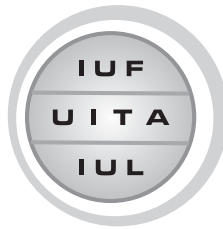




Ein Leitfaden für Arbeitnehmer zu Firmenübernahmen durch privates Beteiligungskapital

Internationale Union der Lebensmittel-, Landwirtschafts-, Hotel-,
Restaurant-, Café- und Genussmittelarbeiter-Gewerkschaften

Ein Leitfaden für Arbeitnehmer zu Firmenübernahmen durch privates Beteiligungskapital (Private Equity Buyouts)



Internationale Union der Lebensmittel-, Landwirtschafts-, Hotel-,
Restaurant-, Café- und Genussmittelarbeiter-Gewerkschaften (IUL)

Genf 2007

auf recyceltem Papier gedruckt

Die IUL unterstützt die weitestmögliche Verbreitung des Leitfadens für Arbeitnehmer zu Private Equity Buyouts, sofern sie als Quelle genannt wird. Wir möchten insbesondere den IUL-Mitarbeitern Hidayat Greenfield und Peter Rossman für ihre Beiträge zu dieser Broschüre und Willy Garver für die Zeichnungen danken.

Inhalt

Vorwort	4
ÜBERNAHMEN DURCH PRIVATE EQUITY	6
"PRIVATISIERUNG"	6
"WERTERSCHLIESSUNG"	8
"AUSSTIEG"	11
GLOSSAR: ÜBERNAHMEN DURCH PRIVATE EQUITY ENTSCHLÜSSELT ...	12+13
DIE FOLGEN FÜR GEWERKSCHAFTEN:	
STÄNDIGE UMSTRUKTURIERUNGEN, VERSCHWINDENDE ARBEITGEBER	15
UNSICHTBARE ARBEITGEBER?	18
DER KAMPF BEI GATE GOURMET	19
DER KAMPF BEI DER TOKYU TOURIST CORPORATION	21
GEGEN DAS ÖFFENTLICHE INTERESSE	23
HINTER VERSCHLOSSENEN TÜREN	25
DER ANGRIFF GEGEN DIE EINNAHMEN DER ÖFFENTLICHEN HAND	25
GEWERKSCHAFTSAKTIONEN – Die Organisierungsaufgabe	27
GEWERKSCHAFTSAKTIONEN – Mobilisierung und Interventionen für eine Reregulierung	30
ANHANG: DIE 50 GRÖSSTEN PRIVATE EQUITY ÜBERNAHMEFONDS ...	34 + 35
DIE IUL BEOBACHTET PRIVATE EQUITY ÜBERNAHMEN	36



Vorwort

Immer häufigere Anfragen von Mitgliedsverbänden in aller Welt haben die IUL veranlasst, diese kurze Einführung in den Problembereich Firmenübernahmen (Buyouts) durch Private Equity und ihre Folgen für das Umfeld, in dem unsere Mitglieder Organisationsarbeit leisten und Kollektivverhandlungen führen, zu erstellen. Diese Folgen dürfen in keiner Weise unterschätzt werden: Private Equity Fonds sind in gerade mal fünf Jahren zu maßgebenden kurzfristigen Eigentümern von Unternehmen geworden, die Hunderttausende von IUL-Mitgliedern in aller Welt beschäftigen.

2006 haben Private Equity Fonds für die Übernahmen von Unternehmen 725 Milliarden US-Dollar aufgewandt - einen Betrag, der ausreichen würde, um die gesamte Volkswirtschaft der Niederlande oder die Volkswirtschaften von Argentinien, Polen und Südafrika zusammen aufzukaufen - und verfügen darüber hinaus über weitere Milliarden von Dollar.

Übernahmefonds sind heute in der Lage, mehr als 2 Billionen US-Dollar an Kaufkraft zu mobilisieren. Damit verfügen sie über Mittel, die ausreichen würden, um 22 mal den Unilever-Konzern oder 31 mal British American Tobacco (BAT) oder 38 mal McDonald´s oder 47 mal InBev zum jeweils aktuellen Marktwert zu kaufen.

Im kurzen Zeitraum der letzten beiden Jahre hat das Volumen einzelner Übernahmen dramatisch zugenommen und erreichte 2006 Rekordhöhen von mehr als 35 Milliarden US-Dollar. Das Jahr 2007 wird nunmehr zum Jahr der Firmenübernahmen mit einem Umfang von 50 Milliarden US-Dollar oder sogar 100 Milliarden US-Dollar ausgerufen. Das bedeutet, dass praktisch kein Unternehmen, in dem unsere Mitglieder beschäftigt sind, gegen eine Übernahme durch Private Equity Fonds immun ist.

Private Equity Fonds entstanden ursprünglich in Nordamerika und Europa, haben aber ihren Aktionsradius rasch erweitert, indem sie Unternehmen in Argentinien, Australien, Brasilien, Indien, Japan, Polen

und Südafrika sowie große transnationale Unternehmen mit weltweitem Tätigkeitsbereich übernahmen. Die Bedrohung für unsere Arbeitsplätze und unsere Gewerkschaften ist damit wahrhaft globaler Natur.

Die Übernahmen durch Private Equity zielen auf extrem hohe Renditen von durchschnittlich 20 bis 25% ab, wobei die größten Fonds ihren Anlegern sogar atemberaubende Renditen von 40% versprechen. Wie aber die bitteren Erfahrungen unserer Mitglieder gezeigt haben, lassen sich diese astronomischen Renditen nur dadurch erzielen, dass den übernommenen Firmen kurzfristig riesige Mengen an Barmitteln entzogen werden. Dies wird in erster Linie dadurch erreicht, dass ihnen Schulden aufgebürdet werden - auf Kosten von langfristigen Sachinvestitionen, Arbeitsplätzen und Beschäftigungssicherheit. Um diese kurzfristigen Supergewinne zu ermöglichen, haben Private Equity Fonds die in jahrzehntelangen Kämpfen der Gewerkschaften geschaffenen Kollektivverhandlungs-grundlagen in aggressiver Weise untergraben.

Private Equity Übernahmefirmen können ihrer Natur nach keinerlei langfristige Perspektiven verfolgen, die die Rechte und Interessen von Gewerkschaftsmitgliedern berücksichtigen. Ihre brutale Rechnungsweise erlaubt es nicht, einen Betrieb als Beschäftigungsquelle zu betrachten, sondern nur als Wirtschaftsgut, aus dem in kürzestmöglicher Zeit soviel Gewinn wie möglich gepresst werden muss, ehe es wieder veräußert wird.

Angesichts der globalen Bedrohung durch Private Equity Übernahmen will diese Broschüre Gewerkschaftern deutlich machen, was in Wirklichkeit geschieht und welche Folgen sich daraus für Arbeitnehmer, ihre Betriebe, ihre Gewerkschaften und die Gesellschaft insgesamt ergeben. Wir tun dies in der Überzeugung, dass Gewerkschaften sehr wohl die Möglichkeit haben, gegen Private Equity Fonds, ungeachtet ihrer enormen Größe und Reichweite, vorzugehen.

Ron Oswald

IUL-Generalsekretär

Mai 2007



ÜBERNAHMEN DURCH PRIVATE EQUITY

“PRIVATISIERUNG”

Private Equity Fonds übernehmen Firmen (oder Firmenteile), indem sie Mehrheitsbeteiligungen an einer Firma erwerben oder alle Aktien einer börsennotierten Firma aufkaufen. Der Erwerb einer Mehrheitsbeteiligung ist häufig nur ein erster Schritt, um die vollständige Kontrolle über das Unternehmen zu gewinnen. Wenn Private Equity Fonds alle Aktien des Unternehmens erwerben, hat dieses nur noch einen einzigen Aktionär - den Übernahmefonds - und seine Aktien werden nicht mehr an der Börse gehandelt. Dies bezeichnet man als **“Privatisierung eines Unternehmens”**.

WAS IST EIN PRIVATE EQUITY FONDS?

Private Equity ist Kapital, das zu dem Zweck gesammelt und verwaltet wird, unmittelbar in Unternehmen investiert zu werden. Bei einem Private Equity Fonds handelt es sich um einen einzelnen Fondsmanager oder ein Management-unternehmen, das dieses Kapital aktiv verwaltet. Anleger in Private Equity Fonds erwarten von ihren Private Equity Investitionen wesentlich höhere Renditen als am Aktienmarkt. Wenn ein Private Equity Fonds ein börsennotiertes Unternehmen übernimmt, wird dieses Unternehmen sozusagen “privatisiert”, das heißt, seine Aktien werden nicht mehr an der Börse notiert und gehandelt. Zu den Anlegern in Private Equity Fonds gehören betriebliche, private und öffentliche Pensionskassen, Banken, Versicherungen, kapitalstarke Einzelpersonen sowie Treuhandvermögen und Stiftungen.

Firmenübernahmen durch Private Equity Fonds werden in erster Linie über Kredite oder Fremdmittel ("**leverage**") finanziert. In den 1980er Jahren wurden Private Equity Übernahmen noch als fremdfinanzierte Übernahmen (leveraged buyouts oder **LBOs**) bezeichnet, und erst Mitte der 1990er Jahre erhielten sie nach einer Reihe von spektakulären Fehlschlägen und Strafverfahren in den USA die heute übliche harmlosere Bezeichnung. Aber nur der Name hat sich geändert: Die Schulden sind nach wie vor das wesentliche Element dieser aggressiven Übernahmeaktionen.

