

KP TECH Beratungsgesellschaft mbH
Corporate Finance Beratung

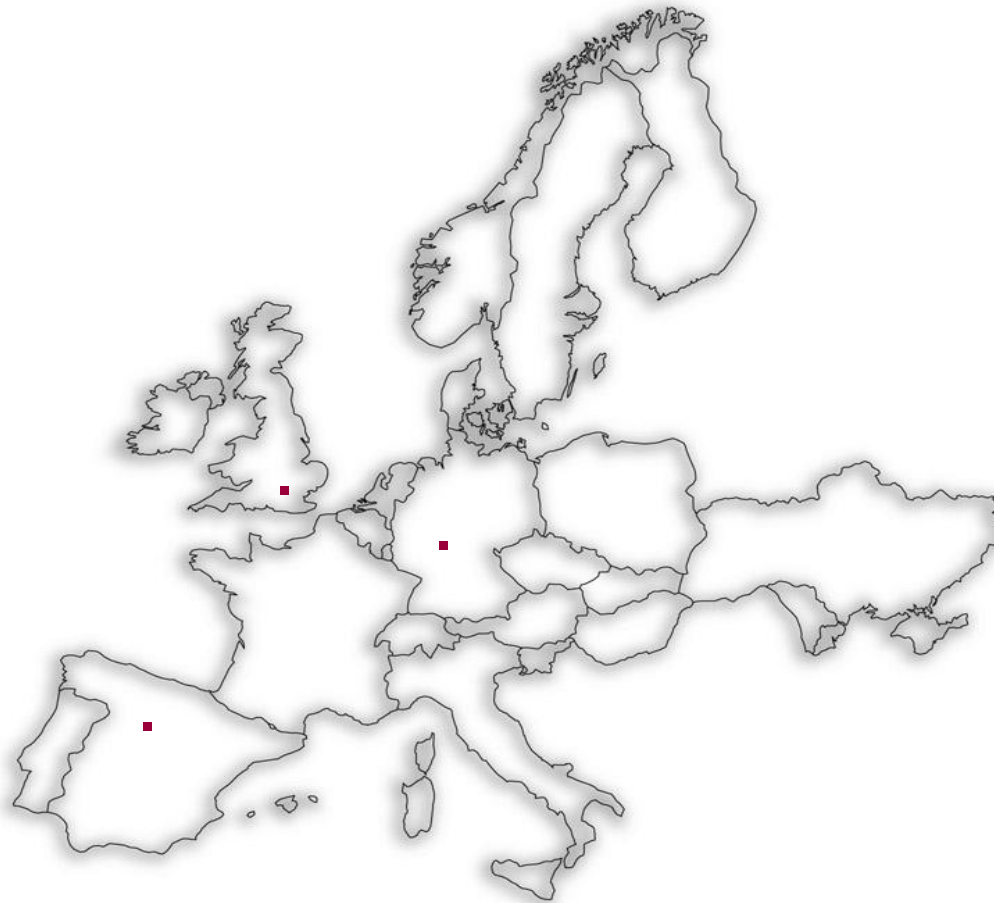
Inhalt

	Seite		Seite
▪ Überblick		▪ VC-/ PE-Gewinnung	
Das Unternehmen	3	Typischer Projektablauf	15
Unser Netzwerk	4	Unser Beratungsangebot	16
Unsere Dienstleistungen	5	▪ Unternehmensnachfolge	
▪ Unternehmenskauf		Typischer Projektablauf	17
Typischer Projektablauf	7	Unser Beratungsangebot	18
Unser Beratungsangebot	8	▪ MBO/ MBI	
▪ Unternehmensverkauf		Buy-Out Transaktionsstruktur	19
Typischer Projektablauf	9	Unser Beratungsangebot	20
Unser Beratungsangebot	10	▪ IPO	
▪ Unternehmensbewertung		Unser Beratungsangebot	21
Bewertungsmethoden	11	▪ Langfristige Vorbereitung auf einen Unternehmensverkauf	
Unser Beratungsangebot	12	Optimierungsoptionen	22
▪ Business Due Diligence		Unser Beratungsangebot	23
Bestandteile	13		
Unser Beratungsangebot	14		

Überblick – Das Unternehmen

- Corporate Finance Beratung für Technologieunternehmen
- Themenschwerpunkte: Unternehmenskauf, -verkauf, Unternehmensbewertung sowie Venture Capital/ Private Equity
- 50 Mitarbeiter (davon 5 in Deutschland, 22 UK, 19 USA, 4 ES)
- Seit 7 Jahren in Deutschland
- >400 Transaktionen (davon mehr als 40 mit deutscher Beteiligung)
- Transaktionsvolumen zwischen 5 Mio. EUR und 150 Mio. EUR
- Research-Abteilung in London
- www.tech-corporatefinance.de

