

**Pionier im bislang
unbesetzten Beteiligungsfeld von
mittelständischen Insolvenzfällen**

München, April 2016

A	Solvesta auf einen Blick	3
B	Marktumfeld Sanierungsgesellschaften	6
C	Solvesta Struktur	11
D	Beteiligungen	15
E	Finanzmodell und Planannahmen	19
F	Kontakt	25

**SOLVESTA
AUF EINEN BLICK**

SOLVESTA AUF EINEN BLICK



„Nicht jedes insolvente Unternehmen ist es wert, gekauft zu werden, aber jede Insolvenz ist es wert, auf ihr Potenzial hin untersucht zu werden.“

Ein Investment in das Geschäftskonzept der Solvesta AG bietet Aktionären und Investoren hohe Ertragschancen in einem nicht besetzten Marktsegment



SUMMARY DER INVESTMENTGRÜNDE

- Investment Opportunität in der **Startphase der Solvesta** mit hohem Wertschöpfungspotential.
- Bislang **unbesetzte Nische** des Beteiligungsmarktes mit überdurchschnittlichen Renditechancen.
- Exzellente **Einkaufsmöglichkeiten** durch geringe Anzahl der professionellen Beteiligungsunternehmen im Vergleich zur Anzahl der jährlichen Fälle.
- Ca. **300 Insolvenzfälle pro Jahr** im mittelständischen Segment €10 – 100 Mio. Umsatz.
- Herausragende Einkaufsbedingungen im Zuge von Insolvenzverfahren durch Abschlag auf vorhandene Aktiva – **kaum Bewertung der immateriellen Werte** der Unternehmen.
- **Erfolgskriterium „Technische Strukturierung“** von Übernahmen durch Spezialistenwissen des Management Teams nachweislich vorhanden.
- **Erfolgskriterium „Reputation“** (für Kompetenz, Geschwindigkeit und Abschlussfähigkeit) in Person des CEOs vorhanden.
- **Erfolgskriterium „Strategische Entwicklung“** durch hohe Kompetenz in der systematischen Umsetzung erprobtes Mittelstandsstrategiewissen (Engpass Konzentrierter Strategie nach Prof. Mewes).
- Investmentstruktur in Form einer **börsennotierten AG** bietet herausragende Vorteile für die Positionierung, späteren Kapitalbeschaffung und Wertsteigerung.

**MARKTUMFELD
SANIERUNGSGESELLSCHAFTEN**

Investments in Sanierungsgesellschaften sind für Investoren hoch attraktiv; ein breiter Markt für Unternehmensübernahmen lässt Insolvenzfälle jedoch außen vor



