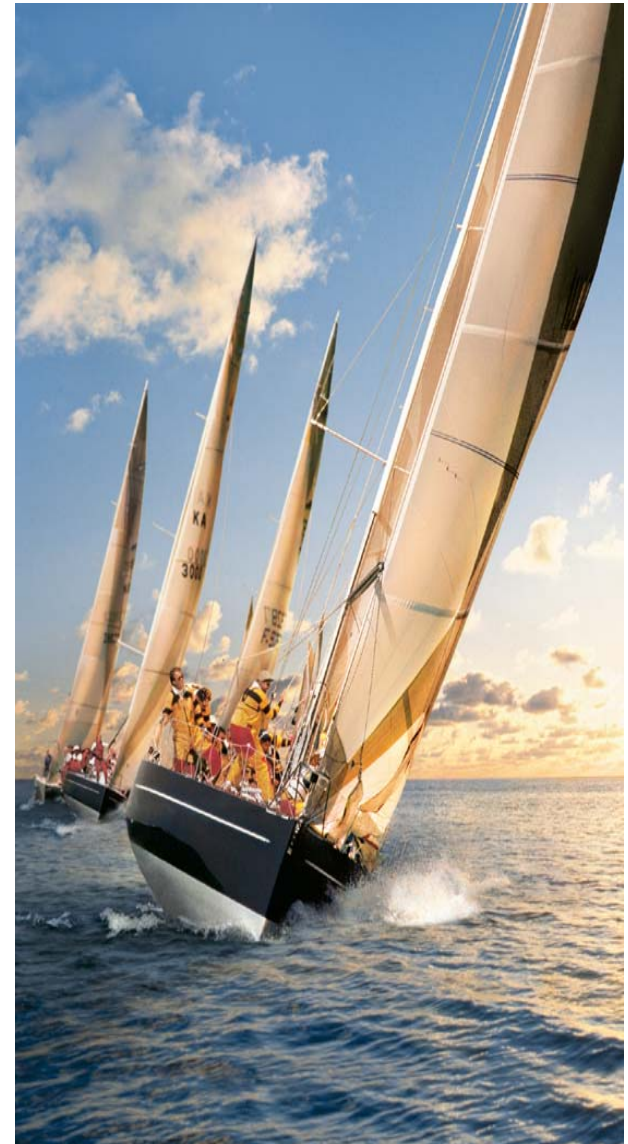


**Unternehmensprofil der  
HSH Private Equity GmbH**



# Agenda

---




- 1. Die HSH Nordbank AG**
2. Investmentprofil
3. Investmentphilosophie
4. Portfolio und Organisation
5. HSH Private Equity Team

# HSH Nordbank AG – Gesellschafterstruktur



**Starke Regionalbank in Nordeuropa**  
**Umfangreiches, innovatives Produktangebot**  
**Kompetente, individuelle Beratung**  
**Fokus: Zielkunden mit adäquater Bonität und interessanter Entwicklungsperspektive**

**ANTEILSEIGNER**

 <b>Freie und Hansestadt Hamburg</b>	<b>Sieben Trust*</b> die von <b>J.C. Flowers &amp; Co. LLC</b> beraten werden	 <b>Land Schleswig-Holstein</b>	 <b>Sparkassen- und Giroverband für Schleswig-Holstein</b>
<p style="text-align: center;"><b>35,38%</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>26,58%</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>20,02%</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>18,02%</b></p>

**HSH Nordbank AG am 2. Juni 2003 hervorgegangen aus der Fusion der Hamburgischen Landesbank mit der Landesbank Schleswig-Holstein**

\* Sieben Trust, die die Interessen institutioneller und privater Investoren vertreten

