUR)				
Weitere PU aus Sportbr.	Holmes Place Iberia S.A. (Fitnessanlagen)	Gründ.	2002	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	Spanien				
Gründung	1986			Jahr	2002

Tabelle 134: Holmes Place Plc. - Permira Ltd. (TA 160)/Bridgepoint Capital Ltd. (TA 161).

Bridgepoint Capital Ltd. (Bridgepoint)/Permira Ltd.		Holmes Place Plc.		Transaktion	
Spezialisierungen	Permira: - Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Chemie, Konsumgüter/Handel, Industrieprodukte, Technologie, Medien) - TAA/BV: v.a. Buy-Out (LBO), Public-to-Private-TAs, Wachstumsfinanzierungen	Bereich	Fitnessanlagen	TAA BV	Permira und Bridgepoint: Public-to-Private-TA, Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
	Bridgepoint: - Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 245,1 Mio. - 1,24 Mrd. PPP-USD (ca. 160 Mio. - 810 Mio. GBP) - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Software, Handel, Erziehungswesen, Nahrungsmittel) - TAA/BV: v.a. Buy-Out (MBO), Public-to-Private-TAs			Ziel	Nicht bekannt gegeben
Verw. Kap.	Permira: ca. 27,27 Mrd. PPP-USD (ca. 17,8 Mrd. GBP); Bridgepoint: ca. 9,96 Mrd. PPP-USD (ca. 6,5 Mrd. GBP)	Land	UK	TA-Vol.	Gesamt: ca. 536,2 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 312 Mio. GBP; 2003) Permira: ca. 268,1 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 156 Mio. GBP; 2003) Bridgepoint: ca. 268,1 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 156 Mio. GBP; 2003)
TA-Vol./TA	Permira: ca. 612,7 Mio. - 16,54 Mrd. PPP-USD (ca. 400 Mio. - 10,8 Mrd. GBP); Bridgepoint: ca. 24,5 Mio. - 1,24 Mrd. PPP-USD (ca. 16 Mio. - 808 Mio. GBP)				
Weitere PU aus Sportbr.	Permira: Premiere Fernsehen GmbH & Co. KG (Sportmedien); Bridgepoint: Dorna Promocion del Deporte S.A. (Sportrechtshändler), Virgin Active (Fitnessanlagen), Longoni Sport S.p.A. (Sportartikelwarenhäuser und -ketten)	Gründ.	1982		
Land	Permira: UK; Bridgepoint: UK				
Gründung	Permira: 1985; Bridgepoint: 1976			Jahr	2003

Table 135: Holmes Place Iberia S.A. - Dinamia Capital Privado SCR S.A. (TA 162)/Nmás1 Private Equity SCR S.A. (TA 163)/Mercapital Servicios Financieros S.L. (TA 164)/Explorer Investments SCR S.A. (TA 165).

Dinamia Capital Privado SCR S.A. (Dinamia)/Nmás1 Private Equity SCR S.A. (Nmás1)/Mercapital Servicios Financieros S.L. (Mercapital)/Explorer Investments SCR S.A. (Explorer)		Holmes Place Iberia S.A.		Transaktion	
Spezialisierungen	Dinamia: - Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 66,7 Mio. - 400,3 Mio. PPP-USD (ca. 50 Mio. - 300 Mio. EUR) - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Kommunikation, Automotive, Sportbranche) - TAA/BV: v.a. Buy-Out (MBO, MBI, BIMBO), Wachstumsfinanzierungen, Mehrheitsbeteiligungen	Bereich	Fitnessanlagen	TAA/BV	Alle: Buy-Out, Minderheitsbeteiligung
	Nmás1: - Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Hotels, Sportbranche) - Spanien, Portugal - TAA/BV: v.a. Buy-Out (MBO, MBI), Mehrheitsbeteiligungen			Ziel	Alle: Wachstum/Expansion
	Mercapital: - Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 133,4 Mio. - 200,1 Mio. PPP-USD (ca. 100 Mio. - 150 Mio. EUR) - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Sportbranche, Nahrungsmittel, Textil) - Spanien - TAA/BV: v.a. Buy-Out			TA-Vol.	Gesamt: ca. 162,5 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 110 Mio. EUR; 2005) Dinamia: ca. 37,6 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 25,5 Mio. EUR; 2005) Nmás1: ca. 37,6 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 25,5 Mio. EUR; 2005)
	Explorer: - Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Finanzdienstleistungen, Nahrungsmittel, Verlagswesen) - Spanien, Portugal - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. Buy-Out (MBO))				Mercapital: ca. 75,2 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 50,9 Mio. EUR; 2005) Explorer: ca. 12,1 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 8,2 Mio. EUR; 2005)
Verw. Kap.	Dinamia: ca. 440,3 Mio. PPP-USD (ca. 330 Mio. EUR); Nmás1: ca. 640,4 Mio. PPP-USD (ca. 480 Mio. EUR); Mercapital: ca. 733,8 Mio. PPP-USD (ca. 550 Mio. EUR); Explorer: ca. 92 Mio. PPP-USD (ca. 62 Mio. EUR)	Land	Spanien		
TA-Vol./TA	Dinamia: keine Angaben möglich; Nmás1: ca. 133,4 Mio. - 2,67 Mrd. PPP-USD (ca. 100 Mio. - 2 Mrd. EUR); Mercapital: ca. 53,4 Mio. - 66,7 Mio. PPP-USD (ca. 40 Mio. - 50 Mio. EUR); Explorer: ca. 7,4 Mio. - 44,5 Mio. PPP-USD (ca. 5 Mio. - 30 Mio. EUR)				
Weitere PU aus Sportbr.	Dinamia: keine bekannt (Stand Oktober 2008); Nmás1: keine bekannt (Stand Oktober 2008); Mercapital: Metropolis Sport Clubs Wellness S.L. (Fitnessanlagen); Explorer: keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Gründ.	2001		
Land	Dinamia: Spanien; Nmás1: Spanien; Mercapital: Spanien; Explorer: Portugal				
Gründung	Dinamia: 1997; Nmás1: 1997; Mercapital: 1986; Explorer: 2003			Jahr	2005

Tabelle 136: Virgin Active Ltd. - Bridgepoint Capital Ltd. (TA 166).

Bridgepoint Capital Ltd.		Virgin Active Ltd.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 245,1 Mio. - 1,24 Mrd. PPP-USD (ca. 160 Mio. - 810 Mio. GBP) - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Software, Handel, Erziehungswesen, Nahrungsmittel) - TAA/BV: v.a. Buy-Out (MBO), Public-to-Private-TAs	Bereich	Fitnessanlagen	TAA/BV	LBO, Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 9,96 Mrd. PPP-USD (ca. 6,5 Mrd. GBP)			Ziel	Wachstum/Expansion
TA-Vol./TA	Ca. 24,5 Mio. - 1,24 Mrd. PPP-USD (ca. 16 Mio. - 808 Mio. GBP)	Land	UK		
Weitere PU aus Sportbr.	Holmes Place Plc. (Fitnessanlagen), Dorna Promocion del Deporte S.A. (Sportrethändler), Longoni Sport S.p.A. (Sportartikelwarenhäuser und -ketten)	Gründ.	1999	TA-Vol.	Ca. 101,0 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 58 Mio. GBP: 2002)
Land	UK			Jahr	2002 (-2005)
Gründung	1976				

Tabelle 137: HealthCo Holding GmbH - Waterland Private Equity Investments BV (TA 167).

Waterland Private Equity Investments BV		HealthCo Holding GmbH		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. alternde Bevölkerung, Freizeitbranche, Luxussegment - Deutschland, Belgien, Niederlande - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. Wachstumsfinanzierungen, Buy-Out (MBO))	Bereich	Fitnessanlagen	TAA/BV	Buy-Out
Verw. Kap.	Ca. 1,59 Mrd. PPP-USD (ca. 1,4 Mrd. EUR)				
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich	Land	Deutschland	Ziel	Wachstum/Expansion Marktpositionierung
Weitere PU aus Sportbr.	Health City International BV (Fitnessanlagen), Golf Management Group (Sportanlagen), Optisport Groep BV (Sportanlagen), Golfrange GmbH & Co. KG (Sportanlagen)	Gründ.	2005	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	Niederlande			Jahr	2005
Gründung	1999				

Tabelle 138: Health City International BV - Waterland Private Equity Investments BV (TA 168).

Waterland Private Equity Investments BV		Health City International BV		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. alternde Bevölkerung, Freizeitbranche, Luxussegment - Deutschland, Belgien, Niederlande - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. Wachstumsfinanzierungen, Buy-Out (MBO))	Bereich	Fitnessanlagen	TAA/BV	Buy-Out; 50%-ige Beteiligung
Verw. Kap.	Ca. 1,59 Mrd. PPP-USD (ca. 1,4 Mrd. EUR)			Ziel	Wachstum/Expansion
TA Vol./TA	Keine Angaben möglich	Land	Niederlande		
Weitere PU aus Sportbr.	Healthco Holding GmbH (Fitnessanlagen), Golf Management Group (Sportanlagen), Optisport Groep BV (Sportanlagen), Golfrange GmbH & Co. KG (Sportanlagen)	Gründ.	2000	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	Niederlande			Jahr	2005
Gründung	1999				

Tabelle 139: *Esporta Plc. - Duke Street Capital Ltd. (TA 169).*

DukeStreet Capital		Esporta Plc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 61,3 Mio. - 612,7 Mio. PPP-USD (ca. 40 Mio. - 400 Mio. GBP) - V.a. Dienstleistungen, Handel, Verbrauchermärkte, Gesundheitswesen, Freizeitbranche, Finanzdienstleistungen - Frankreich, UK - TAA/BV: v.a. Buy-Out (MBI, MBO)	Bereich	Fitnessanlagen	TAA	Public-to-Private-TA, Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
				Ziel	Wachstum/Expansion
Verw. Kap.	Ca. 2,45 Mrd. PPP-USD (ca. 1,6 Mrd. GBP)	Land	UK		
TA-Vol./TA	Ca. 61,3 Mio. - 674 Mio. PPP-USD (ca. 40 Mio. - 440 Mio. GBP)			TA-Vol.	Ca. 400,7 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 230 Mio. GBP; 2002)
Weitere PU aus Sportbr.	Sporting Index (Sportwettenanbieter), Invicta Leisure Ltd. (Fitnessanlagen)	Gründ.	1999		
Land	UK			Jahr	2002
Gründung	1988				

Tabelle 140: *Invicta Leisure Ltd. - Electra Private Equity Plc. (TA 170).*

Electra Private Equity Plc.		Invicta Leisure Ltd.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Produktionsgewerbe, Tierbedarf, Sportbranche) - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. Buy-Out (MBO), Restrukturierungsfinanzierungen)	Bereich	Fitnessanlagen	TAA	Wachstumsfinanzierung
				Ziel	Wachstum/Expansion
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich	Land	UK		
TA-Vol./TA	Ca. 30,6 Mio. - 61,3 Mio. PPP-USD (ca. 20 Mio. - 40 Mio. GBP)			TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Weitere PU aus Sportbr.	Derby County Football Club (Sportclubs/Profiabteilungen)	Gründ.	1990	Jahr	1996 (-2002)
Land	UK				
Gründung	1976				

Tabelle 141: *Invicta Leisure Ltd. - RIT Capital Partners Plc. (TA 171).*

RIT Capital Partners Plc.		Invicta Leisure Ltd.		Transaktion	
Spezialisierungen	- WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Technologie, Verlagswesen, Kinos, Sportbranche) - Europa, Asien, USA; UK - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. Buy-Out (MBO), Wachstumsfinanzierungen)	Bereich	Fitnessanlagen	TAA	Wachstumsfinanzierung
				Ziel	Wachstum/Expansion
Verw. Kap.	Ca. 1,68 Mrd. PPP-USD (ca. 1,1 Mrd. GBP)	Land	UK		
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich			TA-Vol.	Ca. 30,5 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 17,3 Mio. GBP; 2001)
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Gründ.	1990		
Land	UK			Jahr	2001 (-2002)
Gründung	1988				

Tabelle 142: *Invicta Leisure Ltd. - Duke Street Capital Ltd. (TA 172).*

Duke Street Capital Ltd.		Invicta Leisure Ltd.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 61,3 Mio. - 612,7 Mio. PPP-USD (ca. 40 Mio. - 400 Mio. GBP) - V.a. Dienstleistungen, Handel, Verbrauchermärkte, Gesundheitswesen, Freizeitbranche, Finanzdienstleistungen - Frankreich, UK - TAA/BV: v.a. Buy-Out (MBI, MBO)	Bereich	Fitnessanlagen	TAA BV	Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 2,45 Mrd. PPP-USD (ca. 1,6 Mrd. GBP)	Land	UK	Ziel	- Unternehmensgründung - Wachstum/Expansion - Marktpositionierung
TA-Vol./TA	Ca. 61,3 Mio. - 674 Mio. PPP-USD (ca. 40 Mio. - 440 Mio. GBP)			TA-Vol.	Ca. 243,9 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 140 Mio. GBP; 2002)
Weitere PU aus Sportbr.	Sporting Index (Sportwettenanbieter), Esporta Plc. (Fitnessanlagen)	Gründ.	1990		
Land	UK			Jahr	2002
Gründung	1988				

