

ALabon



... and your Investments fly.

# Recovering Subprime-Portfolio-Investments

*20.02.2008*

*Falk Kuebler*



***Wir wissen aus langjähriger eigener Erfahrung, wie eine kleine und mittlere Technologiefirma "von innen" aus dem Ruder laufen kann, wie man sie wieder auf die Spur bringt, und wie man den Geldbedarf bündigt.***

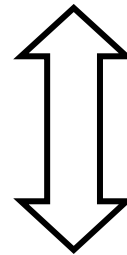
- 1. Wir beraten und sorgen operativ für die Lösung des Problems.**
- 2. Wir haften für die Lösung mit eigenem Investment.**
- 3. Wir können auch größere Problemlösungen mitfinanzieren.**

***→ Projekt-Ziel: Erfolgreicher Exit in 12-24 Monaten.***

***→ Als ehemalige Insider sind wir Spezialisten mit Knowhow-Vorsprung***



***Ein Gründer hat nur eine einzige Firma,  
er muss sie auf Gedeih und Verderb "durchprügeln"***



***Ein VC-Investor kann (und muss) kühl statistisch kalkulieren.***

***→ Jenseits der Sachebene sind beide nur schwer  
füreinander vorhersehbar, insbesondere der Gründer.***



## ***Im professionellen Venture Capital Szenario werden aus 10 Investments:***

- **1..2 zu *Stars* mit  $\geq 10x$  Return**
- **4..5 verschwinden durch *Insolvenz*.**
- **4..5 bleiben *Living Deads* mit mühevolem Return  $\sim 1x$**

**➔ *Die potentiellen Stars brauchen und verdienen 80% der Ressourcen.***

**➔ *Der VC verletzt entweder die Interessen seiner Stars oder der Restmenge.***



## *Der Living Dead*

- war einmal als potentieller Star angetreten,
- Die Gründerinstinkte wollen immer noch die Star-Route erzwingen; die Businesspläne versuchen, Geld dafür locker zu machen.
- Trotz aussichtsreicher Werte im Unternehmen werden Fallback- und Industrieverwertungspläne nur halbherzig gemacht.
- Geld wird vom Unternehmen (manchmal auch vom VC!) als Lösung angesehen: "wir brauchen etwas mehr Zeit"

→ *Der VC darf Knowhow und "Caring" nur noch unterkritisch geben.*

→ *Als "Problemlösung" gibt er viel zu oft Geld, oder nimmt Insolvenz in Kauf.*



## *Der Gründer, ein verkappter "Psycho" ...*

- **Er muss Visionen haben, wegen der man andere zum Arzt schickt, sonst könnte er nicht die nötige "Berserker"-Mentalität aufbringen.**
- **Aus dem gleichen Grund ist er völlig beratungsresistent und hat zu jedem Zeitpunkt ausschließlich nur eines im Sinn: Ihr Bestes.**
- **Er tut Ihnen gegenüber unbedarft, aber ist supersmart und kennt Ihre Reflexpunkte. Sonst hätte er nicht jetzt schon Ihr Bestes ;-)**

**→ *Nur wer selber mal so war, kann ihn verlässlich berechnen und umsteuern.***

# Was bringt Alabon als USP mit ?



## *Wir verstehen Technologiegründer:*

- **Wir kennen alle Tricks, wie wir sie selbst 20 Jahre perfektioniert hatten: wie kommt man an das Geld von VCs, Förderungen, Börsen-Fonds?**
- **Wir verstehen Mentalität und Reflexpunkte von Gründern bis ins Detail, identifizieren uns aber nicht mehr damit.**
- **Wir wissen, wie man die Treibkraft der "inneren Schweinehunde" konstruktiv einspannt und daraus Wertschöpfungs-Traktion macht.**

**→ *Ein wichtiger Teil der Arbeit wird jenseits der Sachebene geleistet, zum allseitigen Nutzen.***

## Durchforsten Sie Ihr Portfolio nach Firmen:

Alabon



... and your Investments fly.