Überblick – Unser Netzwerk



Deutschland

Frankfurt
(eigener Standort)

Europa

London, Madrid

außerhalb Europas

Philadelphia, Indien

Exklusiver Partner von



www.regent.com

Überblick – Unsere Dienstleistungen

Mergers & Acquisitions

Beratung bei Unternehmenskäufen und -verkäufen. Beratung ausschließlich einer Seite in allen Phasen einer Transaktion von der Festlegung der Akquisitionsstrategie über die Identifizierung und Ansprache potenzieller Partner bis hin zur Unternehmensbewertung und Verhandlungsführung

Unternehmensbewertung

Die Notwendigkeit einer Unternehmensbewertung liegt unter anderem bei Anteilskäufen/ -verkäufen, Venture Capital-Transaktionen, Börsengängen, Gesellschafterein-/ -austritten oder Fusionen vor. KP TECH bietet Ihnen eine unabhängige Ermittlung des Unternehmenswertes auch separat von einem M&A-, IPO- oder VC-Auftrag an

Business Due Diligence

Eine Due Diligence („DD“) Prüfung umfasst mehrere Teilbereiche, wie z.B. Legal DD, Tax DD, Technical DD, Human Resources DD. KP TECH organisiert und koordiniert die DD Prüfung und führt eine Business DD durch. Im Rahmen der Business DD verifizieren wir den Businessplan. Im Hinblick auf die Aspekte Markt, Wettbewerb, Annahmen des Businessplans führen wir eine detaillierte Prüfung und Bewertung durch

Venture Capital (VC)/ Private Equity (PE)

KP TECH unterstützt Sie bei der VC-/PE-Suche und berät Sie unter anderem bei folgenden Punkten: Analyse bzw. Erstellung von Businessplänen, Suche und Auswahl potenzieller Investoren, Unternehmensbewertung, Verhandlungsführung

Überblick – Unsere Dienstleistungen

Unternehmens- nachfolge

KP TECH bietet Beratung in der Vorbereitung wie auch der Durchführung der Unternehmensnachfolge an. Wir prüfen die Alternativen einer Nachfolgeregelung und setzen diese um. Optionen einer Unternehmensnachfolge sind z.B. Nachfolge innerhalb der Familie, MBO, MBI, Unternehmensverkauf an einen Strategen, Unternehmensverkauf an einen Finanzinvestor, Börsengang

MBO/ MBI

Unterstützung des MBO-/ MBI-Teams im kompletten Prozess von der Vorbereitung über die Erstellung des Businessplans, der Durchführung der Unternehmensbewertung, die Ansprache von Kapitalgebern über die Strukturierung der Transaktion und die Verhandlungsführung

