

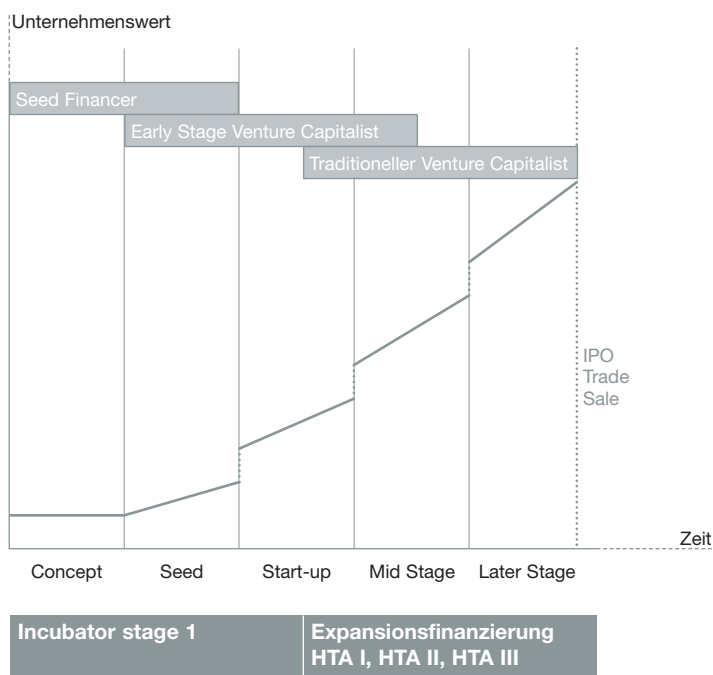
Venture Capital und High-Tech-Finanzierung

DEFINITION VON „VENTURE CAPITAL“

Venture Capital steht für die Eigenkapitalfinanzierung von Unternehmen (meistens Minderheitsbeteiligungen) in der Früh- bzw. Wachstumsphase. Global Equity Partners investiert mit den unter Verwaltung stehenden Beteiligungsgesellschaften in schnell wachsende und innovative Unternehmen in verschiedenen Technologiebranchen.

SEED- UND EARLY STAGE BETREUUNG UND FINANZIERUNG DURCH STAGE 1

Im Lebenszyklus von Unternehmen unterscheidet man verschiedene Phasen. Die Frühphasenfinanzierung wird dabei in die Konzeptentwicklung („Concept Finanzierung“), Projektentwicklung („Seed Finanzierung“) und in Neugründungen („Start-up Finanzierung“) eingeteilt. Diese sehr frühe und mit hohem Risiko verbundene Unternehmensphasenfinanzierung wird bei Global Equity Partners durch das Team der stage 1 abgedeckt.



Im Geschäftsjahr 2005 wurde vom Team der Global Equity Partners die Managementgesellschaft des Frühphasenfinanciers stage 1 beteiligungs invest ag übernommen. Stage 1 ist ein Investor, der Beteiligungen in verschiedenen Bereichen (neuartige Technologien, Produktentwicklungen, etc.) in Mitteleuropa eingeht. Als Beteiligungsgesellschaft identifiziert stage 1 innovative Projekte und unterstützt deren Umsetzung in erfolgreiche Business Modelle durch intensive Betreuung und Beratung. Durch die Finanzierung von Start-up und Early Stage Unternehmen und die Bereitstellung eines umfangreichen Leistungsangebotes generiert stage 1 ein Umfeld, in dem junge, innovative Unternehmen rasch wachsen können. Hauptaufgabe der stage 1 ist die Beschleunigung der Marktreife der Partnerunternehmen, um diesen First-Mover Vorteile zu verschaffen.

Seit Übernahme der Managementgesellschaft durch das Team von Global Equity Partners wurde bereits eine neue Beteiligung finanziert. Eine weitere befindet sich in Entwicklung. Bei „Puriste Spirits Production GmbH“ handelt es sich um ein Unternehmen, welches die Entwicklung, Vermarktung und Produktion eines hochqualitativen österreichischen Wodkas zum Geschäftsgegenstand hat. Weiters wird an einer Start-up-Beteiligung gearbeitet, welche an der Entwicklung eines neuartigen Kraftwerkskonzeptes forscht.

