



ADVISOS Corporate Finance

- Kurzvorstellung -

1. Kurzvorstellung ADVISOS Corporate Finance
2. Finanzierungsberatung
 - Finanzierungsinstrumente
 - Auswahlkriterien für Finanzierungsinstrumente
 - Unsere Leistungen
 - Unser Fokus
 - Das Investorenuniversum
 - Themen bei Minderheits-EK und Mezzanine
 - Restrukturierungsberatung
3. M&A Beratung
 - Prozessorientierte M&A Beratung zur Lösung der Unternehmensnachfolge
 - Beratung bei Lizenzverträgen als Beispiel für strategische Kooperationen
4. Unser Selbstverständnis und Mehrwert
 - Wir vertreten Ihre Interessen
 - Wir bieten Ihnen Mehrwert
5. Team und Kontaktdaten

Woher kommt der Name ADVISOS?

„ADVI“ – stammt von Advisory, also Beratung
„SOS“ – wir helfen schnell und auch in Notfällen!

und: auch ein SOS-Helfer, der darauf brennt zu helfen, will bezahlt werden...

ADVISOS Corporate Finance unterstützt Sie als professioneller Berater umfassend in sämtlichen Corporate Finance Themen.

- ADVISOS Corporate Finance **unterstützt mittelständische Unternehmen umfassend in sämtlichen Corporate Finance Themen**, von der Analyse über die Vorbereitung und die Umsetzung bis zum Abschluss der Verträge (z.B. Finanzierungsvertrag, Unternehmenskaufvertrag, Lizenzierungsvertrag etc). Wir beraten nicht nur, sondern beschaffen den gewünschten Partner oder das gewünschte Kapital.
- Wir unterstützen in **sämtlichen Finanzierungsthemen**:
 - Unternehmensfinanzierung durch **Eigenkapital und eigenkapitalnahe Finanzierungsinstrumente** (Mezzanine)
 - Unternehmensfinanzierung durch **klassisches Fremdkapital** (Bankkredit, bankenunabhängiges FK) sowie **Off-Balance Finanzierungen** (Factoring, Leasing)
 - **Projekt- und Auftragsfinanzierungen**
 - **Immobilienfinanzierungen**, z.B. die Finanzierung des Erwerbs von gewerblichen Immobilien, oder die Finanzierung von Bauträgern bei der Projektentwicklung und Zwischenfinanzierung, u.a. durch MezzaninekapitalWir begleiten sowohl prosperierende Mittelständler als auch Unternehmen in wirtschaftlich schwierigen („distressed“) Situationen.
- Wir bieten **spezialisierte Corporate Finance Dienstleistungen** an, z.B.
 - Unterstützung bei strukturierten **M&A Prozessen**, bei Bedarf auch mit Einbindung zusätzlicher, externer Ressourcen, z.B. Verkaufsprozess zur Sicherung der **Unternehmensnachfolge**, M&A Prozess zur **Aufnahme eines geeigneten strategischen Partners**
 - **Finanzrestrukturierungen**
 - Unternehmensbewertungen
- ADVISOS Corporate Finance wurde 2004 von **Dr. Horst Friedrich** gegründet. Dr. Horst Friedrich hat in über 25 Berufsjahren umfassende und tiefgreifende Erfahrungen und Kenntnisse in allen Bereichen des Corporate Finance gesammelt: Unternehmensfinanzierung, M&A, Kapitalmarktgeschäft, Finanzrestrukturierung

Aus einem Dankschreiben eines langjährigen Kunden:

„...nochmals vielen Dank für Ihre Unterstützung, sowohl bei der Besprechung unserer Vorgehensweise, als auch zu ihren wichtigen Hinweisen in unserer Präsentation. Sie trugen dazu bei, dass wir nun von allen Banken grünes Licht bekommen haben unsere Unternehmensstrategie zu finanzieren.“



Das Universum möglicher Finanzierungsinstrumente und Kapitalgeber hat sich in den letzten Jahren zunehmend aufgefächert.

On Balance Finanzierungen:

▪ Fremdkapital

Mögliche Kapitalgeber: Banken, öffentliche Förderinstitute, Versicherungen, Debt Funds

- Klassische Bankkredite wie z.B. Investitionsdarlehen, Working Capital Finanzierungen
- Öffentliche Förderprogramme (EU Ebene, KfW, Landesförderinstitute)
- Unitranche (Mischform Senior und Mezzanine)
- Asset-basierte Finanzierung, z.B. Verpfändung von Kunstwerken oder Immobilien

▪ Mezzanine

Mögliche Kapitalgeber: MBG, Mezzanine Fonds, Banken, Family Offices, Privatinvestoren

- Stille Beteiligung (typisch / atypisch)
- Genusscheinkapital
- Partiarische Darlehen

▪ Eigenkapital

Mögliche Kapitalgeber: MBG, Finanzinvestoren (Buy Out, Wachstumsfonds), Family Offices, Privatinvestoren

- Mehrheitsbeteiligung
- Minderheitsbeteiligung

Off Balance Finanzierungen:

▪ Mögliche Kapitalgeber:

- Leasinggesellschaften
- Factoringgesellschaften
- Spezialfinanzierungsinstitute

▪ Beispielhafte Finanzierungsinstrumente:

- Factoring
- Leasing
- Sale and Lease Back
- Einkaufsfinanzierung / Reverse Factoring



Die Auswahl von Finanzierungsinstrumenten erfolgt anhand definierter Kriterien.

Ein Finanzierungsinstrument ist passend zum Risiko des Finanzierungsvorhabens auszuwählen.
Die Finanzierungsstruktur sollte ausgewogen sein, ein zu hoher Fremdkapitalanteil erhöht das Insolvenzrisiko.

Weitere wesentliche Kriterien und erläuternde Beispiele:

- **Kapitalkosten**
 - Zinskosten bei Fremdkapital
 - Höhe des Anteils am Unternehmenswert bei EK-Finanzierungen
 - Kombination verschiedener Elemente bei Mezzanineinstrumenten (*Cash-Zins, PIK-Zins, Gewinnbeteiligung, Verlustteilnahme, equity kicker*)
- **Laufzeit der Finanzierung und Rückzahlungsstruktur**
 - Laufende Tilgung versus vollständige Tilgung am Ende („Bullet“)
 - Keine Rückzahlungsverpflichtung bei EK-Finanzierungen und bestimmten Hybridkapitalinstrumenten
- **Rang, Haftung und Besicherung**
 - Vorrangiges Fremdkapital („Senior“), nachrangiges Gesellschafterdarlehen
 - Haftung des kapitalaufnehmenden Unternehmens bzw. zusätzlich persönliche Haftung des Unternehmers bzw. non-recourse Finanzierungen über SPV (*Special Purpose Vehicle*) Struktur
 - Vereinbarung von verschiedenen Sicherheiten
- **Handels- und steuerrechtliche Zuordnung zu EK bzw. FK**
 - Handelsrechtliche Zuordnung z.B. relevant für Kreditwürdigkeit und Rating
 - Steuerrechtliche Zuordnung z.B. relevant für steuerliche Abzugsfähigkeit der Zinskosten
- **Rolle des Kapitalgebers und einzuhaltende Pflichten während der Finanzierungsdauer**
 - Unternehmerische Mitwirkung eines EK Gebers (aber: Finanzinvestoren)
 - Einzuhaltende Finanzkennzahlen (*Covenants*) und Reportingpflichten

Wir unterstützen Sie umfassend bei der Aufnahme von Kapital und berücksichtigen dabei Ihre gesamte Finanzierungsstruktur.