Tabelle 143: *Equinox Holdings Inc. - North Castle Partners LLC (TA 173)/J.W. Childs Associates LP (TA 174).*

North Castle Partners LLC (NCP)/J.W. Childs Associates LP (JWC)		Equinox Holdings Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	NCP: - Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 50 Mio. - 500 Mio. PPP-USD - V.a. Gesundheitswesen, Sportbranche, Ernährung, Erholung, Freizeitbranche - USA - TAA/BV: v.a. Buy-Out (LBO), Wachstumsfinanzierungen, Mehrheitsbeteiligungen JWC: - Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 150 Mio. - 600 Mio. PPP-USD - V.a. Verbrauchermärkte, Einzelhandel, Gesundheitswesen - TAA/BV: v.a. Buy-Out (LBO), Restrukturierungsfinanzierungen	Bereich	Fitnessanlagen	TAA BV	NCP und JWC: Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	NCP: keine Angaben möglich; JWC: ca. 1,75 Mrd. PPP-USD			Ziel	NCP und JWC: Wachstum/Expansion
TA-Vol./TA	NCP: keine Angaben möglich; JWC: keine Angaben möglich	Land	USA		
Weitere PU aus Sportbr.	NCP: Performance Inc. (Sportartikelwarenhäuser und -ketten), Octane Fitness LLC (Sportgerätehersteller), World Health Club Inc. (Fitnessanlagen), Cascade Helmet Holdings Inc. (Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)), JWC: Fitness Quest Inc. (Sportgerätehersteller)	Gründ.	1991	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	NCP: USA; JWC: USA			Jahr	2000 (-2006)
Gründung	NCP: 1997; JWC: 1995				

Tabelle 144: *World Health Club Inc. - North Castle Partners LLC (TA 175).*

North Castle Partners LLC		World Health Club Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 50 Mio. - 500 Mio. PPP-USD - V.a. Gesundheitswesen, Sportbranche, Ernährung, Erholung, Freizeitbranche - USA - TAA/BV: v.a. Buy-Out (LBO), Wachstumsfinanzierungen, Mehrheitsbeteiligungen	Bereich	Fitnessanlagen	TAA BV	Wachstumsfinanzierung
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich			Ziel	Wachstum/Expansion
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich	Land	Kanada		
Weitere PU aus Sportbr.	Equinox Holdings Inc. (Fitnessanlagen), Performance Inc. (Sportartikelwarenhäuser und -ketten), Octane Fitness LLC (Sportgerätehersteller), Cascade Helmet Holdings Inc. (Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber))	Gründ.	1990	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	USA			Jahr	2008
Gründung	1997				

Tabelle 145: Cannons Group Plc. - PPM Capital Ltd. (TA 176).

PPM Capital Ltd. (heute Silverfleet Capital LLP)		Cannons Group Plc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 92 Mio. - 613 Mio. PPP-USD (ca. 60 Mio. - 400 Mio. GBP) - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Restaurants, Automotive, Hotels, Handel, Sportbranche, Dienstleistungen) - Europa - TAA/BV: v.a. Buy-Out (MBO, MBI)	Bereich	Fitnessanlagen	TAA/BV	MBO, Public-to-Private-TA
Verw. Kap.	Ca. 1,84 Mrd. PPP-USD (ca. 1,2 Mrd. GBP)	Land	UK	Ziel	Wachstum/Expansion
TA-Vol.	Ca. 61,3 Mio. - 995,6 Mio. PPP-USD (ca. 40 Mio. - 650 Mio. GBP)	Gründ.	1980	TA-Vol.	Ca. 123,5 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 70 Mio. GBP; 2001)
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)				
Land	UK	Jahr	2001 (-2007)		
Gründung	1984				

Tabelle 146: 24 Hour Fitness Worldwide Inc. - McCown De Leeuw & Co. Inc. (TA 177).

McCown De Leeuw & Co. Inc.		24 Hour Fitness Worldwide Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 50 Mio. - 500 Mio. PPP-USD - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Marketing, Handel, Sportbranche, Technologie, Unterhaltung, Nahrungsmittel) - TAA: nicht spezialisiert; BV: v.a. Minderheitsbeteiligungen	Bereich	Fitnessanlagen	TAA/BV	Wachstumsfinanzierung, Minderheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 1,2 Mrd. PPP-USD	Land	USA	Ziel	Wachstum/Expansion
TA-Vol./TA	Ca. 5 Mio. - 100 Mio. PPP-USD	Gründ.	1983	TA-Vol.	Ca. 217,9 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 150 Mio. PPP-USD; 1994)
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)				
Land	USA	Jahr	1994		
Gründung	1984				

Tabelle 147: 24 Hour Fitness Worldwide Inc. - Forstmann Little & Co. (TA 178).

Forstmann Little & Co.		24 Hour Fitness Worldwide Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 50 Mio. - 5 Mrd. PPP-USD - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Medizin/-technik, Automotive, Telekommunikation, Technologie, Gesundheitswesen, Sportbranche) - TAA/BV: v.a. Buy-Out (LBO), Wachstumsfinanzierungen	Bereich	Fitnessanlagen	TAA/BV	LBO
Verw. Kap.	Ca. 2,2 Mrd. PPP-USD	Land	USA	Ziel	Wachstum/Expansion
TA-Vol./TA	Ca. 20 Mio. - 1,8 Mrd. PPP-USD	Gründ.	1983	TA-Vol.	Ca. 1,76 Mrd. PPP-USD (2008) (ca. 1,6 Mrd. PPP-USD; 2005)
Weitere PU aus Sportbr.	International Management Group (Sportmedien)				
Land	USA	Jahr	2005		
Gründung	1978				

Tabelle 148: SATS AS - Nordic Capital AB (TA 179).

Nordic Capital AB		SATS AS		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere und große Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Nahrungsmittelindustrie, Automotive, Werkstoffe, Sportbranche) - Skandinavien - TAA/BV: v.a. Buy-Out (LBO), Wachstumsfinanzierungen	Bereich	Fitnessanlagen	TAA/BV	Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
				Ziel	Wachstum/Expansion
Verw. Kap.	Ca. 4,85 Mrd. PPP-USD (ca. 45 Mrd. SEK)	Land	Norwegen		
TA-Vol./TA	Ca. 20,5 Mio. - 2,05 Mrd. PPP-USD (ca. 190 Mio. - 19 Mrd. SEK)				
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Gründ.	1995		
Land	Schweden			TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Gründung	1989			Jahr	2002 (- 2006)

Tabelle 149: SATS AS - Tryg i Danmark (TA 180).

Tryg i Danmark		SATS AS		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Versicherungen, Gesundheitswesen, Sicherheitswesen, Krankenhäuser, Sportbranche - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. Buy-Out, IPO (bzw. Vorbereitung))	Bereich	Fitnessanlagen	TAA/BV	Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
				Ziel	Wachstum/Expansion - Marktpositionierung
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich	Land	Norwegen		
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Gründ.	1995	TA-Vol.	Ca. 158,1 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 1,307 Mrd. DKK; 2006)
Land	Dänemark			Jahr	2006
Gründung	1991				

Tabelle 150: Snap Fitness Inc. - Summit Partners Ltd. (TA 181).

Summit Partners Ltd.		Snap Fitness Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 20 Mio. - 1,5 Mrd. PPP-USD - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Dienstleistungen, Technologie, Kommunikation, Gesundheitswesen, Software, Medien, Finanzdienstleistungen) - TAA/BV: v.a. Wachstumsfinanzierungen, Restrukturierungsfinanzierungen, Buy-Out (MBO)	Bereich	Fitnessanlagen	TAA/BV	Wachstumsfinanzierung, Minderheitsbeteiligung
				Ziel	Wachstum/Expansion - Markenstärkung
Verw. Kap.	Ca. 6 Mrd. PPP-USD	Land	USA		
TA-Vol./TA	Ca. 5 Mio. - 800 Mio. PPP-USD				
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Gründ.	2003	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	USA			Jahr	2008
Gründung	1984				

Tabelle 151: Hyper Fitness Co. Ltd. - Nikko AntFactory Co. Ltd. (TA 182).

Nikko AntFactory Co. Ltd.		Hyper Fitness Co. Ltd.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Kinos, Sportbranche, Technologie, Automotive) - TAA/BV: v.a. Buy-Out, Mehrheitsbeteiligungen	Bereich	Fitnessanlagen	TAA	Nicht bekannt
				BV	gegeben
Verw. Kap.	Ca. 32,7 Mio. PPP-USD (ca. 3,8 Mrd. JPY)	Land	Japan	Ziel	Nicht bekannt
					gegeben
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich	Gründ.	2002	TA-Vol.	Nicht bekannt
Weitere PU aus Sportbr.	Golf Partner Co. Ltd. (Sportartikelwarenhäuser und -ketten)			Jahr	gegeben
Land	Japan				
Gründung	2000				

Tabelle 152: Nautilus Group - FSN Capital Partners AS (TA 183).

FSN Capital Partners AS		Nautilus Group		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 43,6 Mio. - 170,2 Mio. PPP-USD (ca. 410 Mio. - 1,6 Mrd. NOK) - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Tourismus, Technologie, Automotive, Sportbranche) - Skandinavien - TAA/BV: v.a. Buy-Out	Bereich	Fitnessanlagen	TAA	Buy-Out
				BV	
Verw. Kap.	Ca. 0,50 Mrd. PPP-USD (ca. 4,7 Mrd. NOK)	Land	Norwegen	Ziel	Wachstum/Expansion
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich	Gründ.	1992	TA-Vol.	Nicht bekannt
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)			Jahr	gegeben
Land	Norwegen				
Gründung	1999			Jahr	2007

Tabelle 153: Extreme Fitness Holding Corp. - Falconhead Capital LLC (TA 184).

Falconhead Capital LLC		Extreme Fitness Holding Corp.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Freizeitbranche, Lifestyle, Medien, Sportbranche - TAA/BV: v.a. Buy-Out (LBO, MBO)	Bereich	Fitnessanlagen	TAA	Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
				BV	
Verw. Kap.	Ca. 500 Mio. PPP-USD	Land	Kanada	Ziel	Wachstum/Expansion
TA-Vol./TA	Ca. 10 Mio. - 75 Mio. PPP-USD				
Weitere PU aus Sportbr.	The Golf Warehouse Inc. (Sportartikelwarenhäuser und -ketten), Elite Racing Inc. (Sportveranstalter), Skip Barber Racing School Inc. (Sportveranstalter), Sports.com Ltd. (Sportmedien), Tickets.com Inc. (Sportmedien), SportsYa! Inc. (Sportmedien), Triathlete Magazine (Sportmedien), Competitor Publishing Inc. (Sportmedien), Inside Communications Inc. (Sportmedien), ESPN Classic Europe (Sport) LLC (Sportmedien)	Gründ.	1995	TA-Vol.	Ca. 26,7 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 25 Mio. PPP-USD; 2006)
				Jahr	2006
Land	USA				
Gründung	1998				

Tabelle 154: Crunch Fitness International Inc. - Angelo Gordon & Co. (TA 185).

Angelo Gordon & Co.		Crunch Fitness International Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Kleine und mittlere Unternehmen - WZ: ca. 30 Mio. - 500 Mio. PPP-USD - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Gesundheitswesen, Medizin/-technik, Handel, Finanzdienstleistungen, Sportbranche) - TAA/BV: v.a. Buy-Out (MBO), Restrukturierungsfinanzierungen	Bereich	Fitnessanlagen	TAA/BV	Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
				Ziel	Wachstum/Expansion Markenstärkung
Verw. Kap.	Ca. 1 Mrd. PPP-USD	Land	USA		
TA-Vol./TA	Ca. 10 Mio. - 250 Mio. PPP-USD				
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Gründ.	1989	TA-Vol.	Ca. 48,1 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 45 Mio. PPP-USD; 2006)
Land	USA				
Gründung	1988			Jahr	2006

Tabelle 155: Town Sports International Holdings Inc. - Bruckmann, Rosser, Sherrill & Co. LLC (TA 186).

Bruckmann Rosser Sherrill & Co. LLC		Town Sports International Holdings Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 50 Mio. - 250 Mio. PPP-USD - V.a. Restaurants, Handel, Dienstleistungen, Einzelhandel, Verbrauchermärkte - Amerika - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. Buy-Out (LBO, MBO), Restrukturierungsfinanzierungen, Wachstumsfinanzierungen)	Bereich	Fitnessanlagen	TAA/BV	Wachstumsfinanzierung, Minderheitsbeteiligung
				Ziel	Wachstum/Expansion
Verw. Kap.	Ca. 1,4 Mrd. PPP-USD	Land	USA		
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Gründ.	1976	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	USA				
Gründung	1995			Jahr	1996 (-2006)

Tabelle 156: Canada Square Health & Fitness Ltd. - Barclays Ventures (TA 187).

Barclays Ventures		Canada Square Health & Fitness Ltd.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Kleine und mittlere Unternehmen - WZ: ca. 7,7 Mio. - 76,6 Mio. PPP-USD (ca. 5 Mio. - 50 Mio. GBP) - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Energiesektor, Werkstoffe, Gesundheitswesen, IT, Medien, Handel, Sportbranche) - UK - TAA/BV: v.a. Buy-Out (MBO, MBI), Wachstumsfinanzierungen, Public-to-Private-TAs	Bereich	Fitnessanlagen	TAA/BV	MBI, Mehrheitsbeteiligung
				Ziel	Wachstum/Expansion
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich				
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	Fila EMEA (Sporttextil- und Sportschuhhersteller/ Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)), Snowdome Ltd. (Sportanlagen)	Land	UK	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	UK	Gründ.	2002		
Gründung	1997			Jahr	2003 (-2006)

Tabelle 157: JSC Prime Fitness - Galt & Taggart Capital (TA 188 und 189).