MARKTCHARAKTERISIERUNG VON SANIERUNGSGESELLSCHAFTEN IN DEUTSCHLAND

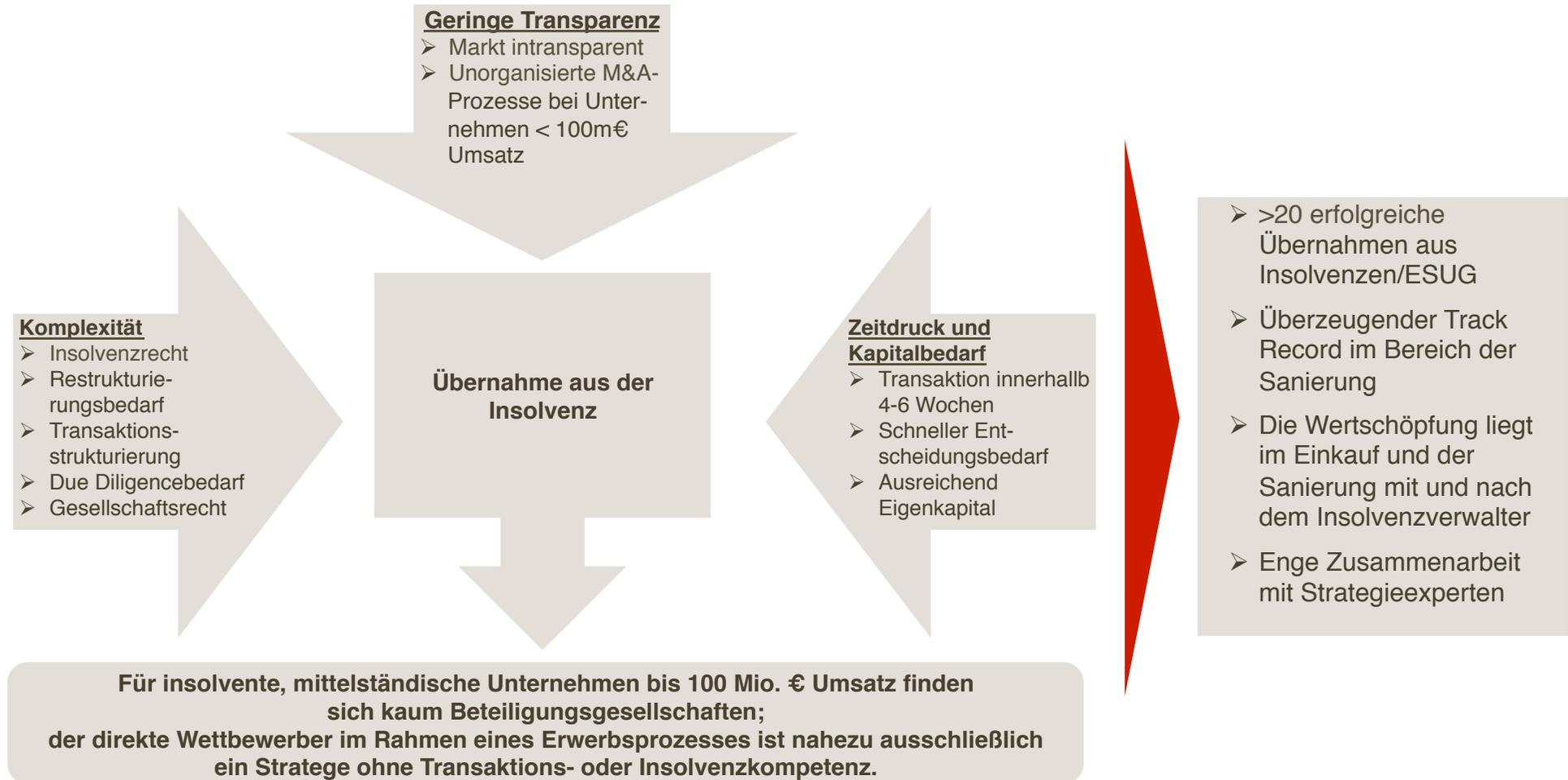
- Sanierungsgesellschaften bieten ihren Investoren außerordentlich hohes Wertschöpfungspotenzial
- Bisher war das Risiko aus Sicht der Sanierungsgesellschaft aufgrund der niedrigen/negativen Kaufpreise gering
- Seit 2006 steigt die Anzahl der Marktteilnehmer aber stetig mit der Folge:
 - Wettbewerbsintensives Bieterverfahren
 - Steigende Kaufpreise (Konzerne haben ebenfalls Lernphase bei Abspaltungen hinter sich)
- Differenzierung erfolgt bislang ausschließlich aufgrund von Unternehmensgröße und internationalen Transaktionserfahrungen (Aurelius, BluO) bzw. aufgrund von guter Reputation (Orlando, Adcuram, Endurance)
- Teilweise migrieren die Sanierungsgesellschaften in Richtung klassischer Private Equity Investoren
- Seitens einiger PEs gibt es die Tendenz, sich ebenfalls mit Sanierungsfällen zu beschäftigen
- Insolvenz-/ESUG-Situationen werden bisher nur sehr selten von PEs/Sanierern, aufgrund der hohen Komplexität von und der benötigten Geschwindigkeit in Insolvenzverfahren, verfolgt.



Die SOLVESTAG AG bietet ein herausragendes Wertschöpfungsmodell, da der Wettbewerber in aller Regel ein Strategie ohne Transaktions- und Insolvenz-Know-How ist



SOLVESTA IST DIE EINZIGE AUF INSOLVENZ-/ESUG-FÄLLE SPEZIALISIERTE BETEILIGUNGSGESELLSCHAFT



Für Solvesta bieten Insolvenzen im deutschen Mittelstand erhebliche Chancen, die durch Solvestas Kernkompetenz gehoben werden können