Wir bieten folgende, wesentliche Leistungsschritte an, stets in enger Abstimmung mit Ihnen:

- **Analyse** des Unternehmens und des zu finanzierenden Vorhabens
- Erarbeitung bzw. Plausibilisierung eines **Business Plans**, in dem das zu finanzierende Vorhaben abgebildet wird
- Auswahl passender **Finanzierungsinstrumente** und Erarbeitung der daraus resultierenden **Finanzierungsstruktur**
- Erstellung einer geeigneten **Dokumentation** (*Anonyme Kurzdarstellung, Finanzierungsmemorandum oder -präsentation*) zur Ansprache der Kapitalgeber
- Auswahl geeigneter **Kapitalgeber**
- Persönliches **Pre-Marketing**
- Offizielle **Ansprache** durch *Kurzdarstellung* und *Vertraulichkeitserklärung*
- Einholung indikativer **Finanzierungsangebote** (*Term Sheets*)
- Unterstützung bei der Vorbereitung und Durchführung von **Management Präsentationen** und **Due Diligence** (Datenraum)
- Unterstützung bei der Verhandlung der **Finanzierungsverträge**
- Begleitung und Koordination des **strukturierten Finanzierungsprozesses** bis zum Abschluss

Zielsetzung

Realisierung einer optimal passenden Finanzierung unter Berücksichtigung Ihrer Zielkriterien



Unser Fokus liegt auf Eigenkapital und eigenkapitalnahen Finanzierungsinstrumenten (Mezzanine).

Eigenkapital- und eigenkapitalnahe Finanzierungsinstrumente

- Mehrheitsbeteiligung an Ihrem Unternehmen: dies kommt einem Verkauf gleich – hierfür ist ein M&A Prozess empfehlenswert
- Minderheitsbeteiligung an Ihrem Unternehmen
- Mezzanineinstrumente
 - Standardmezzanine vs. Individualmezzanine
 - Genussschein
 - atypische oder typische stille Beteiligung
 - Nachrangdarlehen / partiarisches Darlehen

Finanzierungszwecke

Vorhaben, die insbesondere aufgrund ihres Risikos nicht oder nicht allein durch klassisches Fremdkapital finanziert werden, z.B.

- **Ausscheiden von Gesellschaftern**
- **Wachstumsvorhaben, z.B. Internationalisierung oder Produktentwicklungen**
- **Erwerb von anderen Unternehmen oder Beteiligungen**
- **Projektfinanzierungen**
- **Überbrückungs- bzw. Zwischenfinanzierungen**
- **Finanzierung von wirtschaftlich schwierigen Situationen (z.B. Aufnahme eines restrukturierungsorientierten Investors)**



Wir adressieren das gesamte Investorenuniversum im deutschsprachigen Raum.

Investoren für Eigenkapital- und eigenkapitalnahe Finanzierungsinstrumente, zu denen ADVISOS exzellenten Zugang hat

- Privatinvestoren: Zugang zu einem Pool von über 150 aktiven Privatinvestoren
- Institutionelle Investoren
 - Mittelständische Beteiligungsgesellschaften
 - Finanzinvestoren, die sowohl in EK als auch in Mezzanine investieren
 - Mezzanine-Fonds
- Banken bzw. bankennahe Investoren
 - Förderbanken
 - Beteiligungsgesellschaften von Banken
- Family Offices
- Private Debt Funds als Anbieter sog. „Unitranche“ Finanzierungen

Eigenkapital- und Mezzanine-Investoren

ADVISOS Corporate Finance pflegt persönliche Kontakte zu diesen Investoren und bietet Ihnen einen umfassenden Marktüberblick

Ein paar Zahlen gemäß BVK:

- rd. 7,1 Mrd. Neuinvestitionen von Beteiligungsgesellschaften in 1.335 deutsche Unternehmen im Jahr 2014
- vom Neuinvestitionsvolumen entfielen 79% auf Buy-Outs und 10% auf Wachstumsfinanzierungen
- rd. 39,4 Mrd. Beteiligungsbestand von in Deutschland ansässigen Beteiligungsgesellschaften in rd. 5.900 Unternehmen per Ende 2014



Bei Minderheitseigenkapital- und Mezzaninefinanzierungen entstehen typische Fragen und Interessenkonflikte, bei denen wir Ihre Interessen vertreten.

Themen, die beim Einsatz von Eigenkapital- und eigenkapitalnahen Finanzierungsinstrumenten relevant sind

- Struktur der Beteiligung
 - z.B.: Wahl des Finanzierungsinstruments, vereinbarte Dauer, Tilgungsmöglichkeiten, Konditionen, Nachrang, Gewinnabhängigkeit
- Informations- und Mitwirkungsrechte des Kapitalgebers
 - z.B.: Information des Kapitalgeber über wirtschaftliche Entwicklung, Katalog zustimmungspflichtiger Geschäfte, Einfluss auf Geschäftsführung, Prüfungsrechte, Ausschüttungspolitik
- Exitregelungen
 - Regelung zum Ausscheiden des Kapitalgebers, z.B. Kündigungsrecht, Mitverkaufsrecht / Mitverkaufsverpflichtung, Übertragungsbeschränkungen, Rückführung aus dem Cash Flow / Refinanzierung
- Grundsatz: Interessenausgleich (bzw. Interessenkonflikt!) zwischen
 - den Schutzrechten des Kapitalgebers einerseits
 - und den Freiheitsrechten des Mehrheitsgesellschafters andererseits

Regelung in verschiedenen Verträgen

- **Beteiligungsvertrag**
- **Satzung**
- **Gesellschaftervereinbarung**

ADVISOS Corporate Finance wird von Ihnen beauftragt und vertritt im Prozess daher Ihre Interessen!



