

# Unternehmenspräsentation „Adding Value in a Different Way“

## Inhaltsverzeichnis

- a** AdVal im Überblick
- b** Unser Leistungsspektrum
- c** Unser Ansatz
- d** Unsere Zielgruppen
- e** Unsere Referenzen
- f** Unser Team

# AdVal im Überblick

a

## Eckdaten

### Leistungsspektrum

Venture Capital, Business Development,  
Transaction Management

### Standort

München

### Team

5 Mitarbeiter

### Gesellschafter

Robert Käß, Stefan Pfender

### Adresse

Prinzregentenplatz 23, 81675 München

### Kontakt

Fon: +49-(0)89-45 56 58-0 Fax: +49-(0)89-45 56 58-79  
E-Mail: [info@adval.de](mailto:info@adval.de) Internet: [www.adval.de](http://www.adval.de)

## Meilensteine der Unternehmensentwicklung

**1998**

- Gründung der TVC Consulting AG (The Value Company) durch Robert Käß
- Geschäftsfokus: IPO-Beratung
- Anzahl Mitarbeiter: 3

**1999**

- Umfirmierung in die AdVal Capital Management AG
- Begleitung des ersten Unternehmens an den Neuen Markt
- Aufnahme der Geschäftstätigkeit in den Bereichen Venture Capital und Business Development
- Erstes Portfoliounternehmen
- Anzahl Mitarbeiter: 5

**2000**

- Ausbau des Beteiligungsportfolios
- Weitere IPOs von betreuten Unternehmen
- Erster Börsengang eines Portfoliounternehmens