Typischerweise weist eine Kapitalgesellschaft einen Eigenkapitalanteil von 80% und einen Schuldenanteil von 20% auf, für den es Zinsen zahlt. Bei einer Private Equity Übernahme wird dieses Verhältnis umgekehrt, da 80 bis 90% des Kaufpreises durch Fremdmittel finanziert werden. Der Private Equity Fonds stellt üblicherweise gerade mal 10 bis 20% des erforderlichen Kapitals als Barmittel bereit, während der Rest als Kredit aufgenommen wird. Die Vermögenswerte des zu übernehmenden Unternehmens werden dabei als Kreditsicherheit geboten, und sobald das betreffende Unternehmen übernommen worden ist, muss es (*nicht* aber der Private Equity Fonds) diese Kredite als Schulden ausweisen und die Zinszahlungen übernehmen.

Beispiel - der Fall Danish Telecom:

2005 wurde das dänische Fernmeldeunternehmen TDC für einen Preis von 12 Milliarden Euro durch eine Gruppe von fünf der größten Private Equity Firmen - Permira, Apax, Blackstone Group, KKR und Providence Equity - übernommen. Mehr als 80% des Kaufpreises wurden durch Kredite finanziert. Dadurch erhöhte sich die Schuldenquote des Unternehmens von 18 auf mehr als 90%. Mehr als die Hälfte der Vermögenswerte des Unternehmens wurden sodann unverzüglich in Form von Aktien an die neuen Inhaber und die Spitzenmanager verteilt. Um die Schulden zurückzuzahlen, wurden die für langfristige Entwicklungen vorgesehenen Barmittelrücklagen des Unternehmens in Anspruch genommen. Die neuen Eigentümer planen, das Unternehmen innerhalb von fünf Jahren nach seinem Erwerb wieder zu verkaufen.

“WERTERSCHLISSUNG”

Private Equity Firmen behaupten, sie seien wie niemand sonst fähig, in einem Unternehmen **“Werte zu erschließen”** und für die Fondsanleger freizusetzen. Eine Privatisierung soll das Unternehmen gegen den Druck schützen, der auf börsennotierten Firmen lastet und die volle Nutzung aller Ertragsmöglichkeiten verhindert. In der Praxis bedeutet dies ganz einfach,

dass riesige Barbeträge aus dem Unternehmen herausgepresst werden, indem es mit so viel Schulden wie möglich belastet wird und exorbitante Dividenden gezahlt werden. Das Hauptziel der “Privatisierung einer Kapitalgesellschaft” besteht darin, den Wert eines Unternehmens zu erschließen, indem hinter verschlossenen Türen, ohne jegliche Transparenz, Meldevorschriften



oder öffentliche Rechnungslegung, die Erträge verteilt werden.

Private Equity Firmenbürden dem jeweiligen Zielunternehmen aber nicht nur Schulden auf, sondern sie belasten es auch mit massiven ‘Beratungs’honoraren. Ein typisches Beispiel hierfür bot die Übernahme der Celanese Corporation durch die Private Equity Firma Blackstone Group im Jahr 2004. Die Blackstone Group berechnete der Celanese Corporation 45 Millionen US-Dollar für ‘Beratungs’dienste im Zusammenhang mit ihrer eigenen Übernahme!

Die Manager der Private Equity Fonds beziehen ein jährliches Verwaltungshonorar von 1 bis 2% und zusätzliche Honorare für jede einzelne Finanzdienstleistung, wobei es sich üblicherweise um weitere Schuldenaufnahmen des übernommenen Unternehmens handelt. Übernahmehonorare, Verwaltungshonorare und “Finanzberatungs”-Honorare können insgesamt bis zu 5% des verwalteten Kapitals ausmachen. Da dieses Kapital Milliarden von Dollar beträgt, belaufen sich die Honorare also mühelos auf Hunderte von Millionen Dollar. Somit kann eine Übernahme allein durch diese Honorare für die Private Equity Firma außerordentlich

profitabel sein, auch wenn das erworbene Unternehmen danach keine Gewinne mehr erzielt!

Wenn das erworbene Unternehmen wieder verkauft wird, erhält der Manager des Private Equity Fonds einen als **“carried interest”** bezeichneten Gewinnanteil, der üblicherweise etwa 20% beträgt.

Dies ist ein wesentlicher Aspekt, durch den sich eine Übernahme durch Private Equity grundlegend von dem vertrauteren Muster einer Unternehmensfusion oder -übernahme unterscheidet. Während nämlich normalerweise die Übernahmekosten vom Käufer getragen werden, **zahlt bei einer Übernahme durch Private Equity das Zielunternehmen die Kosten seiner eigenen Übernahme in Form von Kreditaufnahmen und Honoraren.**

In vielen Fällen wird das Immobilienvermögen eines Unternehmens aus dem sonstigen Betriebsvermögen ausgegliedert und hypothekarisch belastet, um Barmittel für die Finanzierung der Übernahme zu gewinnen. Ganz üblich ist dies bei Hotel- und Restaurantketten, die von Private Equity Firmen übernommen werden, sowie bei Einzelhandelsunternehmen wie Supermärkten und Kaufhäusern. Immobilien werden verkauft und zurückgepachtet, so dass Honorare und Barrenditen für die Fondsmanager anfallen, das Unternehmen aber gleichzeitig langfristig mit höheren Betriebskosten belastet wird. Immobilien hypothekarisch zu belasten, um eine Übernahme zu finanzieren, bedeutet nur, den Schuldenumfang bis zum Unerträglichen zu steigern.

Damit ist aber mit der Schuldenaufnahme noch keinesfalls Schluss. Wenn ein Unternehmen von einem Private Equity Fonds aufgekauft wurde, nehmen die neuen Eigentümer rasch zusätzliche Schulden auf, um hohe Dividendenzahlungen zu finanzieren, indem sie sich eines als **“Dividendenrekapitalisierung”** bezeichneten Mechanismus bedienen. Dieser Mechanismus besteht ganz einfach darin, dass sich das Unternehmen Geld leiht und dieses geliehene Geld als Dividende an den Private Equity Fonds auszahlt. Auch hier wieder besteht ein wesentlicher Unterschied zu den anerkannten Praktiken der Rechnungsführung eines Unternehmens. Während nämlich Dividenden normalerweise auf eine positive Bilanz schließen lassen, verwendet Private Equity Schulden, um Dividenden und Prämien zu finanzieren. Solche **“rekapitalisierten Dividenden”** machen heute fast ein Drittel aller Einkünfte der neuen Eigentümer im globalen Private Equity Sektor aus.



Beispiele 'Kassieren' durch Dividendenrekapitalisierungen

Im September 2004 investierten drei Private Equity Firmen - KKR, Carlyle Group und Providence Equity - gerade mal 550 Millionen US-Dollar im Rahmen einer 4.1 Milliarden US-Dollar Transaktion zur Übernahme des Satellitenbetreibers PanAmSat Corporation. Der restliche Betrag wurde durch 'Fremdmittel' finanziert. Nur einen Monat später nahm die PanAmSat Corporation einen weiteren Kredit auf, und KKR, Carlyle Group und Providence Equity zahlten an sich selbst eine Dividende in Höhe von 250 Millionen US-Dollar.

2001 investierte die europäische Private Equity Firma Permira 450 Millionen Euro, um für 2,5 Milliarden Euro die deutsche Chemiefirma Cognis zu übernehmen. Im Jahr vor dieser Übernahme hatte Cognis einen Gewinn nach Steuern in Höhe von 109 Millionen Euro erzielt. Nach der Übernahme durch Permira und einer Reihe von Dividendenrekapitalisierungen hatte Cognis eine hohe Zinslast zu tragen, so dass das Unternehmen trotz gestiegener Umsätze 2005 einen Verlust von 136 Millionen Euro verzeichnete - was aber Permira und Goldman Sachs Berichten zufolge nicht daran gehindert hat, dem Unternehmen bereits 850 Millionen Euro zu entziehen. Im Mai 2007 nahm Cognis durch die Plazierung neuer Anleihen und Darlehen in Höhe von 1,65 Milliarden Euro eine nahezu komplette Umschuldung vor.

Dividendenrekapitalisierungen sind für eine Private Equity Gesellschaft der direkteste Weg, um von ihrem vorübergehenden Besitz eines Unternehmens bereits zu profitieren, ehe es verkauft wird. Sie machen es möglich, dass die Private Equity Eigentümer einem Unternehmen schnell mehr Barmittel entziehen, indem sie ganz einfach seine Bilanz mit weiteren Schulden belasten. Wie die beiden vorstehenden Beispiele zeigen, wird durch Dividendenrekapitalisierungen die Schuldenquote sogar noch über das für traditionelle fremdfinanzierte Übernahmen typische Verhältnis von 20% Eigenkapital und 80% Schulden erhöht. In dem Maße, wie die Schulden immer größer werden, wachsen die physischen Anforderungen an die Arbeitnehmer, und nur noch der Konkurs kann den Schlusspunkt setzen.

Das kurzfristig angelegte, nicht tragfähige System der Dividendenrekapitalisierungen illustriert in perfekter Weise die Logik von Übernahmen durch Private Equity. Private Equity Firmen kaufen ein Unternehmen als Finanzwert mit dem Potenzial, für die neuen Eigentümer kurzfristig laufend Barmittel zu generieren. Hohe Renditen werden mit Hilfe aggressiver Umstrukturierungen zur Senkung der Kosten erzielt sowie durch

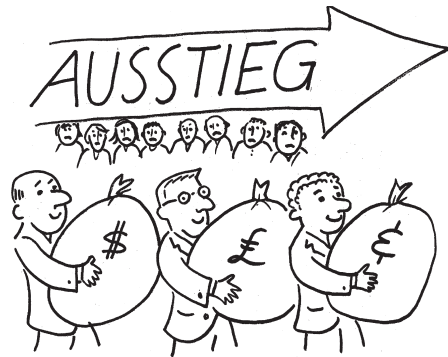
Umfinanzierungen über hohe Kredite. *Die bei solchen Transaktionen eingesetzten Milliarden von Dollar dürfen nicht mit Sachinvestitionen verwechselt werden. Ihr Ziel besteht darin, dem Unternehmen Barmittel zu **entziehen**, nicht aber, in Produktionsmitteln, Dienstleistungen oder Arbeitnehmern zu **investieren**.* Wie nachstehend gezeigt wird, geht es bei der Finanzstrategie der Fonds im wesentlichen darum, Steuern auf die gewaltigen Barmittel zu vermeiden, die ihnen und den Investoren zufließen.