EXPANSIONSFINANZIERUNG MIT DEN HIGH-TECH-AUSTRIA BETEILIGUNGSGESELLSCHAFTEN

Mit besonderem Stolz kann Global Equity Partners auf die Performance im Expansionsfinanzierungsbereich verweisen. Trotz der Technologiekrisis in den Jahren 2000 bis 2004 konnte im Venture Capital Bereich eine Gesamttrendrate in Höhe von 31,41% p.a. erwirtschaftet werden. Im Portfolio befinden sich weitere Beteiligungen, bei denen Global Equity Partners einen erfolgreichen Exit erwartet.

Im Kernbereich „Venture Capital“ liegt unsere Konzentration auf der erfolgreichen Beteiligungsbetreuung bestehender Portfoliounternehmen und ausgewählten Neuinvestments. Begleitet werden Portfoliounternehmen in allen Phasen des Aufbaus: Bei der Rekrutierung und Unterstützung des Managementteams, der Entwicklung des Business Modells sowie bei der internationalen Expansion. Hierbei verfolgt Global Equity Partners einen partnerschaftlichen Ansatz mit den Portfoliounternehmen.

Durch die enge europaweite Zusammenarbeit mit Professionalisten in unserem Netzwerk in Österreich, Deutschland und der Schweiz können bei der Port-

foliobetreuung optimal und grenzüberschreitend Synergien erkannt werden und die vielschichtigen Branchen- und Industrie-Erfahrungen sowie Netzwerke der Investmentmanager genutzt werden.

FESTGELEGTES INVESTMENTPROZEDERE

Die Abläufe, besonders im Investmentprozedere sind bei Global Equity Partners genauestens festgelegt worden. Hier sind vor allem jene Phasen, bis es zu einer tatsächlichen Beteiligung kommt, nämlich Identifikation und Vorprüfung, Due Diligence und das Closing zu nennen. Genau beschriebene und dokumentierte Abläufe für das Monitoring der Investments und das Divestment komplettieren diesen Prozess. Neben diesem standardisierten Ablauf legt Global Equity Partners selbstverständlich auch auf die Dokumentation seiner internen Abläufe in den Bereichen Office Management, Personal, Rechnungswesen, Recht, Investor Relations und EDV großen Wert.

Deal Flow/Selektion & Bewertung

Das Deal-Sourcing nach potenziellen Portfoliounternehmen geschieht über das eigene Netzwerk, über geeignete Partner oder über andere Parteien. Ca. 60% von Neuprojekten werden abgelehnt, die restlichen 40% werden auf den geografischen und branchenspezifischen Fokus hin geprüft. Anhand der allgemeinen Investmentkriterien werden die Investmentoptionen vorselektiert. Die Detailanalyse wird durch die Investment Manager oder deren Beauftragte nach den in den Investmentrichtlinien genannten Kriterien im Rahmen eines strukturierten Evaluationsprozesses durchgeführt. Im wesentlichen werden hierbei die Kriterien Management, USP, Marktwachstum

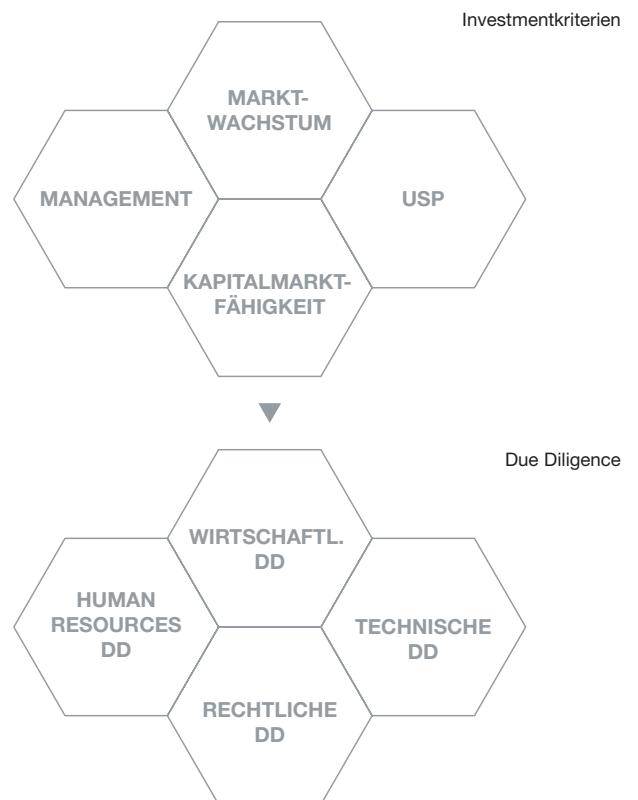
und Kapitalmarktfähigkeit kontrolliert. In ergänzenden Gesprächen mit Eigentümern, Management und anderen für die Beurteilung wichtigen Dritten werden die verschiedenen Interessenslagen geklärt und nach einem gemeinsamen Approach gesucht.