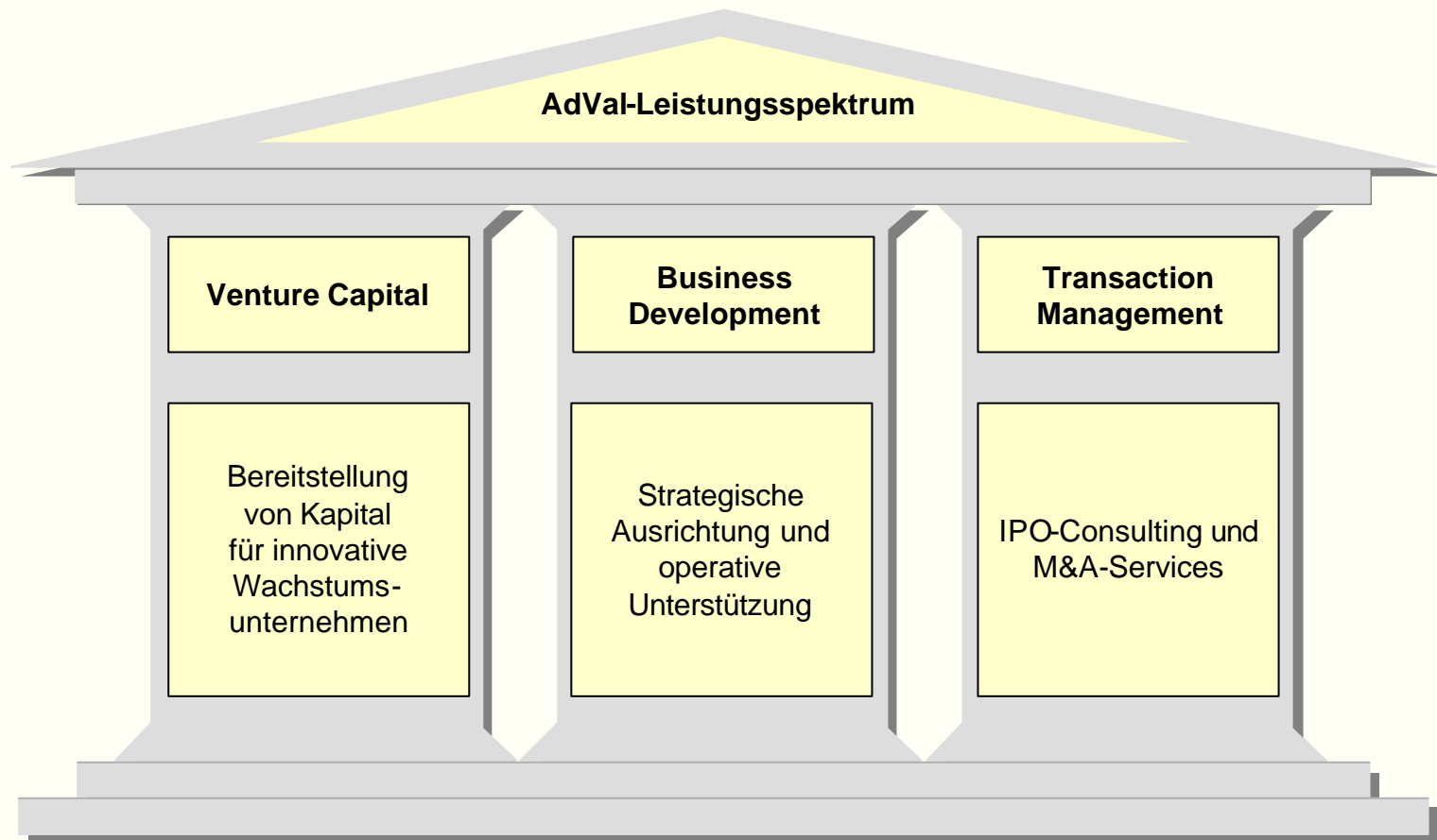
**2001**

- Selektiver Ausbau des Beteiligungsportfolios
- Intensive Unterstützung der Entwicklung der Portfoliounternehmen
- Börsengang eines Portfoliounternehmens geplant

## Unser Leistungsspektrum

**b**

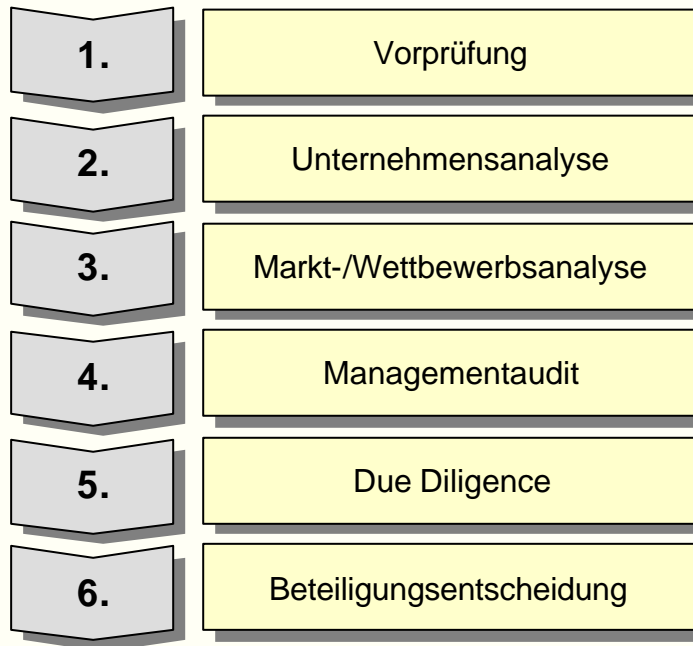
# Leistungen im Überblick



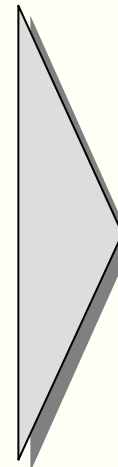
# Venture Capital



## Mehrstufiger Prüfungsprozess



## Formen der Kapitalbereitstellung



- **Direktbeteiligung**
- **Darlehen**
- **Mischformen**

# Business Development



## Strategische Ausrichtung

1. Unternehmensanalyse
2. Ressourcenanalyse
3. Marktanalyse
4. Wettbewerbsanalyse
5. Entwicklung von Szenarien
6. Bewertung der Szenarien
7. Festlegung der Strategie

## Operative Unterstützung

1. Rechnungswesen / Controlling
2. Materialwirtschaft
3. Produktion
4. Marketing / Vertrieb
5. Finanzen
6. Interimsmanagement
7. Strategieumsetzung

# Transaction Management: Beispiel IPO-Consulting (I)



Phase	Inhalt
1.	Grundsatzfragen
2.	Ausarbeitung des Emissionskonzeptes
3.	Umsetzung des Emissionskonzeptes
4.	Initiierung von Zulassungsverfahren / Emissionsverhandlungen
5.	Vorbereitung auf die Emission
6.	Börsenzulassung und Platzierung
7.	Betreuung und Marktpflege