## HSH Nordbank AG – Standorte



# Agenda

---

1. Die HSH Nordbank AG

**2. Investmentprofil**

3. Investmentphilosophie

4. Portfolio und Organisation

5. HSH Private Equity Team

## Beteiligungsanlässe der HSH Private Equity

<b>Wachstumsfinanzierungen</b>	Finanzierung des weiteren Geschäftsausbaus von etablierten Unternehmen; Produkte/ Dienstleistungen des Unternehmens und der Markt weisen ein großes Wachstumspotenzial auf
<b>Gesellschafterwechsel</b>	Übernahme von Anteilen (ggf. auch Minderheitsbeteiligungen) aufgrund von Veränderungen/ Neuordnungen innerhalb des Gesellschafterkreises
<b>MBO/ MBI</b>	Übernahme von reifen Unternehmen in etablierten Märkten zusammen mit dem existierenden Management (MBO = Management Buy-Out) oder einem externen Management (MBI = Management Buy-In)
<b>Nachfolgeregelungen</b>	Besondere Ausprägung eines Gesellschafterwechsels, da i.d.R. Mehrheitsbeteiligung oder mehrere Minderheitsbeteiligungen übergehen (Family Buy-Out)
<b>Spin-off/ Carve-out</b>	Ausgliederung von Unternehmens-/ Konzernteilen zu selbstständigen Einheiten

## Wann kann HSH Private Equity der richtige Partner sein?

- Bei Unternehmen, die generations- oder wachstumsbedingt in eine neue Phase übergehen (müssen).
- Bei Unternehmen, die aufgrund struktureller Veränderungen im Markt agieren oder reagieren (müssen).
- Bei komplexen Gesellschafterstrukturen, die mittel- bis langfristig zu unterschiedlichen Interessenslagen führen können.
- Bei (kleineren) Konzerneinheiten, die nicht mehr Kerngeschäft sind.
- Bei „statischen“ Unternehmen, die von der Substanz zehren und dadurch in strategisch nachteilige Wettbewerbspositionen gelangen.



**HSH Private Equity ist ein unternehmerischer Investor**

## Zielunternehmen der HSH Private Equity

<b>Umsatz</b>	Größer 20 Mio. €
<b>Ergebnis</b>	Präferenz: EBIT positiv
<b>Branche</b>	Kein spezieller Branchenfokus
<b>Sitz/ Region</b>	Bundesweit, sowie Nordeuropa
<b>Eigenkapital- einsatz</b>	Bis 30 Mio. €, Syndizierung falls EK-Bedarf größer 30 Mio. €
<b>Anteils- höhe</b>	Mehrheiten und Minderheiten

**Etablierte mittelständische Unternehmen mit Potenzial**

# Unsere Erwartungen an das Beteiligungsunternehmen

**Starkes und erfahrenes Management**

**Nachvollziehbares Geschäftsmodell**

**Existenz einer fundierten Strategie**

**Marktstellung mit nachhaltigen Wettbewerbsvorteilen vorhanden oder erreichbar**

**Positive Umsatz- und Ertragsaussichten**

## Agenda

---

1. Die HSH Nordbank AG
2. Investmentprofil

### **3. Investmentphilosophie**

4. Portfolio und Organisation
5. HSH Private Equity Team

## „Relationship Equity“ – Warum HSH Private Equity?

- **HSH Private Equity ist ein unternehmerischer Investmentpartner**
- **Langfristiger Investitionsansatz** → Beteiligungsdauer bis zu 7 Jahre
- **Kein Fonds:** Wir investieren ausschließlich bankeigenes Kapital  
→ Partner auf Zeit, jedoch kein Exit-Druck, kein Verkauf gegen den Markt
- **Konservative Finanzierungsstrukturen** → Keine übermäßige Belastung des operativen Geschäfts durch zu hohe Fremdkapitalanteile (Eigenkapitalquote von 40-50% bei den bisherigen Investments)
- **Langjährige Investmenterfahrung** mit: MBOs/MBIs im Zusammenhang mit Nachfolgeregelungen und Carve-outs, Wachstumsfinanzierungen sowie Kombinationen daraus
- **Einbindung des Know-hows** und bei Bedarf kontinuierliche Begleitung durch die HSH Nordbank Gruppe auch nach Beendigung des Beteiligungsengagements

## Wie verstehen wir „Wert Schaffen“

Mit dem Management, dem Beirat und den Mitgesellschaftern wollen wir unsere Unternehmen **strategisch** und **operativ nachhaltig** weiter entwickeln

Nur das steigert den Unternehmenswert, nachhaltig!