Due Diligence

Der Investment Manager oder dessen Beauftragter bereitet nach positiv abgeschlossenem Evaluierungsprozess den Investmentantrag vor. Dieser enthält im wesentlichen die Ergebnisse der Due Diligence, die Bewertung, die Finanzierungsstruktur, die Faktoren der geplanten Wertsteigerung und die Expansionsstrategie. Die Exitstrategie soll den Verkaufsapproach des Investments enthalten, einschließlich angestrebtem Verkaufspreis, Zeit-horizont und Exitprozess.

Phasen des festgelegten Investmentprozedere

Hoher Dealflow 3% Selektivität Phase 1 ▶	Systematische Selektion Phase 2 ▶	Mehrheitsgleiche Rechte Phase 3 ▶
Pre-Selektion ▶	Grob-Evaluierung ▶	Detail-Bewertung ▶
Verhandlungen ▶	Due Diligence ▶	Closing ▶
Aktives Venture Management Phase 4 ▶	Beteiligungs-Controlling Phase 5 ▶	Dual Track Exit-vorbereitung Phase 6 ▶



Bewertung

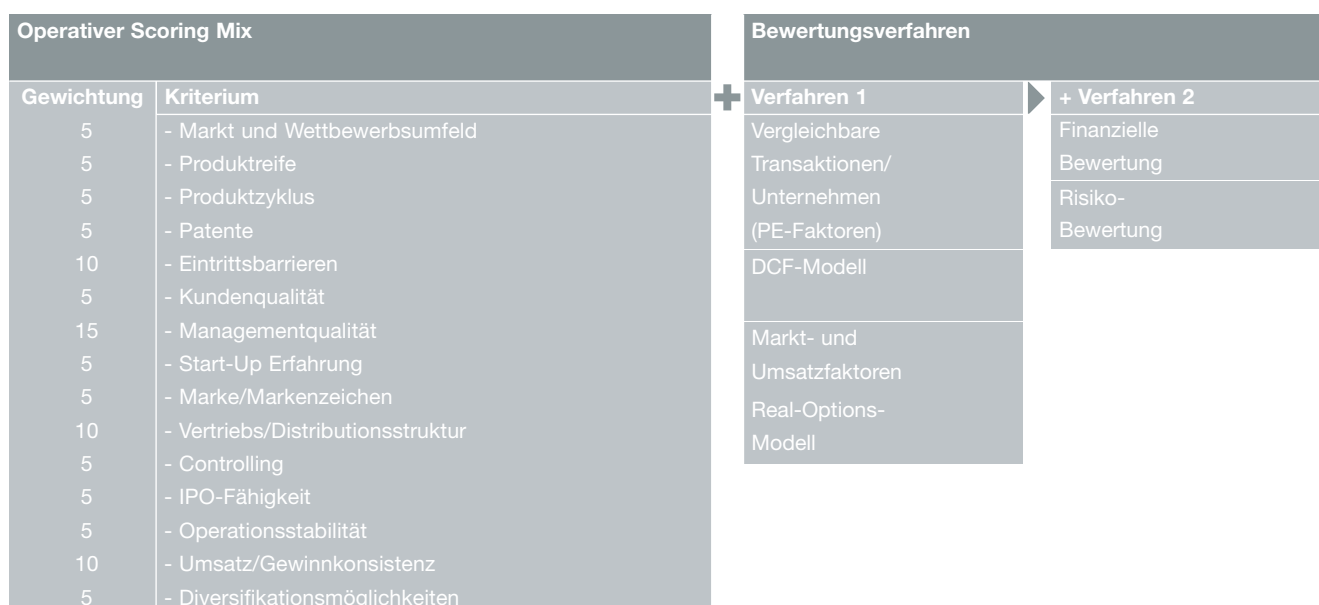
Eine weitere kritische Phase stellt die Bewertungsphase dar. Da herkömmliche Bewertungsmethoden im Private Equity Geschäft nur bedingt anwendbar sind, setzt Global Equity Partners ein eigenes Verfahren ein. Dabei kombiniert Global Equity Partners eine „Operative Scoring Matrix (OSM)“ mit finanzorientierten Methoden und mit der finanzorientierten „Real Options-Methode“, um den Wert der zukünftigen Wachstumsmöglichkeiten auf Basis des „Black Schooles Modelles“ zu quantifizieren.