In wirtschaftlichen Sondersituationen unterstützt ADVISOS durch Restrukturierungsberatungsleistungen.

In Distressed Situationen gilt es, die operative und finanzielle Restrukturierung zu planen und durchzuführen

- Analyse der wirtschaftlichen und finanziellen Situation einschl. Liquidität, Finanzierung, Cash Flow, Abgleich der wirtschaftlichen Planung mit Kapitalbedienungsanforderungen
- Management der finanzierenden Banken, Investoren, anderer Kapitalgeber, Kreditversicherer und anderer Stakeholder, Information der Kapitalgeber über wirtschaftliche Entwicklung, Erarbeitung von Vorschlägen, Umschuldungsverhandlungen
- Maßnahmen zur unmittelbaren Liquiditäts- und Ertragssicherung
- Restrukturierung der Passivseite einschl. Sicherstellung der Finanzierung der Sanierungsmaßnahmen, Erarbeitung einer passenden Finanzierungsstruktur, Einbindung neuer Kapitalgeber
- Wirtschaftlicher Vergleich der Handlungsoptionen
- Ggf. Verkauf von Unternehmensteilen oder des gesamten Unternehmens

Sicherstellung der operativen und finanziellen Handlungsfähigkeit

- **Beratung und Koordinierung durch ADVISOS**
- **Einholung operativer Unterstützung, z.B. durch Interimsmanager**
- **Einbindung weiterer spezialisierter Berater, z.B. Juristen**

ADVISOS Corporate Finance vertritt ausschließlich die Interessen des Auftraggebers!



ADVISOS unterstützt Sie in allen vier Phasen eines M&A Prozesses

Phase 1 Vorbereitung & Analyse

- Abstimmung der Ziele mit den Gesellschaftern
- Analyse des Marktes
- Ermittlung der Stärken und Entwicklungspotenziale des Unternehmens
- Indikative Bewertung des Unternehmens
- Bei Bedarf vertrauliches Pre-Marketing zur Eruierung des Marktinteresses
- Planung des Verkaufsprozesses

Phase 2 Datenaufbereitung & Erstellung Unterlagen

- Erstellung des anonymisierten Teasers und des Informationsmemorandums
- Identifikation potenzieller strategischer und finanzieller Investoren
- Abstimmung und Priorisierung der potenziellen Käufer
- Planung der Ansprache

Phase 3 Ansprache

- Persönliche Kontaktaufnahme zu den abgestimmten Investoren
- Versand Teaser und Vereinbarung Vertraulichkeitserklärung
- Bei Investoreninteresse Versand Infomemo und Process Letter
- Unterstützung bei der Unterlagenzusammenstellung und der Einrichtung des Datenraums

Phase 4 Verhandlung & Abschluss

- Abfrage von indikativen Angeboten
- Begleitung, Überwachung und Koordination der Due Diligence, auch in Abstimmung mit externen Rechts- und Steuerberatern
- Einbindung mehrerer Käufer bis zu einem möglichst fortgeschrittenen Zeitpunkt
- Moderation und Mediation von Verhandlungen
- Begleitung bis zum Signing und Closing

Ein mittelständischer Unternehmer kann aus verschiedenen Gründen sein Unternehmen verkaufen wollen

- **Nachfolgethema**
 - Unternehmer möchte aus Altersgründen sein Unternehmen in andere Hände legen und hat keinen familiären Nachfolger
- **Langfristige Unternehmenssicherung**
 - Unternehmer möchte verkaufen um sein Unternehmen langfristig zu sichern
 - Zur langfristigen Sicherung sind gewisse strategische Maßnahmen erforderlich, die der jetzige Unternehmer nicht leisten kann (z.B. Wachstumsfinanzierung zur Erreichung kritischer Masse)
- **Realisierung des im Unternehmen gebundenen Vermögens**
 - Durch den Verkauf des Unternehmens wird sein Wert realisiert
 - Dieser Wert steht zur Vermögensanlage zur Verfügung (Risikodiversifikation des familiären Gesamtvermögens, Altersvorsorge)
 - Ggf. Verkauf als Teil der Lebensplanung



Der Unternehmensverkauf dient der Risikoreduzierung in der familiären Vermögenssphäre und der Sicherung der familiären Zukunft



Mit einem Unternehmensverkauf können unterschiedliche Zielsetzungen verfolgt werden

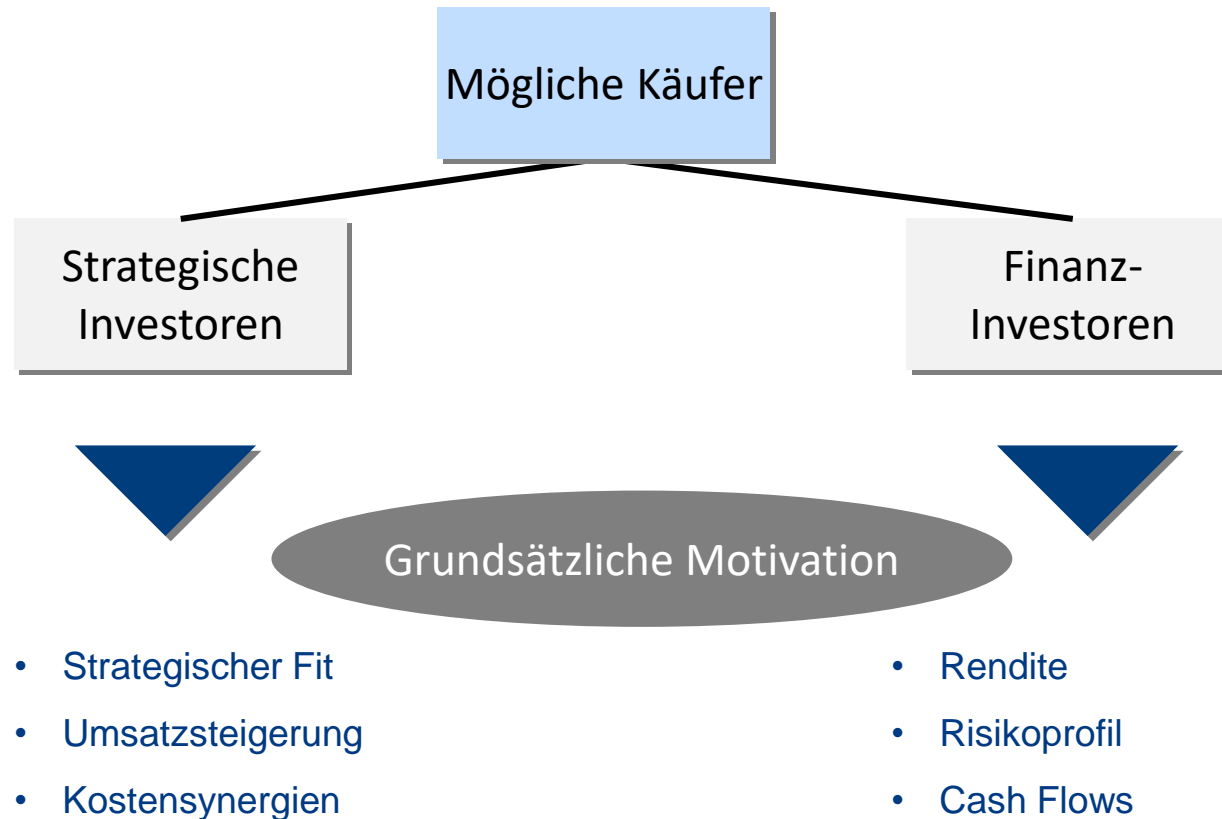
- **Kaufpreis**
 - Unternehmer möchte Verkaufspreis maximieren
 - Möglichst hoher Cashzufluß zur Altersvorsorge bzw. Absicherung der Familie
 -
- **Akzeptanz des Unternehmensverkaufes im sozialen Umfeld**
 - Unternehmer möchte mit seiner Familie am bisherigen Ort bleiben
 - Dem Unternehmer ist es wichtig, daß sein Umfeld den Verkauf akzeptiert
 -
- **Fortbestand des Unternehmens**
 - Unternehmer möchte den Fortbestand seines Unternehmens sichern (Lebenswerk)
 - Dem Unternehmer ist es wichtig, daß möglichst viele Arbeitsplätze erhalten werden

