

solvesta

Investment in deutsche Mittelstandsunternehmen mit Potential

DIE INSOLVENZ ALS CHANCE

**ERWERB, RESTRUKTURIERUNG UND VERÄUßERUNG
MITTELSTÄNDISCHER UNTERNEHMEN AUS DER INSOLVENZ**

- 1 Solvesta auf einen Blick
- 2 Marktpositionierung der Solvesta AG
- 3 Investmentcase
- 4 Kontakt

Erwerb

- > Mittelständische, fortführungswürdige Unternehmen in Insolvenz oder insolvenznaher Situation
- > Einbringung Transaktions-Know How über die Komplexität der Insolvenzsituation
- > Enge Zusammenarbeit mit Insolvenzberatern

Restrukturierung

- > Operative Restrukturierungsmaßnahmen
- > Lösung von Unternehmenskrisen
- > Wiederherstellung der Zahlungsfähigkeit und Kreditwürdigkeit
- > Implementierung der Unternehmensstrategie
- > Schaffung von werthaltigen Unternehmen

Veräußerung

- > Private Equity
- > Family Offices
- > Venture Capitals
- > Klassische Restrukturierer
- > Strategen
- > Etc.

Solvesta erwirbt mittelständische, fortführungswürdige Unternehmen in Insolvenz oder insolvenznahen Situationen, restrukturiert diese aktiv und schafft somit Werte für einen erfolgreichen Exit.

DATEN UND FAKTEN

(Stand: 11.04.2017)

The logo for Solvesta, featuring the word "solvesta" in a bold, red, sans-serif font. A small red square with a white upward-pointing arrow is positioned above the letter 'v'.

Firma	Solvesta AG, München; Gründung 15. Mai 2014
Vorstand	Dr. Patrik Fahlenbach (CEO)
Aufsichtsrat	Sir Steven Wilkinson (Vorsitz), Christian Maria Kreuser (Stellv.), Rolf Engel, Susan Hoffmeister, Michael Hessing
Börsennotierung	WKN: A12UKD; Börse Düsseldorf (Prime Standard); Xetra®-Markt Börse Frankfurt; # Aktien: 1.113.672 (Stand 8/2017)
Erfolgreiches Funding	Seit August 2015 wurden über diverse Kapitalerhöhungen und die Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen insg. ca. 12,4 Mio. € investiert
Anzahl Beteiligungen	Seit 10/2015 erfolgreiche Durchführung von 4 Transaktionen; 2 gewinnbringende Exits
Anzahl Mitarbeiter	10 (Ohne Vorstand: 9)

Dr. Patrik Fahlenbach CEO

- > Dipl. Kfm. (Univ.)
- > Langj. Restrukturierungserfahrung und Geschäftsführungspositionen im deutschen Mittelstand; Unternehmenssanierung und deutsches Insolvenzrecht

- > Akquise neuer Targets
- > Networking M&A-/ Restrukturierungsberater sowie Insolvenzverwalter
- > Due Diligence (DD)
- > Transaktionsverhandlungen und Transaktionsabschluss
- > Veräußerung der Beteiligungen