Galt & Taggart Capital		JSC Prime Fitness		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Tourismus, Handel, Freizeitbranche, Unterhaltung, Immobilien, Telekommunikation, Dienstleistungen, Medien - Georgien	Bereich	Fitnessanlagen	TAA BV	(143) und (144) Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich	Land	Georgien	Ziel	(143) und (144): Wachstum/Expansion
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Gründ.	2006	TA-Vol.	(143) und (144): nicht bekannt gegeben
Land	Georgien			Jahr	(143) 2006 (144) 2007
Gründung	2000				

Tabelle 158: LifeTime Fitness Inc. - Norwest Equity Partners LP (TA 190, 191 und 192).

Norwest Equity Partners LP		LifeTime Fitness Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Finanzdienstleistungen, Transport, Logistik, Gesundheitswesen, Medien, Sportbranche) - TAA/BV: v.a. Buy-Out (MBO), Restrukturierungsfinanzierungen, Wachstumsfinanzierungen	Bereich	Fitnessanlagen	TAA BV	(145), (146) und (147): Wachstumsfinanzierung, Minderheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 4,6 Mrd. PPP-USD	Land	USA	Ziel	(145), (146) und (147): Wachstum/Expansion
TA-Vol./TA	Ca. 30 Mio. - 150 Mio. PPP-USD				
Weitere PU aus Sportbr.	Shock Doctor Inc. (Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber))	Gründ	1992	TA-Vol.	(145) ca. 8,9 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 6,5 Mio. PPP-USD; 1996) (146) ca. 23,8 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 18 Mio. PPP-USD; 1998) (147) ca. 56,3 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 45 Mio. PPP-USD; 2000)
Land	USA			Jahr	(145) 1996 (146) 1998 (147) 2000
Gründung	1961				

Tabelle 159: LifeTime Fitness Inc. - Apex Partners LP (TA 193).

Apex Partners LP		LifeTime Fitness Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere und große Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Technologie, Telekommunikation, Medien, Handel, Konsumgüter, Gesundheitswesen, Finanzdienstleistungen, Dienstleistungen - TAA/BV: v.a. Buy-Out (MBO, LBO)	Bereich	Fitnessanlagen	TAA BV	Wachstumsfinanzierung
Verw. Kap.	Ca. 35 Mrd. PPP-USD	Land	USA	Ziel	Wachstum/Expansion
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	NEP Broadcasting LP (Sportmedien), Spyder Active Sports (Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber))	Gründ.	1992	TA-Vol.	Ca. 43,8 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 35 Mio. PPP-USD; 2000)
Land	USA			Jahr	2000
Gründung	1969				

Tabelle 160: California Family Fitness Inc. - Bunker Hill Capital LP (TA 194).

Bunker Hill Capital, LP		California Family Fitness Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 20 Mio. - 150 Mio. PPP-USD - V.a. Industrierzeugnisse, Dienstleistungen, Konsumgüter, Einzelhandel - TAA/BV: v.a. Buy-Out (MBO), Restrukturierungsfinanzierungen, Mehrheitsbeteiligungen	Bereich	Fitnessanlagen	TAA/BV	Restrukturierungsfinanzierung
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich				
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich			Ziel	- Wachstum/Expansion - Restrukturierung der Finanzstrukturen
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Land	USA	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	USA	Gründ.	1991	Jahr	2006
Gründung	2004				

Tabelle 161: Gold's Gym International Inc. - Brockway Moran & Partners Inc. (TA 195).

Brockway Moran & Partners Inc.		Gold's Gym International Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 50 Mio. - 300 Mio. PPP-USD - V.a. Verbrauchermärkte, Dienstleistungen, Produktionsgewerbe, Gesundheitswesen, Sportbranche - TAA/BV: v.a. Buy-Out (MBO), Wachstumsfinanzierungen, Mehrheitsbeteiligungen	Bereich	Fitnessanlagen	TAA/BV	Restrukturierungsfinanzierung, Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 1,3 Mrd. PPP-USD	Land	USA	Ziel	- Wachstum/Expansion - Restrukturierung der Finanzstrukturen
TA-Vol./TA	Ca. 15 Mio. - 100 Mio. PPP-USD				
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Gründ.	1965	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	USA			Jahr	1999 (-2004)
Gründung	1998				

Tabelle 162: Titan Fitness LLC - WestView Capital Partners LP (TA 196).

WestView Capital Partners LP		Titan Fitness LLC		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Technologie, Dienstleistungen, Gesundheitswesen, Medien, Finanzdienstleistungen) - USA - TAA/BV: v.a. Restrukturierungsfinanzierungen, Wachstumsfinanzierungen, Buy-Out (MBO)	Bereich	Fitnessanlagen	TAA/BV	Wachstumsfinanzierung
Verw. Kap.	Ca. 200 Mio. PPP-USD	Land	USA	Ziel	Wachstum/Expansion
TA-Vol./TA	Ca. 5 Mio. - 25 Mio. PPP-USD				
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Gründ.	2005	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	USA			Jahr	2008
Gründung	1990				

Tabelle 163: Spectrum Clubs Inc. - Brentwood Associates LP (TA 197).

Brentwood Associates LP		Spectrum Clubs Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 50 Mio. - 400 Mio. PPP-USD - V.a. Sportbranche, Wellnessbranche, Dienstleistungen, Vertrieb, Erziehungswesen, Marketing, Restaurants, Medien - TAA/BV: v.a. Restrukturierungsfinanzierungen, Wachstumsfinanzierungen, Buy-Out (MBO, LBO)	Bereich	Fitnessanlagen	TAA/BV	Buy-Out
Verw. Kap.	Ca. 1 Mrd. PPP-USD			Ziel	Wachstum/Expansion
TA-Vol./TA	Ca. 20 Mio. - 75 Mio. PPP-USD			TA-Vol.	Ca. 63,3 Mio. PPP-USD
Weitere PU aus Sportbr.	Bell Sports Inc. (Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)), Prince Manufacturing Inc. (Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)), Cobblestone Golf Group Inc. (Sportanlagen)	Land	USA		(2008) (ca. 49 Mio. PPP-USD; 1999)
Land	USA	Gründ.	1974		
Gründung	1972			Jahr	1999

Tabelle 164: LA Fitness Plc. - MidOcean Partners LP (TA 198).

MidOcean Partners LP		LA Fitness Plc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 50 Mio. - 2 Mrd. PPP-USD - V.a. Dienstleistungen, Finanzdienstleistungen, Verbrauchermärkte, Freizeitbranche, Medien, Kommunikation - Europa, USA - TAA: nicht spezialisiert (u.a. Buy-Out (MBO, LBO), Wachstumsfinanzierungen, Restrukturierungsfinanzierungen, Public-to-Private-TAs); BV: Mehrheitsbeteiligungen - Nischenmärkte	Bereich	Fitnessanlagen	TAA/BV	Public-to-Private-TA, Buy-Out
Verw. Kap.	Ca. 3,5 Mrd. PPP-USD	Land	UK	Ziel	Wachstum/Expansion
TA-Vol./TA	Ca. 25 Mio. USD - 2 Mrd. PPP-USD			TA-Vol.	Ca. 281,1 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 255 Mio. PPP-USD; 2005)
Weitere PU aus Sportbr.	Crown Sports Plc. (Fitnessanlagen)	Gründ.	1996		
Land	USA			Jahr	2005
Gründung	2003				

Tabelle 165: Crown Sports Plc. - MidOcean Partners LP (TA 199).

MidOcean Partners LP		Crown Sports Plc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 50 Mio. - 2 Mrd. PPP-USD - V.a. Dienstleistungen, Finanzdienstleistungen, Verbrauchermärkte, Freizeitbranche, Medien, Kommunikation - Europa, USA - TAA: nicht spezialisiert (u.a. Buy-Out (MBO, LBO), Wachstumsfinanzierungen, Restrukturierungsfinanzierungen, Public-to-Private-TAs); BV: Mehrheitsbeteiligungen - Nischenmärkte	Bereich	Fitnessanlagen	TAA/BV	Public-to-Private-TA, Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 3,5 Mrd. PPP-USD	Land	UK	Ziel	Wachstum/Expansion
TA-Vol./TA	Ca. 25 Mio. USD - 2 Mrd. PPP-USD			TA-Vol.	Ca. 72,1 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 67,5 Mio. PPP-USD)
Weitere PU aus Sportbr.	LA Fitness Plc. (Fitnessanlagen)	Gründ.	2000		
Land	USA			Jahr	2006
Gründung	2003				

Tabelle 166: Elixia Holding AS - Norvestor Equity AS (TA 200).

Norvestor Equity AS		Elixia Holding AS		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 17,6 Mio. - 106,4 Mio. PPP-USD (ca. 165 Mio. - 1 Mrd. NOK) - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Software, Energiesektor, Technologie, Dienstleistungen, IT) - Skandinavien - TAA/BV: v.a. Buy-Out	Bereich	Fitnessanlagen	TAA BV	Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 319,1 Mio. PPP-USD (ca. 3 Mrd. NOK)	Land	Norwegen		
TA-Vol./TA	Ca. 8,5 Mio. - 39,4 Mio. PPP-USD (ca. 80 Mio. - 370 Mio. NOK)			Ziel	Wachstum/ Expansion
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Gründ.	2001	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	Norwegen			Jahr	2006
Gründung	1993				

Tabelle 167: The Alaska Club Inc. - Lincolnshire Management Inc. (TA 201).

Lincolnshire Management Inc.		The Alaska Club Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Elektronik, Provider, Technologie, Automotive, Sportbranche) - USA - TAA/BV: v.a. Buy-Out (LBO), Restrukturierungsfinanzierungen, Wachstumsfinanzierungen	Bereich	Fitnessanlagen	TAA BV	Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 900 Mio. PPP-USD	Land	USA	Ziel	Wachstum/ Expansion Produktentwicklungen/ innovationen
TA-Vol./TA	Ca. 5 Mio. - 50 Mio. PPP-USD				
Weitere PU aus Sportbr.	Riddell Sports Inc. (Riddell Group Division) (Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)), Prince Sports Inc. (Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber))	Gründ.	1986	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	USA			Jahr	2007
Gründung	1986				

Tabelle 168: Wellbridge Inc. - Chilmark Partners Inc. (TA 202)/Starwood Capital Group LLC (TA 203).

Chilmark Partners Inc. (Chilmark) /Starwood Capital Group LLC (Starwood)		Wellbridge Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	Chilmark: - Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 400 Mio. - 2 Mrd. PPP-USD - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Luftfahrtindustrie, Nahrungsmittelindustrie, Energiesektor, Sportbranche) - TAA/BV: v.a. Restrukturierungsfinanzierungen Starwood: - Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 20 Mio. - 5 Mrd. PPP-USD - V.a. Immobilien - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. Restrukturierungsfinanzierungen, Wachstumsfinanzierungen)	Be- reich	Fitness- anlagen	TAA BV	Chilmark und Starwood: Restruktu- rierungs- finanzierung, Wachstums- finanzierung
Verw. Kap.	Chilmark: Keine Angaben möglich; Starwood: ca. 6 Mrd. PPP-USD			Ziel	Chilmark und Starwood: - Wachstum/ Expansion - Restruktu- rierung der Finanz- strukturen
TA-Vol./TA	Chilmark: ca. 75 Mio. - 400 Mio. PPP-USD; Starwood: ca. 20 Mio. - 3,2 Mrd. PPP-USD	Land	USA		
Weitere PU aus Sportbr.	Chilmark: Scott Sports Group Inc. (Sportgerätehersteller), Starwood: National Golf Properties Inc. (Sportanlagen), Troon Golf LLC (Sportanlagen)	Gründ.	1983	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	Chilmark: USA; Starwood: USA			Jahr	1997
Gründung	Chilmark: 1984; Starwood: 1991				

Tabelle 169: Western Athletic Clubs Inc. - KSL Capital Partners LLC (TA 204).

KSL Capital Partners LLC		Western Athletic Clubs Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere und große Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Tourismusbranche, Freizeitbranche, Sportbranche - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. Restrukturierungsfinanzierungen, Buy-Out)	Bereich	Fitnessanlagen	TAA/BV	Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
				Ziel	Wachstum/Expansion
Verw. Kap.	Ca. 1,25 Mrd. PPP-USD	Land	USA		
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	Club Corp. Inc. (Sportanlagen)	Gründ.	1977	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	USA			Jahr	2008
Gründung	2004				

Tabelle 170: David Barton Gyms - Praesidian Capital Investors LLC (TA 205).