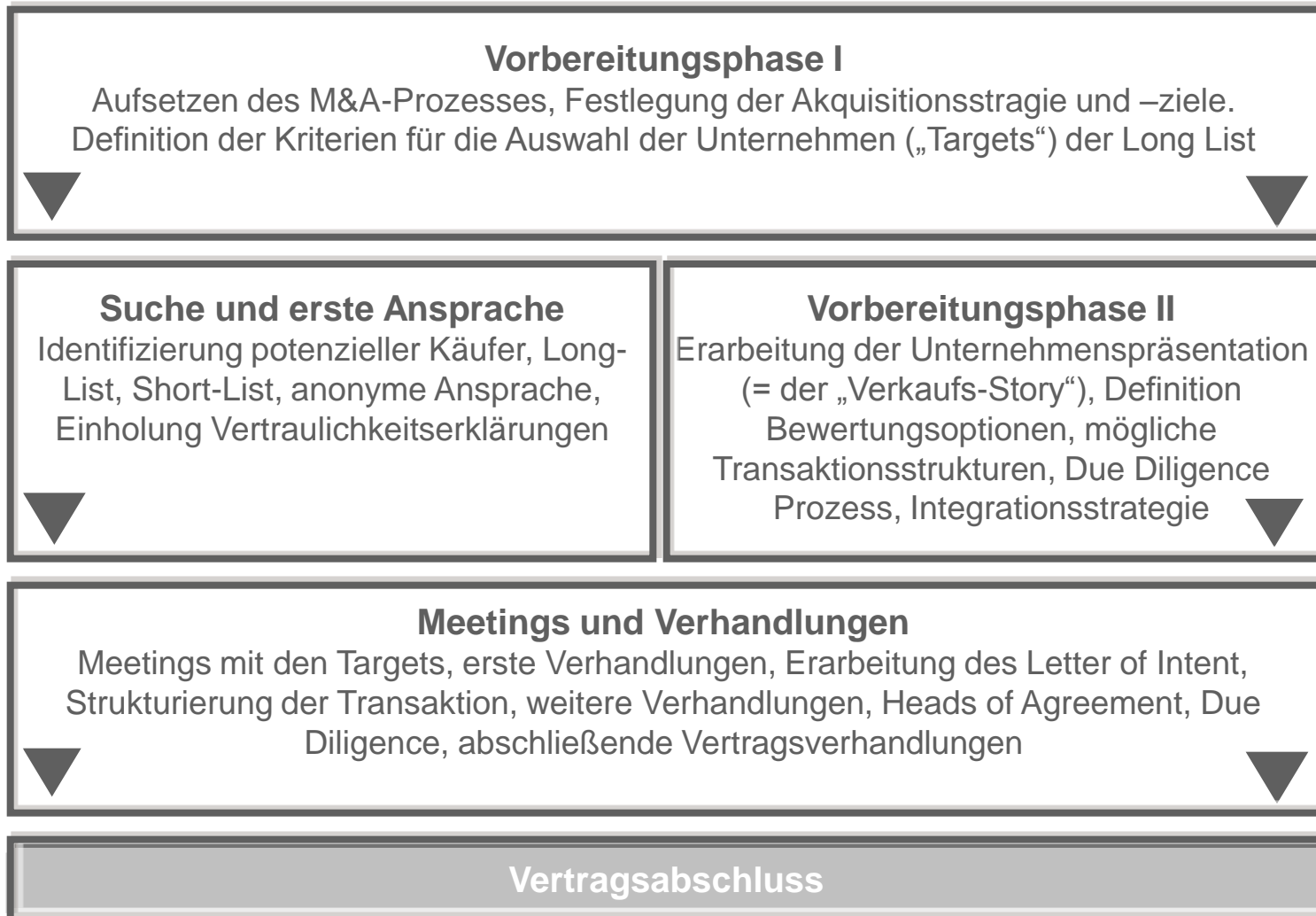
IPO

KP TECH begleitet den kompletten Prozess eines Börsengangs von der Prüfung der Börsenfähigkeit des Unternehmens, über die Erstellung der Finanzplanung und die Beratung bei der Auswahl des Bankenkonsortiums. Unser professionelles Projektmanagement ermöglicht unserem Auftraggeber die Konzentration auf das operative Geschäft und die Einhaltung der Planzahlen

Langfristige Vor- bereitung auf einen Unternehmensverkauf

Unsere Beratung verfolgt zwei Ziele: die Steigerung des Unternehmenswertes (Verkaufserlöses) und die Erhöhung der „Verkaufsfähigkeit“ des Unternehmens. In der täglichen Praxis bezeichnet man dies auch „die Braut schön machen“. Potenzielle Faktoren die wertmindernd sind, werden beseitigt und „Leichen im Keller“ aufgedeckt und behoben