# Transaction Management: Beispiel IPO-Consulting (II)



## 1. Grundsatzfragen

1. Umfassende Praxis bezogene Beratung als neutraler Ratgeber über alle Grundsatzfragen des Börsengangs mit gemeinsamer Formulierung der Emissionsziele
2. Analyse der derzeitigen Unternehmenssituation vor dem Hintergrund der Börsenfähigkeit
3. Festlegung des Projektteams für die Börseneinführung und Erstellung eines Zeitplans
4. Abstimmung bzgl. der notwendigen Grundkapitalausstattung
5. Entwicklung von Szenarien bzgl. der Verwendung des angestrebten Mittelzuflusses
6. Erarbeitung der Erfolgsfaktoren des Geschäftskonzeptes
7. Formulierung und ggf. Anpassung der strategischen Ausrichtung
8. Konzeption der Equity Story
9. Unterstützung bei der Erstellung von Unternehmenspräsentation und Businessplan

## 2. Ausarbeitung des Emissionskonzeptes

1. Konzeption der gesellschaftsrechtlichen Anpassungen
2. Beratung bzgl. der Durchführung einer Bridge-Finanzierung
3. Review/Erarbeitung eines Konzeptes für Rechnungswesen/Controlling/Berichtswesen
4. Unterstützung bei der Auswahl externer Partner wie z.B. Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwälte, Steuerberater, Emissionsbanken und Investor Relations-Agenturen
5. Konzeption eines Mitarbeiterbeteiligungsprogramms
6. Abschätzung von Unternehmenswert und Emissionsvolumen
7. Verabschiedung der Unternehmenspräsentation für die Gespräche mit Emissionsbanken
8. Koordination des Beauty Contest mit den Emissionsbanken

## 3. Umsetzung des Emissionskonzeptes

1. Umsetzung der gesellschaftsrechtlichen Maßnahmen
2. Unterstützung bei der Implementierung von Rechnungs-/Berichtswesen und Controlling
3. Unterstützung bei der Umsetzung des Mitarbeiterbeteiligungsprogramms
4. Unterstützung bei Erstellung und Testat von Jahres- und Zwischenabschlüssen nach HGB/US-GAAP/IAS
5. Unterstützung bei den Investor Relations-Arbeiten

## Transaction Management: Beispiel IPO-Consulting (III)



### 4. Initiierung von Zulassungsverfahren / Emissionsverhandlungen

1. Begleitung der Gespräche mit den Emissionsbanken und der Zulassungsstelle
2. Endgültige Festlegung des Emissionskonsortiums
3. Unterstützung bei der Vorbereitung der Due Diligence durch die Emissionsbank
4. Vorbereitung und Erstellung des Emissionsprospektes

### 5. Vorbereitung auf die Emission

1. Erstellung der Unterlagen für die Analystenmeetings
2. Vorbereitung des Managements auf die Analystenmeetings
3. Organisation der Mitarbeiterinformationsveranstaltung
4. Unterstützung bei den Investor Relations-Aktivitäten