Praesidian Capital Investors LLC		David Barton Gyms		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 20 Mio. - 150 Mio. PPP-USD - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Technologie, Dienstleistungen, Sportbranche) - TAA/BV: v.a. Buy-Out, Restrukturierungsfinanzierungen, Wachstumsfinanzierungen	Bereich	Fitnessanlagen	TAA/BV	Wachstumsfinanzierung
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich	Land	USA	Ziel	Wachstum/Expansion
TA-Vol./TA	Ca. 5 Mio. - 15 Mio. PPP-USD				
Weitere PU aus Sportbr.	Planet Fitness Inc. (Fitnessanlagen)	Gründ.	2003	TA-Vol.	Ca. 10,3 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 9,3 Mio. PPP-USD; 2005)
Land	USA			Jahr	2005
Gründung	2002				

Tabelle 171: Planet Fitness Inc. - Praesidian Capital Investors LLC (TA 206).

Praesidian Capital Investors LLC		Planet Fitness Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 20 Mio. - 150 Mio. PPP-USD - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Technologie, Dienstleistungen, Sportbranche) - TAA/BV: v.a. Buy-Out, Restrukturierungsfinanzierungen, Wachstumsfinanzierungen	Bereich	Fitnessanlagen	TAA/BV	Wachstumsfinanzierung
				Ziel	Wachstum/Expansion
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich	Land	USA	TA-Vol.	Ca. 3,2 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 3 Mio. PPP-USD; 2006)
TA-Vol./TA	Ca. 5 Mio. - 15 Mio. PPP-USD				
Weitere PU aus Sportbr.	David Barton Gyms (Fitnessanlagen)	Gründ.	1992		
Land	USA			Jahr	2006
Gründung	2002				

Tabelle 172: TC Holdings GmbH - BancBoston Capital Inc. (TA 207).

BancBoston Capital Inc.		TC Holdings GmbH		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Restaurants, Textilindustrie, Technologie, Sportbranche) - TAA/BV: v.a. Frühphasenfinanzierungen, Wachstumsfinanzierungen, Restrukturierungsfinanzierungen, Buy-Out	Bereich	Fitnessanlagen	TAA/BV	Gründungsfinanzierung, Wachstumsfinanzierung
Verw. Kap.	Ca. 4 Mrd. PPP-USD	Land	Schweiz	Ziel	- Unternehmensgründung - Wachstum/Expansion
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Gründ.	1999	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	USA			Jahr	1999
Gründung	1950				

Tabelle 173: FSH Future Sports Holding GmbH - 3i Group Plc. (TA 208).

3i Group Plc.		FSH Future Sports Holding GmbH		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 122,5 Mio. - 1,24 Mrd. PPP-USD (ca. 80 Mio. - 808 Mio. GBP) - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Dienstleistungen, Gesundheitswesen, Medien, Technologie, Sportbranche) - Europa, USA, Asien - TAA/BV: v.a. Buy-Out, Wachstumsfinanzierungen	Bereich	Fitnessanlagen	TAA/BV	Wachstumsfinanzierung, Minderheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 15,16 Mrd. PPP-USD (ca. 9,9 Mrd. GBP)	Land	Deutschland	Ziel	Wachstum/Expansion
TA-Vol./TA	Ca. 12,3 Mio. - 306,4 Mio. PPP-USD (ca. 8 Mio. - 200 Mio. GBP)				
Weitere PU aus Sportbr.	Halti Ltd. (Sporttextil- und Sportschuhhersteller/ Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)), Nimbus Communications Ltd. (Sportmedien)	Gründ.	1990	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	UK				
Gründung	1945			Jahr	2000 (-2004)

Tabelle 174: L.A. Fitness International LLC - Seidler Equity Partners LLC (TA 209 und 210).

Seidler Equity Partners LLC		L.A. Fitness International LLC		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Medizin/-technik, Handel, Spielwaren, Sportbranche) - TAA/BV: v.a. Buy-Out (MBO), Wachstumsfinanzierungen, Restrukturierungsfinanzierungen	Bereich	Fitnessanlagen	TAA/BV	(164) und (165): Wachstumsfinanzierung
Verw. Kap.	Ca. 750 Mio. PPP-USD	Land	USA	Ziel	(164) und (165): Wachstum/Expansion
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Gründ.	1984	TA-Vol.	(164) und (165) nicht bekannt gegeben
Land	USA			Jahr	(164) 1998 (165) 2000
Gründung	1992				

Tabelle 175: L.A. Fitness International LLC - CIVC Partners LLC (TA 211).

CIVC Partners LLC		L.A. Fitness International LLC		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 40 Mio. - 300 Mio. PPP-USD - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Medien/Kommunikation, Finanzdienstleistungen, Dienstleistungen, Marketing, Sportbranche) - USA, Kanada - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. Wachstumsfinanzierungen, Buy-Out (MBO), Restrukturierungsfinanzierungen, Public-to-Private-TAs)	Bereich	Fitnessanlagen	TAA	Wachstumsfinanzierung
Verw. Kap.	Ca. 1 Mrd. PPP-USD			Ziel	Wachstum/Expansion
TA-Vol./TA	Ca. 15 Mio. - 300 Mio. PPP-USD				
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Land	USA	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	USA	Gründ.	1984	Jahr	2003
Gründung	1970				

Tabelle 176: GoodLife Fitness Centres Inc. - Penfund Ltd. (TA 212).

Penfund Ltd.		GoodLife Fitness Centres Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Software, Luftfahrtindustrie, Sportbranche) - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. Wachstumsfinanzierungen, Restrukturierungsfinanzierungen, Buy-Out (MBO, LBO))	Bereich	Fitnessanlagen	TAA	Wachstumsfinanzierung
Verw. Kap.	Ca. 212,7 Mio. PPP-USD (ca. 260 Mio. CAD)			Ziel	Wachstum/Expansion
TA-Vol./TA	Ca. 3,4 Mio. - 33,9 Mio. PPP-USD (ca. 4 Mio. - 40 Mio. CAD)				
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Land	Kanada	TA-Vol.	Ca. 65,3 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 78 Mio. CAD: 2007)
Land	Kanada	Gründ.	1979	Jahr	2007
Gründung	1979				

Tabelle 177: Encore Fitness Inc. - Funk Ventures Capital Partners LLC (TA 213 und 214).

Funk Ventures Capital Partners LLC		Encore Fitness Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Kleine und mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Wellnessbranche, Medizin/-technik, Lifestyle, Erholung, Technologie - USA - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. Wachstumsfinanzierungen, Buy-Out)	Bereich	Fitnessanlagen	TAA	(168) Wachstumsfinanzierung; (169) MBO, Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich			Ziel	(168) und (169): Wachstum/Expansion
TA-Vol./TA	Ca. 0,05 Mio. - 10 Mio. PPP-USD				
Weitere PU aus Sportbr.	AlterG Inc. (Sportgerätehersteller); Surfparks Holdings LLC (Sportanlagen); Daily F1 (Sportmedien)	Land	USA	TA-Vol.	(168) und (169) nicht bekannt gegeben
Land	USA	Gründ.	2003	Jahr	(168) 2004 (169) 2005
Gründung	2000				

Tabelle 178: The Third Space Group Ltd. - Graphite Capital Management LLC (TA 215).

Graphite Capital Management LLC		The Third Space Group Ltd.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Sportbranche, IT, Handel, Restaurants) - UK - TAA/BV: v.a. Buy-Out (MBO, MBI), Wachstumsfinanzierungen,	Bereich	Fitnessanlagen	TAA	MBO
				BV	
				Ziel	Wachstum/Expansion
Verw. Kap.	Ca. 1,84 Mrd. PPP-USD (ca. 1,2 Mrd. GBP)				
TA-Vol./TA	Ca. 38,3 Mio. - 306,4 Mio. PPP-USD (ca. 25 Mio. - 200 Mio. GBP)	Land	UK	TA-Vol.	Ca. 34,9 Mio. PPP-USD (2008)
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Gründ.	2001		(ca. 22 Mio. GBP; 2007)
Land	UK			Jahr	2007
Gründung	1981				

Tabelle 179: World Class Clubs Fitness Corp. - Alfa Capital Partners LP (TA 216).

Alfa Capital Partners LP		World Class Clubs Fitness Corp.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Sportbranche, Restaurants) - Russland, Ukraine - TAA/BV: v.a. Wachstumsfinanzierungen, Buy-Out (MBO)	Bereich	Fitnessanlagen	TAA	Wachstumsfinanzierung
				BV	
				Ziel	Wachstum/Expansion
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich				
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich	Land	Russland		
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Gründ.	1993	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	Russland			Jahr	2006
Gründung	2003				

Tabelle 180: Total Fitness Group Ltd. - LGV Capital (TA 217)

LGV Capital		Total Fitness Group Ltd.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: ca. ab 38,3 Mio. PPP-USD (ca. ab 25 Mio. GBP) - V.a. Freizeitindustrie, Gesundheitswesen, Verbrauchermärkte, Dienstleistungen - UK - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. Buy-Out)	Bereich	Fitnessanlagen	TAA	Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
				BV	
				Ziel	Nicht bekannt gegeben
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich				
TA-Vol./TA	Ca. ab 23,0 Mio. PPP-USD (ab 15 Mio. GBP)			TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Weitere PU aus Sportbr.	The Club Company Ltd. (Sportanlagen)	Land	UK		
Land	UK	Gründ.	1993		
Gründung	1986			Jahr	2004

8. Sportanlagen

Table 181: Golf Management Group - Waterland Private Equity Investments BV (TA 218).

Waterland Private Equity Investments BV		Golf Management Group		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. alternde Bevölkerung, Freizeitbranche, Luxussegment - Deutschland, Belgien, Niederlande - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. Wachstumsfinanzierungen, Buy-Out (MBO))	Bereich	Sportanlagen	TAA BV	Wachstumsfinanzierung, 50%-ige Beteiligung
Verw. Kap.	Ca. 1,59 Mrd. PPP-USD (ca. 1,4 Mrd. EUR)	Land	Niederlande	Ziel	Wachstum/Expansion
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	Healthco Holding GmbH (Fitnessanlagen), Health City International BV (Fitnessanlagen), Optisport Groep BV (Sportanlagen), Golfrange GmbH & Co. KG (Sportanlagen)	Gründ.	2003	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	Niederlande	Gründ.	2003	Jahr	2006
Gründung	1999				

Table 182: GolfRange GmbH & Co. KG - Waterland Private Equity Investments BV (TA 219).

Waterland Private Equity Investments BV		GolfRange GmbH & Co. KG		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. alternde Bevölkerung, Freizeitbranche, Luxussegment - Deutschland, Belgien, Niederlande - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. Wachstumsfinanzierungen, Buy-Out (MBO))	Bereich	Sportanlagen	TAA BV	Wachstumsfinanzierung
Verw. Kap.	Ca. 1,59 Mrd. PPP-USD (ca. 1,4 Mrd. EUR)	Land	Deutschland	Ziel	Wachstum/Expansion Marktpositionierung
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	Healthco Holding GmbH (Fitnessanlagen), Health City International BV (Fitnessanlagen), Golf Management Group (Sportanlagen), Optisport Groep BV (Sportanlagen)	Gründ.	1997	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	Niederlande	Gründ.	1997	Jahr	2008
Gründung	1999				

Table 183: Optisport Groep BV - Waterland Private Equity Investments BV (TA 220).

Waterland Private Equity Investments BV		Optisport Groep BV		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. alternde Bevölkerung, Freizeitbranche, Luxussegment - Deutschland, Belgien, Niederlande - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. Wachstumsfinanzierungen, Buy-Out (MBO))	Bereich	Sportanlagen	TAA BV	Buy-Out, 50%-ige Beteiligung
Verw. Kap.	Ca. 1,59 Mrd. PPP-USD (ca. 1,4 Mrd. EUR)	Land	Niederlande	Ziel	Wachstum/Expansion
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	Healthco Holding GmbH (Fitnessanlagen), Health City International BV (Fitnessanlagen), Golf Management Group (Sportanlagen), Golfrange GmbH & Co. KG (Sportanlagen)	Gründ.	1994	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	Niederlande	Gründ.	1994	Jahr	2006
Gründung	1999				

Tabelle 184: Cobblestone Golf Group Inc. - Brentwood Associates LP (TA 221).

Brentwood Associates LP		Cobblestone Golf Group Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: 50 Mio. - 400 Mio. PPP-USD - V.a. Sportbranche, Wellnessbranche, Dienstleistungen, Vertrieb, Erziehungswesen, Marketing, Restaurants, Medien - TAA/BV: v.a. Restrukturierungsfinanzierungen, Wachstumsfinanzierungen, Buy-Out (MBO, LBO)	Bereich	Sportanlagen	TAA/BV	Gründungsfinanzierung
Verw. Kap.	Ca. 1 Mrd. PPP-USD			Ziel	Unternehmensgründung - Wachstum/ Expansion
TA-Vol./TA	Ca. 20 Mio. - 75 Mio. PPP-USD				
Weitere PU aus Sportbr.	Spectrum Clubs Inc. (Fitnessanlagen), Bell Sports Inc. (Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)), Prince Manufacturing Inc. (Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber))	Land	USA	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	USA	Gründ.	1992	Jahr	1992
Gründung	1972				

Tabelle 185: Club Corp. Inc. - KSL Capital Partners LLC (TA 222).