Olaf Seidel CFO

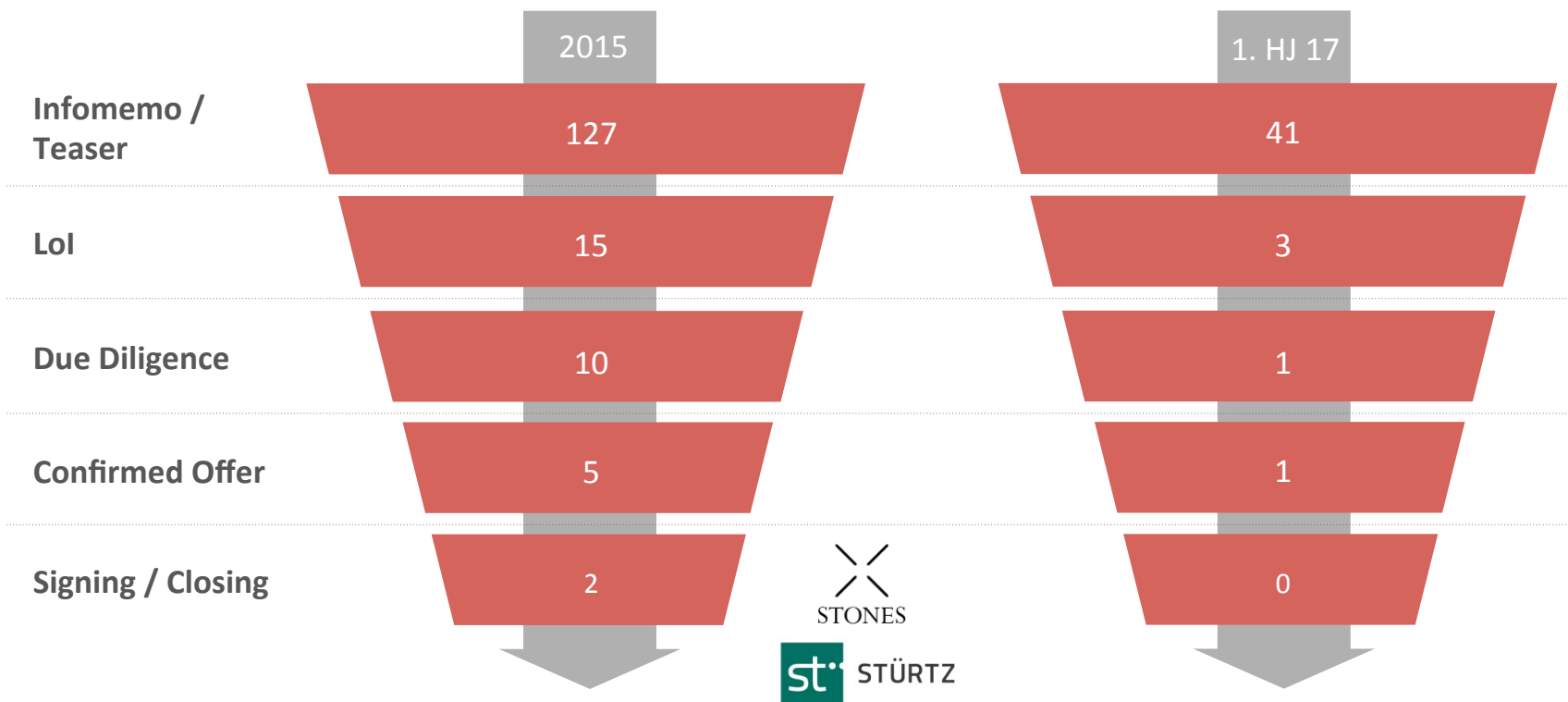
- > Dipl.-Betriebswirt
- > Langj. Erfahrung in leitenden Positionen börsennotierter Unternehmen im Bereich Unternehmensfinanzierung, Controlling und Group Accounting sowie Kapitalmarkt und IR

- > Finanzierung AG und Targets
- > Konzernrechnungswesen
- > Investor Relations
- > Legal und Tax Support für DD und Beteiligungen
- > Unterstützung bei Financial DD
- > HR auf AG-Ebene

Ralf Schöpker COO

- > Dipl. Ing. (Univ.)
- > Langj. Erfahrung in verschiedenen Führungspositionen bei Finanzdienstleistern sowie Private Equity Unternehmen mit Schwerpunkt Restrukturierungs- und Sanierungsprojekte

- > Führung und Auswahl von Beteiligungsmanagern sowie interimistischer CROs
- > Strategische Ausrichtung Targets
- > Restrukturierung der Beteiligungen
- > Unterstützung bei Commercial und Operational DD



Solvesta beobachtet ca. 120 Insolvenzen pro Jahr und investiert in 2-4. Ein guter Dealflow führte in 2016 zu zwei Beteiligungserwerben. Der Dealflow ist auch in 2017 stabil, obwohl Solvesta passiv am Markt agierte.

HELIMA Gruppe



- > Geschäftsmodell: Herstellung von Fensterabstandshaltern
- > Signing: 15.10.2015; Closing: rückwirkend zum 01.10.2015
- > Sanierungsmaßnahmen griffen bereits nach 6 Monaten und es wurden Werte von mehr als einem Vielfachen des Cash at Risks geschaffen

Stürtz Gruppe



- > Geschäftsmodell: Medienleistungen und DL im Bereich Herstellung von Druckerzeugnissen aller Art
- > Signing: 26.02.2016; Closing: 16.03.2016 z. 01.03.2016
- > Einstellung des operativen Geschäftsbetrieb zum 14.09.2016; Erfolgreiche Verwertung des Maschinenparks; Erfolgreiche Verwertung der Immobilie

