



# Management Buy Out mit Hilfe von Mezzanine-Kapital

Stuttgart, 30. Oktober 2003

- Entwickelt und vermarktet mit seiner OneSpace Solution Suite mCAD, workgroup Datenmanagement und Collaborations- / Visualisierungs- Produkte
- Gegründet 1996 als spin-off von Hewlett Packard in dem alle Mechanical Design Aktivitäten konsolidiert wurden
- Hauptsitz in Sindelfingen, Deutschland, mit Niederlassungen in Europa, USA, Asien / Japan

## Eckdaten

- EUR 62 Mio. Umsatz (e) im Geschäftsjahr 2003
- EBITA EUR 12.0 Mio erwartet in 2003
- 400 Beschäftigte
- F&E Investitionen – 25 % vom Umsatz



## Der Management Buy-Out in 2000

---

**Ziel: Unabhängigkeit um Wachstumsziele besser realisieren zu können**

- **Fokus auf die Bedürfnisse eines Softwareunternehmens**
- **Höheres Wertpotenzial**



**Realisiert mit Unterstützung von 3i, Triton und LBBW**

# Die Suche nach Kapitalgebern

---

- **Suche nach Kapitalgebern**
  1. Eigenkapital
  2. Mezzanine
  3. Fremdkapital
- **Kriterien**
  - Flexible Partner
  - Ausrichtung an unternehmerischen Bedürfnissen
  - Operativer Spielraum
  - Konditionen
  - Tragbarer Leverage

## Bankenauswahl durch Angebotsverfahren

---

- **Identifikation von Banken die Interesse an Transaktionen mit Software-Unternehmen haben**
  - Cash Flow backed lending
- **Präsentation der fundamentalen Transaktionsstruktur**
  - Darstellung der beiden Geschäftsbereiche und deren Notwendigkeiten
  - Kapitalstruktur muss den Bedürfnissen der Unternehmung gerecht werden
- **Finanzierung soll klassische Kaufpreisfinanzierung und Wachstumsfinanzierung beinhalten**

# Die Geschäftsbereiche

---

## Design Solution

- Stabiles 2D und 3D CAD Geschäft
- Gut prognostizierbare, stabile Cash Flows auf Basis von Supportgeschäft
- Bereich in Gewinnzone

### Design Solution

Umsatz: € 57,2m  
EBITA: 19,1%

## Collaboration

- Neuer Geschäftsbereich mit Produkt für standortübergreifende Kommunikation
- Markteinführungsphase erfordert Wachstumsfinanzierung
- Bereich in Verlustzone

### Collaboration

Umsatz: € 9,2m  
EBITA: -112,1%

# Finanzierungsanforderung

- **Gesamtunternehmen erwirtschaftet planmäßigen break-even nach 4 Jahren**
  - Geschäftsbereich Design Solution erwirtschaftet Erträge
  - Geschäftsbereich Collaboration erwirtschaftet planmäßig Verluste
- **Gesamt Cash-Flow nicht ausreichend um Investition in Collaboration und Kapitaldienst aus Akquisitionsfinanzierung in den ersten Jahren zu bedienen**

Jahr	1999	2000	2001	2002	2003
Gesamt-Cash-Flow	+	-	-	-	+

Cash-Flow deckt Kapitaldienst nicht

# Finanzierung mit Mezzanine

- **Grundüberlegungen**
  - Geschäftsbereiche sind aufgrund von Synergieeffekten nicht trennbar
  - Akquisitionsfinanzierung schließt Venture Capital Finanzierung aus
- **Lösung: synthetische Trennung der Bereiche**
  - Etablierung einer Akquisitionsfinanzierung auf Basis von Design Solution
  - Etablierung einer Venture Finanzierung für Collaboration

Design Solution Cash Flow = Kapitaleistungsfähigkeit → Akquisitionsfinanzierung  
Investitionsbedarf Collaboration = VC Finanzierung → EK & Mezzanine

Überfinanzierung zur Überbrückung der temporären Unterdeckung bis 2003

= Kapitaldienst

+ Verluste Collaboration

= **Cash – Need**

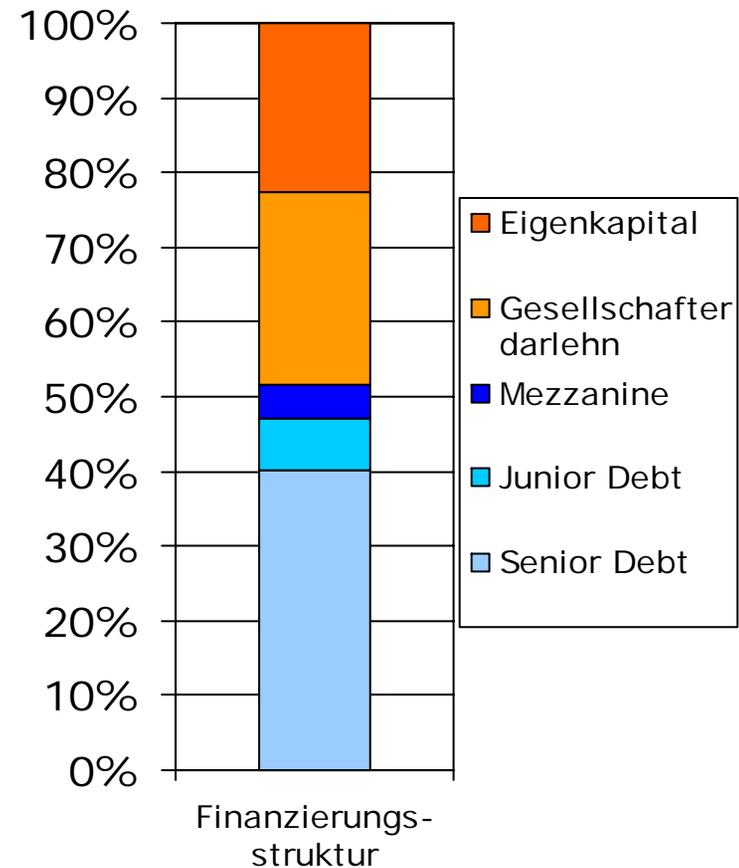
- operativer Cash Design Solution

= **temporäre Unterdeckung/ab 2003 Überdeckung**



# Die Finanzierungsstruktur

- **23% Eigenkapital**
- **25% Gesellschafterdarlehn**
  - 5 Jahre Zins- und Tilgungsfrei
- **5% Mezzanine**
  - 8 Jahre Tilgungsfrei
- **7% Junior Debt**
  - 6 Jahre Tilgungsfrei
- **40% Senior Debt**
  - Normale Tilgungsstruktur
- **Resultat: Entlastung des Cash Flow von Zins- und Tilgungszahlungen während der Markteinführungsphase der Collaboration-Produkte**



# Die Zusammenarbeit

---

- **Umfassende monatliche Berichterstattung**
- **Financial Covenants ausgerichtet an den Zielen der Unternehmung und der Kapitalgeber**
  - Operative Covenants ausgerichtet and den geplanten Ergebnissen
  - Investitionsgrenzen
  - Sonstige Bestimmungen / Mitbestimmungsrechte (Management, Änderung Geschäftszweck etc.)
- **Turnusmäßige Gespräche mit dem Fremdkapitalgeber**

- Mezzanine-Kapital ermöglicht flexible Finanzierungsstrukturen die auf die Bedürfnisse des Unternehmens zugeschnitten sind
- LBBW als kreativer, flexibler, vertrauenswürdiger Partner