WERTSCHÖPFUNGSMODELL DER SOLVESTA 1/2

MARKT

- Über 300 Unternehmen zwischen 10 und 100 Mio. € Umsatz gehen jährlich insolvent
- Insolvenzverwalter überlastet
- Konkrete Fälle bieten sicheren und stetigen Dealflow => geringe Fixkosten für Recherche und Ansprache
- Insolvenzverwalter suchen schnelle, pragmatische Lösung => Preis sekundär
- Wenige spezialisierte M&A Boutiquen steuern die Prozesse => unprofessionell geführte Prozesse schrecken Mitbieter ab

WETTBEWERB

- Keine auf Insolvenz spezialisierten, institutionellen Investoren aktiv
- Fonds fokussieren sich auf große Fälle
- Strategen sind einzige Wettbewerber
- Unternehmen mit Umsatz unter 100 Mio. € für Fonds unattraktiv, da Due Diligence und Insolvenz-Know-How teuer eingekauft werden muss
- Kleinere Strategen sind unerfahren bei Unternehmenskäufen (aus Insolvenz)
- Durch eigenes Know-How und Insolvenzerfahrung ist Solvesta im Wettbewerbsvorteil

GESETZLICHER RAHMEN

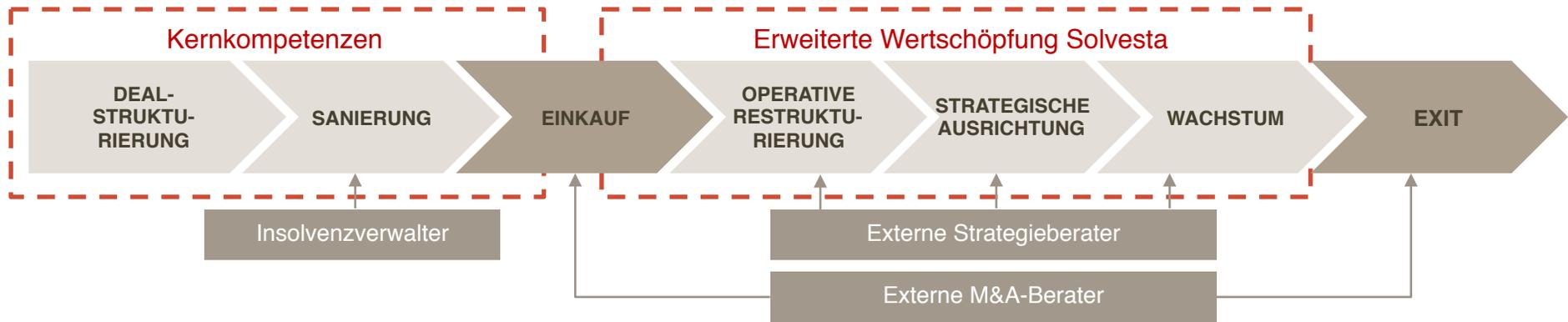
- Insolvenzordnung (InsO)
- Gesetz zur weiteren Erleichterung der Sanierung von Unternehmen (ESUG)
- Gesetzlicher Rahmen der InsO sorgt für Rechtssicherheit und Wegfall aller Altlasten
- Im Insolvenzvorfeld kann man durch Einsatz der Vorschriften des ESUG,
 - in Eigenverwaltung
 - einen eigenen Insolvenzplan leichter durch- und umsetzen

- 
- Kaum Wettbewerber
 - Hohe Eintrittsbarrieren
 - Erleichterte Rahmenbedingungen für Sanierung
 - Teilweise Sanierung durch Insolvenzverwalter
 - Großer Ertragshebel
 - Solvesta hat beste Zugänge zu sämtlichen wesentlichen Insolvenzverwaltern in Deutschland

Solvesta geht im Wertschöpfungsansatz durch eine „Sanierung vor Erwerb“ der Targets weiter als andere Sanierer



WERTSCHÖPFUNGSMODELL DER SOLVESTA 2/2



- In Deutschland einzigartiges Spezial Know-how im Bereich Insolvenz- und Wirtschaftsrecht sowie Sanierung
- Umfangreicher Track Record
- Breiter Zugang zu Insolvenzverwaltern und deren spezialisierten M&A-Boutiquen
- Sukzessiver Aufbau von Reputation bei Unternehmen und Politik als erster Ansprechpartner für ESUG-/Insolvenzfälle
- Zusammenarbeit mit Strategieexperten bei der Sanierung
- Übergabe nach Sanierung und Erreichen des Break-evens