▶ **Die Ziele konkurrieren zum Teil miteinander, insofern sollte der Verkäufer diese in eine Reihenfolge bringen**

▶ **Ein Verkauf ist dann erfolgversprechend, wenn die Geschäftsaussichten positiv sind: je niedriger der Verkaufsdruck, desto höher i.d.R. der Erlös**

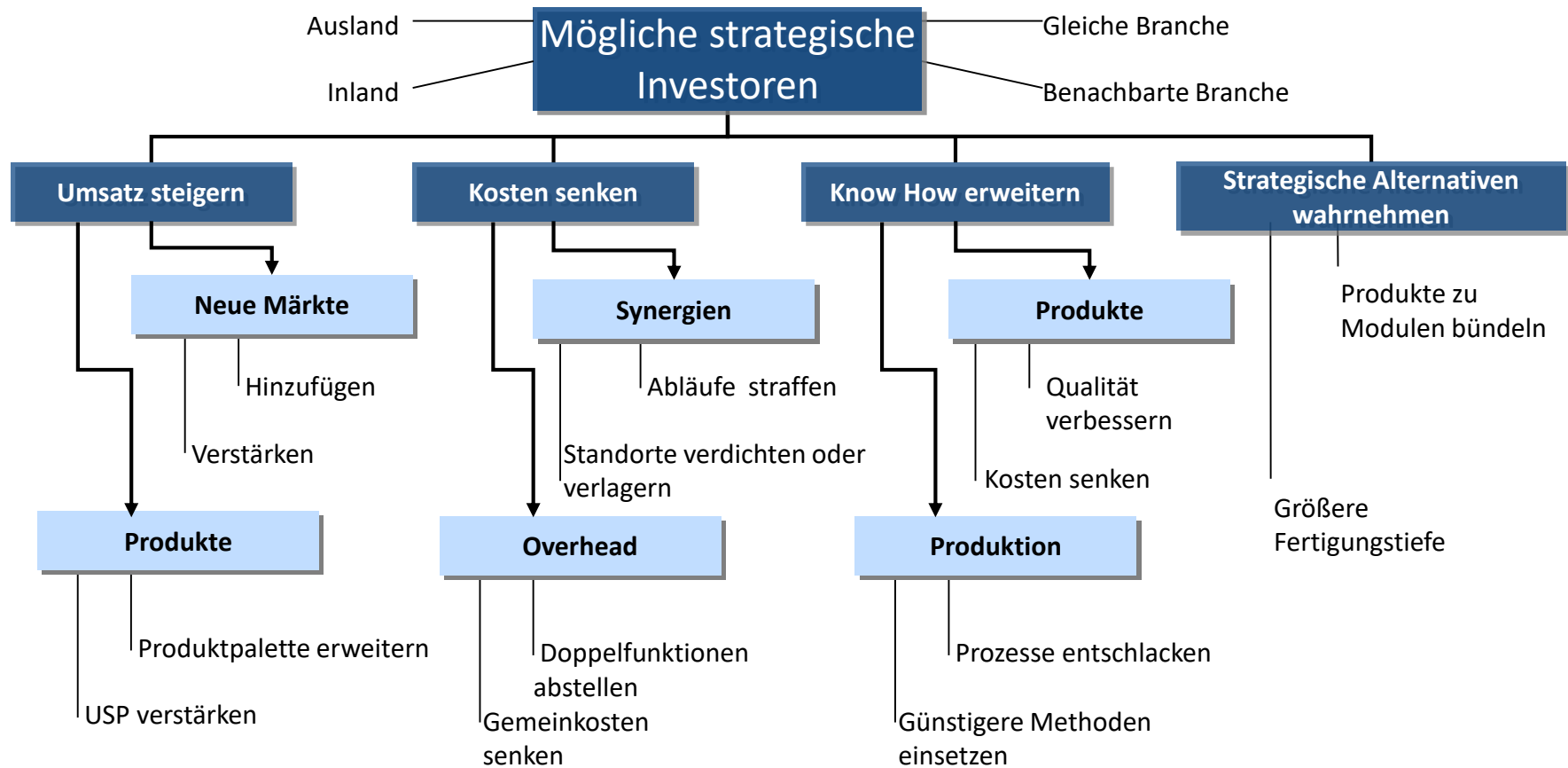


Mögliche Käufer eines Unternehmens teilen sich auf in Finanz- und strategische Investoren



