

the
world's leading
M&A alliance

*M&A*TM
INTERNATIONAL

NORTH AMERICA

SOUTH AMERICA

EUROPE

AFRICA

ASIA

AUSTRALIA

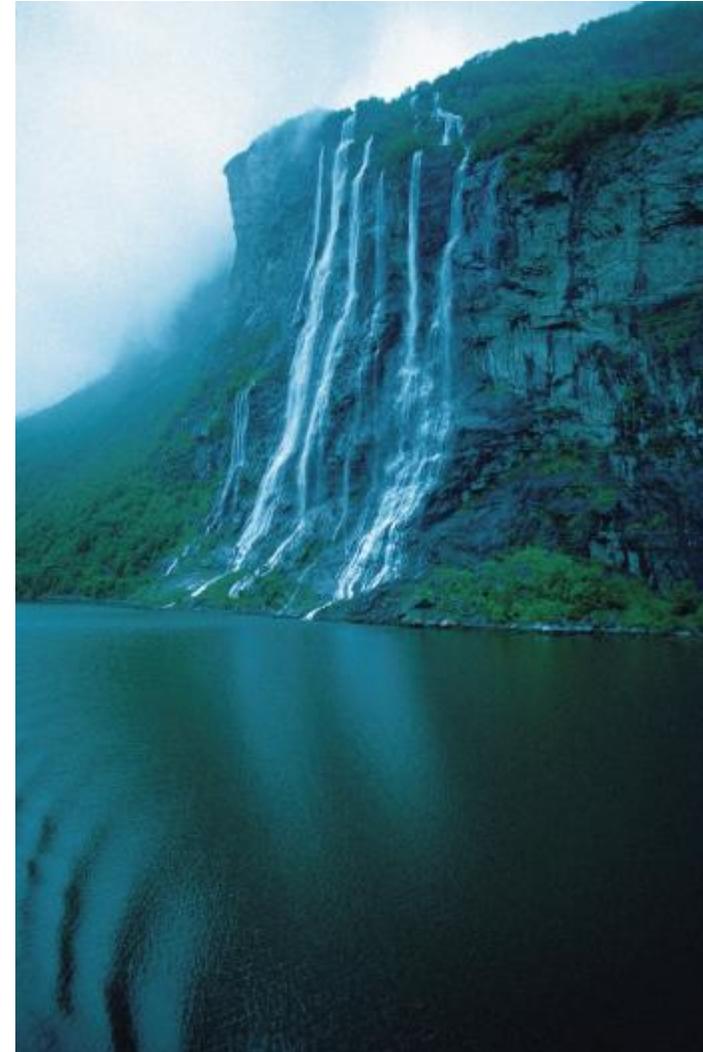
Angermann M&A International zu Renewable Energies –

Erfolgsstory Wassertechnik

Die Reinheit des Wassers ...

... fasziniert auch uns. Wir haben das Thema Wassertechnik für uns entdeckt und möchten mit Ihnen ins Gespräch kommen. Auf den folgenden Seiten finden Sie unser Verständnis des Marktes und ausgewählte Beispiele erfolgreicher Unternehmen im Zukunftsmarkt Wassertechnik .

Wir möchten Ihnen uns und unser Dienstleistungsspektrum vorstellen – vor allem wie wir Ihre Unternehmensentwicklung als Berater für Kapitalmaßnahmen unterstützen können. Gerne diskutieren wir mit Ihnen über Kapitalerhöhungen oder Beteiligungsveräußerungen.





- Der Markt für Wassertechnologie boomt
 - Problem der weltweiten Wasserknappheit
 - Wachstumsmärkte Wassertechnik
- Beispiele: Kapitaleinwerbungen
- Beispiele: Börsengänge
- Beispiele: Megadeals
- Wer wir sind
- Was wir bieten
- Kontakt

Wasser ist eine knappe Ressource

Von den weltweit vorhandenen 1.400 Mio. km³ Wasser sind nur etwa 35 Mio. km³ Süßwasser, das jedoch zu fast 70% als Schnee und Eis gebunden ist. Durch das rasante Bevölkerungswachstum, die Verschmutzung durch Industrie und Landwirtschaft, den Klimawandel sowie die ungleiche Verteilung des Wassers wird die Ressource Wasser saisonal und in manchen geographischen Lagen chronisch zur Mangelware. Dieser Trend wird - durch die Zunahme des Wasserverbrauchs mit steigendem Wohlstand - noch verstärkt. Schätzungen zufolge haben aktuell etwa 1,2 Mrd. Menschen keinen Zugang zu Trinkwasser.