- Übernahme der Geschäftsführung durch erfahrene Manager für Unternehmen in Wachstumsphasen
- Umsetzung der Strategie gemeinsam mit Strategieexperten
- Verstetigung des Unternehmenserfolgs
- Steigerung des Umsatzes und Gewinns durch klare Fokussierung auf Kernkompetenzen/Kernprodukte – was können wir wirklich gut?
- Konsequente Umsetzung der Engpasskonzentrierten Strategie (EKS 7 Stufenplan)

- Kein Verkaufszwang
- Veräußerungsprozess mit M&A-Experten
- Ggf. Fusion mit Wettbewerbern

SOLVESTA STRUKTUR

Operativ fußt das Konzept von Solvesta auf den drei Säulen des Erwerbs, der Finanzierung und der operativen Entwicklung von Unternehmen



OPERATIVE SÄULEN DES KONZEPTS SOLVESTA

	Team M&A	Team Finanzen und Services	Team Beteiligungsmanagement
Leitung	CEO	CFO	COO
Aufgaben	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Akquise neuer Targets ➤ Networking mit M&A- und Restrukturierungsberatern sowie Insolvenzverwaltern ➤ Due Diligence ➤ Transaktionsverhandlungen und Transaktionsabschluss 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Finanzierung der AG sowie Targets ➤ Konzernrechnungswesen ➤ Investor Relation ➤ Legal und Tax Support für DD und Beteiligungen ➤ Beteiligungscontrolling ➤ Unterstützung bei Financial DD ➤ HR auf AG-Ebene 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Führung und Auswahl Beteiligungsmanager ➤ Führung und Auswahl interimistischer CROs ➤ Strategische Ausrichtung Targets ➤ Projektmanagement bei Projekten in Beteiligungen ➤ Unterstützung bei Commercial und Operational DD
Aktuelle Teammitglieder (Stand 15.04.2016)	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Dr. Patrik Fahlenbach (CEO) ➤ Christian Gohlke (M&A und Syndikus) ➤ Christian Solfronk (Investment Partner) ➤ Andrea Dörr (Due Diligence) 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Sascha Schwarzkopf (CFO) ➤ Katrin Holthaus (Beteiligungscontrolling) ➤ Aline Groß (IR & Marketing, OM) ➤ Clemens Beisch (IT & Visuelle Kommunikation) 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Sabine Decker (COO)

Fünf der neun Kernteammitglieder waren langjährig bei bzw. für Restrukturierungsinvestoren wie ADCURAM und AURELIUS oder als distressed M&A-Berater tätig und verfügen daher über herausragende Expertise im Erwerb und im Management von Unternehmen in Restrukturierungssituationen

Solvesta verfügt über ein hervorragendes, interdisziplinär aufgestelltes Team mit komplementären Skill Sets, das alle anfallenden Aufgaben selbst erfüllen kann (Operatives Team)



DAS OPERATIVE KERNTTEAM (LEITUNGSFUNKTIONEN)



Dr. Patrik Fahlenbach
CEO sowie Head of M&A-Team

- **Aufgabe im Team:**
Deal-Sourcing, M&A, Due Diligence, Transaktionsstrukturierung sowie Entwicklung von Fortführungskonzepten

- **Karriere:**
PE-Fonds mit Restrukturierungsfokus, Geschäftsführer Mittelstand, Interimsmanager, CFO, Big 4 WP-Gesellschaft, Hochschuldozent, Unternehmensgründer
- **Restrukturierung im Mittelstand:**
Vier Jahre Restrukturierungs-Fonds, sieben Jahre Geschäftsführerpositionen im deutschen Mittelstand



Sascha Schwarzkopf
CFO der Solvesta (Financial DD)

- **Aufgabe im Team:**
M&A, Due Diligence, Transaktionsstrukturierung, Finanzierung, Beteiligungscontrolling, Investor Relations, Exitvorbereitung

- **Karriere:**
Über 16 Jahre Erfahrung in internationaler Rechnungslegung, hohe IFRS und DD-Kompetenz, sowohl Aufbau/ Turn-Around als auch Restrukturierungs-Know How,
- **CFO:**
Einführung IFRS in diversen Konzernen; Finanzierungs-, Konsolidierungs- und Steuer-Know-How



Sabine Decker
COO / Beteiligungsmanagement

- **Aufgabe im Team:**
Unterstützung bei Due Diligence, Unterstützung bei strategiebezogener Sanierung, Beteiligungsmanagement, Auswahl und Monitoring der Beteiligungsmanager