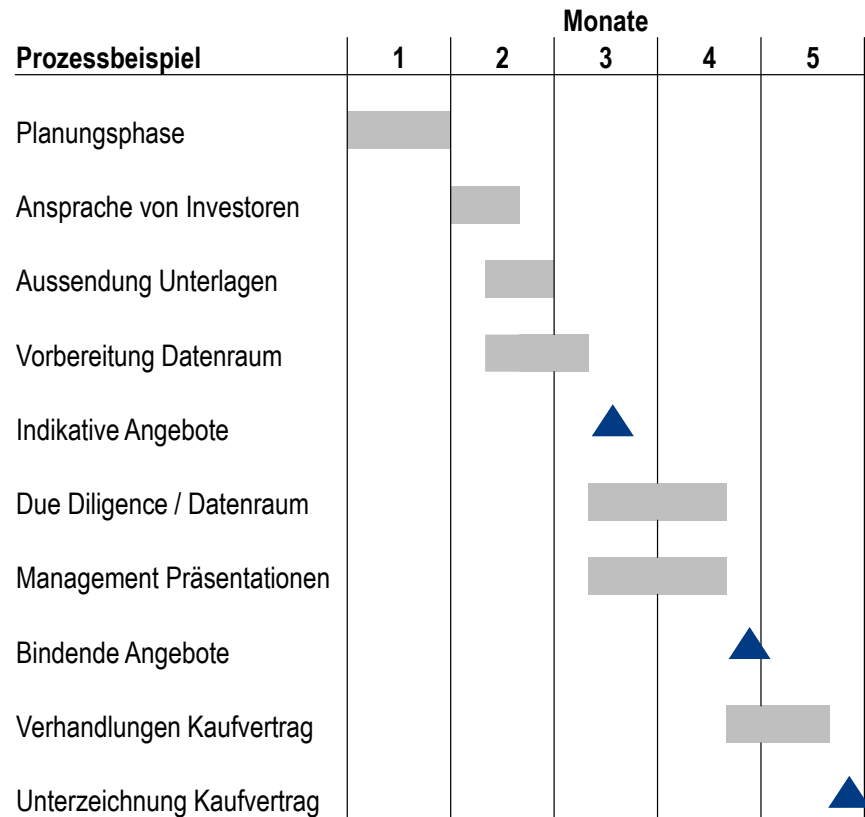
Kaufgründe von strategischen Investoren sind vielschichtig und in der Regel synergiegetrieben

Beispiele für Kaufgründe strategischer Investoren



ADVISOS empfiehlt in der Regel eine limitierte Auktion als M&A Verkaufsprozess

- **Sorgfältige Vorbereitung** ist eine kritische Voraussetzung für einen erfolgreichen Verkaufsprozess
- Durch den zeitlich und inhaltlich klar strukturierten und straff geführten Verkaufsprozess mit **Strategen und Finanzinvestoren** als Bietern wird ein **möglichst wettbewerbsintensiver Markt** für das zu verkaufende Unternehmen geschaffen
- Ab dem Zeitpunkt der Ansprache möglicher Investoren sollte es **kein Zurück** mehr geben
- Eine Alternative zu einem limitierten Auktionsprozess ist die **exklusive Verhandlung mit nur einem Bieter**, die aber ein hohes Risiko mit sich bringt und die eigene Verhandlungsposition verschlechtert



Ansprache der potentiellen Investoren mit Kurzprofil und Vertraulichkeitsvereinbarung

- **Kurzprofil (Teaser)**
 - dient der vertraulichen Kontaktaufnahme mit anonymisierten Informationen über die Akquisitionsmöglichkeit
 - hat das Ziel, Interesse an der Transaktion zu wecken und die potentiellen Investoren durch Unterzeichnung der Vertraulichkeitsvereinbarung in den Prozeß einzubinden
 - Wesentliche Inhalte
 - Definition des Transaktionsgegenstandes
 - Kurzdarstellung der Geschäftsaktivitäten
 - Ausgewählte Finanzdaten
 - Angaben zum Transaktionsprozeß
- **Vertraulichkeitsvereinbarung**
 - dient dem Schutz des Unternehmens vor Schäden durch unbefugte Informationsweitergabe oder Abwerben von Mitarbeitern
 - stellt einen gesteuerten Transaktionsprozeß sicher



Das Informationsmemorandum ist die Basis für ein indikatives Angebot

Zweck des Informationsmemorandums

- Das Informationsmemorandum stellt das Unternehmen ausführlich vor
- Es dient als Basis für indikative Kaufpreisangebote
- Es wird nur nach Unterzeichnung der Vertraulichkeitsvereinbarung und gemeinsam mit einem Prozessbrief versandt

Beispiel einer Gliederung

1. Disclaimer
2. Executive Summary
3. Market environment and competition
4. Business description
 - 4.1. History and current structure
 - 4.2. Products
 - 4.3. Production process, marketing and distribution
 - 4.4. Organisation and human resources
 - 4.4.1. Organisational structure
 - 4.4.2. Management
 - 4.4.3. Human resources
 - 4.4.4. IT Systems
 - 4.5. SWOT analysis
5. Financials
 - 5.1. Financial reporting, controlling and planning
 - 5.2. Historical data years...
 - 5.2.1. Profit and loss account
 - 5.2.2. Balance Sheet
 - 5.3. Cost reduction measures...
 - 5.4. Business plan years...
 - 5.5. Further potential
 - 5.6. Tax issues



Due Diligence Analysen erstrecken sich auf mehrere Teilbereiche

Financial Due Diligence

- wirtschaftliche Grundlagen der unternehmerischen Tätigkeit
- Untersuchung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage in der Vergangenheit und gemäß der Planung

Tax Due Diligence

- Analyse der steuerlichen Situation und etwaiger steuerlicher Risiken

Legal Due Diligence

- Analyse der rechtlichen Situation und der rechtlichen Beziehungen des Unternehmens zu anderen

Commercial (Market) Due Diligence

- Allgemeine Branchenentwicklung
- Wesentliche Wettbewerber, Kunden, Lieferanten
- Marktstellung des Unternehmens

Environmental Due Diligence

- Analyse der Produktionsprozesse auf etwaige Altlasten und Umweltrisiken

Human Resources Due Diligence

- Analyse der Risiken aus den Arbeitnehmerverhältnissen

Vendor Due Diligence

- Due Diligence durchgeführt vom Verkäufer, verkürzt den weiteren Prozess und gibt den potentiellen Käufern Komfort
- Vorbereitung auf die Due Diligence des Käufers
- Eventuelle Probleme / Risiken / Schwächen werden aufgedeckt und können ggf. beseitigt werden
- Erkenntnisse können auch für die Erstellung des Informationsmemorandums verwendet werden



Der Datenraum dient der ausführlichen Information der Investoren bei Wahrung des Verkäuferinteresses

Datenraum enthält ausführliche Informationen über das Unternehmen in Form von Dokumentenkopien

- I. Gesellschaftsrechtliche Dokumente
- II. Geschäfts- und Prüfungsberichte
- III. Finanzdaten
- IV. Betriebstätigkeit
- V. Organisation, EDV
- VI. Management, Mitarbeiter
- VII. Immobilien, Umweltschutz
- VIII. Steuern
- IX. Weitere rechtliche Angelegenheiten
- X. Sonstiges

Informationen können u.a. aus Wettbewerbsschutzüberlegungen eingeschränkt werden (Beispiele)