Stones Men's Fashion Gruppe



- > Geschäftsmodell: Herstellung und weltweiter Vertrieb von Herrenbekleidung
- > Signing: 30.06.2016; Closing: 04.07.2016
- > Der Geschäftsbetrieb der DressMaster GmbH wurde als weitgehend intakte Einheit aus der Insolvenz des Steilmann-Konzerns erworben

fan&more Gruppe



- > Geschäftsmodell: Herstellung, Handel und Vertrieb von Fan-, Sport- und Merchandising-Artikeln
- > Signing: 23.10.2015; Closing: 30.11.2015
- > Erfolgreiche Veräußerung des Teilkonzerns an einen strategischen Partner der Flacks Group

- 1 Solvesta auf einen Blick
- 2 **Marktpositionierung der Solvesta AG**
- 3 Investmentcase
- 4 Kontakt

Unternehmenssituation

Wachstum

Stabile Unternehmen

Restrukturierung

ESUG

Insolvenzen mit Potenzial

Liquidation

Private Equity
Venture Capitalists
Family Offices

ADCURAM, Aurelius,
Dubag, Mutares,
Orlando, Endurance
Capital, Bavaria etc.

Kernkompetenzbereich der
Solvesta

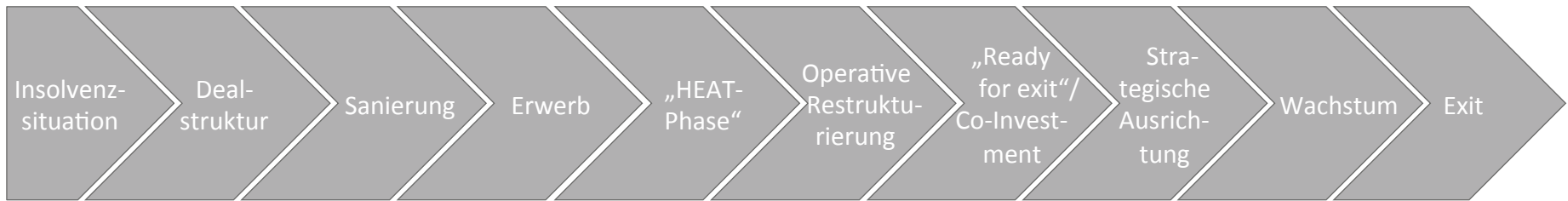
Klassische
Verwerter /
Abwickler

Markt für Unternehmensübernahmen

Fokus

Solvesta konzentriert sich auf die Übernahme von Unternehmen mit 20 bis 100 Mio. EUR Umsatz im Wettbewerb mit fast ausschließlich (mittelständischen) Strategen mit limitiertem Transaktions-Know-How im Bereich Insolvenz.

Phasen vor, während und nach der Restrukturierung eines insolventen Unternehmens

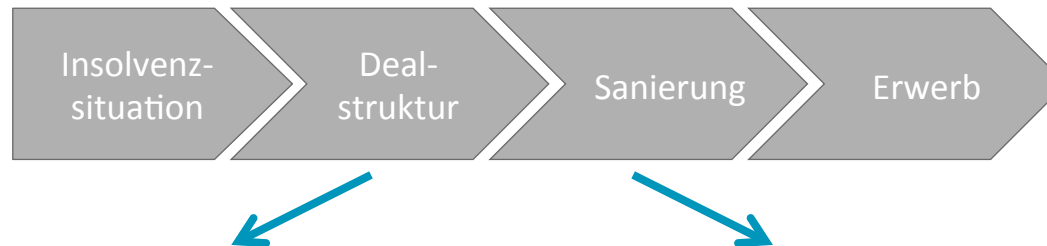


Wertschöpfung klassischer Beteiligungsgesellschaften, Strategieberater, etc.

Wertschöpfung Solvesta AG

Fokus

Solvesta steigt schon vor der eigentlichen Restrukturierungsphase ein und nutzt die Kooperation mit dem Insolvenzverwalter und die Werkzeuge des Insolvenzrechts, um Werte zu schaffen.



Kombination aus Asset Deal und Share Deal

- ✓ Steuern gespart
- ✓ Eigenkapital erhöht
- ✓ Sicherheiten klar von Risiken getrennt

Sanierung vor Erwerb

- > Noch vor Erwerb werden in Zusammenarbeit mit dem Insolvenzverwalter:
 - ✓ Passivseite bereinigt
 - ✓ Relevante Personalthemen gelöst
 - ✓ Vertragsverhandlungen mit Lieferanten, Kunden und Banken geführt

USP

Solvesta generiert Wertschöpfung aus der intelligenten Dealstruktur und durch den Einsatz der Instrumente einer Insolvenz bereits vor Erwerb des Unternehmens.