- **Karriere:**
Volljuristin, langjährige Leitungsfunktion in börsennotiertem MidCap (Finanzen & Auslandstöchter); Seit 2004 Restrukturierung und Beratung von Mittelständlern in Sanierungssituationen
- **Operatives Beteiligungsmanagement:**
Mehr als 20 Unternehmenssanierungen (Einkauf, Sanierung, Exit)

Darüber hinaus steht ein umfassendes, externes Team mit exzellenten Skill Sets zur Verfügung über alle Wertschöpfungsstufen hinweg



DAS EXTERNE, BERATENDE TEAM

CRO-Netzwerker

➤ **Aufgabe im Team:**

Unterstützung bei Due Diligence, Unterstützung bei strategiebezogener Sanierung, operative Sanierungs-Umsetzung, Produktionsexpertise

➤ **Karriere:**

Seit 2002 Beratung von Mittelständlern in Sanierungssituationen, seit 2005 Beteiligungsmanager bei Sanierungsunternehmen und –Funds

➤ **Beteiligungsmanagement:**

Mehr als 20 Unternehmenssanierungen (Einkauf, Sanierung, Exit)

Jurist / Insolvenzverwalter

➤ **Aufgabe im Team:**

Unterstützung bei der Legal Due Diligence, Expertise im Insolvenz- und Gesellschaftsrecht, etabliertes Netzwerk zu Insolvenzverwaltern, Restrukturierungsberatern und Banken

➤ **Karriere:**

Partner einer renommierten Anwaltskanzlei mit Schwerpunkt in der Unternehmenssanierung, Insolvenzverwalter

➤ **Restrukturierung im Mittelstand:**

Rechtliche Begleitung zahlreicher Mandate

Steuerberatung / Wirtschaftsprüfung

➤ **Aufgabe im Team:**

Unterstützung bei Due Diligence und Steueroptimierung des Erwerbs sowie steuerliche Beratung und Abschlussprüfung nach Erwerb;

➤ **Karriere:**

Partner einer renommierten Steuerberatungskanzlei mit Erfahrung in der Unternehmenssanierung

➤ **Restrukturierung im Mittelstand:**

(Steuer-) Rechtliche Begleitung zahlreicher Mandate



➤ Es steht ein Stab von über 20 externen Beratern zur Verfügung, die mit Solvesta auf Abruf fallspezifisch zusammenarbeiten

BETEILIGUNGEN

Bei HELIMA greifen bereits nach 6 Monaten die Sanierungsmaßnahmen und es wurden Werte von mehr als ein Vielfaches des Cash at Risk geschaffen

Solvesta

KURZPROFIL HELIMA



Geschäftsmodell: Herstellung von Fensterabstandshaltern

Signing: 15.10.2015

Closing: rückwirkend zum 01.10.2015

Cash@Risk (CaR): 500T€

Umsatz (Plan 2016): rund 25 Mio. €

Mitarbeiter aktuell: 113

Geschäftsführer: Sven K. Starke, Sabine Decker

Wertschöpfung durch Transaktionsintelligenz (2015 vorl.)

- Nach HGB: rd. 8 Mio. EUR
- Nach IFRS: tbd

Erste Erfolge:

- Personalkostenreduktion ohne Abfindungen um rd. 0,8 Mio. EUR
- Vollständige Rückführung des CaR bereits Ende April 2016
- Strategisch wichtiges Neuprodukt nahezu fertig entwickelt mit Umsatzpotential in zweistelliger Millionenhöhe
- Alle vakanten Posten neu besetzt

Bei fan&more ist durch den Erwerb eines attraktiven Kundenstamms im E-Commerce Bereich ein sehr hoher Werthub erzielbar

Solvesta

KURZPROFIL FAN&MORE

fan & more



Geschäftsmodell: Herstellung, Handel und Vertrieb von Fan-, Sport- und Merchandising-Artikeln

Signing: 23.10.2015

Closing: 30.11.2015

Cash@Risk (CaR): 1.350T€

Umsatz (Plan 2016): rund 10,1 Mio. €

Mitarbeiter aktuell: 25 sowie 37 Aushilfen

Geschäftsführer: Dr. Patrik Fahlenbach, Ben Aslimanesh

Wertschöpfung durch Transaktionsintelligenz (2015 vorl.)