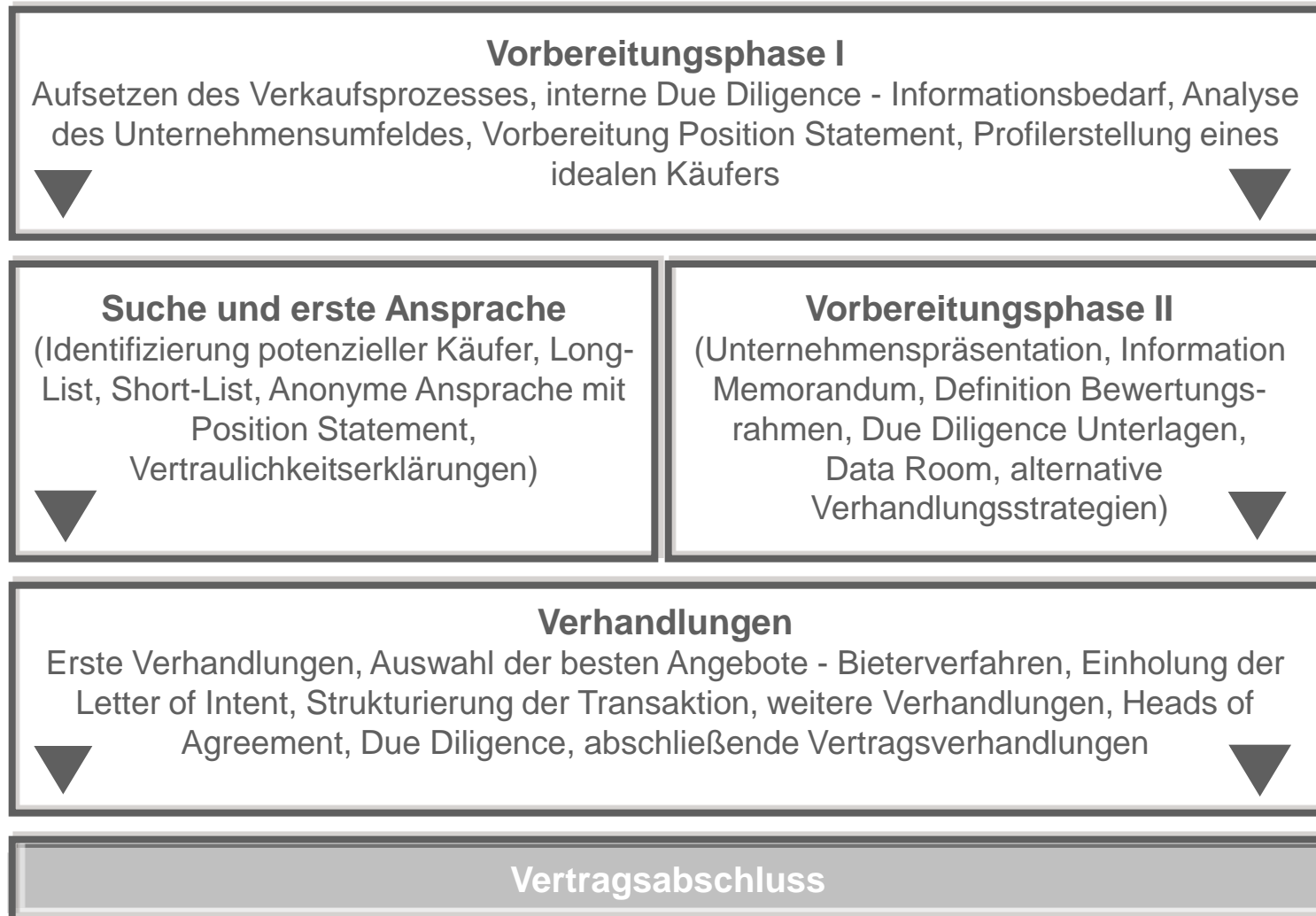
Unternehmenskauf – Typischer Projektablauf



Unternehmenskauf – Unser Beratungsangebot

- Analyse der Anforderungen
- Identifikation potenzieller Zielunternehmen (Idealprofil - Fit)
- Anonyme erste Kontaktaufnahme (Vertraulichkeitsvereinbarung)
- Erstellen der Unternehmenspräsentation
- Unternehmensbewertung
- Begleitung der Due Diligence und Durchführung der Business Due Diligence
- Erarbeitung und Verhandlung der Transaktionsstruktur
- Vertragsverhandlungen (Durchführung und Steuerung)
- Koordination der Tätigkeit der Rechtsanwälte, Steuerberater und Banken bis zur Vertragsunterzeichnung

Unternehmensverkauf – Typischer Projektablauf



Unternehmensverkauf – **Unser Beratungsangebot**

- Analyse der Anforderungen
- Identifikation potenzieller Zielunternehmen (Idealprofil - Fit)
- Anonyme erste Kontaktaufnahme (Vertraulichkeitsvereinbarung)
- Verfassen der Unternehmenspräsentation
- Erstellen des Information Memorandums
- Ausarbeiten einer detaillierten Unternehmensbewertung
- Vorbereitung des Data Room und Begleitung der Due Diligence
- Erarbeitung und Verhandlung der Transaktionsstruktur
- Vertragsverhandlungen (Durchführung und Steuerung)
- Koordination der Tätigkeit der Rechtsanwälte, Steuerberater und Banken bis zur Vertragsunterzeichnung

Comparable Company Approach

Bei dieser Methode werden entweder realisierte Kaufpreise vergleichbarer Unternehmen (Comparable Company Analysis) oder Kennzahlen von entsprechenden börsennotierten Unternehmen (Similar Public Company-Methode) zur Ermittlung des Unternehmenswertes herangezogen.

Ableitung aus branchentypischen Multiplikatoren

Kurs-Gewinn-Verhältnis (KGV): Im Rahmen der Unternehmensbewertung werden vergleichbare börsennotierte Unternehmen hinsichtlich deren KGV analysiert und in Relation zu dem Gewinn des zu bewertenden Unternehmens gesetzt. Das KGV gibt an, das wievielfache des auf eine Aktie entfallenden tatsächlichen Gewinns an der Börse bezahlt wird.