- Protokolle von Gesellschafter-, Aufsichtsrats-, Vorstandssitzungen
- Detaillierte interne Finanzanalysen
- Detaillierte Preiskalkulationen
- Kundenlisten
- Namentliche Nennung von Führungspersonal
- Bestimmte Verträge

- Der Datenraum dient der Verifizierung durch die Investoren und der Konkretisierung ihrer Angebote
- Die Auswahl der Unterlagen erfolgt in Abstimmung mit dem Unternehmen



Eine gute Managementpräsentation steigert das Käuferinteresse nachhaltig

Funktion für die Investoren

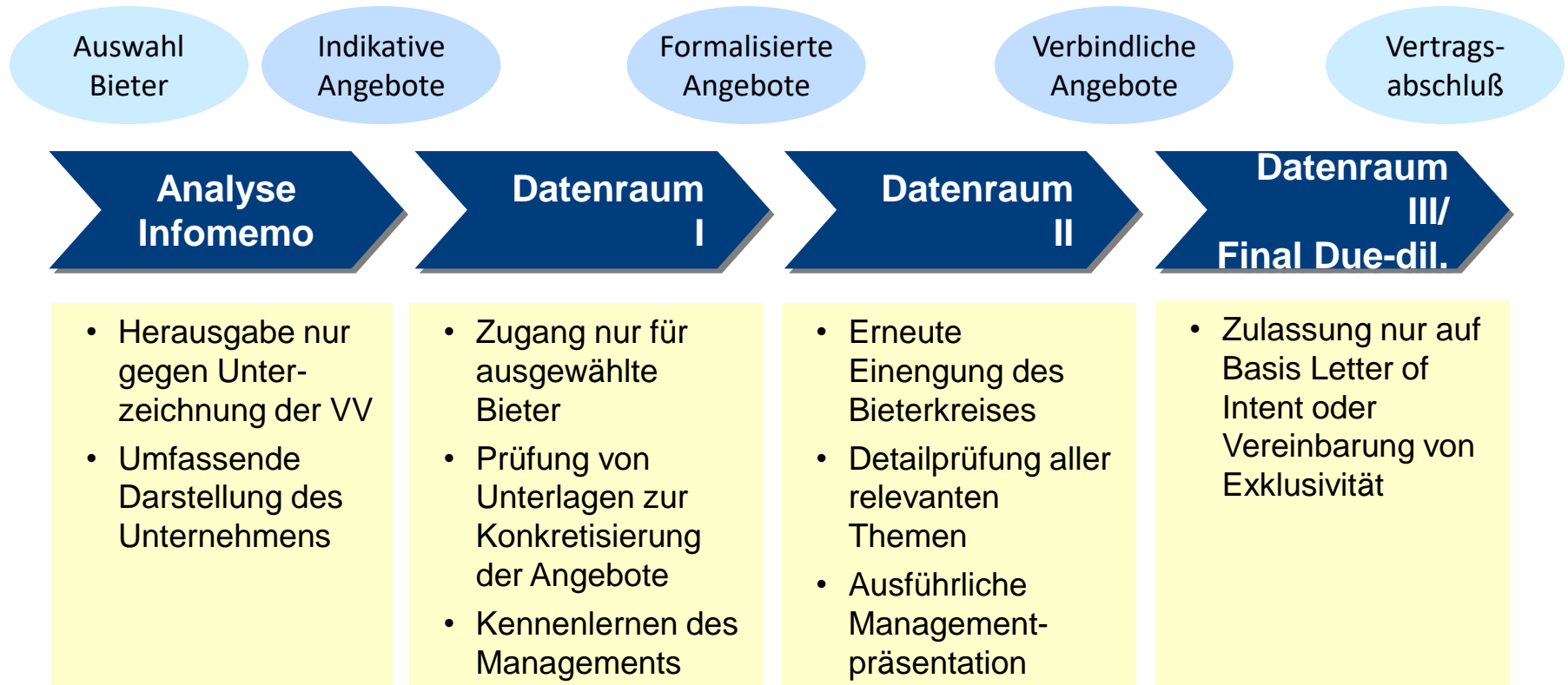
- Möglichkeit, sich einen persönlichen Eindruck vom Management zu verschaffen
- Erwerber sind i.d.R. nach dem Kauf - zumindest für eine Übergangszeit - auf das Management angewiesen
- Für einen Finanzinvestor kommt bei einem MBO der Managementqualität eine entscheidende Bedeutung zu

Chance für das Management

- Möglichkeit, die Situation und die Perspektiven des Unternehmens persönlich darzustellen und den potentiellen Investor vom Wert des Unternehmens zu überzeugen
- Glaubwürdigkeit des Managements, vorgelegte Planzahlen und Visionen (Business Plan) zu erreichen
- Darstellung möglichst hoher Kompetenz und hoher Standards in allen Unternehmensbereichen
- Bindung des Managements zum Unternehmen über den Unternehmensverkauf hinaus