“Private Equity Firmen wenden clevere neue Tricks an, um Firmenvermögen zu plündern, womit sie sich fette Honorare sichern und die Firmen, die sie dann wieder veräußern, ohne jede Substanz zurücklassen.”

Business Week, 30. Oktober 2006

“AUSSTIEG”

Eine Übernahmefirma erwirbt ein Unternehmen nicht nur, um dessen kurzfristige Fähigkeit auszunutzen, Barmittel zu erzeugen. Bereits zum Zeitpunkt der Übernahme plant die Private Equity Firma die Veräußerung des Unternehmens oder den **“Ausstieg”**. Der vorgesehene Zeitraum für den gesamten Vorgang von der Übernahme bis zum Ausstieg beträgt im Allgemeinen drei bis fünf Jahre und ist häufig noch wesentlich kürzer. Auch dies wiederum stellt einen wesentlichen Unterschied zwischen einer Übernahme durch Private Equity und einer traditionellen Unternehmensfusion oder -übernahme dar. Almedia Capital definiert dies in ihrem Private Equity “Glossar” wie folgt:



“**Ausstieg** – Private Equity Profis haben bereits den Ausstieg im Auge, wenn sie zum erstenmal einen Geschäftsplan prüfen. Mit Hilfe eines Ausstiegs ist ein Fonds in der Lage, seine Investition in einem Unternehmen zu Geld zu machen – durch eine Neuemission, die Veräußerung an einen strategischen Käufer, den Verkauf an eine andere Private Equity Firma oder den Rückverkauf an das Unternehmen selbst. Wenn ein Fondsmanager für eine potenzielle Investition keine eindeutige Ausstiegsmöglichkeit erkennt, wird er sie nicht tätigen.”



GLOSSAR: ÜBERNAHMEN DURCH PRIVATE EQUITY ENTSCHÜSSELT

Asset Class: Eine Vermögenskategorie, wie etwa Aktien, Anleihen oder Barmittel (Geldmarkt).

Ausstieg: Die Strategie der Private Equity Fonds, mit ihrer Investition Gewinne zu erzielen. Der Ausstieg kann in Form der direkten Veräußerung des Unternehmens an ein anderes Unternehmen, der Fusion mit einem anderen Unternehmen, des Verkaufs an einen anderen Private Equity Fonds oder der Rückwandlung des Unternehmens in eine Kapitalgesellschaft mit Hilfe eines Börsenganges erfolgen.

Carried interest: Ein dem Fondsmanager gezahlter Anteil an den Gewinnen eines Private Equity Fonds. Carried interest wird für gewöhnlich als Prozentsatz des Gesamtgewinns (auf der Grundlage der angestrebten Gewinnquote) des Fonds ausgedrückt und beträgt üblicherweise 20%. Der Fondsmanager erhält normalerweise 20% der Gewinne des Fonds, während die restlichen 80% der Gewinne an die Anleger ausgeschüttet werden.

Dividendenrekapitalisierung: Wenn das übernommene Unternehmen Geld leiht, um Barzahlungen an die Private Equity Firmen zu leisten, die es besitzen. Diese Dividendenausschüttungen erscheinen in der Bilanz des betreffenden Unternehmens als Verbindlichkeiten. Es ist dies eine Möglichkeit, wie Übernahmefirmen von ihren Investitionen profitieren, ehe sie aussteigen.

Flipping: Kauf und Verkauf eines Vermögenswertes innerhalb eines kurzen Zeitraums, um Gewinne mitzunehmen.

Fremdfinanzierte Übernahme oder LBO: Die Übernahme eines Unternehmens mit Hilfe von geliehenem Kapital (Anleihen oder Darlehen) oder Schulden zur Finanzierung des Kaufs. Häufig werden die Vermögenswerte des zu übernehmenden Unternehmens zur Besicherung der Kredite genutzt. Der Schuldenumfang kann 90 bis 95% der Kapitalausstattung des Unternehmens erreichen. Die Schulden erscheinen in der Bilanz des übernommenen Unternehmens, und der Barmittelzufluss des übernommenen Unternehmens wird zur Schuldentilgung verwendet. Mit Hilfe der Fremdfinanzierung können große Übernahmen getätigt werden, ohne viel Eigenkapital einzusetzen.

Fremdfinanzierung (leverage): Die Schuldenaufnahme, um Vermögenswerte zu erwerben, Betriebstätigkeiten zu entwickeln und Einnahmen zu steigern.

Hedgefonds: Ein von einem Managementteam für ein Leistungshonorar verwalteter Kapitalpool, der aktiv in einer Reihe von Märkten, darunter in Devisen, Rohstoffen, Derivaten, Effekten usw., investiert, und zwar üblicherweise kurzfristig und häufig in hohem Maße fremdfinanziert. Wegen der mit unregulierten, komplexen und fremdfinanzierten Investitionen verbundenen höheren Risiken stehen Hedgefonds normalerweise nur professionellen, institutionellen oder sonstigen zugelassenen Investoren offen. Üblicherweise kassieren Hedgefonds ein Leistungshonorar in Höhe von 20% ihrer Bruttorenditen. Hedgefonds kaufen sich zwar zunehmend auf den Kapitalmärkten ein und helfen bei der Finanzierung von Übernahmen durch Private Equity, müssen aber von Private Equity Fonds unterschieden werden.

Kapitalgewinnsteuer: Eine Steuer auf den bei der Veräußerung eines Vermögenswerts, der zu einem niedrigeren Preis erworben wurde, erzielten Gewinn. Die häufigsten Kapitalgewinne werden bei der Veräußerung von Aktien, Anleihen, Edelmetallen und Immobilien erzielt.

Private Equity: Beteiligung an nichtbörsennotierten Unternehmen. Private Equity bezieht sich insbesondere auf die Art, wie das Kapital aufgebracht wurde, d.h. von privaten Anlegern, statt am Kapitalmarkt.

Private Equity Fonds: Das von Private Equity Firmen investierte Kapital. Private Equity Fonds haben im Allgemeinen eine ähnliche Rechtsform wie eine KG oder GmbH mit der Private Equity Firma als haftendem Gesellschafter. Alle Investitionsentscheidungen werden vom haftenden Gesellschafter getroffen, der auch die üblicherweise als Portfolio bezeichneten Fondsinvestitionen verwaltet. Die meisten Private Equity Fonds stehen nur institutionellen Anlegern sowie sehr wohlhabenden Einzelpersonen offen. Häufig entspricht dies auch den geltenden Rechtsvorschriften, da Private Equity Fonds im Allgemeinen einer weniger strengen Aufsicht unterliegen als gewöhnliche Investmentfonds.

Private Equity: Beteiligung an nichtbörsennotierten Unternehmen. Private Equity bezieht sich insbesondere auf die Art, wie das Kapital aufgebracht wurde, d.h. von privaten Anlegern, statt am Kapitalmarkt.

Privatisierung: Private Equity Fonds erwerben Unternehmen (oder Unternehmensteile), indem sie Mehrheitsanteile an einem Unternehmen oder alle börsennotierten Aktien eines Unternehmens kaufen. Das Zielunternehmen hat sodann einen einzigen Aktionär - den Übernahmefonds - und wird nicht mehr öffentlich gehandelt.

Risikokapital: Eine Form des Private Equity Kapitals, die üblicherweise neuen Wachstumsunternehmen von professionellen, institutionellen Investoren zur Verfügung gestellt wird.

Schrottanleihen (Junk Bonds): Eine Anleihe ist eine Schuldverschreibung, mit der der Emittent gegenüber dem Inhaber eine Schuld anerkennt und sich verpflichtet, den ursprünglich geliehenen Betrag und Zinsen zu einem späteren Zeitpunkt zurückzuzahlen. Schrottanleihen werden von den Ratingagenturen nicht als Investitionspapiere eingestuft, deren Risiko minimal oder gering ist. Wegen ihres hochspekulativen Charakters bieten sie höhere Renditen, bedeuten aber auch ein höheres Risiko. Sie dienen dazu, dass zur Finanzierung einer Übernahme durch Private Equity erforderliche Kapital zu leihen.

Übernahme: Der Kauf eines Unternehmens oder einer Mehrheit der Unternehmensanteile.

Werterschließung: Ein Euphemismus für die Umleitung der Barmittel des Unternehmens in den Übernahmefonds. Strategien zur Werterschließung sind unter anderem die Veräußerung (und manchmal die Rückpachtung) von Immobilien, die Veräußerung anderer Sachwerte, die Auflösung von Rücklagen und der Einsatz von Vermögenswerten zur Besicherung neuer Kredite. Mit Hilfe dieser Praktiken werden umfangreichere Barmittel generiert, und deshalb heißt es, dass der Wert von Vermögenswerten des Unternehmens erschlossen wurde.



Wenn Private Equity Firmen ein Unternehmen privatisieren und durch Schuldenaufnahme, Dividenden, Honorare und Dividendenrekapitalisierungen "Werte freigesetzt" haben, steigen sie aus, indem sie das Unternehmen durch eine Neuemission wieder an die Börse bringen oder "**flippen**", d.h. es an einen anderen Private Equity Fonds verkaufen ('secondary buyout'). Der nächste Fonds findet sodann neue Wege, um über neue Schulden und die Realisierung von Vermögenswerten (Veräußerung von Sachwerten und Auflösung von Reserven) Barmittel zu gewinnen. Weltweit befinden sich nach Schätzungen 40% der Unternehmen, die Übernahmefonds gehören, bereits in der zweiten, dritten oder noch späteren Übernahmephase und damit in einem richtigen Finanzkarussell. Wenn ein Unternehmen von einem Fonds zum nächsten wechselt, werden immer mehr Arbeitsplätze beseitigt, da die Schulden noch weiter steigen.