- Nach HGB: 0
- Nach IFRS: tdb (Bewertung von ca. 600 tsd Kundenstammdaten)

Erste Erfolge:

- Kosten-Variabilisierung von ca. 90% des Umsatzes bei rd. 120 TEUR Fixkosten p.M.
- Alle vakanten Posten besetzt
- Lieferantenprobleme im Wesentlichen gelöst
- Transformation IT auf neuen SAS-Anbieter
- Lagerverlegung vor Umsetzung

Bei Stürtz wurde durch effektives Ringfencing ein Wertpotential von über 3,0 Mio. EUR gesichert

Solvesta

KURZPROFIL STÜRTZ



Geschäftsmodell: Vollstufiger Anbieter von Medienleistungen und Dienstleistungen im Bereich der Herstellung von Druckerzeugnissen aller Art

Signing: 26.02.2016

Closing: 16.03.2016 zum 01.03.2016

Cash@Risk (CaR): 800T€ / 1,2 Mio. € Reserve

Umsatz (Plan 2016): rund 28,4 Mio. € / 34 Mio. € FY

Mitarbeiter aktuell: 243

Geschäftsführer: Thomas Heininger, Ramona Weiß-Weber, Bernhard Schretzmaier

Wertschöpfung durch Transaktionsintelligenz (2016 vorl.)

- Nach HGB: 1,8 Mio. €
- Nach IFRS: tbd

Erste Erfolge:

- Personalkostenreduktion ohne Abfindungen ca. 0,8 Mio. €
- Alle vakanten Posten neu besetzt
- Fokussierung auf Kernkompetenz Buchdruck

FINANZMODELL UND PLANANNAHMEN

Das Planungsmodell basiert auf moderaten Prämissen und bezogen auf die Beteiligungen auf einer „Standardbeteiligung“



PARAMETER DER BUSINESSPLANUNG DER SOLVESTA AG

- Planung basierend auf einer Mustertransaktion mit € 18,5 Mio. Umsatz, Cash@Risk in Höhe von 3,8% des Umsatzes, EBIT des ersten Jahres bei 0 und danach bei 5% mit einem Exit im Jahr 4 zum Faktor 5x EBIT. Ferner werden 4 neue Transaktionen p.a. angenommen bzw. ein Zusatzumsatz p.a. von ca. € 80 Mio.
- Die hier dargestellte Bilanzierung erfolgt nach HGB auf Ebene der Solvesta AG und berücksichtigt keine Konsolidierungseffekte wie z.B. negative Unterschiedsbeträge aus der Erstkonsolidierung.
- Umsatzwachstum der Modellbeteiligung liegt bei +8,2% p.a. ausgehend von einem Umsatztiefpunkt im Jahr der Übernahme.
- Beteiligungsquote liegt bei 100% durch die AG, wobei Beteiligungen Dritter (idR Beteiligungsmanager Vorort) am Zielunternehmen bei 10% festgehalten wird.
- Zielunternehmen zahlt eine Management Fee an die AG für Betreuung und als Konzernumlage zur Finanzierung des laufenden Betriebes iHv 1% Umsatzes bzw. maximal T€240 (ausgehend von der Modelltransaktion – in realitas werden diese Grenzen pragmatisch und ökonomisch sinnvoll gehandhabt).
- Nettogewinne auf Beteiligungsebene werden zu 50% ausgeschüttet und zu 50% reinvestiert (unter Berücksichtigung des 10% Minderheitenanteils).
- Kapitalerhöhung wird im Jahr 2017 mit € 20 Mio. geplant (Barkapitalerhöhung durch die Ausgabe neuer Aktien).

Auf Konzernebene wird das Unternehmen mehr als 300 Millionen Euro Umsatz und ein steuerbares, ausschüttungsfähiges Ergebnis von mehr als 20 Millionen Euro



ÜBERBLICK ÜBER DIE KONSOLIDierten
PLAN-ERGEBNISSE DER SOLVESTA AG

SOLVESTA AG konsolidiert	2016 gesamt	2017 gesamt	2018 gesamt	2019 gesamt
Umsatz	59.469.567	139.896.760	227.189.212	307.148.694
EBITDA	-651.228	3.915.863	11.100.373	32.721.785
	-1,10%	2,80%	4,89%	10,65%
EBIT	-1.843.333	1.140.534	6.614.368	26.982.784
	-3,10%	0,82%	2,91%	8,78%
EAT	-2.445.639	-1.732.564	3.005.506	21.772.991
	-4,11%	-1,24%	1,32%	7,09%