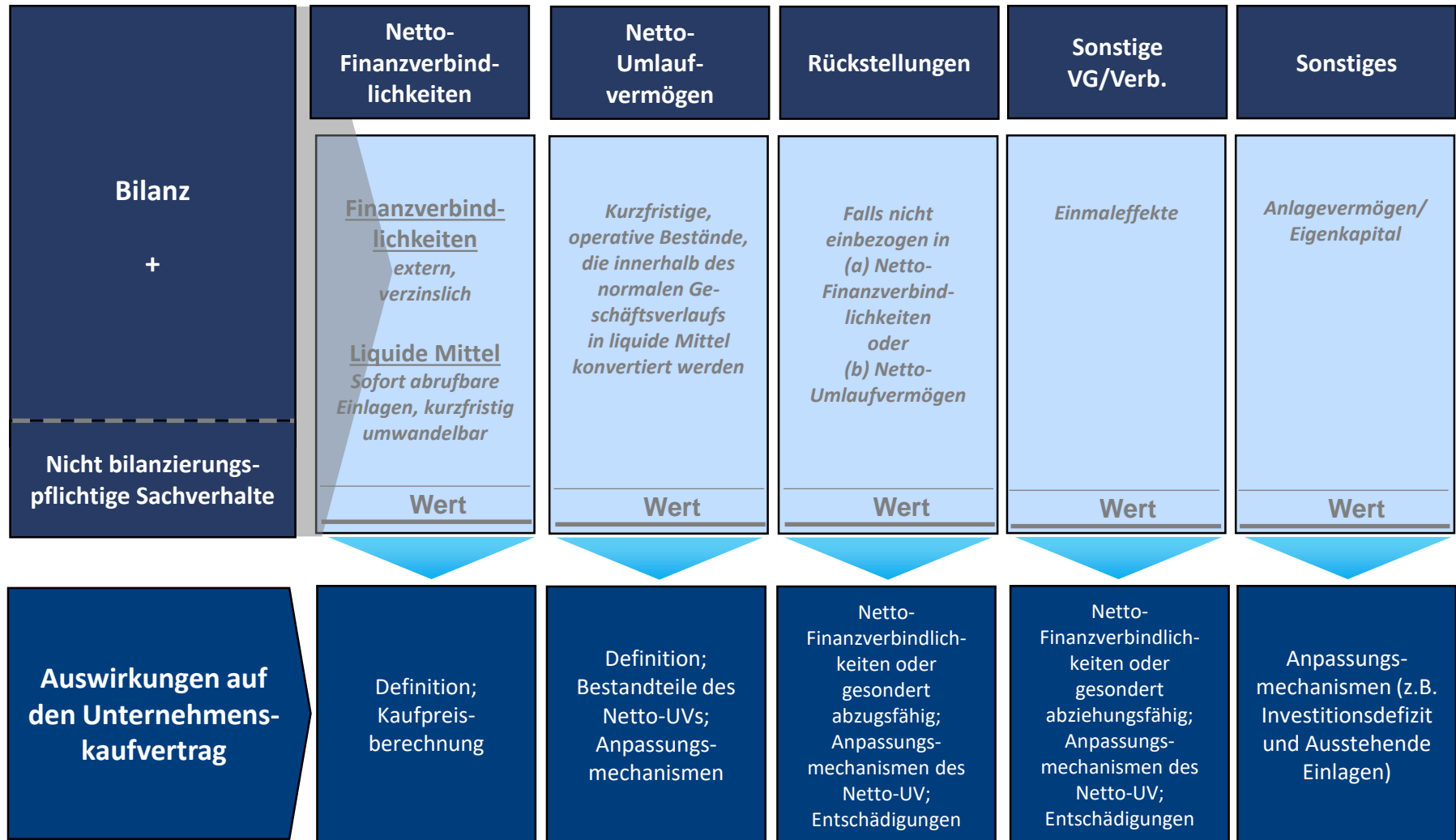
Bei besonders hohen Vertraulichkeitsanforderungen kann eine mehrfach abgestufte Informationsweitergabe sinnvoll sein



• Im Prozessverlauf nehmen Umfang und Detaillierungsgrad der bereitgestellten Informationen zu...
 • ...und die Anzahl der Bieter nimmt ab

Gute Vorbereitung und Argumentation sichert die Unternehmensbewertung

Kaufpreisanpassungen / Übersicht



In einem M&A Prozess gibt es zahlreiche Fallstricke...

Geheimhaltung von Informationen

- Ziel der Geheimhaltung von Informationen (seitens des Verkäufers) versus Wunsch nach möglichst vollständiger Offenlegung (Käufer)
 - Vertraulichkeitsvereinbarung
 - Gestaffelte Informationsoffenlegung

Prozess mit mehreren Bietern

- Sicherstellung von Wettbewerb zur bestmöglichen Zielerreichung des Verkäufers
- Wunsch des Bieters nach Einräumung von Exklusivität

Kaufpreis

- Überleitung von Unternehmenswert zum Eigenkapitalwert (Ermittlung der Nettoverschuldung)
- Abgrenzung des aufgelaufenen Gewinns
- Anpassung des Kaufpreises (z.B. an Veränderung des Nettoumlaufvermögens)

Haftung

- Juristische Themen
- Wirtschaftliche Themen

...bei deren Lösung wir Sie unterstützen!



Beratung bei Lizenzverträgen als Beispiel für strategische Kooperationen

Typische Themen bei einer Lizenzvergabe:

- **Wahl der** passenden, leistungsfähigen und vertrauenswürdigen **Lizenznehmer** (einer oder ggf. mehrere, z.B. regional aufgeteilt)
- **Schutz des Know Hows** beim Prozess der Lizenzverhandlung, für den Fall dass keine Einigung erzielt wird oder mit einem anderen Lizenznehmer abgeschlossen wird, eine vorherige Patentierung des spezifischen Know Hows ist zu prüfen
- Eindeutige Vereinbarung des **Lizenzierungsgegenstandes**: Produktdefinition, Vertrieb, Produktion
- Vereinbarung der **Konditionen**, um Interessengleichheit bei Lizenzgeber und – nehmer zu erreichen:
 - Vereinbarung der **Berechnungsbasis** (z.B. Umsatz, Rohertrag). Je „tiefer“ man in der GuV nach unten geht, desto mehr Gestaltungsmöglichkeiten hat der Lizenznehmer. Für den Lizenzgeber erscheint daher die Umsatzgröße als Berechnungsbasis interessant. Ggf. könnte sogar die Menge (unabhängig vom Preis) herangezogen werden. Wichtig: Nachvollziehbarkeit aus Sicht des Lizenzgebers.
 - Vereinbarung der **Höhe** (Anteil an der Berechnungsbasis, ggf. Staffelung nach Menge und im Zeitablauf)
 - **Dauer** der Lizenzvereinbarung
 -
- Vereinbarung von gegenseitigen **Kündigungsmöglichkeiten** (ordentlich, außerordentlich)
- **Risiko des Missbrauchs** des Lizenzwissens durch den Lizenznehmer, z.B. missbräuchliche Verwendung des Wissens durch Herausbringen eines Alternativproduktes: möglichst zuverlässiger und umfassender **Ausschluss von Umgehungsmöglichkeiten**, aber Thema: Nachweisbarkeit
- Vereinbarung von Verfahren (ordentliches Gerichtsverfahren, Schiedsgericht) und Strafen bei **Vertragsverletzungen**
- ...

Neben kaufmännischer Denkweise ist hier die **Hinzuziehung spezialisierter juristischer Berater unverzichtbar**



ADVISOS agiert nicht als Vermittler, sondern als Ihr Berater und Vertreter Ihrer Interessen.