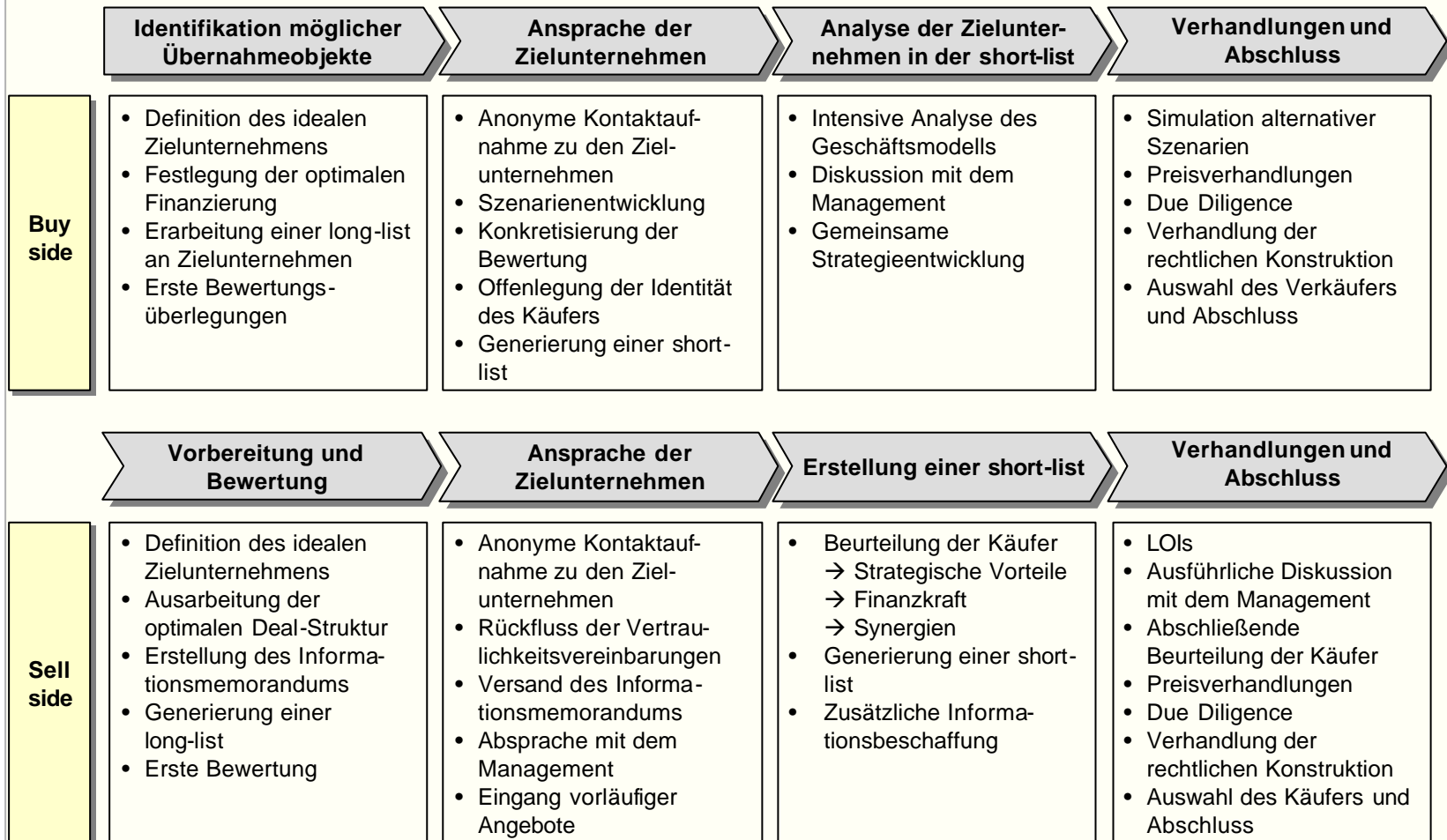
### 6. Börsenzulassung und Platzierung

1. Abstimmung von Börsenzulassung und Prüfungsverfahren mit der Deutschen Börse AG
2. Organisation von Pressekonferenz und Road-Show
3. Vorbereitung des Managements auf die Pressekonferenz und die Road-Show
4. Koordination des Bookbuilding-Verfahrens mit den Emissionsbanken
5. Unterstützung der Emissionsbank beim Zuteilungsverfahren, um die anvisierte Aktionärsstruktur sicher zu stellen

### 7. Betreuung und Marktpflege

1. Betreuung bei der Durchführung weiterer Kapitalmaßnahmen
2. Unterstützung bei Investor Relations und Berichterstattung
3. Unterstützung bei Rechnungswesen und Controlling
4. Betreuung bei zukünftigen M&A-Aktivitäten

# Transaction Management: Beispiel M&A-Services



## Unser Ansatz

C

# Unsere Philosophie

Unsere Philosophie	Ihre Vorteile
Investition des eigenen Kapitals	Überdurchschnittliche Motivation von AdVal zum Erfolg
Kapital + Beratung	Umfassende Leistungspakete
Selektive Investments	Hoher Stellenwert jedes einzelnen Portfoliunternehmens
Individuelle und intensive Betreuung	Ständige Verfügbarkeit Ihrer Ansprechpartner
Partnerschaftliche Zusammenarbeit	Wir ziehen gemeinsam an einem Strang. Ihre Entwicklung steht auch für uns im Vordergrund
Professionelles Netzwerk	Schnelle, flexible Verfügbarkeit von Spezialisten