KSL Capital Partners LLC		Club Corp. Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere und große Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Tourismusbranche, Freizeitbranche, Sportbranche - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. Restrukturierungsfinanzierungen, Buy-Out)	Bereich	Sportanlagen	TAA/BV	Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 1,25 Mrd. PPP-USD			Ziel	Wachstum/ Expansion
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	Western Athletic Clubs Inc. (Fitnessanlagen)	Land	USA	TA-Vol.	Ca. 1,92 Mrd. PPP-USD (2008) (ca. 1,8 Mrd. PPP-USD; 2006)
Land	USA	Gründ.	1957	Jahr	2006
Gründung	2004				

Tabelle 186: National Golf Properties Inc. - Starwood Capital Group LLC (TA 223).

Starwood Capital Group LLC		National Golf Properties Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 20 Mio. - 5 Mrd. PPP-USD - V.a. Immobilien - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. Restrukturierungsfinanzierungen, Wachstumsfinanzierungen)	Bereich	Sportanlagen	TAA/BV	Public-to-Private-TA, Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 6 Mrd. PPP-USD			Ziel	Restrukturierung der Finanzstrukturen
TA-Vol./TA	Ca. 20 Mio. - 3,2 Mrd. PPP-USD				
Weitere PU aus Sportbr.	Wellbridge Inc. (Fitnessanlagen), Troon Golf LLC (Sportanlagen)	Land	USA	TA-Vol.	Ca. 1,17 Mrd. PPP-USD (2008) (ca. 1 Mrd. PPP-USD; 2003)
Land	USA	Gründ.	1993	Jahr	2003
Gründung	1991				

Tabelle 187: Troon Golf LLC - Starwood Capital Group LLC (TA 224).

Starwood Capital Group LLC		Troon Golf LLC		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 20 Mio. - 5 Mrd. PPP-USD - V.a. Immobilien - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. Restrukturierungsfinanzierungen, Wachstumsfinanzierungen)	Bereich	Sportanlagen	TAA/BV	Wachstumsfinanzierung, Minderheitsbeteiligung
				Ziel	Wachstum/Expansion
Verw. Kap.	Ca. 6 Mrd. PPP-USD	Land	USA	TA-Vol.	Ca. 111,6 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 79 Mio. PPP-USD; 1995)
TA-Vol./TA	Ca. 20 Mio. - 3,2 Mrd. PPP-USD				
Weitere PU aus Sportbr.	Wellbridge Inc. (Fitnessanlagen), National Golf Properties Inc. (Sportanlagen)	Gründ.	1990		
Land	USA			Jahr	1995
Gründung	1991				

Tabelle 188: SnowDome Ltd. - Barclays Ventures (TA 225).

Barclays Ventures		SnowDome Ltd.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Kleine und mittlere Unternehmen - WZ: ca. 7,7 Mio. - 76,6 Mio. PPP-USD (ca. 5 Mio. - 50 Mio. GBP) - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Energiesektor, Werkstoffe, Gesundheitswesen, IT, Medien, Handel, Sportbranche) - UK - TAA/BV: v.a. Buy-Out (MBO, MBI), Wachstumsfinanzierungen, Public-to-Private-TAs	Bereich	Sportanlagen	TAA/BV	MBO
				Ziel	Wachstum/Expansion
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich	Land	UK	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	Fila EMEA (Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sport-ausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber)), Canada Square Health & Fitness Ltd. (Fitnessanlagen)	Gründ.	1994		
Land	UK			Jahr	2000
Gründung	1997				

Tabelle 189: Surfparks Holdings LLC - Funk Ventures Capital Partners LLC (TA 226).

Funk Ventures Capital Partners LLC		Surfparks Holdings LLC		Transaktion	
Spezialisierungen	- Kleine und mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Wellnessbranche, Medizin/-technik, Lifestyle, Erholung, Technologie - USA - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. Wachstumsfinanzierungen, Buy-Out)	Bereich	Sportanlagen	TAA/BV	Frühphasenfinanzierung
				Ziel	Wachstum/Expansion
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich	Land	USA	TA-Vol.	Ca. 9,9 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 9 Mio. PPP-USD; 2005)
TA-Vol./TA	Ca. 0,05 Mio. - 10 Mio. PPP-USD				
Weitere PU aus Sportbr.	AlterG Inc. (Sportgerätehersteller), Encore Fitness Inc. (Fitnessanlagen), Daily F1 (Sportmedien)	Gründ.	2005		
Land	USA			Jahr	2005
Gründung	2000				

Tabelle 190: The Club Company Ltd. - LGV Capital (TA 227).

LGV Capital		The Club Company Ltd.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: ca. ab 38,3 Mio. PPP-USD (ca. ab 25 Mio. GBP) - V.a. Freizeitindustrie, Gesundheitswesen, Verbrauchermärkte, Dienstleistungen - UK - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. Buy-Out)	Bereich	Sportanlagen	TAA	Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
				BV	
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich	Land	UK	Ziel	Wachstum/Expansion
TA-Vol./TA	Ca. ab 23,0 Mio. PPP-USD (ab 15 Mio. GBP)			TA-Vol.	Ca. 96,7 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 57 Mio. GBP; 2004)
Weitere PU aus Sportbr.	Total Fitness Group Ltd. (Fitnessanlagen)				
Land	UK	Gründ.	1995	Jahr	2004 (-2006)
Gründung	1986				

9. Sportarenen

Tabelle 191: Scottrade Center - SCP Worldwide LLC (TA 228).

SCP Worldwide LLC		Scottrade Center		Transaktion	
Spezialisierungen	- Kleine und mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Sportbranche, Unterhaltung, Medien - TAA/BV: v.a. Wachstumsfinanzierungen, Restrukturierungsfinanzierungen, Buy-Out	Bereich	Sportarenen	TAA/BV	Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich				
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	Real Salt Lake Stadium (Sportarenen), Kall 700 Sports Radio (Sportmedien), SportsWest Communications (Sportmedien), RotoHog.com (Sportmedien), St. Louis Blues Hockey Club LP (Sportteams), Real Salt Lake (Sportteams), Peoria Rivermen Hockey Club (Sportteams)	Land	USA	Ziel	Nicht bekannt gegeben
Land	USA	Gründ.	1994	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Gründung	2001			Jahr	2006

Tabelle 192: Real Salt Lake Stadium - SCP Worldwide LLC (TA 229).

SCP Worldwide LLC		Real Salt Lake Stadium		Transaktion	
Spezialisierungen	- Kleine und mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Sportbranche, Unterhaltung, Medien - TAA/BV: v.a. Wachstumsfinanzierungen, Restrukturierungsfinanzierungen, Buy-Out	Bereich	Sportarenen	TAA/BV	Gründungsfinanzierung
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich				
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	Scottrade Center (Sportarenen), Kall 700 Sports Radio (Sportmedien), SportsWest Communications (Sportmedien), RotoHog.com (Sportmedien), St. Louis Blues Hockey Club LP (Sportteams), Real Salt Lake (Sportteams), Peoria Rivermen Hockey Club (Sportteams)	Land	USA	Ziel	Unternehmensgründung
Land	USA	Gründ.	2007	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Gründung	2001			Jahr	2007

10. Sportveranstalter

Tabelle 193: *Elite Racing Inc. - Falconhead Capital LLC (TA 230).*

Falconhead Capital LLC		Elite Racing Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Freizeitbranche, Lifestyle, Medien, Sportbranche - TAA/BV: v.a. Buy-Out (LBO, MBO)	Bereich	Sportveranstalter	TAA BV	Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 500 Mio. PPP-USD				
TA-Vol./TA	Ca. 10 Mio. - 75 Mio. PPP-USD	Land	USA	Ziel	Unternehmensgründung - Wachstum/Expansion
Weitere PU aus Sportbr.	The Golf Warehouse Inc. (Sportartikelwarenhäuser und -ketten), Extreme Fitness Holding Corp. (Fitnessanlagen), Skip Barber Racing School Inc. (Sportveranstalter), Sports.com Ltd. (Sportmedien), Tickets.com Inc. (Sportmedien), SportsYa! Inc. (Sportmedien), Triathlete Magazine (Sportmedien), Competitor Publishing Inc. (Sportmedien), Inside Communications Inc. (Sportmedien), ESPN Classic Europe (Sport) LLC (Sportmedien)				
Land	USA	Gründ.	1980	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Gründung	1998			Jahr	2008

Tabelle 194: *Skip Barber Racing School Inc. - Falconhead Capital LLC (TA 231).*

Falconhead Capital LLC		Skip Barber Racing School Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Freizeitbranche, Lifestyle, Medien, Sportbranche - TAA/BV: v.a. Buy-Out (LBO, MBO)	Bereich	Sportveranstalter	TAA BV	Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 500 Mio. PPP-USD				
TA-Vol./TA	Ca. 10 Mio. - 75 Mio. PPP-USD	Land	USA	Ziel	Nicht bekannt gegeben
Weitere PU aus Sportbr.	The Golf Warehouse Inc. (Sportartikelwarenhäuser und -ketten), Extreme Fitness Holding Corp. (Fitnessanlagen), Elite Racing Inc. (Sportveranstalter), Sports.com Ltd. (Sportmedien), Tickets.com Inc. (Sportmedien), SportsYa! Inc. (Sportmedien), Triathlete Magazine (Sportmedien), Competitor Publishing Inc. (Sportmedien), Inside Communications Inc. (Sportmedien), ESPN Classic Europe (Sport) LLC (Sportmedien)				
Land	USA	Gründ.	1975	TA-Vol.	Ca. 38,8 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 30 Mio. PPP-USD; 1999)
Gründung	1998			Jahr	1999 (-2001)

Tabelle 195: *Skip Barber Racing School Inc. - First Equity Group Inc. (TA 232).*

First Equity Group Inc.		Skip Barber Racing School Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Transportwesen, Logistik, Raumfahrtindustrie, Verteidigungsindustrie, Sportbranche - TAA/BV: v.a. Gründungsfinanzierungen, Wachstumsfinanzierungen, Restrukturierungsfinanzierungen	Bereich	Sportveranstalter	TAA BV	LBO, Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich				
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich	Land	USA	Ziel	Wachstum/Expansion
Weitere PU aus Sportbr.	First Racing (Sportteams)				
Land	USA	Gründ.	1975	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Gründung	1985			Jahr	2001

Tabelle 196: HITS Inc. - Leonard Green & Partners LP (TA 233).

Leonard Green & Partners LP		HITS Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere und große Unternehmen - WZ: ca. 500 Mio. - 2 Mrd. PPP-USD - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Medien/Kommunikation, Handel, Dienstleistungen, Finanzdienstleistungen, Restaurants, Sportbranche) - TAA/BV: v.a. Buy-Out (MBO), Public-to-Private-TAs, Restrukturierungsfinanzierungen	Bereich	Sportveranstalter	TAA BV	Wachstumsfinanzierung
Verw. Kap.	Ca. 9 Mrd. PPP-USD	Land	USA	Ziel	Wachstum/ Expansion
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	The Sports Authority Inc. (Sportartikelwarenhäuser und -ketten), Big 5 Sporting Goods Corp. (Sportartikelwarenhäuser und -ketten), Varsity Brands Inc. (Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber))	Gründ.	1982	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	USA			Jahr	2006
Gründung	1989				

Tabelle 197: Petty Holdings LLC - BV Investment Partners (TA 234).

BV Investment Partners		Petty Holdings LLC		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Informationsdienstleistungen, Unternehmensdienstleistungen, Kommunikation, Medien, Unterhaltungssektor - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. Wachstumsfinanzierungen)	Bereich	Sportveranstalter	TAA BV	Wachstumsfinanzierung
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich			Ziel	Wachstum/ Expansion
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich			TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Land	USA		
Land	USA	Gründ.	1994		
Gründung	1983			Jahr	2008

Tabelle 198: Universal Sports America Inc. - Hunt Capital Group (TA 235).

Hunt Capital Group		Universal Sports America Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Herstellung, Gesundheitswesen) - USA - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. Wachstumsfinanzierungen, Restrukturierungsfinanzierungen)	Bereich	Sportveranstalter	TAA BV	Nicht bekannt gegeben
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich	Land	USA	Ziel	Nicht bekannt gegeben
TA-Vol./TA	Ca. 5 Mio. - 25 Mio. PPP-USD				
Weitere PU aus Sportbr.	One-on-One Sports Inc. (Sportmedien)	Gründ.	Keine Angaben möglich	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	USA			Jahr	Nicht bekannt gegeben
Gründung	1993				

Tabelle 199: SFX Sports Group Inc. - Blue Equity LLC (TA 236).

Blue Equity LLC		SFX Sports Group Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Medien, Finanzdienstleistungen, Sportbranche, Unterhaltungssektor, Immobilien - TAA/BV: v.a. Wachstumsfinanzierungen; Mehrheitsbeteiligungen	Bereich	Sportveranstalter	TAA/BV	Buy-Out
				Ziel	Nicht bekannt gegeben
				TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich				
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	Team Championships International LLC (Sportveranstalter), Game Seven Sports Marketing LLC (Sportveranstalter), Blue Entertainment Sports Television (Sportmedien), Worldwide Football Inc. (Sportrechtshändler)	Land	USA		
Land	USA	Gründ.	1999		
Gründung	2004			Jahr	2006

Tabelle 200: Team Championships International LLC - Blue Equity LLC (TA 237).