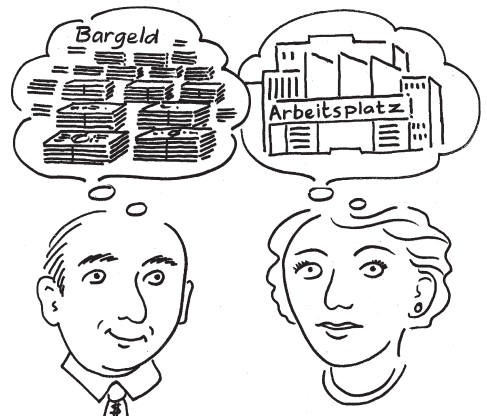
AUSSCHÜTTUNGEN

2003 wurde Debenhams, eine große britische Warenhauskette, durch CVC, Texas Pacific Group und Merrill Lynch Private Equity mit Hilfe eines Kredits von 1,4 Milliarden Pfund und gerade mal 600 Millionen Pfund Eigenkapital privatisiert. Finanziert wurde die Übernahme durch Hypotheken auf den Immobilienbestand der Debenhams-Warenhäuser und durch das Sachvermögen des Unternehmens besicherte Kredite. Über Dividendenrekapitalisierungen wurde die Schuldenlast des Unternehmens auf 1,9 Milliarden Pfund erhöht, um die Zahlung von 1,2 Milliarden Pfund Dividenden an die drei Private Equity Firmen zu finanzieren. Der 'Ausstieg' erfolgte, indem gerade 30 Monate nach der Privatisierung Debenhams-Aktien wieder an die Börse gebracht wurden. Allein durch die Dividende von 1,2 Milliarden Pfund verdoppelten die Private Equity Firmen ihr eingesetztes Kapital in nur 30 Monaten, während sich Debenhams hoffnungslos verschuldete.

DIE FOLGEN FÜR GEWERKSCHAFTEN:

Ständige Umstrukturierungen, verschwindende Arbeitgeber

Gewerkschaften haben sich stets gegen die Versuche von Unternehmensleitungen gewehrt, Kosten zu senken und Gewinne zu maximieren. Der gnadenlose Umstrukturierungsdruck ist nicht neu. *Neu* ist der radikale Wandel der Prioritäten der Unternehmensleitungen, wenn sich die Unternehmen im Besitz von Private Equity befinden. Sobald ein Übernahmefonds ein Unternehmen kontrolliert, stehen für die Unternehmensleitung nicht mehr die eigentlichen Betriebsvorgänge – Produktion von Waren oder Erbringung von Dienstleistungen – oder auch nur die Steigerung der Betriebsgewinne im Vordergrund. Ihr ausschließliches Anliegen ist statt dessen die Erzielung maximaler Erträge innerhalb kürzestmöglicher Zeit, *unabhängig von den langfristigen Folgen für die Produktion, die Produktivität und die Rentabilität*. Vermögenswerte – einschließlich Gebäude und Grundstücke – werden genutzt, um neue Kredite aufzunehmen und die Verschuldung zu erhöhen. Einzelne Betriebe können unabhängig von ihrer Produktivität und Leistung umstrukturiert, geschlossen oder verkauft werden. Nach Schließungen, Entlassungen und massiven Auslagerungen bleibt von einem Unternehmen häufig nur noch ein bloßer Firmenmantel. Nach der fremdfinanzierten Übernahme von Nabisco im Rahmen der damals einen neuen Rekord darstellenden Übernahmen von RJR Nabisco durch KKR im Jahr 1988 blieben nur noch die Nabisco-Marken übrig, ohne die meisten Produktionsbetriebe - und die Arbeitsplätze der gewerkschaftlich organisierten Arbeitnehmer, die deren Erfolg bewirkt hatten.





In dem Maße, wie die Barerträge für Dividenden, Rekapitalisierungen, Honorare und Schuldzinsen verwendet werden, gehen die Realinvestitionen unvermeidlich zurück. In Unternehmen, die von Private Equity Firmen übernommen werden, tätigen die neuen Eigentümer keine weiteren Investitionen in neue Maschinen, Ausbildung, Forschung und Produktentwicklung, weil die Barmittel dem Unternehmen entzogen werden. Dieser Rückgang der Realinvestitionen gefährdet die Beschäftigungssicherheit und den langfristigen Fortbestand einer Fabrik, eines Hotels usw. Zwar kann der Umsatz steigen, doch die Last der Schulden und Honorare kann dazu führen, dass das Unternehmen rote Zahlen schreibt.

Rückläufige Investitionen: Der Fall Eircom

Eircom, der staatliche Telekom-Provider Irlands, war ein Unternehmen, das langfristige strategische Investitionen benötigte. Das Unternehmen wurde 1998 von der Regierung privatisiert und 2001 von dem Private Equity Konsortium Valentia übernommen. Eircom bezahlte die Kredite mit der Emission von Anleihen, durch die sich die Schuldenquote des Unternehmens von 25 auf 70% erhöhte. Die Investitionen von Eircom gingen von 700 Millionen Euro im Jahr 2001 auf 300 Millionen im Jahr 2002 und 200 Millionen in den Jahren 2003 und 2004 zurück. *Während Eircom also seine Investitionen drastisch reduzierte, zahlte es an Valentia eine Dividende von 400 Millionen Euro.*

Für Private Equity Firmen stellen die Unternehmen, deren Übernahme sie planen, nur **“ein Vermögenspaket”**, nicht aber einen Dienstleistungserbringer oder einen Warenhersteller oder gar einen Beschäftigungsort dar. Für die Unternehmensleitung geht es nur darum, dieses Vermögenspaket mit Hilfe finanztechnischer Maßnahmen so zu manipulieren, dass kurzfristig maximale Barmittel erschlossen werden - und genau das ist die Triebkraft aller Umstrukturierungsentscheidungen. In dieser Gleichung figurieren die Arbeitnehmer bei der Entflechtung, Veräußerung, Belastung und Wiederveräußerung von Vermögenswerten nur als Kostenfaktoren.

“Private Equity Fonds streben üblicherweise den Ausstieg aus ihrer Investition zwei bis drei Jahre nach dem Kauf an. Dabei gibt es kein kompliziertes Geflecht von Beteiligten, auf die man Rücksicht nehmen muss, und das Verhältnis zu den Arbeitnehmern spielt kaum eine Rolle. Arbeitnehmer gelten in erster Linie als Kostenfaktoren.”

Business Review Weekly (BRW), August 2006

Was bedeutet dies für Gewerkschaften und Kollektivverhandlungen?

In großen Teilen der Welt beruhen Kollektivverhandlungen traditionell auf der Voraussetzung, dass Arbeitgeber investieren, dass diese Investitionen Produktivitätsgewinne bewirken und dass die Arbeitnehmer – mit Hilfe der kollektiven Macht ihrer Gewerkschaften – diese Gewinne in einen höheren Lebensstandard und bessere Arbeitsbedingungen umsetzen können. *Da der Zweck fremdfinanzierter Übernahmen darin besteht, durch Verschuldung in kürzestmöglicher Zeit Barmittel freizusetzen, löst Private Equity diese traditionelle Kopplung von Produktivität, Gewinnen und Löhnen auf, eine Kopplung, für die Gewerkschaften seit mehr als einem Jahrhundert gekämpft haben.*

Wenn der Betrieb nur ein ‘Vermögenspaket’ ist, drohen den Arbeitnehmern:

- laufende Umstrukturierungen, um Barmittel freizusetzen
- rückläufige Sachinvestitionen
- institutionalisierte Kurzfristigkeit
- zunehmende Auslagerung & Vergelegenlichung, um Kosten zu senken
- Veräußerungen & Schließungen, unabhängig von Produktivität und Rentabilität
- Verschlechterung der Arbeitsbedingungen
- sinkende Beschäftigungssicherheit
- unsichtbare Arbeitgeber



Unsichtbare Arbeitgeber?

Ein weiterer entscheidender Unterschied zwischen einer Übernahme durch Private Equity und einer traditionellen Übernahme auf dem Wege der Fusion und Akquisition besteht darin, dass nach den meisten innerstaatlichen Rechtsvorschriften **Übernahmen durch Private Equity nicht als eine Veränderung der Eigentumsverhältnisse gelten, die Folgen für die Arbeitsbeziehungen haben**. Auch die Bestimmungen der Europäischen Union sehen für solche Fälle keine Arbeitgeberverantwortung vor. Die Betriebsübergangsrichtlinie der EU, die für den Fall einer Übernahme die Kontinuität der Beschäftigungsbedingungen gewährleisten soll, findet auf den Fall einer Übertragung von Anteilseigentum keine Anwendung.

Dies hat für Gewerkschaften weitreichende Folgen, da die fehlende rechtliche Anerkennung eines Eigentümerwechsels den Private Equity Firmen die Möglichkeit bietet, die Verantwortung **als Arbeitgeber** im Kollektivverhandlungsprozess abzulehnen. Wenn sie von Gewerkschaften zur Aufnahme von Kollektivverhandlungen gedrängt werden (wie in den nachstehenden Fällen beschrieben), haben Private Equity Fonds stets behauptet, sie seien nur an einer 'Refinanzierung' des betreffenden Unternehmens beteiligt und bloß ein anderer 'Aktionär'.

BLACKSTONE GROUP: KEIN ARBEITGEBER?