Stärken

- > Marktnische: Know How für Transaktionen aus der Insolvenz (InsO, ESUG)
- > Großes Netzwerk v.a. im Bereich der Insolvenzverwalter und M&A Berater
- > Transaktionsstruktur bietet insb. Insolvenzverwalter erhebliche Vorteile
- > Wiederkehrendes Geschäft

Schwächen

- > Junges Unternehmen ohne vorzeigbaren Track Record
- > Kontakte zu Banken und sonstigen Finanzierern müssen noch weiter ausgebaut werden

Chancen

- > Großer Dealflow, Markt weitgehend unbesetzt
- > Zeitkritische Transaktionen
- > Gesetzlicher Rahmen, günstige Arbeitsregelungen bei Insolvenzen
- > Sanierung der Passivseite – großer Ertragshebel
- > Schaffung von Eigenkapital

Risiken

- > Komplexität – Insolvenzrecht, Restrukturierungsbedarf, Transaktionsstruktur, DD, Gesellschaftsrecht
- > Schnelligkeit der Prozesse
- > Ausreichend Eigenkapital notwendig – keine Kasse vorhanden
- > Finanzierung der Beteiligungen durch Working Capital

- 1 Solvesta auf einen Blick
- 2 Marktpositionierung der Solvesta AG
- 3 Investmentcase**
- 4 Kontakt

- > Hohes Wertsteigerungspotential der Beteiligungen
 - > 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 erprobten Restrukturierungswissens
- Aussichtsreiche Performance des Aktienkurses aufgrund überdurchschnittlich hoher Renditen im Insolvenzbereich
- Exiterlöse bieten Chance auf ansprechende Dividendenzahlungen

Ein Investment in das Geschäftskonzept der Solvesta AG bietet Aktionären und Investoren hohe Renditen in einem weitestgehend unbesetzten Marktsegment..

1. Dauerhafte Partnerschaft mit einer nachhaltig wachsenden deutschen Beteiligungsgesellschaft

- ✓ Langfristige Ausrichtung zur Entwicklung einer gemeinsamen Vertrauens- und Erfahrungsbasis
- ✓ Hohe Wachstumsgeschwindigkeit und Entwicklungspotenziale
- ✓ Zusammenarbeit mit Spezialisten für die Neustrukturierung und den Neuaufbau von Unternehmen mit Potenzial
- ✓ Langfristiger Partner für Kapitalmarkttransaktionen und das Being Public

2. Wertschätzung einer vertrauensvollen Zusammenarbeit

- ✓ Regelmäßiges und transparentes Reporting in bestehenden Geschäftsbeziehungen
- ✓ Loyal und kontinuierlicher Austausch über strategische Ausrichtungen der Solvesta AG

3. Umsicht und Respekt gegenüber unseren Partnern in der Vergabe von Geschäftsmöglichkeiten

- ✓ Frühestmöglicher Austausch
- ✓ Hohe M&A und Transaktionsaktivität

- 1 Solvesta auf einen Blick
- 2 Marktpositionierung der Solvesta AG
- 3 Investmentcase
- 4 Kontakt**



Dr. Patrik Fahlenbach

Vorstand - CEO

Flößergasse 7

D-81369 München

Mobil: +49 163 8475411

Tel.: +49 89 5526689 - 0

E-mail: Patrik.Fahlenbach@solvesta.eu



Olaf Seidel

CFO

Flößergasse 7

D-81369 München

Mobil: +49 162 9869414

Tel.: +49 89 5526689 - 0

E-mail: Olaf.Seidel@solvesta.eu

Die vorliegende Präsentation wurde im Auftrag der Gesellschafter (im Folgenden "der Gesellschafter") 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 Kooperation mit 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 oder ein sonstiges Geschäft mit der Gesellschaft einzugehen. Sie darf von dem Empfänger auch nicht als Vertragsinhalt oder Geschäftsgrundlage für solche Rechtsgeschäfte angesehen werden. Grundlage für ein Rechtsgeschäft 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 dessen Veranlassung die Gesellschaft zur Verfügung gestellt hat. Es wurde keine eigene Überprüfung dieser Angaben und Unterlagen vorgenommen. Weder 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.