Blue Equity LLC		Team Championships International LLC		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Medien, Finanzdienstleistungen, Sportbranche, Unterhaltungssektor, Immobilien - TAA/BV: v.a. Wachstumsfinanzierungen; Mehrheitsbeteiligungen	Bereich	Sportveranstalter	TAA/BV	Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
				Ziel	Nicht bekannt gegeben
				TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich				
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	Game Seven Sports Marketing LLC (Sportveranstalter), SFX Sports Group Inc. (Sportveranstalter), Blue Entertainment Sports Television (Sportmedien), Worldwide Football Inc. (Sportrechtshändler)	Land	USA		
Land	USA	Gründ.	1989		
Gründung	2004			Jahr	2007

Tabelle 201: Game Seven Sports Marketing LLC - Blue Equity LLC (TA 238).

Blue Equity LLC		Game Seven Sports Marketing LLC		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Medien, Finanzdienstleistungen, Sportbranche, Unterhaltungssektor, Immobilien - TAA/BV: v.a. Wachstumsfinanzierungen; Mehrheitsbeteiligungen	Bereich	Sportveranstalter	TAA/BV	Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
				Ziel	Nicht bekannt gegeben
				TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich				
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	Team Championships International LLC (Sportveranstalter), SFX Sports Group Inc. (Sportveranstalter), Blue Entertainment Sports Television (Sportmedien), Worldwide Football Inc. (Sportrechtshändler)	Land	USA		
Land	USA	Gründ.	2003		
Gründung	2004			Jahr	2007

Tabelle 202: World Triathlon Corporation - Providence Equity Partners LLC (TA 239).

Providence Equity Partners LLC		World Triathlon Corporation		Transaktion	
Spezialisierungen	- WZ: ca. 240 Mio. - 2,5 Mrd. PPP-USD - V.a. Medien, Kommunikation, Information, Unterhaltung - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. Wachstumsfinanzierungen, Buy-Out, Public-to-Private-TAs)	Bereich	Sportveranstalter	TAA BV	Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
				Ziel	Wachstum/Expansion
Verw. Kap.	Ca. 22 Mrd. PPP-USD				
TA-Vol./TA	Ca. 20 Mio. - 500 Mio. PPP-USD				
Weitere PU aus Sportbr.	Yankees Entertainment and Sport Network LLC (Sportmedien)	Land	USA	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	USA	Gründ.	1991		
Gründung	1989			Jahr	2008

Tabelle 203: Edusport Travel Ltd. - SAIL Group Ltd. (TA 240).

SAIL Group Ltd.		Edusport Travel Ltd.		Transaktion	
Spezialisierungen	- WZ: nicht spezialisiert - V.a. Sportbranche, Unterhaltungssektor, Marketing - TAA/BV: nicht spezialisiert	Bereich	Sportveranstalter	TAA BV	Nicht bekannt gegeben; Minderheitsbeteiligung
				Ziel	Nicht bekannt gegeben
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich				
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	Blue Bulls Company Ltd. (Sportteams); Griffons Rugby Union Ltd. (Sportteams); Western Province Rugby Ltd. (Sportteams); Vodacom Sport & Entertainment Ltd. (Sportveranstalter)	Land	Südafrika	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	Südafrika	Gründ.	1992		
Gründung	1997			Jahr	Nicht bekannt gegeben

Tabelle 204: Vodacom Sport & Entertainment Ltd. - SAIL Group Ltd. (TA 241).

SAIL Group Ltd.		Vodacom Sport & Entertainment Ltd.		Transaktion	
Spezialisierungen	- WZ: nicht spezialisiert - V.a. Sportbranche, Unterhaltungssektor, Marketing - TAA/BV: nicht spezialisiert	Bereich	Sportveranstalter	TAA BV	Buy-Out; Mehrheitsbeteiligung
				Ziel	Nicht bekannt gegeben
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich				
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	Blue Bulls Company Ltd. (Sportteams); Griffons Rugby Union Ltd. (Sportteams); Western Province Rugby Ltd. (Sportteams); Edusport Travel Ltd. (Sportveranstalter)	Land	Südafrika	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	Südafrika	Gründ.	1997		
Gründung	1997			Jahr	2002

11. Sportteams

Tabelle 205: *First Racing - First Equity Group Inc. (TA 242).*

First Equity Group Inc.		First Racing		Transaktion			
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Transportwesen, Logistik, Raumfahrtindustrie, Verteidigungsindustrie, Sportbranche - TAA/BV: v.a. Gründungsfinanzierungen, Wachstumsfinanzierungen, Restrukturierungsfinanzierungen	Bereich	Sportteams	TAA/BV	Gründungsfinanzierung, Mehrheitsbeteiligung		
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich					Ziel	Unternehmensgründung
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich			Land	USA	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Weitere PU aus Sportbr.	Skip Barber Racing School Inc. (Sportveranstalter)	Gründ.	1990	Jahr	1990		
Land	USA						
Gründung	1985						

Tabelle 206: *Real Salt Lake - SCP Worldwide LLC (TA 243).*

SCP Worldwide LLC		Real Salt Lake		Transaktion			
Spezialisierungen	- Kleine und mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Sportbranche, Unterhaltung, Medien - TAA/BV: v.a. Wachstumsfinanzierungen, Restrukturierungsfinanzierungen, Buy-Out	Bereich	Sportteams	TAA/BV	Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung		
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich					Ziel	Nicht bekannt gegeben
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich			Land	USA	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Weitere PU aus Sportbr.	Scottrade Center (Sportarenen), Real Salt Lake Stadium (Sportarenen), Kall 700 Sports Radio (Sportmedien), SportsWest Communications (Sportmedien), RotoHog.com (Sportmedien), St. Louis Blues Hockey Club LP (Sportteams), Peoria Rivermen Hockey Club (Sportteams)	Gründ.	1996	Jahr	2004		
Land	USA						
Gründung	2001						

Tabelle 207: *St. Louis Blues Hockey Club LP - SCP Worldwide LLC (TA 244).*

SCP Worldwide LLC		St. Louis Blues Hockey Club LP		Transaktion			
Spezialisierungen	- Kleine und mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Sportbranche, Unterhaltung, Medien - TAA/BV: v.a. Wachstumsfinanzierungen, Restrukturierungsfinanzierungen, Buy-Out	Bereich	Sportteams	TAA/BV	Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung		
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich					Ziel	Nicht bekannt gegeben
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich			Land	USA	TA-Vol.	Ca. 160,2 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 150 Mio. PPP-USD; 2006)
Weitere PU aus Sportbr.	Scottrade Center (Sportarenen), Real Salt Lake Stadium (Sportarenen), Kall 700 Sports Radio (Sportmedien), Sports West Communications (Sportmedien), RotoHog.com (Sportmedien), Real Salt Lake (Sportteams), Peoria Rivermen Hockey Club (Sportteams)	Gründ.	1966	Jahr	2006		
Land	USA						
Gründung	2001						

Tabelle 208: Peoria Rivermen Hockey Club - SCP Worldwide LLC (TA 245).

SCP Worldwide LLC		Peoria Rivermen Hockey Club		Transaktion	
Spezialisierungen	- Kleine und mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Sportbranche, Unterhaltung, Medien - TAA/BV: v.a. Wachstumsfinanzierungen, Restrukturierungsfinanzierungen, Buy-Out	Bereich	Sportteams	TAA/BV	Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich			Ziel	Markenstärkung Wachstum/ Expansion
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich	Land	USA	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Weitere PU aus Sportbr.	Scotttrade Center (Sportarenen), Real Salt Lake Stadium (Sportarenen), Kall 700 Sports Radio (Sportmedien), SportsWest Communications (Sportmedien), RotoHog.com (Sportmedien), St. Louis Blues Hockey Club LP (Sportteams), Real Salt Lake (Sportteams)				
Land	USA			Jahr	2008
Gründung	2001				

Tabelle 209: Mandalay Baseball Properties LLC - Seaport Capital LLC (TA 246).

Seaport Capital LLC		Mandalay Baseball Properties LLC		Transaktion	
Spezialisierungen	- Kleine und mittlere Unternehmen - WZ: ca. 20 Mio. - 100 Mio. PPP-USD - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Medien, Kommunikation, Dienstleistungen, Software, Event-Marketing, Onlinedienste) - USA - TAA/BV: v.a. Buy-Out, Restrukturierungsfinanzierungen	Bereich	Sportteams	TAA/BV	Gründungsfinanzierung, Minderheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 400 Mio. PPP-USD			Ziel	Unternehmensgründung
TA-Vol./TA	Ca. 10 Mio. - 35 Mio. PPP-USD	Land	USA	TA-Vol.	Ca. 23,9 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 20 Mio. PPP-USD; 2002)
Weitere PU aus Sportbr.	One-on-One Sports Inc. (Sportmedien)				
Land	USA			Jahr	2002
Gründung	1996				

Tabelle 210: Harlem Globetrotters International Inc. - Shamrock Capital Advisors (TA 247).

Shamrock Capital Advisors		Harlem Globetrotters International Inc.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Kleine und mittlere Unternehmen - WZ: 25 Mio. - 250 Mio. PPP-USD - V.a. Medien, Kommunikation, Unterhaltung - USA - TAA/BV: v.a. Wachstumsfinanzierungen, Buy-Out (LBO), Restrukturierungsfinanzierungen	Bereich	Sportteams	TAA/BV	LBO, Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich			Ziel	Wachstum/ Expansion Markenstärkung
TA-Vol./TA	Ca. 15 Mio. - 50 Mio. PPP-USD	Land	USA	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)				
Land	USA			Jahr	2005
Gründung	1978				

Tabelle 211: RCR Enterprises LLC - Chartwell Investments Inc. (TA 248).

Chartwell Investments Inc.		RCR Enterprises LLC		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Energiesektor, Infrastruktur, Verbrauchermärkte) - USA - TAA/BV: v.a. Buy-Out, Wachstumsfinanzierungen, Restrukturierungsfinanzierungen	Bereich	Sportteams	TAA BV	TAA: nicht bekannt gegeben; Minderheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Ca. 750 Mio. PPP-USD			Ziel	Nicht bekannt gegeben
TA-Vol./TA	Ca. 25 Mio.- 500 Mio. PPP-USD				
Weitere PU aus Sportbr.	Bell Sports Inc. (Sporttextil- und Sportschuhhersteller/Sportausrüstung und -artikel (bzw. Lizenzgeber))	Land	USA	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	USA	Gründ.	1969		
Gründung	1992			Jahr	2003

Tabelle 212: Maple Leaf Sports & Entertainment Ltd. - Birch Hill Equity Partners Management Inc. (TA 249).

Birch Hill Equity Partners Management Inc.		Maple Leaf Sports & Entertainment Ltd.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: ca. 25,2 Mio. - 490 Mio. PPP-USD (ca. 30 Mio. - 600 Mio. CAD) - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Sport, Energie) - Kanada - TAA/BV: v.a. Buy-Out	Bereich	Sportteams	TAA BV	Nicht bekannt gegeben
				Ziel	Nicht bekannt gegeben
Verw. Kap.	Ca. 1,7 Mrd. PPP-USD (ca. 2 Mrd. CAD)			TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Land	Kanada		
Land	Kanada	Gründ.	1998		
Gründung	1994			Jahr	Nicht bekannt gegeben

Tabelle 213: Maple Leaf Sports & Entertainment Ltd. - Teachers' Private Capital (TA 250).

Teachers' Private Capital		Maple Leaf Sports & Entertainment Ltd.		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere und große Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Verbrauchermärkte, Handel, Finanzdienstleistungen, Gesundheitswesen, Telekommunikation, Medien, Technologie, Energie - TAA/BV: nicht spezialisiert	Bereich	Sportteams	TAA BV	Buy-Out, Mehrheitsbeteiligung
				Ziel	Wachstum/ Expansion
Verw. Kap.	Ca. 10 Mrd. PPP-USD			TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Land	Kanada		
Land	Kanada	Gründ.	1998		
Gründung	1991			Jahr	2003

Tabelle 214: Bobcats Basketball Holdings LLC - Astri Group LLC (TA 251).

Astri Group LLC		Bobcats Basketball Holdings LLC		Transaktion	
Spezialisierungen	- WZ: nicht spezialisiert - V.a. Gesundheitssektor, Medizinsektor - USA - TAA/BV: v.a. Frühphasenfinanzierungen	Bereich	Sportteams	TAA BV	Nicht bekannt gegeben; Minderheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich			Ziel	Nicht bekannt gegeben
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Land	USA	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	USA	Gründ.	2002	Jahr	2004
Gründung	2001				

Tabelle 215: Blue Bulls Company Ltd. - SAIL Group Ltd. (TA 252).

SAIL Group Ltd.		Blue Bulls Company Ltd.		Transaktion	
Spezialisierungen	- WZ: nicht spezialisiert - V.a. Sportbranche, Unterhaltungssektor, Marketing - TAA/BV: nicht spezialisiert	Bereich	Sportteams	TAA BV	Nicht bekannt gegeben; 50%-ige Beteiligung
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich			Ziel	Nicht bekannt gegeben
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	Griffons Rugby Union Ltd. (Sportteams); Western Province Rugby Ltd. (Sportteams); Edusport Travel Ltd. (Sportveranstalter); Vodacom Sport & Entertainment Ltd. (Sportveranstalter)	Land	Südafrika	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	Südafrika	Gründ.	1997	Jahr	1998
Gründung	1997				

Tabelle 216: Western Province Rugby Ltd. - SAIL Group Ltd. (TA 253).