- Verstehen und Eingehen auf die Besonderheiten der Branche und des Unternehmens
- Festlegen einer klaren Strategie, Begleiten und Festhalten an dieser, auch in kurzfristig schwierigen Zeiten
- Erkennen strategischer Chancen und Bereitschaft, diese mitzugehen
- Incentivierung/ Gewinnung von Top-Management und qualifizierten Mitarbeitern
- Incentivierung/ Gewinnung von Top-Managern als Beiräte
- Strukturierung einer Finanzierungslösung, welche dem Unternehmen ausreichend „Luft zum Atmen“ lässt, auch in schwierigeren Zeiten

## Beteiligungsmanagement durch die HSH Private Equity

- Rolle eines aktiven Sparringspartners für Management und Beirat während der Beteiligungszeit
- Partnerschaftliches Miteinander zwischen Management, Beirat und Gesellschafter
- Offene und konstruktive Kommunikation, die den Zielen der Gesellschaft dient
- Keine „hidden Agenda“
- HSH Private Equity greift nicht in die operative Geschäftsführung ein
- HSH Private Equity ist ein mittelfristiger Partner auf Zeit
- HSH Nordbank Konzern auf Wunsch langfristiger Partner

## Investmentprozess der HSH Private Equity

### Kontaktaufnahme

Vorprüfung der Unternehmensinformationen

Abgabe eines indikativen Angebots

Management-Präsentation etc.

1. IC\*-Detailinformation und Freigabe binding offer

Detailanalyse/ Datenraum review ggf. mit DD Providern

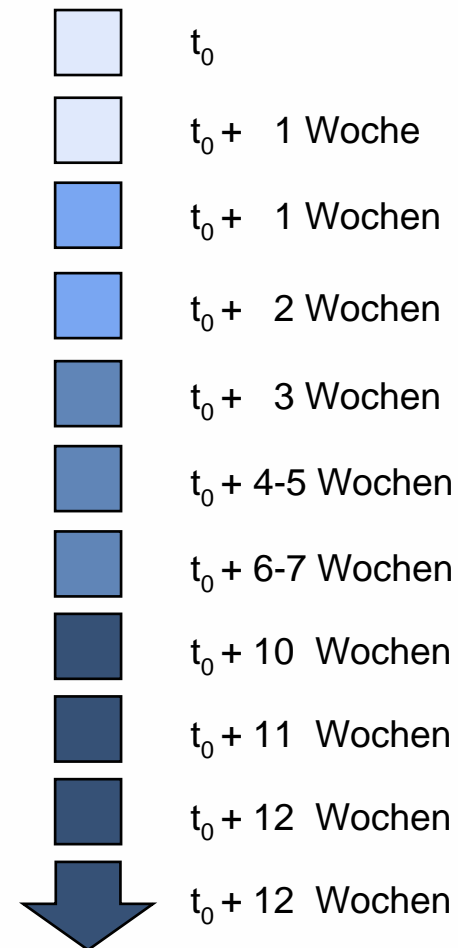
Abgabe binding offer, ggf. feed back zu SPA

Due Diligence

2. IC\*-Entscheidungsvorlage => Entscheidung

SPA Entwurf/ Vertragsverhandlungen

### Vertragsabschluss



\* Investment Committee

## Investment Komitee der HSH Private Equity

INTERN	<b>Herr Bernhard Visker</b> Vorstand HSH Nordbank AG
	<b>Herr Dirk Gärtner</b> Leiter des Bereiches Firmenkunden HSH Nordbank AG
	<b>Dr. Frank Heideloff</b> Leiter Konzernentwicklung und Steuerung HSH Nordbank AG
	<b>Herr Reinhard Mix</b> Leiter des Bereiches Kreditrisikomanagement HSH Nordbank AG
EXTERN	<b>Herr Scott Greenhalgh</b> Managing Director Vision Capital Partners, London (vormals Managing Director Alchemy Deutschland)
	<b>Herr Hans-Joachim Zwarg</b> Ehemals Finanzvorstand der Phoenix AG, Hamburg

## Agenda

---

1. Die HSH Nordbank AG
2. Investmentprofil
3. Investmentphilosophie
- 4. Portfolio und Organisation**
5. HSH Private Equity Team