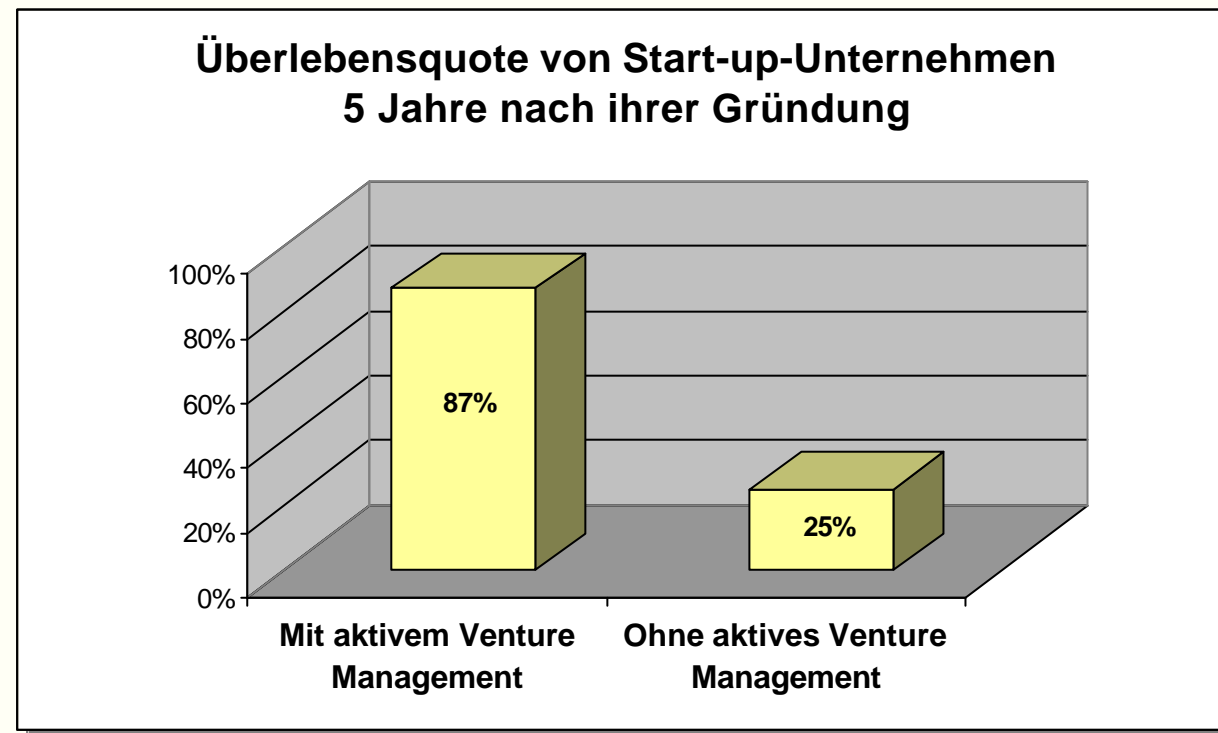
## Portfoliounternehmen kleiner VC-Gesellschaften entwickeln sich überdurchschnittlich

### Erfolgsfaktoren der Venture Capital-Gesellschaft für die positive Entwicklung der Portfoliounternehmen

1. Spezialisierung auf bestimmte Branchen oder Regionen
2. Fundierte Markt- und Branchenkenntnisse
3. Überschaubare Anzahl an Portfoliounternehmen (max. 20)
4. Investition eigener Mittel
5. Intensive Beratung
6. Persönlicher Kontakt
7. Ständige Verfügbarkeit
8. Geringe Größe der Venture Capital-Gesellschaft

Quelle: Finance 2/2001, S. 20f.: Befragung von 1411 deutschen Portfoliounternehmen aus 16 Branchen.