SAIL Group Ltd.		Western Province Rugby Ltd.		Transaktion	
Spezialisierungen	- WZ: nicht spezialisiert - V.a. Sportbranche, Unterhaltungssektor, Marketing - TAA/BV: nicht spezialisiert	Bereich	Sportteams	TAA BV	Nicht bekannt gegeben; Minderheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich			Ziel	Nicht bekannt gegeben
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	Blue Bulls Company Ltd. (Sportteams); Griffons Rugby Union Ltd. (Sportteams); Edusport Travel Ltd. (Sportveranstalter); Vodacom Sport & Entertainment Ltd. (Sportveranstalter)	Land	Südafrika	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	Südafrika	Gründ.	1996	Jahr	1999
Gründung	1997				

Tabelle 217: Griffons Rugby Union Ltd. - SAIL Group Ltd. (TA 254).

SAIL Group Ltd.		Griffons Rugby Union Ltd.		Transaktion	
Spezialisierungen	- WZ: nicht spezialisiert - V.a. Sportbranche, Unterhaltungssektor, Marketing - TAA/BV: nicht spezialisiert	Bereich	Sportteams	TAA BV	Nicht bekannt gegeben; Minderheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich			Ziel	Nicht bekannt gegeben
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	Blue Bulls Company Ltd. (Sportteams); Western Province Rugby Ltd. (Sportteams); Edusport Travel Ltd. (Sportveranstalter); Vodacom Sport & Entertainment Ltd. (Sportveranstalter)	Land	Südafrika	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	Südafrika	Gründ.	1998		
Gründung	1997			Jahr	Nicht bekannt gegeben

12. Sportclubs/Profiabteilungen

Tabelle 218: Derby County Football Club - Electra Private Equity Plc. (TA 255).

Electra Private Equity Plc.		Derby County Football Club		Transaktion	
Spezialisierungen	- Mittlere Unternehmen - WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Produktionsgewerbe, Tierbedarf, Sportbranche) - TAA/BV: nicht spezialisiert (u.a. Buy-Out (MBO), Restrukturierungsfinanzierungen)	Bereich	Sportclubs/Profiabteilungen	TAA/BV	TAA: nicht bekannt gegeben; Minderheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich	Land	UK	Ziel	Nicht bekannt gegeben
TA-Vol./TA	Ca. 30,6 Mio. - 61,3 Mio. PPP-USD (ca. 20 Mio. - 40 Mio. GBP)			TA-Vol.	Ca. 18,5 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 10 Mio. GBP; 1997)
Weitere PU aus Sportbr.	Invicta Leisure Ltd. (Fitnessanlagen)	Gründ.	1884		
Land	UK			Jahr	1997
Gründung	1976				

Tabelle 219: Sheffield Wednesday Football Club - Charterhouse Development Capital LLP (TA 256).

Charterhouse Development Capital LLP		Sheffield Wednesday Football Club		Transaktion	
Spezialisierungen	- WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Handel, Dienstleistungen, Finanzdienstleistungen) - Europa - TAA/BV: v.a. Buy-Out	Bereich	Sportclubs/Profiabteilungen	TAA/BV	TAA: nicht bekannt gegeben; Minderheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich			Ziel	Nicht bekannt gegeben
TA-Vol./TA	Ca. bis 1,5 Mrd. PPP-USD (1 Mrd. GBP)				
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Land	UK	TA-Vol.	Ca. 28,9 Mio. PPP-USD (2008) (ca. 15,6 Mio. GBP; 1997)
Land	UK	Gründ.	1867	Jahr	1997
Gründung	1934				

Tabelle 220: Paris Saint-Germain Football Club - Butler Capital Partners SA (TA 257)/Colony Capital LLC (TA 258).

Butler Capital Partners SA (BCP)/Colony Capital LLC (CCL)		Paris Saint-Germain Football Club		Transaktion	
Spezialisierungen	BCP - WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung (u.a. Logistik, Informationstechnologie) - Europa; Frankreich - TAA/BV: v.a. Buy-Out (LBO); Mehrheitsbeteiligungen CCL - WZ: nicht spezialisiert - V.a. Immobilien - TAA/BV: nicht spezialisiert	Bereich	Sportclubs/Profiabteilungen	TAA/BV	CCCL: nicht bekannt gegeben; Minderheitsbeteiligung BCP: nicht bekannt gegeben; Minderheitsbeteiligung
Verw. Kap.	BCP: keine Angaben möglich; CCL: keine Angaben möglich	Land	Frankreich	Ziel	Beide: nicht bekannt gegeben
TA-Vol./TA	BCP: ca. 6 Mio. - 75 Mio. PPP-USD; CCL: keine Angaben möglich			TA-Vol.	Beide: nicht bekannt gegeben
Weitere PU aus Sportbr.	BCP: keine bekannt (Stand Oktober 2008); CCL: keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Gründ.	1970	Jahr	2006 (-2008)
Land	BCP: Frankreich; CCL: USA				
Gründung	BCP: 1990; CCL: 1991				

Tabelle 221: Paris Saint-Germain Football Club - Colony Capital LLC (TA 259).

Colony Capital LLC		Paris Saint-Germain Football Club		Transaktion	
Spezialisierungen	- WZ: nicht spezialisiert - V.a. Immobilien - TAA/BV: nicht spezialisiert	Bereich	Sportclubs/ Profiabteilungen	TAA BV	LBO, Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich	Land	Frankreich	Ziel	Nicht bekannt gegeben
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich			TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Gründ.	1970		
Land	USA			Jahr	2008
Gründung	1991				

Tabelle 222: Coventry City Football Club - SISU Capital Ltd. (TA 260).

SISU Capital Ltd.		Coventry City Football Club		Transaktion	
Spezialisierungen	- WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung - UK - TAA/BV: nicht spezialisiert	Bereich	Sportclubs/ Profiabteilungen	TAA BV	Nicht bekannt gegeben; Minderheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich			Ziel	Nicht bekannt gegeben
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Land	UK	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	UK	Gründ.	1883		
Gründung	1997			Jahr	2007

Tabelle 223: Manchester City Football Club - Abu Dhabi United Group for Development and Investment (TA 261).

Abu Dhabi United Group for Development and Investment		Manchester City Football Club		Transaktion	
Spezialisierungen	- WZ: nicht spezialisiert - Keine Branchenspezialisierung - TAA/BV: nicht spezialisiert	Bereich	Sportclubs/ Profiabteilungen	TAA BV	Buy-Out; Mehrheitsbeteiligung
Verw. Kap.	Keine Angaben möglich			Ziel	Markenstärkung
TA-Vol./TA	Keine Angaben möglich				
Weitere PU aus Sportbr.	Keine bekannt (Stand Oktober 2008)	Land	UK	TA-Vol.	Nicht bekannt gegeben
Land	Vereinigte Arabische Emirate	Gründ.	1880		
Gründung	1993			Jahr	2008

Anhang B: Verzeichnis der Sportunternehmen

1. Action Sport Holding S.A.
2. Action Sports Media Inc.
3. AlterG Inc.
4. Augusta Sportswear Group
5. Bell Sports Inc.
6. BetandWin.com Interactive Entertainment AG
7. BetFair Group Ltd.
8. Big 5 Sporting Goods Corp.
9. Blue Bulls Company Ltd.
10. Blue Entertainment Sports Television
11. Bobcats Basketball Holdings LLC
12. California Family Fitness Inc.
13. Canada Square Health & Fitness Ltd.
14. Cannondale Bicycle Corp.
15. Cannons Group Plc.
16. Cascade Helmet Holdings Inc.
17. Club Corp. Inc.
18. Cobblestone Golf Group Inc.
19. Competitor Publishing Inc.
20. Confluence Holdings Corp.
21. Coventry City Football Club
22. Crown Sports Plc.
23. Crunch Fitness International Inc.
24. CSMG Inc.
25. CSTV Networks Inc.
26. Daily F1
27. Daily Racing Form LLC
28. David Barton Gyms
29. Derby County Football Club
30. Dorna Promocion del Deporte S.A.
31. Dorotennis S.A.
32. DSM Sportwerbung GmbH
33. Easton Sports Inc.
34. Edusport Travel Ltd.
35. Eider S.A.S.
36. Elite Racing Inc.
37. Elixia Holding AS
38. Encore Fitness Inc.
39. EquinoxHoldings Inc.
40. ESPN Classic Europe (Sport) LLC
41. e-Sport Network AB
42. Esporta Plc.
43. Espresso Fitness Corp.
44. Extreme Fitness Holding Corp.
45. Fantasy Moguls
46. Fila EMEA; Fila Holding
47. First Racing

48. Fisher Outdoor Leisure Ltd.
49. Fitness First Holdings Plc.
50. Fitness Quest Inc.
51. FSH Future Sports Holding GmbH
52. Gamerock AB
53. Game Seven Sports Marketing LLC
54. Giga Digital Television GmbH
55. G.I. Joe's Inc.
56. Gold's Gym International Inc.
57. Golf House Direktversand GmbH
58. Golf Management Group
59. Golf Partner Co. Ltd.
60. GolfRange GmbH & Co. KG
61. GoodLife Fitness Centres Inc
62. Griffons Rugby Union Ltd.
63. GT Bicycles Inc.
64. Halti Ltd.
65. Harlem Globetrotters International Inc.
66. Health City International BV
67. Healthco Holding GmbH
68. Hibbet Sporting Goods Inc.
69. HITS Inc.
70. Holmes Place Iberia S.A.
71. Holmes Place Plc.
72. Hyper Fitness Co. Ltd.
73. Inside Communications Inc.
74. InStadium Inc.
75. International Management Group
76. Internet Fitness LLC
77. Invicta Leisure Ltd.
78. Jack Wolfskin Ausrüstung für Draussen GmbH & Co KGaA
79. JSC Prime Fitness
80. Kall700 Sports Radio
81. Kentaro AG
82. L.A. Fitness International LLC
83. L.A. Fitness Plc.
84. Life Time Fitness Inc.
85. Longoni Sport S.p.A.
86. Lululemon Athletica Inc.
87. Manchester City Football Club
88. Mandalay Baseball Properties LLC
89. Maple Leaf Sports & Entertainment Ltd.
90. MaxPreps Inc.
91. Metropolis Sport Clubs Wellness S.L.
92. National Golf Properties Inc.
93. Nautilus Group
94. NBA China LP
95. NEP Broadcasting LP
96. Nimbus Communications Ltd.
97. North American Sports Network

98. Octane Fitness LLC
99. Odlo Sports Group AG
100. One-on-One Sports Inc.
101. onGolf.com
102. Optisport Groep BV
103. Oxbow S.A.
104. Pace Fitness LLC
105. Pacific Cycle Inc.
106. Paris Saint-Germain Football Club
107. Peoria Rivermen Hockey Club
108. Performance Inc.
109. Petty Holdings LLC
110. Planet Fitness Inc.
111. prAna
112. Premiere Fernsehen GmbH & Co. KG
113. Prince Manufacturing Inc.
114. Prince Sports Inc.
115. RCR Enterprises LLC
116. Real Salt Lake
117. Real Salt Lake Stadium
118. Resort Sports Network Inc.
119. Riddell Sports Inc.
120. Rotohog.com
121. RunnersPoint Warenhandelsgesellschaft mbH
122. SATS AS
123. SB Nation
124. Schutt Holdings Inc.
125. Scottrade Center
126. Scott Sports Group Inc.
127. Setanta Sport Holdings Ltd.
128. SFX Sports Group Inc.
129. SFX Sports Group Inc.
130. Shock Doctor Inc.
131. Skip Barber Racing School Inc.
132. SLEC Holding Ltd
133. SNAP Fitness Inc.
134. SnowDome Ltd.
135. Sparco S.p.A.
136. Spectrum Clubs Inc.
137. Sport 2000
138. Sportfive S.A.
139. Sporting Index Group Ltd.
140. Sports.com Ltd.
141. Sports Enthusiast Media LLC
142. Sports Information Group LLC
143. Sports Technologies LLC
144. SportsWest Communications
145. SportsYa! Inc.
146. Sportvision Inc.
147. Spyder Active Sports Inc.

148. Starbet Gaming Entertainment AG
149. St. Louis Blues Hockey Club LP
150. Surfparks Holdings LLC
151. TC Holdings GmbH
152. Team Championships International LLC
153. Technogym S.p.A.
154. The Active Network Inc.
155. The Alaska Club Inc.
156. The Club Company Ltd.
157. The Golf Warehouse Inc.
158. The Sports Authority Inc.
159. The Tennis Channel Inc.
160. The Third Space Group Ltd.
161. Tickets.com Inc.
162. Titan Fitness LLC
163. Total Fitness Group Ltd.
164. Town Sports International Holdings Inc.
165. Triathlete Magazine
166. Troon Golf LLC
167. True Temper Sports Inc.
168. Umbro Plc.
169. Universal Sports
170. Universal Sports America Inc.
171. Varsity Brands Inc.
172. Virgin Active Ltd.
173. Vodacom Sport & Entertainment Ltd.
174. Wellbridge Inc.
175. Weslo Inc.
176. Western Athletic Clubs Inc.
177. Western Province Rugby Ltd.
178. Wiggle Ltd.
179. World Championship Sports Network Inc.
180. World Class Clubs Fitness Corp.
181. World Golf Tour Inc.
182. World Health Club Inc.
183. World Triathlon Corporation
184. Worldwide Football Inc.
185. Yankees Entertainment and Sports Network LLC
186. 24 Hour Fitness Worldwide Inc.