ADVISOS Corporate Finance ist Ihr Corporate Finance Berater

- Wir werden typischerweise von Ihnen, dem Unternehmen, das einen Partner oder Kapital sucht, beauftragt
- Wir sind nicht nur Kontaktvermittler zu geeigneten Partnern oder Kapitalgebern, sondern führen in Ihrem Interesse einen strukturierten Prozess durch
- Wir bereiten den Prozess durch die Analyse des Unternehmens und der Situation und Auf- und Vorbereitung von Unterlagen vor und führen ihn auch durch
- Wir begleiten Sie, unterstützen Sie und vertreten Ihre Interessen bis zum erfolgreichen Abschluss der Verträge
- Alle Schritte werden eng mit Ihnen abgestimmt

***„ADVISOS Corporate Finance:
Ihr Berater in allen Corporate Finance Themen“***



Die Einschaltung von ADVISOS Corporate Finance bietet Ihnen vielfältigen Mehrwert:

Corporate Finance allgemein:



Umfassende Erfahrung in sämtlichen Corporate Finance Themen ermöglicht maßgeschneiderte Beratung unter flexibler und situationsspezifischer Anwendung eines umfassenden Instrumentariums und persönlicher Kompetenzen



Sorgfältige Vorbereitung und Durchführung eines strukturierten Prozesses, mit dem Ziel, mehrere Alternativen zu identifizieren und die optimal passende Lösung umzusetzen



Auf Wunsch Vorstellung, Einbindung und Koordination von geeigneten Rechtsberatern, Wirtschaftsprüfern, Due Diligence Analysten und Interimsmanagern

Bei der M&A Beratung:



Beim M&A Verkaufsprozess Ansprache von strategischen Investoren und Finanzinvestoren in enger Abstimmung mit dem Auftraggeber



Beim M&A Kaufprozess gezielte Suche nach Targets zur Erweiterung der strategischen Handlungsmöglichkeiten



Durch einen strukturierten Prozess Generierung eines Wettbewerbs unter den Interessenten und bestmögliche Zielerreichung des Auftraggebers

Im Finanzierungsbereich:



Tiefgehendes Verständnis von Risiko aus Kapitalgebersicht zur Auswahl der passenden Finanzierungsinstrumente, umfassende Kenntnis von Finanzierungsinstrumenten und deren Einsatzmöglichkeiten, dadurch Orientierungshilfe im Finanzierungsuniversum und Erschließung neuer Finanzierungsinstrumente einschl. Factoring, Leasing, Einkaufsfinanzierung, Avale und Warenkreditversicherungen



Kenntnis von und persönlicher Zugang zu einer Vielzahl von unterschiedlichen Kapitalgebern und Kenntnis von deren Investitionskriterien, dadurch Erschließung neuer Kapitalgeber



Verbesserung der Bilanzstruktur und damit der Bonität als Folge der Aufnahme von Eigenkapital oder Mezzanine, dadurch häufig Schaffung zusätzlicher Fremdfinanzierungsspielräume



Das Team ADVISOS Corporate Finance besteht aus sehr erfahrenen Partnern plus Support

Team ADVISOS Corporate Finance

- **Dr. Horst Friedrich**
Gründer, siehe Folgeseite
- **Dr. Michal Dallos, MBA**
Dr. Michal Dallos war als Geschäftsführer für Direkt-Investitionen wie auch als Advisor an zahlreichen Transaktionen leitend beteiligt. Mit seinem techno-ökonomischen Background konzentriert er sich auf die Entwicklung, Umsetzung und Finanzierung von zukunftsfähigen Geschäftsmodellen. Er ist erfahren in sämtlichen Corporate Finance Bereichen, sei es Finanzierungen, M&A Transaktionen oder Restrukturierungsthemen.
- **Michael Stefan Keller**
Michael Stefan Keller ist Weltranglistenerster im Hard Bat – einer Tischtennisvariante, bei der mit Schlägern ohne Schwammunterlage gespielt wird. Er ist in Wirtschaftspsychologie ausgebildet, erfahren im Kapitalmarktgeschäft und konzentriert sich auf Themen der Unternehmensstrategie und -entwicklung.
- **Gerd Jochem**
Gerd Jochem war Vorstand für Finanzen bei der Samson AG in Frankfurt und ist international erfahren. Er konzentriert sich auf das Angebot von professionellen Corporate Finance Dienstleistungen auch für kleinere Unternehmen und Investoren. Herr Jochem bietet unter anderem die Suche nach Privatinvestoren an und begleitet M&A Prozesse einschließlich Nachfolgelösungen auch für kleinere Unternehmen.

- ***ADVISOS Corporate Finance bietet Ihnen kompetente und erfahrene Berater mit Fingerspitzengefühl.***
- ***Auch bei kleineren Transaktionen profitieren Sie vom Know How von allen Partnern, da wir uns untereinander über die Transaktionen austauschen.***





Dr. Horst Friedrich

Managing Partner

ADVISOS Corporate Finance



Tel +49 6171 205 062

Fax +49 6171 205 063

Mobile +49 160 803 9353

E-Mail horst.friedrich@advisos.eu

www.advisos.eu

Qualifikationen und Erfahrungen

- Umfangreiche Erfahrungen in über 25 Jahren Berufstätigkeit und Kenntnisse in **allen Bereichen des Corporate Finance**: Unternehmensfinanzierung aus Banksicht, Kapitalmarktfinanzierung, bankenunabhängige Finanzierung, Financial Restructuring, M&A Beratung
- Großes Netzwerk aus bankenunabhängigen Finanzierungspartnern und Banken im deutschsprachigen Raum
- seit 2004 ADVISOS Corporate Finance, Gründer und Managing Partner: Corporate Finance Beratung für den Mittelstand
- 2012 – 2014 M&A International GmbH, Partner bzw. Angermann M&A International GmbH, Associate Partner: M&A, Financial Advisory
- 2008 – 2012 One Square Advisors, Managing Director: Financial Restructuring
- 2004 – 2012 Günther & Partner GmbH & Co. KG, Partner: Bondm Coach für Mittelstandsanleihen, M&A, Financial Advisory
- 2001 – 2004 Bankhaus Metzler, Vice President: M&A
- 1990 – 2001 Deutsche Bank, zuletzt als Direktor: Trainee, DB Research, Unternehmensfinanzierung, Corporate Finance
- Studium VWL an den Universitäten Göttingen und Los Angeles
- berufsbegleitende Promotion BWL an der Universität Frankfurt am Main
- Berufsausbildung Bankkaufmann in der Geburtsstadt Hildesheim
- geb. 1961, glücklich verheiratet, 2 Kinder



Sie finden uns im Internet unter mehreren Adressen

www.advisos.de
www.advisos.eu
www.advisos.net
www.advisos.asia

www.financial-advisory.de

www.mezzaninefinanzierung.eu
net

www.mezzanine-finanzierung.eu

www.beteiligungsfinanzierung.eu
net

www.beteiligungs-finanzierung.de
com
eu
net

www.bautraegerzwischenfinanzierung.de
eu
net

ADVISOS Corporate Finance ist der Name, unter dem Dr. Horst Friedrich eine selbständige Tätigkeit als Freiberufler im Sinne von § 18 Abs. (1) Nr. 1 EStG ausübt („beratender Volks- und Betriebswirt“). Umsatzsteuer-IdNr.: DE193938405