## Direktinvestments der letzten 30 Monate

Investiertes bzw. zugesagtes Kapital	250 Mio. € (davon rund 140 Mio. € noch nicht investiert)	Portfolio	4 Beteiligungsunternehmen und 3 Fondsbeteiligungen
			
<p>Das Unternehmen erwirtschaftet ca. 109 Mio. € Umsatz, beschäftigt 580 Mitarbeiter und entwickelt Systeme zur Klimatisierung und Beheizung von Bussen.</p> <p>Beteiligung der HSH Private Equity zusammen mit Granville Baird</p> <p>seit <b>11/2005</b></p>	<p>Das Unternehmen erwirtschaftet ca. 30 Mio. € Umsatz, beschäftigt 135 Mitarbeiter und entwickelt funkbasierte Systeme zur Energie- und Wasserverbrauchsmessung.</p> <p>Beteiligung der HSH Private Equity</p> <p>seit <b>04/2007</b></p>	<p>Das Unternehmen erwirtschaftet mit 90 Mitarbeitern einen Umsatz von ca. 16 Mio. €. KUNDO entwickelt und produziert Messgeräte und Systeme zur Energie- und Wasserverbrauchsdatenerfassung.</p> <p>Beteiligung der HSH Private Equity</p> <p>seit <b>03/2008</b></p>	<p>Das Unternehmen erwirtschaftet ca. 100 Mio. € Umsatz, beschäftigt rund 2.000 Mitarbeiter und entwirft, produziert und vertreibt hochwertige Hosen für Herren und Damen. Das Produkt Portfolio beinhaltet auch Oberteile, Hemden, Röcke und Ledergürtel.</p> <p>Beteiligung der HSH Private Equity</p> <p>seit <b>06/2008</b></p>

## Exits / IPO der HSH Private Equity 2006-2007

### EXIT



Das Unternehmen ist mit 1.700 Mitarbeitern und 23 Niederlassungen sowie 3 Produktionsstandorten nationaler Marktführer für Fisch und Meeresfrüchte.

Beteiligung der HSH Private Equity am Unternehmen seit

2002

**Exit 2006**



Das Unternehmen ist mit über 220 Outlets der größte Baustoffhändler in Skandinavien und erwirtschaftet mit 7.000 Mitarbeitern einen Umsatz von über 2 Mrd. €.

Beteiligung der HSH Private Equity am Unternehmen seit

2003

**Exit 2006**

### IPO



Das Unternehmen ist Technologieführer im Bereich der optischen Messtechnik. Die Geschäftsbereiche umfassen Spektroskopie/Sensorik, Laborautomation und Brandfrüherkennung/Aviation.

Beteiligung der HSH Private Equity am Unternehmen seit

2002

**IPO im Juli 2007**

## Agenda

---

1. Die HSH Nordbank AG
2. Investmentprofil
3. Investmentphilosophie
4. Portfolio und Organisation
- 5. HSH Private Equity Team**

## Team der HSH Private Equity



**Dr. Jörg Richard**  
Geschäftsführer

0 40 / 30 70 07 - 07  
01 73 / 5 78 31 15



**Dr. Spyros Chaveles**  
Geschäftsführer

0 40 / 30 70 07 - 06  
01 71 / 3 66 39 44



**Christof Temmel**  
Investment  
Manager

0 40 / 30 70 07 - 03  
01 60 / 94 70 34 01



**Jens Biermann**  
Investment  
Manager

0 40 / 30 70 07 - 04  
01511 / 5 23 92 27



**Peter Karnitschnig**  
Investment  
Manager

0 40 / 30 70 07 - 08  
01 60 / 8 98 89 65

## Kontakt zur HSH Private Equity

**HSH PRIVATE EQUITY**  
EIN UNTERNEHMEN DER HSH NORDBANK

**Anschrift:**

HSH Private Equity GmbH  
Rosenstraße 9-11  
20095 Hamburg

Tel.: +49 (0) 40 / 307 007 - 00

Fax: +49 (0) 40 / 307 007 - 77

Internet: [www.hsh-pe.com](http://www.hsh-pe.com)

**Herzlichen Dank!**