Ab 2019 ist der eingeschwungene Zustand erreicht und die Beteiligungserträge und Managementfees decken die Fixkosten der Solvesta AG



MODELL BUSINESS PLAN GEWINN UND VERLUST RECHNUNG

	2016	2017	2018	2019
	gesamt	gesamt	gesamt	gesamt
GuV				
Managementfees	588.362	1.376.607	2.229.489	2.856.175
Beteiligungserträge	45.038	859.420	2.010.810	2.856.836
Exitreinerlöse (nach Kosten)	0	0	0	15.818.208
Summe Einnahmen aus Beteiligungen	633.400	2.236.027	4.240.299	21.531.219
Broken Deal Costs	-200.000	-200.000	-200.000	-200.000
Personal	-1.478.900	-2.795.765	-3.433.541	-3.479.498
sbA	-949.260	-1.260.650	-1.412.810	-1.423.160
EBITDA	-1.994.760	-2.020.388	-806.051	16.428.561
Abschreibung	-15.381	-22.115	-27.026	-26.651
EBIT	-2.010.142	-2.042.503	-833.078	16.401.911
Zinsergebnis	-344.332	-485.884	-485.884	-485.884
a.o.	-191.250	-1.114.000	-144.000	-144.000
EBT	-2.545.724	-3.642.386	-1.462.961	15.772.027
Steuern	0	0	0	-347.561
EAT	-2.545.724	-3.642.386	-1.462.961	15.424.466
<i>EBT steuerlich kumuliert</i>	<i>-3.715.469</i>	<i>-7.357.855</i>	<i>-8.820.816</i>	<i>6.951.211</i>

Die Planbilanz auf SOLVESTA AG-Ebene weist eine attraktive Eigenkapitalbasis aus



MODELL BUSINESS PLAN BILANZ

Aktiva	8.936.571	25.328.043	23.901.279	39.332.285
Immaterielle Vermögensgegenstände	0	0	0	0
Grundstücke Bauten	0	0	0	0
Beteiligungsanschaffungswerte	3.468.750	6.243.750	9.018.750	9.712.500
IFRS Unterschiedsbetrag	0	0	0	0
techn. Anlagen und BGA	59.434	60.619	54.192	28.542
Vorratsvermögen	0	0	0	0
Forderungen aus Lief. und Leistungen	34.572	89.417	148.759	164.489
Forderungen ggü. Gesellschafter	0	0	0	0
sonst. Vermögensgegenstände	17.794	23.310	29.060	29.060
Kasse, Bankguthaben	5.356.021	18.910.947	14.650.517	29.397.694
RAP	0	0	0	0
Passiva	8.936.571	25.328.043	23.901.279	39.332.285
Stammkapital	830.500	1.030.500	1.030.500	1.030.500
EK-Rücklage	4.034.500	23.834.500	23.834.500	23.834.500
laufendes Ergebnis	-2.545.724	-3.642.386	-1.462.961	15.424.466
Ergebnisvortrag	-1.169.745	-3.715.469	-7.357.855	-8.820.816
Wandelschuldverschreibung	7.737.000	7.737.000	7.737.000	7.737.000
Sonst. Rückstellungen	0	0	0	0
Bankverbindlichkeiten	0	0	0	0
Verbindlichkeiten aus L+L	35.666	46.723	58.248	58.248
Sonst. Verbindlichkeiten	0	0	0	0
Umsatzsteuerverbindlichkeit	14.373	37.176	61.847	68.387

Die SOLVESTA AG wird durch die geplanten Kapitalmaßnahmen einen positiven Cash-Flow ausweisen können



MODELL BUSINESS PLAN CASH FLOW

	2016	2017	2018	2019
	gesamt	gesamt	gesamt	gesamt
Cash-Flow				
Cash-Flow operativ (inkl. Mgmt Fees)	-2.539.153	-3.646.774	-1.464.830	-376.281
Cash-Flow aus operativen Investitionen	-38.100	-23.300	-20.600	-1.000
Cash-Flow aus Finanzierungsmaßnahmen	10.002.000	20.000.000	0	0
Cash-Flow aus Beteiligungsinvestments	-2.775.000	-2.775.000	-2.775.000	15.124.458
Cash-Flow laufende Periode	4.649.747	13.554.926	-4.260.430	14.747.177
Cash-Flow kumuliert / Kasse	5.356.021	18.910.947	14.650.517	29.397.694