Als eine der größten Private Equity Firmen in der Welt besitzt die Blackstone Group Unternehmen, die insgesamt 380 000 Arbeitnehmer weltweit beschäftigen. Während die Blackstone Group jedoch aktiv in Betriebsleitungsentscheidungen eingreift und aggressiv Umstrukturierungspläne durchsetzt, die Lohnkürzungen und Entlassungen bedingen, behauptet sie gleichzeitig, kein Arbeitgeber zu sein. Nach ihrem eigenen Firmenprofil hat die Blackstone Group nur 750 Arbeitnehmer!

Private Equity Fonds lehnen es energisch ab, als Arbeitgeber eingestuft zu werden, und beschreiben sich selbst lieber nach rein finanziellen Begriffen als eine **“asset class”** oder ein Anlageinstrument. Diese Fiktion wird durch die geltenden Rechtsvorschriften gestützt. Wenn es um den Betrieb und die Beziehungen zu den Arbeitnehmern geht, verschwindet der Arbeitgeber einfach.

Der Kampf bei Gate Gourmet

2002 wurde Gate Gourmet, das Cateringunternehmen der Swissair, von der Private Equity Firma Texas Pacific Group (neuerdings als TPG firmierend) im Rahmen einer überwiegend fremdfinanzierten Transaktion erworben. Um das Unternehmen im Hinblick auf einen lukrativen Ausstieg aus ihrer Investition umzustrukturieren, diktierte die Texas Pacific Group ein einschneidendes globales Kostensenkungsprogramm.

In Großbritannien sollte im Rahmen dieses Plans die Zahl der Beschäftigten um ein Drittel vermindert werden. Das Ziel in Deutschland waren Lohnkürzungen um 25% in Düsseldorf und um 20% an den anderen Standorten.

Damit startete Private Equity einen Kollisionskurs zwischen Gate Gourmet und den Gewerkschaften, der mit dem bekannten Kampf am Flughafen Heathrow in Großbritannien begann, als das Unternehmen mitten im Verlauf von Kollektivverhandlungen heimlich Hunderte von Vertragsarbeitnehmern einstellte. Die gewerkschaftsfeindliche Offensive griff sodann auf den Flughafen Düsseldorf in Deutschland über. Indem es sich über die etablierten Kollektivverhandlungspraktiken hinwegsetzte, forderte das Unternehmen Zugeständnisse auf Betriebsebene in Bezug auf die Arbeitszeit, den Urlaub und die Schichtzulagen. Die Gewerkschaft Nahrung-Genuss-Gaststätten (NGG) begann deshalb am 7. Oktober 2005 mit Streikmaßnahmen.

“Betriebliche Leithilfe” durch Private Equity

“Wir haben nicht die Absicht, in das tägliche Geschäft der Unternehmen in unserem Portfolio einzugreifen, doch bieten wir aufgrund unserer reichen Erfahrungen, unserer guten Branchenkenntnisse und des weiten globalen Netzes verbundener Partner eine unverzichtbare strategische, finanzielle und betriebliche Leithilfe für die Unternehmensleitungen!

Website der Texas Pacific Group





Nach acht Wochen Arbeitskampf konnte Anfang Dezember 2005 ein Kompromiss zwischen der Gewerkschaft und der lokalen Unternehmensleitung erzielt werden, doch die Texas Pacific Group intervenierte, und die Gate Gourmet Konzernleitung kündigte die Konfliktlösung einseitig auf. Als die NGG die Texas Pacific Group zu direkten Verhandlungen aufforderte, lehnte die Private Equity Firma jede Verantwortung für die Arbeitsbeziehungen bei Gate Gourmet ab.

Der Konflikt konnte erst im April 2006 nach einem erbitterten sechsmonatigen Streik beigelegt werden. Die Einheit und Entschlossenheit der Gewerkschaftsmitglieder machte es ihnen möglich, die Forderung des Unternehmens nach einer 10%igen Lohnkürzung zurückzuweisen.

Ausstieg im Geheimen

Am 2. März 2007 meldete Reuters folgendes:

“Einen Tag, nachdem die Texas Pacific Group sich der Forderung anderer mächtiger Private Equity Firmen nach mehr Transparenz angeschlossen hat, lässt ihr mysteriöser Verkauf von Gate Gourmet erkennen, wieviel Arbeit die Branche noch vor sich hat. Die Texas Pacific Group, die den Flugliniencaterer Ende 2002 von der Swissair kaufte, hat in aller Stille ihre Beteiligung an dem Unternehmen im Verlauf des letzten Jahres ohne jede Meldung vermindert und am Donnerstag nunmehr auch das letzte Stück an Merrill Lynch verkauft.“

Die Arbeitnehmer von Gate Gourmet erfuhren hierüber aus der Presse!

Zum Zeitpunkt der Übernahme beschäftigte Gate Gourmet in 140 Betriebsküchen in 29 Ländern mehr als 25 000 Arbeitnehmer. Heute betreibt es 97 Küchen mit 20 000 Arbeitnehmern.

Der Kampf bei der Tokyu Tourist Corporation

Die weitreichenden Konsequenzen für Gewerkschaftsrechte und Kollektivverhandlungen illustriert auch die Übernahme der Tokyu Tourist Corporation in Japan durch den Private Equity Fonds Active Investment Partners im März 2004. Die Tokyu Tourist Gewerkschaft, die dem IUL-Mitgliedsverband Service Tourism Rengo angehört, wurde über diese Übernahme erst einen Tag nach der abgeschlossenen Transaktion unterrichtet. Sie bemühte sich unverzüglich um Garantien für den geltenden Tarifvertrag und die Aufrechterhaltung der Arbeitsbedingungen ihrer Mitglieder. Was jedoch von der Unternehmensleitung als bloßer Aktionärswechsel dargestellt wurde, war in Wirklichkeit eine dramatische Veränderung des Organisations- und Verhandlungsumfelds der 1 600 Arbeitnehmer der Tokyu Tourist Corporation.

Von Beginn an lehnte es die Firma Active Investment Partners ab, die Gewerkschaft anzuerkennen, und begann statt dessen mit einer Reihe von Angriffen gegen Gewerkschaftsrechte - wozu auch die Bildung einer vom Unternehmen kontrollierten 'Arbeitnehmervereinigung' im Dezember 2004 gehörte. Mit der Aufhebung wichtiger Prämienbestimmungen des Tarifvertrags übten Active Investment Partners Druck auf die Mitglieder der Tokyu Tourist Gewerkschaft aus, diese Gewerkschaft zu verlassen und der Arbeitnehmervereinigung beizutreten. Es folgte eine Reihe systematischer Attacken auf Löhne und Nebenleistungen.

Gewerkschaftspräsident Tatsuya Matsumoto erklärte hierzu:

"Active Investment Partners sammelten nicht nur Informationen über die finanzielle Lage des Unternehmens, sondern auch über die Gewerkschaft, und kamen dabei wahrscheinlich zu dem Schluss, dass unsere Gewerkschaft ein 'Hindernis' für die Umstrukturierung des Unternehmens war."

Während also Active Investment Partners darangingen, dieses 'Hindernis' mit Hilfe einer Reihe unfairer Arbeitspraktiken zu beseitigen, setzte die Gewerkschaft ihren Kampf um Anerkennung fort und konnte die Solidarität ihrer Mitglieder im Betrieb wahren.



Diese innerbetrieblichen Kämpfe hatten auch politische Interventionen auf Landesebene zur Folge, indem sich die Service Tourism Rengo einer von Rengo geführten umfassenderen Diskussion über die Notwendigkeit anschloss, Private Equity Fonds durch die Zuweisung ihrer Arbeitgeberverantwortung zu regulieren. 2005 kam eine auf Gewerkschaftsdruck durchgeführte parlamentarische Untersuchung zu dem Schluss, dass Großaktionäre (darunter auch Private Equity Fonds) ihre Verantwortung als Arbeitgeber nicht damit ablehnen könnten, dass sie sich als bloße Aktionäre bezeichneten. Diese wichtige Schlussfolgerung gelangte jedoch nicht über den Parlamentsausschuss hinaus. In Japan - und in anderen Ländern - haben Gewerkschaften nach wie vor die wichtige Aufgabe, diese Untersuchungsergebnisse in einem verbindlichen rechtlichen Rahmen zu verankern, der Private Equity Fonds als Arbeitgeber anerkennt und sie an Gesetze und Vorschriften über Gewerkschaftsrechte und Kollektivverhandlungen bindet.

“Wer also ist ein “Arbeitgeber”?

Eines Tages kommt ein Investmentfonds und erwirbt die Mehrheit der Aktien eines Unternehmens. Nach dem Gewerkschaftsgesetz ist eine Investmentfirma ein Aktionär und kein Arbeitgeber. Ein Arbeitgeber ist ein Unternehmen, und der Verhandlungspartner einer Gewerkschaft ist ebenfalls ein Unternehmen. In Wirklichkeit aber wird das Unternehmen von einem Investmentfonds kontrolliert, und deshalb hat das Unternehmen selbst nur noch beschränkte Vollmachten. In anderen Worten, ein Unternehmen kann nicht mehr die Autorität als Arbeitgeber ausüben. Im Verlauf unseres Arbeitskonflikts stellten wir fest, dass es unter diesen Bedingungen sinnlos war, mit dem Unternehmen zu verhandeln.”