Anhang C: Verzeichnis der Private Equity-Gesellschaften

1. Abu Dhabi United Group for Development and Investment
2. Accell Partners
3. Activa Capital S.A.S.
4. Advent International Corp.
5. Alfa Capital Partners LP
6. Alpine Equity Partners LP
7. American Capital Strategies Ltd.
8. American Securities Capital Partners LLC
9. Angelo Gordon & Co.
10. Apax Partners LP
11. Apollo Partners LLC
12. Argos Sodic S.A.
13. Arlington Capital Partners LP
14. Arques Industries AG
15. Astri Group LLC
16. Astrolabe Ventures
17. Bain Capital LLC
18. BancBoston Capital Inc.
19. Bank of China Group Investment
20. Barclays Private Equity Ltd.
21. Barclays Ventures
22. Battery Ventures LP
23. BC Partners Holding Ltd.
24. Benchmark Capital Europe LLC
25. BEV Capital
26. Birch Hill Equity Partners Management Inc.
27. Blue Equity LLC
28. Brentwood Associates LP
29. Bridgepoint Capital Ltd.
30. Brockway Moran & Partners Inc.
31. Bruckmann Rosser Sherrill & Co. LLC
32. Bunker Hill Capital LP
33. Butler Capital Partners
34. BV Investment Partners
35. Candover Partners Ltd.
36. Cerberus Capital Management LP
37. Charlesbank Capital Partners LLC
38. Charterhouse Development Capital LLP
39. Chartwell Investments Inc.
40. Chilmark Partners Inc.
41. China Merchants China Direct Investments Limited
42. Cinven Group Ltd.
43. CIVC Partners LLC
44. Colony Capital LLC
45. Columbia Capital
46. Cornerstone Equity Investors LLC
47. Corporate Value Associates

48. Cuneo AG
49. CVC Capital Partners Ltd.
50. Deseven AB
51. Dinamia Capital Privado SCR S.A.
52. DND Capital Partners LLC
53. Dolphin Equity Partners LP
54. Doughty Hanson & Co.
55. Duke Street Capital Ltd.
56. EdsLink LLC
57. Electra Private Equity Plc.
58. Enterprise Partners Venture Capital
59. European Capital S.A. SICAR
60. Explorer Investments SCR S.A.
61. Falconhead Capital LLC
62. Fenway Partners Inc.
63. First Equity Group Inc.
64. Forstmann Little & Co.
65. FSN Capital Partners AS
66. Funk Ventures Capital Partners LLC
67. Galt & Taggart Capital
68. Gilbert Global Equity Partners LP
69. Global Equity Partners Beteiligungs-Management AG
70. Goldman Sachs Capital Partners
71. Graphite Capital Management LLC
72. Gridiron Capital LLC
73. Gryphon Investors Inc.
74. Hannover Finanz Gruppe
75. Hellmann & Friedman LLC
76. HgCapital LLP
77. Hillcrest Capital Partners LLC
78. Hopewell Ventures LP
79. Hunt Capital Group
80. Index Ventures
81. InterMedia Partners LP
82. ISIS Equity Partners Ltd.
83. JP Morgan Partners LLC
84. J.W. Childs Associates LP
85. KSL Capital Partners LLC
86. Lake Street Capital LLC
87. Leonard Green & Partners LP
88. LGV Capital
89. Lincolnshire Management Inc.
90. Linsalata Capital Partners Inc.
91. McCown de Leeuw & Co. Inc.
92. Mercapital Servicios Financieros S.L.
93. MidOcean Partners LP
94. Nautic Partners LLC
95. NewSpring Capital LP
96. Nikko Ant Factory Co. Ltd.
97. Nmás l Private Equity SCR S.A.

98. NORD Holding Unternehmensbeteiligungsgesellschaft mbH
99. Nordic Capital AB
100. North Castle Partners LLC
101. Norvestor Equity AS
102. Norwest Equity Partners LP
103. Panorama Capital LLC
104. Parallel Investment Partners
105. Patricof & Co. Ventures Inc.
106. Pegasus Capital Advisors LP
107. Penfund Ltd.
108. Permira Ltd.
109. Physic Ventures LLC
110. PPM Capital Ltd.
111. Praesidian Capital Investors LLC
112. Providence Equity Partners LLC
113. Quad-C Management Inc.
114. Quadriga Capital Services GmbH
115. RIT Capital Partners Plc.
116. SAIL Group Ltd.
117. SCP Worldwide LLC
118. Seaport Capital LLC
119. Second Avenue Partners
120. Seidler Equity Partners LLC
121. Shamrock Capital Advisors
122. Sierra Ventures LP
123. SISU Capital Ltd.
124. Soros Private Equity Partners LLC
125. Spectrum Equity Investors LP
126. Starwood Capital Group LLC
127. Steelpoint Capital Partners LP
128. Summit Partners Ltd.
129. Teachers' Private Capital
130. TowerBrook Capital Partners LP
131. Tryg i Danmark
132. Venture Link Co. Ltd.
133. Wachovia Capital Partners LLC
134. Waterland Private Equity Investments BV
135. WaterView Partners LP
136. Wellington Partners GmbH
137. Westbury Partners Inc.
138. WestView Capital Partners LP
139. Wicks Group of Companies LLC
140. Wind Point Partners LP
141. 3i Group Plc.

Anhang D: Segmente der Fitnessanlagen

Budgetsegment

Crunch Fitness International Inc.	Planet Fitness Inc.
Encore Fitness Inc.	Snap Fitness Inc.
Extreme Fitness Holding Corp.	Total Fitness Group Ltd.
Nautilus Group	24 Hour Fitness Worldwide Inc.

Premiumsegment

California Family Fitness Inc.	JSC Prime Fitness
Canada Square Health & Fitness Ltd.	L.A. Fitness International LLC
Cannons Group Plc.	LA Fitness Plc.
Crown Sports Plc.	LifeTime Fitness Inc.
David Barton Gyms	Metropolis Sport Clubs Wellness S.L.
Elixia Holding AS	SATS AS
Equinox Holdings Inc.	Titan Fitness LLC
Esporta Plc.	Town Sports International Holdings Inc.
Fitness First Holdings Plc.	Virgin Active Ltd.
Gold's Gym International Inc.	Wellbridge Inc.
GoodLife Fitness Centres Inc.	Western Athletic Clubs Inc.
Health City International BV	World Health Club Inc.
Invicta Leisure Ltd.	

Luxussegment (bzw. Tendenz¹)

Holmes Place Iberia S.A.	The Alaska Club Inc.
Holmes Place Plc.	The Third Space Group Ltd.
Spectrum Clubs Inc.	World Class Clubs Fitness Corp.

¹ Bei vier Unternehmen war eine eindeutige Zuordnung nicht möglich.

Curriculum Vitae

Persönliche Daten

Judith Hufnagel

Diplom-Sportwissenschaftlerin (Schwerpunkt Ökonomie und Management)

Geboren: 29.09.1976 in Bad Kissingen

Beruflicher und wissenschaftlicher Werdegang

Seit 2007

Sportlehrer/innen-Ausbildungszentrum der Deutschen Sporthochschule (DSHS) Köln

Wissenschaftliche Mitarbeiterin

2006-2007

Prorektorat für Lehre, Studium und Weiterbildung der DSHS Köln

Wissenschaftliche Mitarbeiterin (bis 03.2007 wiss. Hilfskraft)

2006-2008

LandesSportBund Nordrhein-Westfalen e.V. (LSB NRW)

Freie Mitarbeiterin

2005/2006

Institut für Sportsoziologie der DSHS Köln

Lehrbeauftragte

2005

Prorektorat für Forschung und wissenschaftlichen Nachwuchs der DSHS Köln

Wissenschaftliche Mitarbeiterin

2004-2005

Institut für Sportsoziologie der DSHS Köln

Wissenschaftliche Hilfskraft und Projektmitarbeit

2002-2004

Institut für Sportsoziologie der DSHS Köln

Studentische Hilfskraft und Projektmitarbeit

Universitäre Ausbildung

Seit 2005

DSHS Köln

Promotionsstudium

1998-2004

DSHS Köln

Studienabschluss: Diplom-Sportwissenschaftlerin mit Schwerpunkt Ökonomie und Management

1996-1998

Julius-Maximilians Universität Würzburg

Lehramtsstudium in den Fächern Englisch, Deutsch und Sport

Schulbildung

1996

Gymnasium Bad Kissingen

Abschluss: Allgemeine Hochschulreife

Köln, 2011

Kurzfassung

Eine Finanzierung mit Fremdkapital wird zunehmend erschwert. Auch die Unternehmen der Sportbranche müssen sich diesen Veränderungen stellen und nach alternativen Finanzierungsquellen suchen. Einen weiteren einflussreichen Prozess vor dem Hintergrund der notwendigen Suche nach neuen Finanzierungsquellen stellt u.a. die fortschreitende Kommerzialisierung des Sports dar (Horch, 2002). Eine mögliche Alternative zum Fremdkapital stellt Private Equity dar, das in den vergangenen Jahren verstärkt in den Fokus von Unternehmen rückte.

Wenngleich die Finanzierung der Sportbranche bereits von der Sportökonomie aufgegriffen ist, so blieb bisher die Anwendung speziell von PE auf die Sportbranche als mögliche Finanzierungsalternative nahezu unerforscht, obwohl die Sportbranche in der Praxis, wie Beispiele belegen, bereits das Interesse von PE-Gesellschaften geweckt hat.

An dieser Stelle setzt das Projekt an, in dessen Mittelpunkt die Anwendbarkeit von PE auf die Sportbranche steht. An übergeordneter Stelle steht das Ziel der Abbildung der Entwicklung von PE-Aktivitäten in der Sportbranche. Im Sinne einer Übertragung betriebswirtschaftlicher Kenntnisse auf die Sportökonomie stellt ein weiteres Ziel die Untersuchung der Strukturen der beteiligten PE-Gesellschaften und Sportunternehmen sowie der Rahmenbedingungen der Transaktionen dar. Die Relevanz ergibt sich hierbei aus Principal-Agent-theoretischer Sicht insbesondere aus den Besonderheiten einiger Bereiche der Sportbranche, damit verbundenen Informationsasymmetrien und möglichen Spezialisierungen von PEGs mit Sportbranchenbeteiligung(en).

Im Rahmen der Untersuchung wurden 261 in der Sportbranche durchgeführte PE-Transaktionen untersucht, um zum einen anhand dieser die Entwicklungen im Bereich der PE-Finanzierung der Sportbranche darzustellen und zum anderen, um deren Rahmenbedingungen (z.B. Volumen, Art, Finanzierungsphase) zu hinterleuchten. Weiterhin wurden die Strukturen der beteiligten PE-Gesellschaften (n=141) sowie der Sportunternehmen (n=186) untersucht.

Insgesamt zeigt sich in den vergangenen Jahren ein nahezu konstanter Anstieg der Anzahl sportbranchenbezogener PE-Transaktionen (Zeitraum 1987-2008). Der Großteil der PE-Aktivitäten sowohl seitens der PEGs als auch der Sportunternehmen ist US-amerikanisch. Die häufigsten PE-Aktivitäten fanden im Bereich der Sportmedien sowie im Fitnessbereich statt. Die Bereiche, die vermehrt Besonderheiten aufweisen – hierzu zählen z.B. Sportclubs – rückten bisher nur in vereinzelten Fällen in den Investitionsfokus der PEGs.

Abstract

Access to debt financing becomes more and more difficult for companies. These difficulties also apply to companies in the sports industry. Companies in the sports industry have to face on the other hand internal changes. One of the relevant developments is the increasing commercialisation of sport (Horch, 2002). Based on that development, equity capital and private equity companies move into the focus of capital seeking sport companies.

Financing of the sports industry is already topic of research of the sports economy. Notwithstanding that the suitability of private equity for financing of sport companies remained nearly uninvestigated. Contrary hereto the sports industry has already raised interest of private equity investors.

The aforementioned situation was the link to this research project which focused the suitability of private equity on the sports industry. One of the major tasks was to analyse the development of private equity activities in the sports market. A further intention of the study was to investigate the structures of the involved private equity and sports companies as well as the basic conditions of private equity transactions in the sports industry. Based on the point of view of the principal-agent theory, which postulates that specialisation is a way to face information asymmetries, the study especially examines whether private equity companies having shares in sports industry companies specialize to reduce information deficits, e.g. resulting from specifics of the sports industry.

During the investigation 261 transactions carried out in the sports industry were detected and examined to present the development of this form of financing of the sports industry and to work out the basic conditions (e.g., volume, kind, financing phase) of these transactions. Furthermore the structures of the involved private equity (n=141) as well as the involved sports companies (n=186) were examined.

The study revealed a nearly steady increase of private equity transactions in the sports industry in the time period between 1987 and 2008. The bulk of transactions was led by private equity companies and sports companies located in the USA. Most of the analyzed private equity transactions took place in the fitness industry and in the sports media industry.

Parts of the sports industry which increasingly excel sports specifics, e.g. sports clubs, moved so far only in isolated cases in the investment focus of private equity companies.