## Aktives Venture Management erhöht die Erfolgsaussichten signifikant

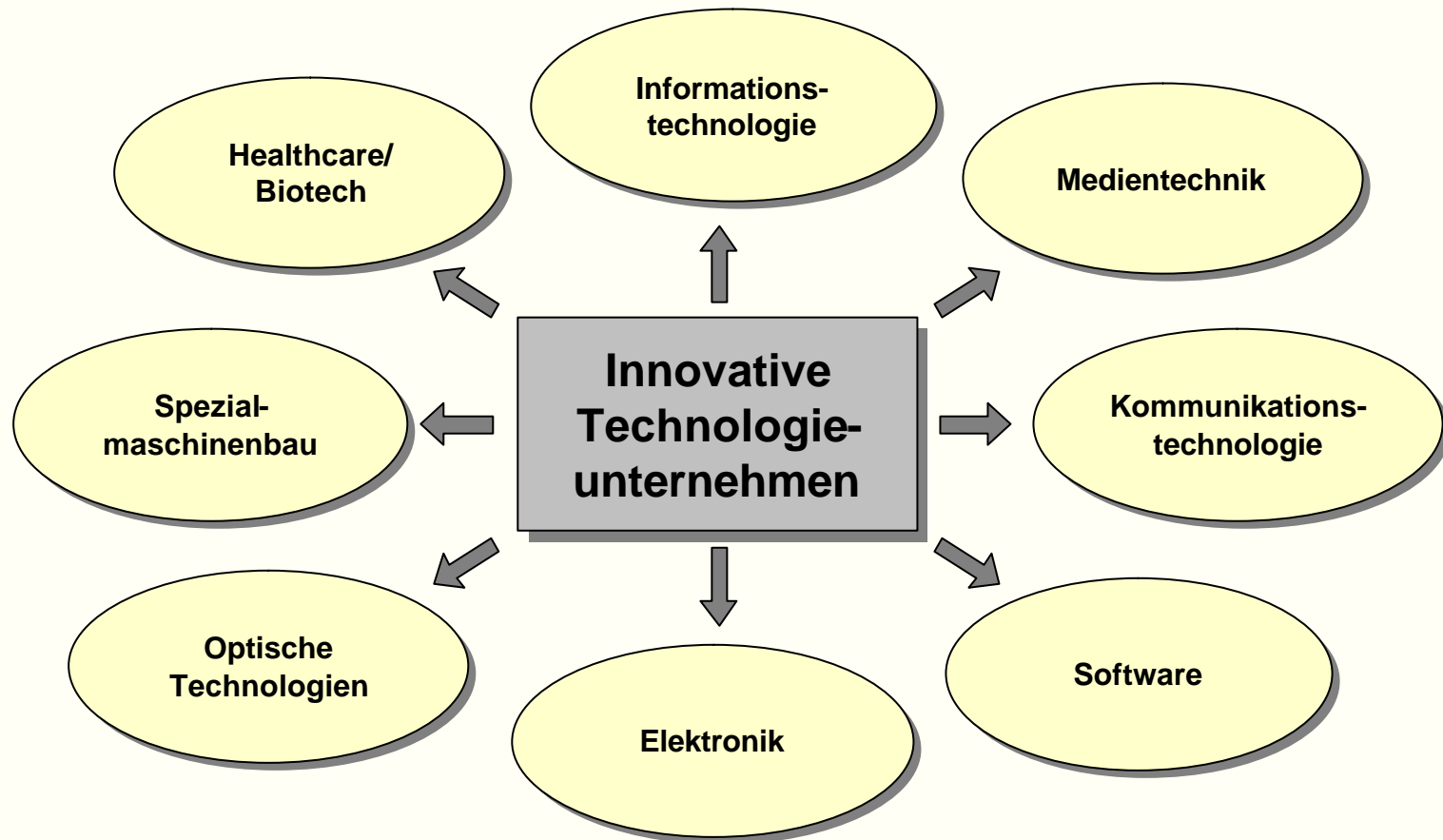


Quelle: GoingPublic 4/2000. S. 118.

# Unsere Zielgruppen

d

## Zielgruppe und ausgewählte Branchen



## Anforderungen an unsere Zielunternehmen

Finanzierungs-/Beratungsbedarf in den Phasen  
Start-up, Expansion oder pre-IPO

Innovative Produkte/Leistungen

Funktionierendes Geschäftsmodell mit  
überdurchschnittlichem Erfolgspotenzial

Nachhaltige Wettbewerbsvorteile  
und Kernkompetenzen

Überzeugende Unternehmerpersönlichkeiten

Potenzial zur Profitabilität in  
überschaubarem Zeitrahmen

Benötigte Unterlagen: Executive Summary,  
Businessplan, Finanzplanung, Präsentation

**Anforderungen  
an unsere  
Zielunternehmen**

## Unsere Referenzen

e

## Ausgewählte Referenzprojekte



Towitoko AG

Expansionsfinanzierung

Mai 1999



b.i.s. börsen-informations-  
systeme AG

Börseneinführung

Juni 1999



LinoDiagnostic AG

Börseneinführung

November 1999



AOL Deutschland GmbH

Business Development  
(u.a. Home-Banking)

seit November 1999



varetis AG

Börseneinführung

Februar 2000



yello! digital production  
tools AG

Expansionsfinanzierung

August 2000



Relax Media AG

Expansionsfinanzierung  
und Trade Sale

Dezember 2000

## Referenzprojekt Towitoko AG: Eckdaten

### Unternehmen

Die Towitoko AG ist ein führender Anbieter im Bereich intelligenter Security-Lösungen, insbesondere im Bereich Smartcard-Reader und Smartcard-Solutions