Umsatz-Verhältnis: Vergleichbar zu der Errechnung des Unternehmenswertes nach dem KGV werden die entsprechenden Umsatz-Relationen ermittelt, um daraus den Unternehmenswert des zu bewertenden Unternehmens zu berechnen.

Discounted Cashflow-Verfahren (DCF)

Die vom Institut der Deutschen Wirtschaftsprüfer anerkannte DCF-Methode ist die in Technologie-Branchen am weitesten verbreitete Methode zur Unternehmensbewertung.

Entity-Verfahren: Berechnung des Eigenkapitalwertes über den Gesamtkapitalwert

Equity-Verfahren: Direkte Berechnung des Eigenkapitalwertes

Unternehmensbewertung – Unser Beratungsangebot

- Die KP TECH bietet Ihnen eine unabhängige Ermittlung des Unternehmenswertes - auch separat von einem M&A-, IPO- oder VC-/PE-Auftrag an
- Je nach Branche, Unternehmen und Lebenszyklusphase werden die entsprechenden Bewertungsverfahren angewendet, wie z. B. Multiplikatorverfahren, Ertragswertverfahren oder Discounted Cashflow-Methode
- Neben den reinen Finanzdaten werden auch Informationen über Management, Mitarbeiter, Produkte bzw. Technik, Kunden etc. in die Betrachtung mit einbezogen