Tatsuya Matsumoto, Präsident, Tokyu Tourist Gewerkschaft

GEGEN DAS ÖFFENTLICHE INTERESSE

Gegen die zunehmende Kritisierung als "Heuschrecken" und "Ausschlachter" wehren sich die Private Equity Fonds und ihre Lobbyisten mit der Behauptung, dass die Privatisierung von Unternehmen diese schlanker, wettbewerbsfähiger und letztendlich wachstumsfähig mache. Sie können dabei auf Unternehmen verweisen, die im Besitz von Private Equity neues Personal eingestellt und den Umsatz gesteigert haben oder erfolgreich an die Börse gebracht worden sind. Bei diesem Argument bleiben jedoch die grundlegenden Besonderheiten des Übernahmegeschäfts außer Acht. Die wenigen "Erfolgsgeschichten" der Private Equity Übernahmebranche gehen von einer kurzfristigen Betrachtungsweise aus, nach der das Unternehmen zu dem einzigen Zweck besteht, den Investoren und Fondsverwaltern maximale kurzfristige Gewinne zu liefern. Die Realität sieht aber ganz anders aus:



- Private Equity als Geschäftsmodell, das darauf beruht, hohe Schulden zu nutzen, um dem Unternehmen maximale Gewinne zu entziehen, bedingt eine grundlegende Umwandlung des Betriebs. Barmittel werden nicht mehr in Sachwerten investiert.
- Extrem hohe Schulden stellen auch die Nachhaltigkeit der Unternehmen, die als Erfolgsgeschichten propagiert werden, in Frage.
- Soweit mehr Arbeitnehmer beschäftigt werden, geschieht dies nur auf Kosten der Beschäftigungssicherheit, der Arbeitsbedingungen, der Löhne und der langfristigen Zukunft des Unternehmens.
- Die riesige Welle kreditfinanzierter privater Übernahmen vermehrt die Masse hoch riskanter minderwertiger Unternehmensanleihen in einem Umfang, der wiederum das gesamte Finanzsystem bedroht. Ein größerer Zusammenbruch eines der Fonds könnte eine Finanzkrise auslösen und



massenweise Arbeitsplätze und Pensionskassen im öffentlichen und privaten Sektor vernichten.

- Kurzfristigkeit wird in den Betrieben und in der Gesellschaft institutionalisiert. Massive Verschuldung, minimale oder keine Steuern und die ausschließliche Konzentration auf kurzfristige Finanzgewinne schädigen die Gesellschaft insgesamt.

ÜBERNAHMEN gg. RISIKOKAPITAL

Obwohl sich Private Equity Firmen um eine Korrektur ihres Bildes als ausschachtende "Heuschrecken" bemühen, indem sie auf die Bedeutung von Risikokapital für die Gründung von neuen Unternehmen hinweisen, bleibt unbestritten, dass Risikokapitalfonds und Private Equity Übernahmefonds in völlig verschiedenen Welten operieren. Mehr als 70% der von Private Equity Firmen aufgebrauchten Gelder werden genutzt, um bestehende Unternehmen zu übernehmen. Dadurch werden Investitionen von echten Risikokapitalfonds abgezogen, die sich auf die längerfristige Entwicklung neuer Unternehmen konzentrieren.

Risikokapital- oder Startkapitalfonds tragen im Allgemeinen zur Schaffung von Arbeitsplätzen bei, da sie Kapital für neue Unternehmen bereitstellen, während Private Equity Übernahmefonds mit ihrem Streben, den von ihnen übernommenen Zielunternehmen Barmittel zu entziehen, eher Arbeitsplätze vernichten und die Beschäftigungssicherheit gefährden. In den letzten fünf Jahren ist das für Neugründungen eingesetzte Risikokapital im Verhältnis zu den für Übernahmen aufgebrauchten Mitteln ständig geringer geworden. In Großbritannien, wo die stärkste Zunahme von Private Equity Übernahmen außerhalb Nordamerikas zu verzeichnen war, macht Risikokapital nicht einmal mehr 7% aller Private Equity Investitionen aus. Und dennoch erfolgt die politische Lobbyarbeit der Private Equity Firmen nach wie vor über sogenannte 'Risikokapitalverbände'.

Hinter verschlossenen Türen

Indem im Verlauf von vielen Jahrzehnten nach und nach Rechnungslegungs-, Veröffentlichungs- und Meldevorschriften für Publikumsgesellschaften erlassen wurden, konnte ein unverzichtbares Instrument geschaffen werden, um der Macht der Konzerne Schranken zu setzen und das Interesse der Öffentlichkeit zu schützen. Wird ein Unternehmen im Zuge einer Übernahme durch Private Equity privatisiert, verschwinden all diese Schranken mit einem Schlag. Es gibt keine Hauptversammlungen mehr, weil es nur noch einen Aktionär gibt - den Fonds. Es gibt keine Veröffentlichungsvorschriften mehr, was bedeutet, dass die Arbeitnehmer des Unternehmens oder die von seinen Tätigkeiten betroffene breitere Öffentlichkeit keine regelmäßigen Informationen über die Entwicklung des Unternehmens und seine finanzielle Situation erhalten.

Private Equity Firmen haben sich Forderungen nach Transparenz ihrer Geschäftstätigkeiten mit dem Argument widersetzt, dass die Fondsanleger uneingeschränkten Zugang zu allen Informationen haben, die sie benötigen. Wie bei der Diskussion über die Beschäftigungskonsequenzen der Fonds wird auch mit diesem Argument das grundlegende Problem umgangen.

Anlagen in Private Equity sind naturgemäß auf einen sehr kleinen Kreis beschränkt und stehen nur sehr großen institutionellen Anlegern und äußerst wohlhabenden Einzelpersonen offen. Informationen über Publikumsgesellschaften sind dagegen allgemein zugänglich - auch Nicht-Aktionären. Die Private Equity Branche ist so beschaffen, dass die Fondsmanager jede Freiheit haben, die von ihnen gekauften Unternehmen mit dem jeweiligen Managementteam ihrer Wahl zu besetzen. Die einzige Forderung an die Fondsmanager lautet, dass sie hohe Renditen erwirtschaften, indem sie den Unternehmen Barmittel entziehen und diese dem Fonds zuleiten.

Der Angriff gegen die Einnahmen der öffentlichen Hand

Die rasche Expansion der Private Equity Firmen wurde durch außerordentlich günstige steuerliche Rahmenbedingungen gefördert. Zwar profitieren alle Unternehmen von der Tatsache, dass Zinsen für geliehenes Geld steuerlich abzugsfähig sind, doch die Übernahmefonds profitieren hiervon in weit größerem Umfang, weil sie sich ausschließlich auf Kredite als Instrument zur "Wertfreisetzung" stützen. Tatsächlich funktioniert das Übernahmegeschäft mit Hilfe von Krediten nur, weil es Steuerschlupflöcher gibt und keine Beschränkungen der Schuldenquote der Unternehmen.



Darüber hinaus können Private Equity Firmen Honorare, Rekapitalisierungen und Carried Interest als **“Kapitalgewinne”**, statt als Einkommen behandeln. In den meisten Ländern gilt für Einkommen ein höherer Steuersatz als für Kapitalgewinne. Dies bietet Private Equity Firmen ein gewaltiges Steuerschlupfloch, das sie in vollem Umfang nutzen. Nach einer jüngsten Schätzung hat die Blackstone Group in den USA im Zusammenhang mit den 1,55 Milliarden US-Dollar, die sie im Jahr 2006 an Honoraren für “carried interest” kassiert hat, 310 Millionen US-Dollar allein dadurch gespart, dass sie diese Honorare als Kapitalgewinne (Steuersatz 15%), statt als Einkommen (Steuersatz 35%) deklarierte.

Übernahmefonds erzielen außerdem maximale Steuervorteile durch die Nutzung ausländischer Steueroasen. Die Private Equity *Firmen* haben zwar ihren Sitz in den großen Finanzzentren, doch die von ihnen verwalteten *Fonds* sind in ausländischen Steueroasen eingetragen. Indem sie alle verfügbaren Steuerschlupflöcher nutzen, erwirtschaften die Übernahmefirmen nicht nur astronomische Renditen, sondern sie vermindern auch die Einnahmen der öffentlichen Hand. So zahlten beispielsweise fünf der zehn größten britischen Firmen im Besitz von Private Equity 2005/06 in Großbritannien keine Körperschaftssteuer. Ungeachtet eines Gesamtumsatzes von mehr als 12 Milliarden Pfund und Betriebsgewinnen von 400 Millionen Pfund erhielten die zehn Unternehmen insgesamt vielmehr eine Körperschaftssteuergutschrift von 11 Millionen Pfund! United Biscuits, der größte britische Biskuithersteller, der der Blackstone Group und PAI Partners gehört, erzielte 2006 einen Betriebsgewinn von 202 Millionen Pfund bei einem Umsatz von 1,2 Milliarden Pfund. Dennoch erhielt das Unternehmen eine Steuer*gutschrift* von über 22 Millionen Pfund.

Die Körperschaftssteuer zu vermindern oder völlig zu umgehen, gehört zu den wesentlichen Elementen fremdfinanzierter Übernahmen - wobei andere Unternehmen und die Gesellschaft als Gesamtheit das Defizit finanzieren müssen. Welche Zukunft stellt sich in Bezug auf die Aufgaben der öffentlichen Hand für Gesundheit, Bildung und Renten, wenn allein im Jahr 2006 die von Private Equity Firmen unter dem Einsatz von 725 Milliarden US-Dollar erworbenen Unternehmen kaum oder gar keine Steuern zahlten? Private Equity bedeutet einen Angriff gegen die Einnahmen der öffentlichen Hand zu einem Zeitpunkt, da die Regierungen behaupten, es fehle ihnen an Geldern für wesentliche soziale Dienste.

GEWERKSCHAFTSAKTIONEN – DIE ORGANISIERUNGSAUFGABE

Übernahmen durch Private Equity bewirken zweifellos eine grundlegende Veränderung der Rahmenbedingungen, unter denen Gewerkschaften organisieren und verhandeln.

Wie sollten Gewerkschaften hierauf reagieren?