### Markt

Der Markt für Smartcard-Solutions profitiert von der stark zunehmenden Nachfrage nach Sicherheitslösungen im elektronischen Datenverkehr

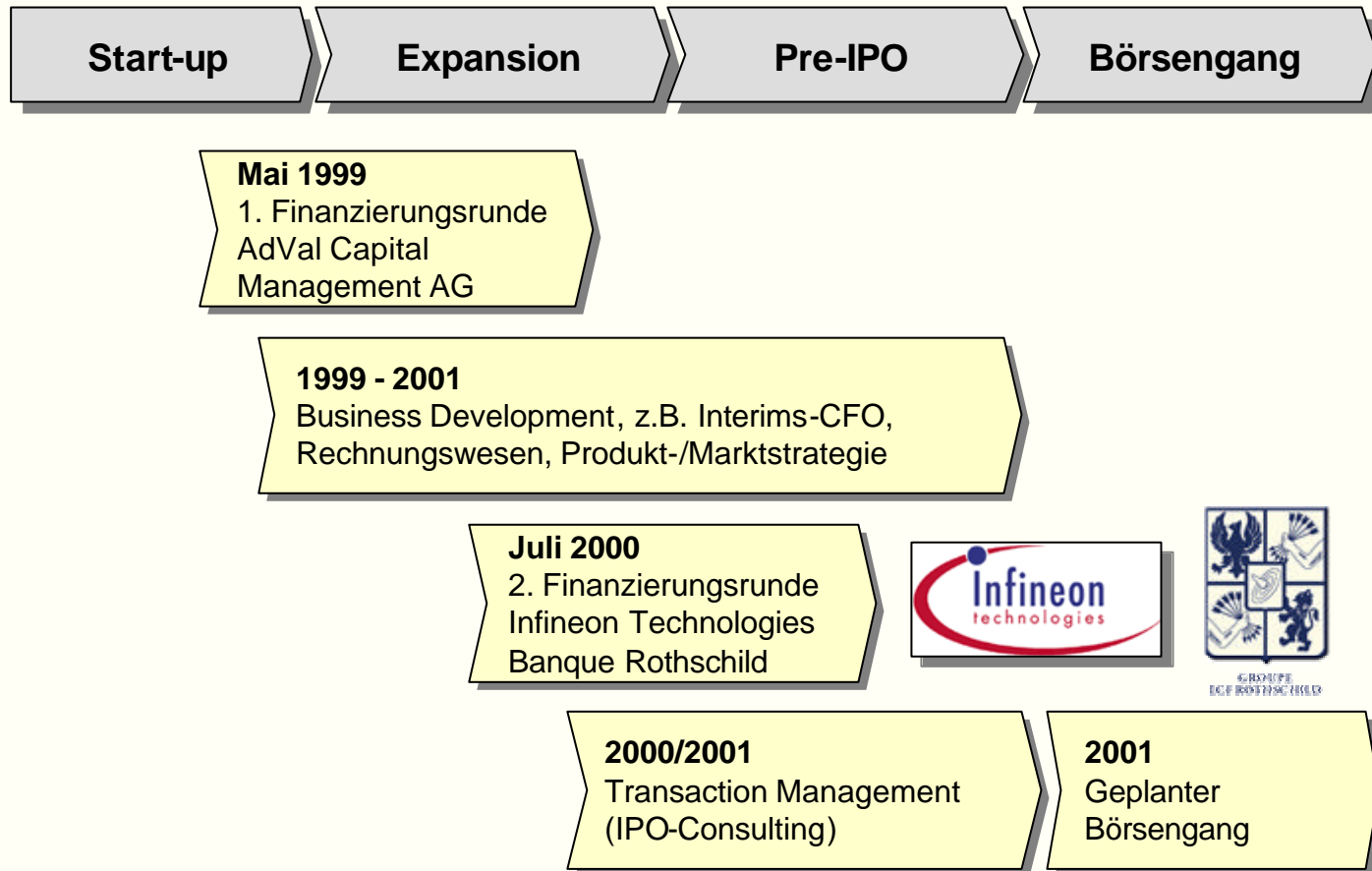
### Wettbewerbsposition

Durch die hohe Qualität und das hervorragende Preis-/Leistungsverhältnis ihrer Produkte konnte die Towitoko AG klare Wettbewerbsvorteile aufbauen