Neben der finanziellen Bewertung wird eine Risikobewertung der Unternehmen vorgenommen.

Neben dem rechnerisch ermittelten Unternehmenswert gibt es eine Reihe weiterer Faktoren, die für den tatsächlich bezahlten Kaufpreis von Relevanz sind. Neben dem eigentlich objektiven Unternehmenswert sind dies vor allem angestrebte Synergieeffekte, externe Markteinflüsse wie Angebot und Nachfrage sowie das Timing der Transaktion. Auch Verhandlungsgeschick und Geduld beeinflussen die Höhe des Transaktionsvolumens.

Wichtigen Einfluss auf die Bewertung nehmen letztendlich auch die Konditionen des Beteiligungsvertrages wie Garantie, Gewährleistungen oder Nachbesserungsvereinbarungen.

Die Ergebnisse werden vom Investmentteam diskutiert und bei positiver Investimentsentscheidung dem Aufsichtsrat zur Prüfung und Beschlussfassung vorgelegt.



Beteiligungsentwicklung

Die im Investmentantrag enthaltenen Vorgaben werden in ein Corporate Governance Konzept umgesetzt, mit dem sichergestellt werden soll, dass das zu etablierende Budget, die operativen Zielsetzungen mit Milestones und Benchmarks eingehalten werden. Unterstützt werden die Portfoliounternehmen hierbei als Partner. Neben der Einbindung ins Netzwerk von Global Equity Partners zu Industrie, Gewerbe, Banken und Förderwesen wird den Portfoliounternehmen Hilfestellung im Finanzwesen und Controlling, bei allfälligen Akquisitionen und der Personalentwicklung geboten.

Erfahrenes Management / Industrieexperten	Operative Unterstützung	Finanzierung & Controlling
Strategische Partnerschaften	Wertsteigerung	Human Resources Personal-Entwicklung
Corporate Finance & Acquisitions	F&E durch weltweite Partnerschaften	Kapitalmarkt-Fähigkeit

Erfolg bei Restrukturierungen

Global Equity Partners konnte mit der Restrukturierung und dem Verkauf der „Systems AG“ (Kudelski S.A., CH) und der Wandlung der „Active Agent“ (goldbach media AG, CH) beweisen, dass schwierige Unternehmenssituationen gemeistert werden können und dabei trotzdem ein Return für die Investoren erzielt werden kann. Damit soll der aktive Beteiligungsansatz in schwierigen Unternehmenssituationen hervorgehoben werden.

Verzeichnete Portfolioausfälle

Von Beginn an wird aufgrund der hohen Risikokomponente von High-Tech-Investments mit Totalverlusten bei einem Teil der Investitionen gerechnet. Diese Totalverluste werden allerdings bei plangemäßigem Verlauf durch die hohen Gewinne bei einzelnen Investitionen überkompensiert. Gründe für das Scheitern einer Beteiligung können z.B. Managementschwächen, unreife Absatzmärkte, Technologie-Zyklus-Verschiebungen, konjunkturell bedingte Marktschrumpfung, verzögerte Entscheidungsprozesse bei potenziellen Kunden oder schleppende Kooperationsverhandlungen sein.