Due Diligence – Bestandteile

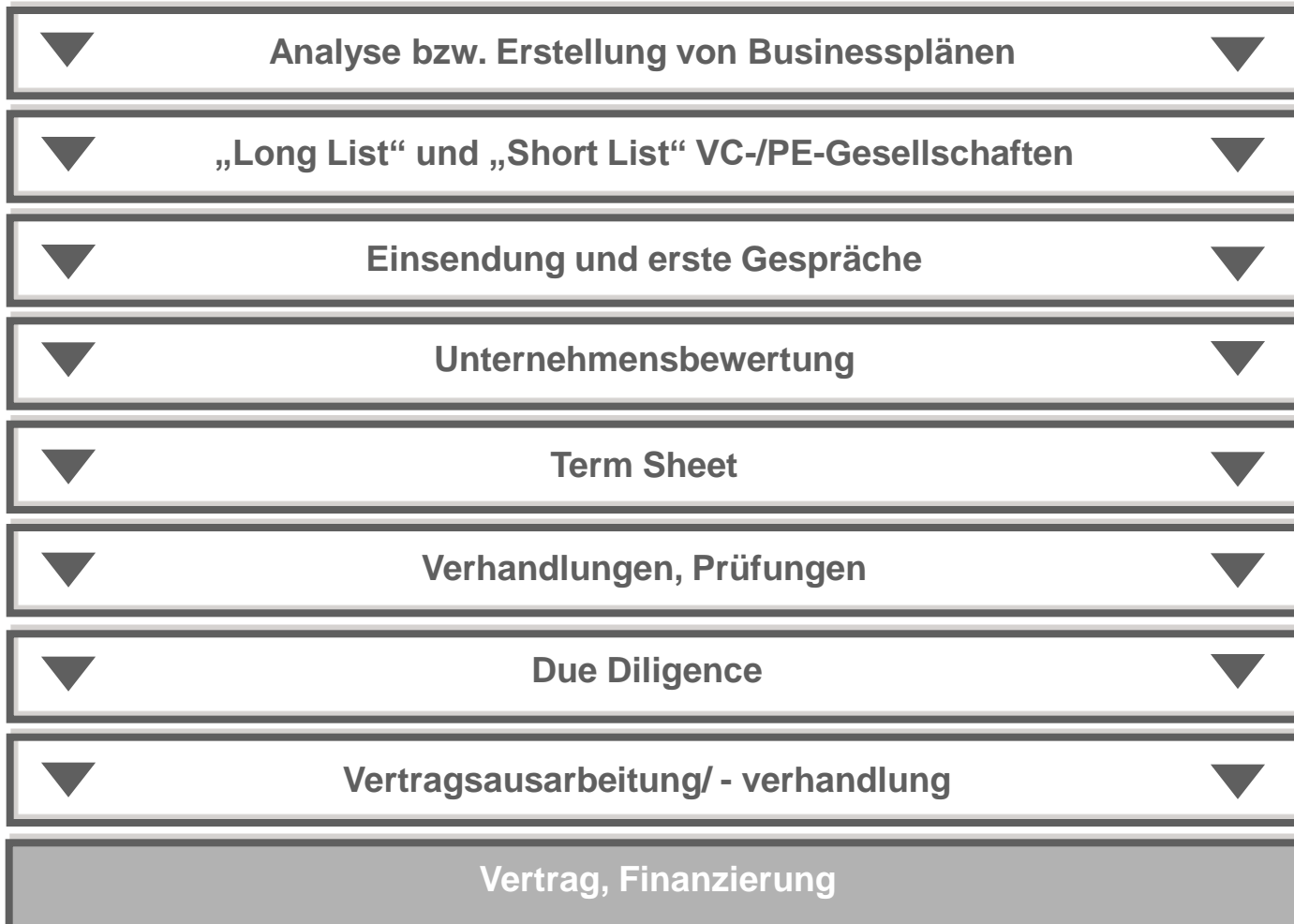


Zielsetzungen	Ausgestaltung	Bereiche	Ablauf	Risiken
Umfassende Prüfung des Zielunternehmens	Kurze versus lange Due Diligence	Legal Due Diligence – rechtliche Risiken	Übermittlung einer Due Diligence Checkliste durch den Käufer	Offenlegung sensibler Daten (Vertraulichkeitsvereinbarung mit Vertragsstrafe als Abschreckungseffekt)
Aufdeckung von SWOT	Vorvertragliche versus nachvertragliche Due Diligence (Pre acquisition/ post acquisition due diligence)	Tax Due Diligence – steuerliche Risiken	Bereitstellung von Informationen über das Zielunternehmen	Anonymisierte Daten und rechtliche Grenzen (Datenschutz)
Plausibilisierung des vereinbarten Kaufpreises		Business Due Diligence – Risiken des Produkt- und Marktumfelds	Übermittlung der Data Room Procedures (z.B. Zugangsberechtigungen, Beantwortung von Fragen. etc.) durch den Verkäufer	Störung des Betriebsablaufs (Datenraum außerhalb oder elektronisch)
Identifikation /Quantifizierung von Synergiepotentialen	Vendor Due Diligence	Technical Due Diligence – Produktrisiko		
Grundlage für Garantiekatalog		Human Ressource Due Diligence – Personal		
		Financial Due Diligence – Finanzsituation	Prüfung im Data Room (elektronisch/ vor Ort)	
			Management Interviews	
			Due Diligence Report	

Business Due Diligence – **Unser Beratungsangebot**

- Analyse der Basisdaten des Unternehmens (Unternehmensdaten, Historie, etc.)
- Analyse der strategischen Situation (Geschäftspolitiken, Gesamtstrategie, etc.)
- Untersuchung externer Rahmenbedingungen (rechtliches, politisches, sozio-demographisches und makroökonomisches Umfeld)
- Prüfung der Annahmen im Businessplan und der finanziellen Situation (Vermögenslage, Ertragskraft, Cashflow, Liquidität)
- Beurteilung der organisatorischen und technologischen Situation
- Beurteilung der Marktposition, Vertriebs- und Wettbewerbssituation
- Prüfung der personalpolitischen Situation (Management, Mitarbeiter, etc.)

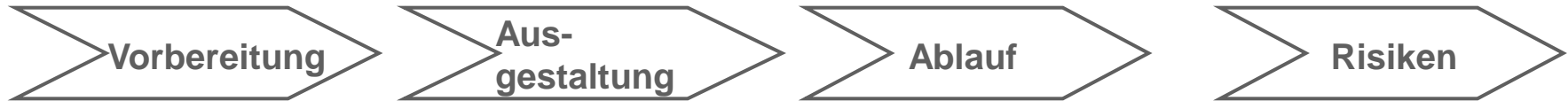
VC-/ PE-Gewinnung – **Typischer Projektlauf**



VC-/ PE-Gewinnung – **Unser Beratungsangebot**

- Analyse des Unternehmens mit detaillierter Unternehmensbewertung
- Erstellung/Überarbeitung des Business Plans und der Unternehmenspräsentation
- Erstellung eines Teaser's (Kurze Beschreibung des Projektes)
- Ansprache potenzieller Investoren aus dem In- und Ausland
- Verhandlung des Term Sheet
- Vertragsverhandlungen (erfahrener Verhandlungspartner)
- Bestimmung und Verhandlung der Transaktionsstruktur
- Vorbereitung des Data Room und Begleitung der Due Diligence
- Koordination der Tätigkeit der Rechtsanwälte und Steuerberater (Arbeitsentlastung)

Unternehmensnachfolge – Bestandteile



Interne Due Diligence zur Analyse der SWOT

Daraus ergeben sich häufig Maßnahmen, wie z.B.:

- Implementierung einer Unternehmensstrategie
- Klare Definition der Aufbauorganisation und der Geschäftsprozesse
- Schaffung von Transparenz und Stärkung des Rechnungswesens
- Optimierung der Finanzierungsstruktur

Festlegung der Ziele, welche mit der Nachfolgeregelung verbunden sind (Management, Kapitalgeber, Familie, Kunden, Mitarbeiter)

Nachfolge innerhalb der Familie

Management Buy-Out (MBO)

Management Buy-In (MBI)

Unternehmensverkauf an einen Strategen

Unternehmensverkauf an einen Finanzinvestor

Börsengang (Going Public)

Ablauf

Bei der Nachfolge innerhalb der Familie:

- Aufbau und Einarbeitung des Nachfolgers
- Prüfung, ob die Einrichtung einer Stiftung sinnvoll ist
- Erstellung von Managementverträgen
- Festlegung des Beirats bzw. Neubesetzung des Aufsichtsrats

Bei der Fremdnachfolge:

Siehe Unternehmensverkauf, Seite 9

Risiken

Nicht pro-aktiv – Es gibt keinen geplanten Prozess für die Nachfolge. Dinge passieren zufällig und „nebenher“. Die Wahrscheinlichkeit, dass es tatsächlich zu einer Nachfolgeregelung kommt, ist äußerst gering

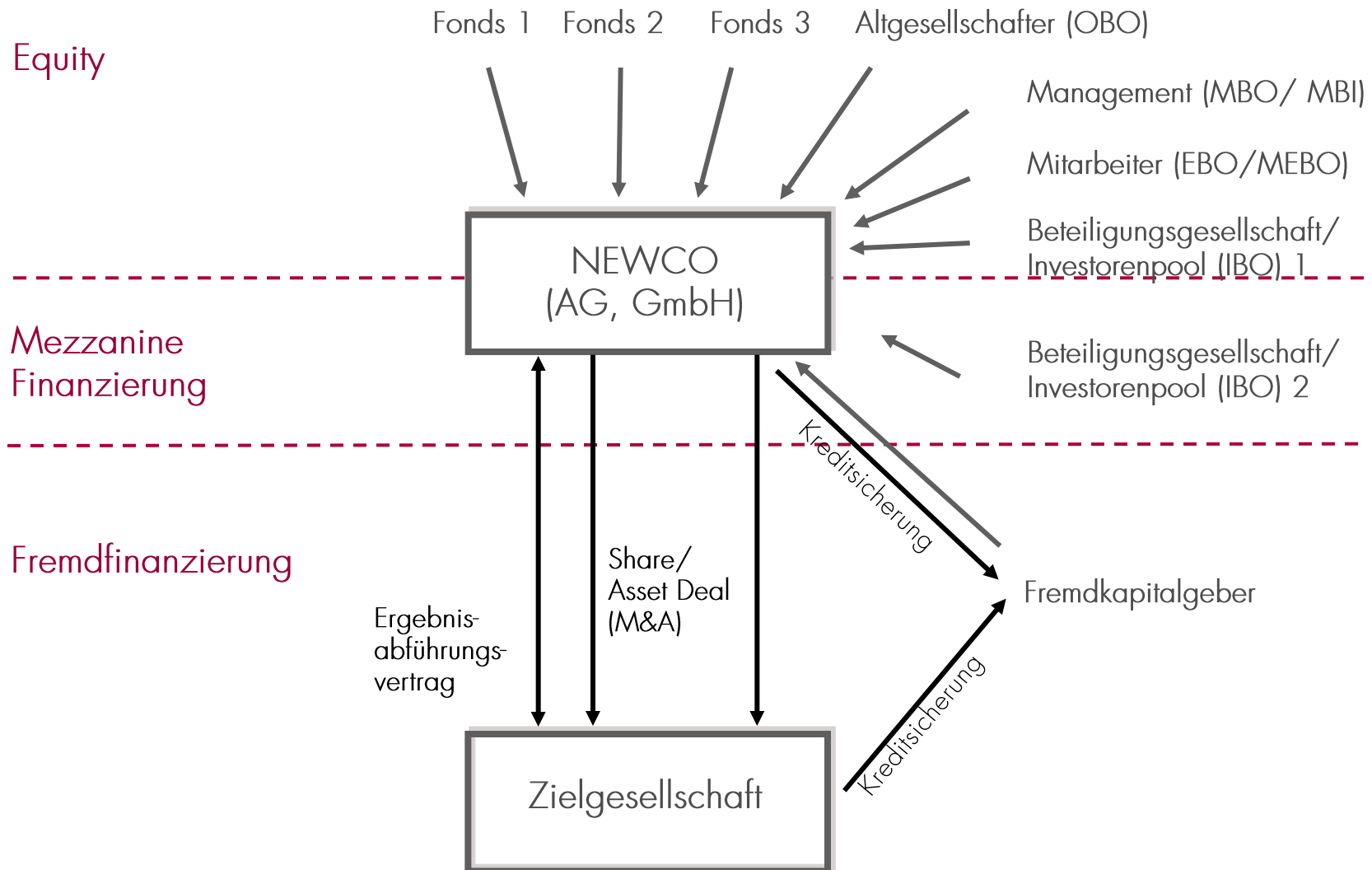
Festlegung auf nur eine Alternative der Nachfolge – im Ergebnis werden wichtige Handlungsoptionen verschenkt oder man scheitert mit der Umsetzung der einzigen Alternative