### Geschäftsentwicklung

Im Geschäftsjahr 2000 stieg der Umsatz um ca. 100 % auf 18,5 Mio. DM. Towitoko arbeitet profitabel und rechnet für das Jahr 2001 wiederum mit einer Verdopplung der Umsätze

# Projekttablauf am Beispiel der Towitoko AG



## Unser Team



## AdVal - Mitarbeiterteam

### AdVal Capital Management AG

Robert Käß

Tel. (0 89) 45 56 58-11  
Fax (0 89) 45 56 58-79  
robertk@adval.de

Stefan Pfender

Tel. (0 89) 45 56 58-45  
Fax (0 89) 45 56 58-79  
stefanp@adval.de

Ines Lindner

Tel. (0 89) 45 56 58-18  
Fax (0 89) 45 56 58-79  
inesl@adval.de

Markus Lehner

Tel. (0 89) 45 56 58-20  
Fax (0 89) 45 56 58-79  
markusl@adval.de

Gudrun Rudat

Tel. (0 89) 45 56 58-10  
Fax (0 89) 45 56 58-79  
gudrunr@adval.de

## Robert Käß (30), Vorstand

### Ausbildung

- Studium der Betriebswirtschaftslehre an der LMU München
- Auslandsstudium an der San Diego State University

### Berufserfahrung

- KPMG Consulting GmbH, Senior Consultant
- DataDesign AG, Betreuung des Börsenganges
- b.i.s. börsen-informations-systeme AG, Betreuung des Börsenganges

### Fachliche Schwerpunkte

- Unternehmensplanung/-bewertung
- Business Process Reengineering / Prozessoptimierung
- Finanzen / Rechnungswesen / Controlling
- IT-Projektmanagement
- Corporate Finance

### Funktionen / Mandate

- Mitglied des Aufsichtsrates der DataDesign AG
- Mitglied des Aufsichtsrates der Towitoko AG

## Stefan Pfender (30), Investment Board

### Ausbildung

- Studium der Betriebswirtschaftslehre an der LMU München

### Berufserfahrung

- DataDesign AG, Gründung während des Studiums 1992
- DataDesign AG, Auf- und Ausbau der DataDesign AG zum innovativen Softwarehersteller mit dem Schwerpunkt sicherer Finanztransaktionssysteme im Internet (z.B. Homebanking HBCI, Brokerage, e-Business / e-Government)
- DataDesign AG, Börsengang an den Neuen Markt im November 1998
- DataDesign AG, Vorstandsvorsitzender der Gesellschaft von 1992 bis 08/1999

### Fachliche Schwerpunkte

- Unternehmensgründung /-entwicklung
- Unternehmensstrategie
- e-Business / Internet
- Informations- und Kommunikationstechnologie
- Software

### Funktionen / Mandate

- Gründungsgesellschafter und Vorsitzender des Aufsichtsrates der AdVal Capital Management AG
- Vorsitzender des Aufsichtsrates der update4u AG

## Ines Lindner (28), Investment Managerin

### Ausbildung

- Studium der Betriebswirtschaft an der Hochschule für Technik und Wirtschaft Mittweida (FH)

### Berufserfahrung

- Dr. Rödl & Partner Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
- envia Energie Sachsen Brandenburg AG, Controlling
- envia Energie Sachsen Brandenburg AG, Unternehmensentwicklung

### Fachliche Schwerpunkte

- Unternehmensplanung
- Unternehmensstrategie
- Business Process Reengineering
- Unternehmenskommunikation, Public Relations
- Beteiligungsmanagement/-controlling
- M&A: Unternehmensverkauf, Due Diligence
- Unternehmensgründung/-entwicklung

### Sonstiges

- Co-Autor „Strategisches E-Commerce-Management – Erfolgsfaktoren der Real Economy“, Hrsg. Bernd Eggers/Gerrit Hoppen, Gabler Verlag, 05.2001

## Markus Lehner (30), Investment Manager

### Ausbildung

- Studium der Betriebswirtschaftslehre an der LMU München

### Berufserfahrung

- Ringtreuhand Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft mbH
- Infratest Burke GmbH, Marktforschung
- b.i.s. börsen-informations-systeme AG, Betreuung des Börsenganges

### Fachliche Schwerpunkte

- Unternehmensplanung
- Finanzen/Rechnungswesen/Controlling
- HGB/IAS/US-GAAP
- Unternehmensbewertung
- Unternehmensstrategie
- Entwicklung der Equity Story
- M&A: Due Diligence
- IPO-Beratung