Die nachhaltige Verbesserung der gesamtwirtschaftlichen Situation in Europa hat auch zu einer generellen Annäherung der Totalverluste an ein langfristiges Normalniveau geführt. Die Wertsteigerungen in den nicht-börsennotierten Beteiligungen wirken sich positiv auf die Net Asset Value Bewertungen der Beteiligungsgesellschaften aus.

Gründe für das Scheitern einer Beteiligung

UNTERNEHMEN (AUSZUG)	GESCHÄFTSFELD	GRUND FÜR DIE LIQUIDIERUNG
Borag AG	Grabenloser Leitungsbau	Managementprobleme, schwache Baumarkt-Konjunktur, Verschiebung des Börsegangs, hohe F&E-Aufwendungen, Liquiditätseingpässe
ARTMA Medical Technologies AG	Zahnimplementierungssoftware	Managementprobleme im Vertrieb, hohe F&E-Aufwendungen
HMT Umformtechnik AG	Hydromechanisches Tiefziehen (Automobilzulieferer)	Verlust eines Großkunden, Scheitern von Kooperationsverhandlungen, Managementprobleme
ome internet communication services ag	WAP-Handy-Software	Schwierige und verzögerte Marktlage betreffend WAP-Handy-Verbreitung
Kiwwi CEE	Telekommunikation	Ausstieg des Leadinvestors, Technologieprobleme

Exit

Für Global Equity Partners ist der Ausstieg aus einem VC-Beteiligungsunternehmen genauso wichtig wie der Einstieg. Erscheint eine Veräußerung der Unternehmensbeteiligung sinnvoll oder notwendig, werden alle Verwertungsmöglichkeiten geprüft und die bestmögliche Variante gemeinsam mit dem Unternehmen gewählt. In Vorbereitung auf den Exit der VC-Beteiligungsgesellschaft wird das Portfoliounternehmen auf die unterschiedlichen Exit-Szenarien vorbereitet. Die endgültige Entscheidung wird so spät wie möglich getroffen und vermindert somit das Markt- und Ausfallsrisiko. Neben der Schaffung einer Preisspanne zwischen Börse und dem industriellen Käufer bringen die Vorbereitungsarbeiten eine erhebliche Effizienzsteigerung sowie eine Eigendynamik durch professionelle Prozesse.

Rechnungswesen & Controlling

Dem Rechnungswesen und Beteiligungscontrolling wird bei Global Equity Partners eine spezielle Bedeutung beigemessen. Der projektverantwortliche Investmentmanager bzw. Investment Analyst erarbeitet mit dem Beteiligungsunternehmen einen monatlichen und einen quartalsweisen Controllingbericht. Dieser wird von der projektunabhängigen Controllingabteilung nochmals überprüft. Ziel ist es, dem jeweiligen Projekt-Investmentteam einen neutralen Sparring-Partner zur Seite zu stellen. Die Ergebnisse werden intern diskutiert und stellen auch die Basis für die Bewertung der Portfoliounternehmen, die im Net Asset Value der Beteiligungsgesellschaften ihren Niederschlag finden, dar bzw. sind Entscheidungsgrundlage für die Handlungsalternativen des Investmentteams.

Der Austria Wirtschaftsservice GmbH wird quartalsweise ein Bericht über die garantierten Portfoliounternehmen unterbreitet.

Investor Relations/Communications

Global Equity Partners ist es ein Anliegen, seine Investoren regelmässig über die Beteiligungen im Detail zu informieren. Gemäss den Richtlinien der European Venture Capital Association (EVCA) wird quartalsweise der Net Asset Value der Beteiligungsgesellschaften publiziert. Neben der Homepage www.gep.at und den Quartalsberichten steht die Abteilung „Communications“ als Investoren-Informationsquelle zur Verfügung. Investoren-Präsentationen des Vorstandes bzw. des Investmentteams werden auf Wunsch der Investoren gerne angeboten.

Dual Track Concept	
Vorbereitung	
IPO	Trade Sales