Da heute praktisch alle Publikumsgesellschaften von Private Equity übernommen werden können, sind die Gewerkschaften ständig in einem Umfeld tätig, in dem jederzeit ein Übernahmeangebot erfolgen kann. Mit Hilfe defensiver Verhandlungstaktiken vor einer Übernahme sollten Gewerkschaften deshalb die folgenden Zielen anstreben:

- Stärkung von Unternehmens- und Branchentarifvereinbarungen, um tarifvertragliche Unterschiede auszugleichen und die Verhandlungsposition zu festigen. Unterschiedliche Regelungen in Tarifverträgen und unterschiedliche gewerkschaftliche Organisationsgrade innerhalb eines Unternehmens sowie die Schwächung landes- oder branchenweiter Tarifvereinbarungen fordern die Art gewerkschaftsfeindlicher Aggression heraus, wie sie die Maßnahmen bei Gate Gourmet darstellten, wo die neuen Finanzeigentümer bewusst gegen die günstigsten Tarifverträge und stärksten Gewerkschaftsorganisationen vorgingen, um diese zu isolieren und die Arbeitsbedingungen innerhalb des Gesamtunternehmens zu verschlechtern;
- Aushandlung von Betriebsübergangsbestimmungen oder Bestimmungen über Eigentümerwechsel, die die Kontinuität der Beschäftigungssicherheit und die Anerkennung der Gewerkschaft im Fall einer Übernahme gewährleisten;
- Sicherstellung, dass solche Bestimmungen zu rechtlich verbindlichen Verkaufsbedingungen gemacht werden, wenn eine Unternehmensleitung mit potentiellen Private Equity Käufern verhandelt;



- Aushandlung umfassenderer Bestimmungen, die als "Giftpille" wirken und das Unternehmen für Private Equity Fonds weniger attraktiv machen (ähnlich wie Aktionärsrechte oder Stimmrechtspläne für Aktionäre von börsennotierten Unternehmen). z.B. Bestimmungen, wonach jede Umstrukturierung, Verminderung der Belegschaft, Übertragung oder Ausgliederung vor oder nach einem Eigentümerwechsel der vorherigen Zustimmung der Gewerkschaft bedarf.

Verhandlungen mit Private Equity bei Linde

Als die Firma Linde in Deutschland 2006 ihr Gabelstaplerunternehmen Kion an Private Equity verkaufen wollte, gelang es der Gewerkschaft, die Prüfung der Geschäftspläne der möglichen Käufer für das Unternehmen zur Ausschreibungsbedingung zu machen. Die Private Equity Firma KKR gewann schließlich die Ausschreibung, nachdem sie zugesagt hatte, das Investitions- und Beschäftigungsvolumen bis 2011 unverändert zu lassen. Der Fall Kion zeigt, dass potenzielle Private Equity Eigentümer unmittelbar in den Verhandlungsprozess einbezogen und Finanzfragen zum Verhandlungsgegenstand gemacht werden können, wenn Gewerkschaften über eine genügend starke Verhandlungs- und Mobilisierungsposition verfügen.

Kollektivverhandlungsstrategien können durchaus mit Aktionärsstrategien und umfassenderen juristischen Strategien kombiniert werden:

- Gemeinsame Strategien von Gewerkschaften und Aktionären, gestützt auf die Investitionen einer gewerkschaftlichen Pensionskasse in einem Unternehmen, oder in Form von Bündnissen mit anderen Aktionären oder in beiderlei Form konnten in einigen Fällen erfolgreich angewandt werden, um eine Übernahme durch Private Equity zu verhindern.

- Gegen Übernahmen durch Private Equity kann auch mit rechtlichen Argumenten vorgegangen werden, wenn nachgewiesen werden kann, dass sie wettbewerbshemmend wären, Pensionssysteme gefährden könnten oder eine gesetzlich vorgeschriebene öffentliche Dienstleistung nicht mehr erbringen würden.

Wenn eine Übernahme bereits erfolgt ist, können Gewerkschaften

- Private Equity Fonds als Arbeitgeber im Zusammenhang mit Kollektivverhandlungen aggressiv direkt angehen und
- im Rahmen des Kollektivverhandlungsprozesses die finanziellen Vorkehrungen, die die Strategien der neuen Unternehmensleitung diktieren, in Frage stellen und über ihre Folgen für Beschäftigung und Arbeitsbedingungen verhandeln. Die gewerkschaftliche Verhandlungsstärke muss genutzt werden, um die Plünderung der Ressourcen des Unternehmens möglichst zu verhindern, indem beispielsweise gegen eine weitere Kreditaufnahme in Form der Dividendenrekapitalisierung usw. vorgegangen wird.

Wirksame Verhandlungen mit den neuen Finanzgeiztümern erfordert einen Grad der Koordinierung und die Fähigkeit, rasch auf Bedrohungen zu reagieren, die über die aktuellen Kapazitäten der meisten Gewerkschaften hinausgehen. Deshalb ist es dringend erforderlich, die Gewerkschaftsarbeit in diesen Bereichen zu stärken, in erster Linie durch Steigerung der Forschungs- und Organisationsressourcen auf nationaler und internationaler Ebene.



GEWERKSCHAFTSAKTIONEN - MOBILISIERUNG UND INTERVENTIONEN FÜR EINE REREGULIERUNG

So wie Private Equity Übernahmefonds verschiedene Formen der “kreativen Finanzierung” nutzen, um das öffentliche Interesse sowie die Rechte und die Beschäftigungssicherheit von Millionen Arbeitnehmern zu gefährden, müssen Gewerkschaften **kreative Organisationsstrategien** entwickeln, um das öffentliche Interesse zu verteidigen.

Macht und Reichweite von Private Equity beruhen auf einer günstigen Kombination von Veränderungen der Regeln für Finanzmärkte, Pensionskasseninvestitionen und Körperschaftssteuern. In anderen Worten: Deregulierung.

Die steigende Zahl der Übernahmen durch Private Equity beruhte auf gezielten Änderungen bestimmter Rechtsvorschriften, die das Ergebnis der strategischen Lobbykampagnen und der politischen Arbeit der Private Equity Übernahmefonds waren. Mit diesen Änderungen sollen die den Übernahmefonds zur Verfügung stehenden Kapitalquellen erweitert und die Körperschaftssteuern auf Transaktionen, die hohe Kredite und den Verkauf von Unternehmen umfassen, vermindert oder ganz aufgehoben werden. Solche Änderungen der Rechtsvorschriften sind im Einzelnen von Land zu Land verschieden, folgen aber im allgemeinen dem gleichen Muster.

Gewerkschaften müssen Politiker und Parteien mobilisieren, um ein Regulierungsumfeld zu schaffen, das Sachinvestitionen auf der Grundlage der folgenden Elemente fördert:

- der langfristigen Interessen der Erwerbsbevölkerung
- der langfristigen Beschäftigungssicherheit
- der Beschäftigungsförderung auf der Grundlage einer Agenda für menschenwürdige Arbeit
- des umfassenden Schutzes der Gewerkschaftsrechte

So wurden beispielsweise 2003 durch Änderungen des US-amerikanischen Steuerrechts bestimmte Formen der Einnahmen von Kapitalgesellschaften für Steuerzwecke neu definiert und damit Dividendenrekapitalisierungen im Zusammenhang mit fremdfinanzierten Übernahmen gefördert. Ebenfalls im Jahr 2003 beseitigte die Sozialdemokratische Regierung Deutschlands die bei der Veräußerung von Unternehmen fällige Kapitalgewinnsteuer. Mit dieser auf Drängen der Finanzlobby vorgenommenen Änderung begann der Aufstieg von Private Equity in Deutschland. Und neue deutsche Rechtsvorschriften, die im weiteren Verlauf des Jahres 2007 in Kraft treten sollen, werden die Eintragung von Private Equity Fonds als beschränkt haftende Partner ermöglichen und damit ihre weitere Expansion fördern.

In Australien wurden im Dezember 2006 Änderungen der Steuergesetze vorgenommen, um ausländische Investoren von der 30%igen Kapitalgewinnsteuer zu befreien. Die Folge war eine Welle ausländischer Private Equity Übernahmeangebote, so dass sich der Umfang dieser Übernahmeangebote von 1,9 Milliarden Australischen Dollar im gesamten Jahr 2005 auf 33,4 Milliarden Australische Dollar erhöhte.

Jede Phase des Wachstums der Übernahmefonds wurde durch vorangehende Änderungen der Rechtsvorschriften eingeleitet. Diese Änderungen können und müssen durch politisches Handeln umgekehrt werden.

Die kritischen Phasen der schrittweisen Umwandlung von Steuersystemen und Finanzmarktregulierungen, die Private Equity Übernahmen fördern, rechtzeitig zu erkennen, ist für eine Gewerkschaftsstrategie, mit der gegen solche Änderungen vorgegangen werden soll, unerlässlich. Diese Entwicklung zu verstehen, kann uns dabei helfen, die Änderungen der Rechtsvorschriften zu bekämpfen und umzukehren - und hierfür die Unterstützung der Öffentlichkeit zu gewinnen, indem wir eindeutig aufzeigen, wie Private Equity Übernahmefonds Volksvermögen vernichten.

Der Boom der fremdfinanzierten Übernahmen in den USA in den 1980er Jahren brach wegen der für das Übernahmegeschäft ungünstigen Zins- und Börsenentwicklungen zusammen. Einige Fonds gingen in Konkurs, andere schränkten ihren Tätigkeitsbereich ein. Nun aber sind sie wieder da, und ihre Attacke erfolgt in weltweitem Umfang. Die Schäden der 1980er Jahre lassen sich jedoch nicht reparieren - Unternehmen wurden geplündert und Tausende von Arbeitsplätzen gewerkschaftlich organisierter Arbeitnehmer wurden beseitigt. Einige Schrottanleihenhändler erhielten zwar Gefängnisstrafen, doch



unternahm der Gesetzgeber nichts Wesentliches, um eine Wiederholung zu verhindern - und genau das ist die entscheidende Lehre. Arbeitnehmer - und die Gesellschaft insgesamt - können nicht einfach darauf warten, dass der aktuelle Zyklus in Kürze ausläuft, wie es von Finanzexperten und privaten Analysten immer häufiger vorhergesagt wird.