Ohne Beratung – 70% der Unternehmensnachfolgen scheitern. In über der Hälfte aller Fälle liegt dies an dem Verzicht auf die Inanspruchnahme professioneller Beratungsleistungen

Unternehmensnachfolge – Unser Beratungsangebot

- Festlegung eines Projektplans für die einzelnen Prozessschritte
- Suche und Identifikation potenzieller Nachfolge-Kandidaten (intern/extern)
- Erstellung eines Business Plans
- Ansprache der Nachfolge-Kandidaten
- Gestaltung eines Letter of Intent (keine Rechtsberatung)
- Festlegung der Verhandlungstaktik und Unterstützung bei Vertragsverhandlungen
- Durchführung der Unternehmensbewertung (z.B. Discounted-Cash-Flow-Methode)
- Gestaltung der Transaktion
- Finanzierung der Transaktion
- Vorbereitung auf die Due Diligence und Begleitung der Due Diligence Prüfung
- Vertragsgestaltung (keine Rechts-/ Steuerberatung)
- Sicherstellung der optimalen Übergabe an den Nachfolger und Fortführung des operativen Geschäfts

MBO/ MBI – Transaktionsstruktur eines Buy-Out



MBO/ MBI – Unser Beratungsangebot

- Erstellung einer Machbarkeitsanalyse für den Erwerb des Zielunternehmens durch einen MBO/MBI
- Festlegung eines Projektplans für die einzelnen Prozessschritte
- Ist-Analyse des Unternehmens und dessen Marktstellung
- Erstellung eines Businessplans
- Durchführung der Unternehmensbewertung (z.B. Discounted Cashflow-Methode)
- Ansprache der potenziellen Eigen- und Fremdkapitalgeber
- Gestaltung eines Letter of Intent (keine Rechts- /Steuerberatung)
- Festlegung der Verhandlungstaktik und Unterstützung bei Vertragsverhandlungen
- Gestaltung der Transaktion (Strukturierung / Finanzierung)
- Organisation der Due Diligence
- Vertragsgestaltung (keine Rechts-/ Steuerberatung)
- Sicherstellung der optimalen Übergabe und Fortführung des operativen Geschäfts

IPO (Börsengang) – Unser Beratungsangebot

- Prüfung der Börsenfähigkeit des Unternehmens
- Durchführung der Unternehmensbewertung
- Unterstützung bei der Auswahl des Bankenkonsortiums
- Auswahl des Marktsegments und des Börsenplatzes
- Begleitung der Bankenverhandlungen
- Shareholder Value-Beratung
- Unterstützung bei der Erstellung des Börsenzulassungsprospektes
- Koordination der Due Diligence -
Mitarbeit bei der Ermittlung der optimalen Book Building-Spanne
- Hilfe bei der Unternehmensvorstellung beim Zulassungsausschuss
- Projektmanagement

Langfristige Vorbereitung auf einen Unternehmensverkauf – Optimierungsoptionen



Langfristige Vorbereitung auf einen Unternehmensverkauf – Unser Beratungsangebot

- Durchführung einer SWOT-Analyse
- Beratung bei der Optimierung der Unternehmensstrategie
- Beratung hinsichtlich von Optimierungsmaßnahmen in den Bereichen
 - Finanzen
 - Vertrieb/ Marketing
 - Personal/ Organisation
 - Gesellschafter/ Gesellschaftsstruktur
- Begleitung bei der Umsetzung der Optimierungsmaßnahmen
- Review Meetings

KP TECH Beratungsgesellschaft mbH

Westhafenplatz 1
D-60327 Frankfurt
Tel.: +49 (0) 69 713786 0
Fax: +49 (0) 69 713786 27
www.tech-corporatefinance.de