Entsprechend der geplanten Transaktionen findet der Personalaufbau in den einzelnen Bereichen sukzessive statt



ECKDATEN DER GEPLANTEN PERSONAL- UND DEALFLOW-ENTWICKLUNG

	2016	2017	2018	2019
	gesamt	gesamt	gesamt	gesamt
Anzahl Transaktionen (Kauf/Verkauf)	4	4	4	7
Kauf	4	4	4	4
Verkauf	0	0	0	3
Aktive Beteiligungen	5	9	13	14

	2016	2017	2018	2019
	gesamt	gesamt	gesamt	gesamt
Personalentwicklung	17	23	28	28
CEO	1	1	1	1
CFO	1	1	1	1
COO	1	1	1	1
M&A_DD	2	3	5	5
Operations	4	7	8	8
Services	8	10	12	12

KONTAKT

Buchanan Investment Group

Sir Steven Wilkinson
Geschäftsführender Gesellschafter

Flössergasse 7
D-81369 München

Mobil: +49 (171) 6922714
Mail: s.wilkinson@buchanan.de

Solvesta AG

Dr. Patrik Fahlenbach
Vorstand

Flössergasse 7
D-81369 München

Mobil: +49 (163) 8475411
Fax: +49 (89) 75509307
Mail: patrik.fahlenbach@solvesta.eu

Wichtige Hinweise zu diesem Dokument:

Die vorliegende Präsentation wurde im Auftrag der Gesellschafter (im Folgenden "der Gesellschafter", "der Auftraggeber" oder "der Verkäufer") der SOLVESTA AG (im Folgenden "SOLVESTA", "das Unternehmen" oder "die Gesellschaft") erstellt.

Die Präsentation soll einer begrenzten Anzahl interessierter Parteien eine erste Informationsgrundlage für Überlegungen über eine mögliche Beteiligung an der Gesellschaft geben. Die Präsentation und die in ihr enthaltenen Informationen sind streng vertraulich. Sie darf nur mit gemeinsamer Zustimmung von Solvesta vervielfältigt oder verbreitet werden.

Die Präsentation soll den Empfänger ausschließlich in seinem von ihm selbständig und in eigener Verantwortung durchzuführenden Analyseprozess unterstützen. Sie stellt kein rechtlich bindendes Angebot dar, Anteile an der Gesellschaft oder einer Wandelanleihe zu erwerben. Sie darf von dem Empfänger auch nicht als Vertragsinhalt oder Geschäftsgrundlage für einen möglichen Erwerb von Gesellschaftsanteilen oder einer Wandelanleihe angesehen werden. Grundlage für einen möglichen Erwerb von Aktien und/oder einer Wandelanleihe können ausschließlich die vom Empfänger alleinverantwortlich durchzuführenden Untersuchungen und Bewertungen sein.

Die Präsentation wurde ausschließlich auf der Grundlage von Angaben und Unterlagen erstellt, die der Gesellschafter bzw. auf deren Veranlassung die Gesellschaft zur Verfügung gestellt hat. Es wurde keine eigene Überprüfung dieser Angaben und Unterlagen vorgenommen. Weder der Berater noch der Gesellschafter noch die Gesellschaft übernehmen die Gewähr für die Vollständigkeit und Richtigkeit der in dieser Präsentation enthaltenen oder in Bezug genommenen Informationen sowie schriftlicher oder mündlicher Erklärungen oder Ergänzungen hierzu.

Die Präsentation wird nicht aktualisiert. Sie kann zum Zeitpunkt der Übermittlung bereits veraltet sein. Mit der Aushändigung dieser Präsentation übernehmen weder der Gesellschafter noch die Gesellschaft die Verpflichtung, den Empfänger mit weiteren Informationen über die Gesellschaft und ihren Geschäftsbetrieb zu versorgen. Der Gesellschafter und die Gesellschaft können die Gespräche mit bestimmten oder allen Empfängern dieser Präsentation jederzeit abbrechen.

Alle Fragen hinsichtlich dieser Präsentation in Bezug auf den Erwerb von Gesellschaftsanteilen und/oder einer Wandelanleihe an dem Unternehmen sind ausschließlich an Sir Steven Wilkinson zu richten. Eine direkte Ansprache des Gesellschafters, der Gesellschaft oder ihrer Mitarbeiter ist nicht gestattet.