Zur Zeit werden Übernahmen durch Private Equity zunehmend kritisiert, und die Übernahmefonds befinden sich in der Defensive. Die Reaktion der Branche besteht darin, weiterzumachen wie bisher und sich gleichzeitig für eine "Selbstregulierung" einzusetzen. Gewerkschaften müssen alle Bemühungen um eine solche Selbstregulierung (oder "Verhaltensordnungen") ablehnen und sich statt dessen politisch für eine Regulierung durch die Regierungen einsetzen.

Die Umkehrung der Deregulierung früherer Jahre und die **Reregulierung** können bewirken, dass Anlagekapital nicht mehr in Kapital vernichtender Weise eingesetzt wird, sondern vielmehr wieder nützlichen Zwecken dient, die der ganzen Gesellschaft zugute kommen, indem sie zu langfristigem Wachstum beitragen. Eine obligatorische staatliche Regulierung ist die einzig sichere Verteidigung gegen Übernahmefonds.

Ein unerlässliches Element jeder Kampagne für eine Reregulierung ist die Forderung, dass die für Publikumsgesellschaften geltenden Meldevorschriften auch für Unternehmen gelten, die von Private Equity übernommen wurden. Diese Vorschriften, wie unzulänglich sie auch sein mögen, wurden erlassen, um ein gewisses Maß an Transparenz und Offenlegung zu gewährleisten, und müssen auch auf Private Equity Übernahmefonds angewandt werden.

Transparenz ist nicht nur unerlässlich, um die Tätigkeiten der Fonds insgesamt zu beleuchten, sondern auch, um die öffentliche Überprüfung ihrer Finanzvorgänge auf der Ebene des einzelnen Unternehmens, das sie kaufen und veräußern, zu ermöglichen. Wir haben am erwähnten Beispiel des Linde/Kion-Geschäfts gesehen, wie die Offenlegung der Geschäftspläne *vor der Übernahme* wesentlich dazu beigetragen hat, die sofortige Ausschlichtung der Vermögenswerte des Unternehmens zu verhindern und die Beschäftigung zu sichern. Wir haben ferner Beispiele für Unternehmen angeführt, die durch Fremdfinanzierung, Rekapitalisierungen und die Weiterveräußerung wertvoller Vermögensteile auf einen bloßen Firmenmantel reduziert wurden. Obligatorische Transparenz ist eine notwendige, wenn auch nicht

ausreichende Voraussetzung, um diese Form der großangelegten finanziellen Ausplünderung zu verhindern.

Märkte – und insbesondere Finanzmärkte – haben immer der Regulierung bedurft, nicht zuletzt, um ihre Selbstzerstörung zu verhindern. Die Private Equity Firmen und ihre Propagandisten behaupten, dass der Rückfluss von “Werten” an Investoren in jedermanns Interesse sei, weil Investoren am besten wüssten, wie man investieren müsse. Dies ist offensichtlich falsch, wie die bisherigen und aktuellen Ergebnisse des fremdfinanzierten Übernahmebooms gezeigt haben. Was für den einzelnen Investor am besten ist, ist nicht unbedingt auch am besten für das einzelne Unternehmen, seine Arbeitnehmer, die Gemeinschaft oder die Volkswirtschaft insgesamt. Das Übernahmegeschäft und seine finanziellen Methoden zu regulieren, ist eine dringende Aufgabe der Selbstverteidigung der Gesellschaft.

Diese Aufgabe wird Gewerkschaftsaktionen auf nationaler und internationaler Ebene notwendig machen, um sicherzustellen, dass die Fonds zurückgestutzt und ihre Tätigkeiten eingedämmt werden.



Anhang: die 50 größten Private Equity Übernahmefonds

Im Zeitraum 2002-2006 sammelten die 50 größten Private Equity Übernahmefonds insgesamt 551 Milliarden US-Dollar, womit sie 75% der weltweiten Übernahmetätigkeiten finanzierten. Bei einem vorsichtig geschätzten Multiplikationsfaktor von 5 verfügten sie somit über ein Übernahmepotential von 2,76 Billionen US-Dollar.

(Quelle: Private Equity International http://www.six-uk.com/PEI/PEI50_Brochure_final.pdf)

Rangfolge der 50 größten Übernahmefonds

1	The Carlyle Group	USD 32,5 Millionen
2	Kohlberg Kravis Roberts	USD 31,1 Millionen
3	Goldman Sachs Principal Investment Area	USD 31 Millionen
4	The Blackstone Group	USD 28,36 Millionen
5	TPG	USD 23,5 Millionen
6	Permira	USD 21,47 Millionen
7	Apax Partners	USD 18,85 Millionen
8	Bain Capital	USD 17,3 Millionen
9	Providence Equity Partners	USD 16,36 Millionen
10	CVC Capital Partners	USD 15,65 Millionen
11	Cinven	USD 15,07 Millionen
12	Apollo Management	USD 13,9 Millionen
13	3i Group	USD 13,37 Millionen
14	Warburg Pincus	USD 13,3 Millionen
15	Terra Firma Capital Partners	USD 12,9 Millionen
16	Hellman & Friedman	USD 12 Millionen
17	CCMP Capital	USD 11,7 Millionen
18	General Atlantic	USD 11,4 Millionen
19	Silver Lake Partners	USD 11 Millionen

20	Teachers' Private Capital	USD 10,78 Millionen
21	EQT Partners	USD 10,28 Millionen
22	First Reserve Corporation	USD 10,1 Millionen
23	American Capital	USD 9,57 Millionen
24	Charterhouse Capital Partners	USD 9 Millionen
25	Lehman Brothers Private Equity	USD 8,5 Millionen
26	Candover	USD 8,29 Millionen
27	Fortress Investment Group	USD 8,26 Millionen
28	Sun Capital Partners	USD 8 Millionen
29	BC Partners	USD 7,9 Millionen
30	Thomas H. Lee Partners	USD 7,5 Millionen
31	Leonard Green & Partners	USD 7,15 Millionen
32	Madison Dearborn Partners	USD 6,5 Millionen
33	Onex	USD 6,3 Millionen
34	Cerberus Capital Management	USD 6,1 Millionen
35	PAI Partners	USD 6,05 Millionen
36	Bridgepoint	USD 6,05 Millionen
37	Doughty Hanson & Co	USD 5,9 Millionen
38	AlpInvest Partners	USD 5,4 Millionen
39	TA Associates	USD 5,2 Millionen
40	Berkshire Partners	USD 4,8 Millionen
41	Pacific Equity Partners	USD 4,74 Millionen
42	Welsh, Carson, Anderson & Stowe	USD 4,7 Millionen
43	Advent International	USD 4,6 Millionen
44	GTCR Golder Rauner	USD 4,6 Millionen
45	Nordic Capital	USD 4,54 Millionen
46	Oak Investment Partners	USD 4,06 Millionen
47	Clayton, Dubilier & Rice	USD 4 Millionen
48	ABN AMRO Capital	USD 3,93 Millionen
49	Oaktree Capital Management	USD 3,93 Millionen
50	Summit Partners	USD 3,88 Millionen



Im Februar 2007 startete die IUL eine neue Website für Gewerkschafter: **The IUF's Private Equity Buyout Watch**. Mit dieser Website sollen Firmenübernahmen durch Private Equity und ihre Folgen für die Arbeitnehmer beobachtet werden. Die Website enthält Elemente, die diese Broschüre ergänzen:

- **Nachrichten** - Links zu Nachrichten über bedeutende Übernahmen durch Private Equity Firmen, vor allem von Unternehmen in IUL-Sektoren
- **Forschung & Analyse** - Hintergrundinformationen, Forschungsergebnisse und Analysen einzelner Sektoren (wie Lebensmittel, Getränke, Hotelgewerbe und Cateringbranche), die in das Visier von Übernahmefonds geraten sind
- **Regulierung/Politische Aktionen** - Dokumente, Eingaben, Schreiben, Berichte und Medienmeldungen über gewerkschaftliche Forderungen nach der Regulierung von Private Equity Übernahmen und Reaktionen der Wirtschaft und der Regierungen.

WWW.BUYOUTWATCH.INFO

Die Internationale Union der Lebensmittel-, Landwirtschafts-, Hotel, Restaurant-, Café- und Genussmittelarbeiter-Gewerkschaften (IUL) ist ein internationaler Gewerkschaftsbund, der Arbeitnehmer in den folgenden Branchen vertritt:

- Landwirtschaft und Plantagen
- Erzeugung und Verarbeitung von Lebensmitteln und Getränken
- Hotels, Gaststätten und Cateringdienste
- alle Stufen der Tabakverarbeitung

Der IUL gehören gegenwärtig 366 Gewerkschaften in 122 Ländern an, die insgesamt mehr als 11 Millionen Arbeitnehmer vertreten.

IUL-Kontakte:

E-Mail: iuf@iuf.org

Postadresse: Rampe du Pont-Rouge 8, CH-1213 Petit-Lancy (Schweiz)

Telefon: + 41 22 793 22 33

Fax: + 41 22 793 22 38

www.iuf.org

Angesichts der globalen Bedrohung durch Private Equity Übernahmen will diese Broschüre Gewerkschaftern deutlich machen, was in Wirklichkeit geschieht und welche Folgen sich daraus für Arbeitnehmer, ihre Betriebe, ihre Gewerkschaften und die Gesellschaft insgesamt ergeben. Wir tun dies in der Überzeugung, dass Gewerkschaften sehr wohl die Möglichkeit haben, gegen Private Equity Fonds, ungeachtet ihrer enormen Größe und Reichweite, vorzugehen.