- mit potentiell innerem Wert, die mit Abstand nicht performen wie geplant.
- zwischen 25 und 150 Mitarbeitern.
- die Geld jetzt oder später brauchen (notwendiger Hebel auf die Gründer :-).
- Branche: Technologie im weitesten Sinne (nicht Wirkstoff-Entwicklung).

### *Wir gehen ins Hamsterrad und sorgen für "Value-Recreation":*

- Beratung und bei Kerndefiziten auch Mitarbeit, gegen Tagessätze.
- Erfolgshaftung und Enabling/Leveraging durch eigenes Geld.
- Exit in 12..24 Monaten.

**→ *Unser Kicker: Direktbeteiligung oder Convertible Loan.***





## ***Bestandsaufnahme:***

- Was vom bisher Erreichten wird kurzfristig zu Werten für Kunden/Industrie.
- Wo werden durch simples Abschreiben Kräfte frei.

## ***Den Zug neu aufgleisen:***

- Cashabfluss stoppen oder drastisch verringern.
- Entscheidungen am Markt durch kurzfristige Erfolgs-/Lernschleifen.

## ***Fahrt aufnehmen:***

- Vertriebs- und Marketing-Fokus.
- Investitionen bereits mit Blick auf kurzfristige Erwerber ausrichten.

## ***Exit:***

- Businessplan mit professionellem Bieterprozess synchronisieren.
- Bieterwettbewerb: besser 2 heiße Kandidaten als 20 Schnäppchensammler.

# Die richtigen Leute

komplementär und vollständig, seit 25 Jahren eingespielt

Alabon



... and your Investments fly.

**Dr. Michael  
Becker**



## ***Analytiker***

**Der Finanz- und Technikfreak findet noch Lösungswege, wo andere längst aufgegeben haben.**

**Rolf  
Geisen**



## ***Integrator***

**Die Netzwerks- und Vertriebspürnase bringt all die Individuen zu fruchtbarer Zusammenarbeit, die für den Erfolg unverzichtbar sind.**

**Siegfried  
Hoffmann**



## ***Terminator***

**Der Kaufmann erkennt die Chance und "locht ein", bevor die Gunst des Augenblicks wieder vorbei ist.**

**Falk  
Kübler**



## ***Aufklärer***

**Der Stratege erkennt Wege, die nicht mehr zum Erfolg führen können, und sorgt für die Neu-Navigation.**

# And what now ?

Alabon



... and your Investments fly.

***Nice idea, you will think, but thank God not needed for me:***

**Hey, wait a minute!**

- **Economy cycles down ...**
- **Liquidity glut gets into past paradise ...**
- **First investor banks ask for depreciations ...**
- **And entrepreneurs don't get less obnoxious :-)**

**→ *So better keep our email address, we're still here a year from now.***



## ***Fallbeispiel: Repositionierung und Verkauf einer Börsen-AG für 35m€***

- ***Zeitplan:***
  - Nov 2006 Hauptaktionär beschließt Verkauf.
  - Dez 2006 Alabon steigt ein.
  - Jan 2007 Austausch des Aufsichtsrats, Kontrollübernahme
  - Feb 2007 Erster "Prinz" als Bieter eingeworben.
  - Mar 2007 Beauty Contest für M&A Inv. Bank → Entscheidung für Lincoln.
  - Mai 2007 Als Finanzvorstand eingesprungen.
  - Mai 2007 11 potentielle Käufer, 4 *Indicative Bids*, 2 *Binding Offers*.
  - Jun 2007 Zweiter "Prinz" im Rennen.
  - 23.7.2007 Signing / Closing / Geldfluss / Garantiefreiheit.
  
- ***Highlights:***
  - Vollständige Neuerarbeitung von "Story" und 3-Jahres-Businessplan.
  - Hauptaktionär aufs engste in den Prozess eingebunden.
  - Bieterwettbewerb zwischen 2 Strategen wurde erreicht.
  - 7 Monate von Startschuss bis Closing, 48% Premium auf Durchschnittskurs.