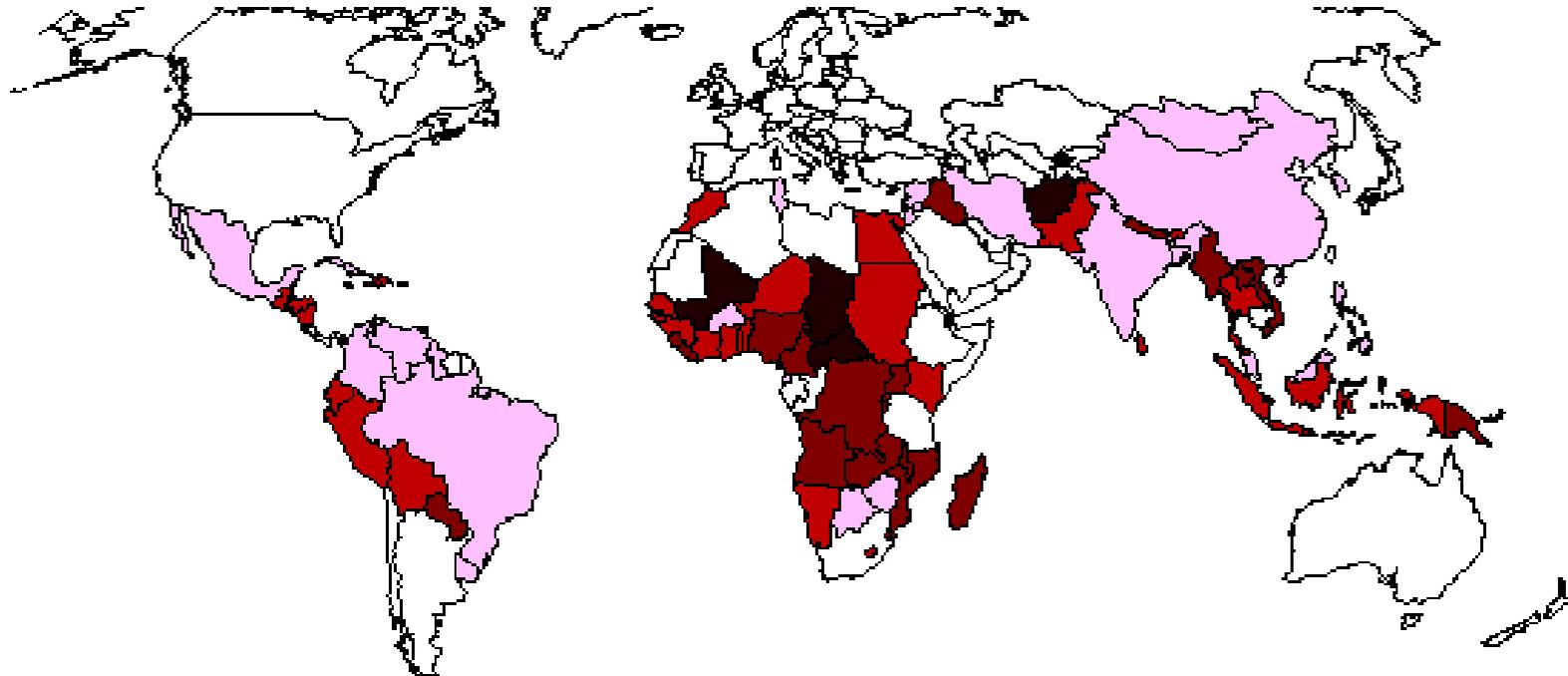
Wasserknappheit - ein Problem auch in Europa

Neben den besonders betroffenen Regionen in Süd-Ost-Asien, im Nahen Osten und in Afrika wird Wasser auch in Europa zunehmend knapp. Im Mittelmeerraum von Spanien bis Zypern, aber auch in Großstädten wie London mangelt es zum Teil chronisch oder saisonal bedingt an Wasser in ausreichender Qualität. Laut Angaben des World Wildlife Fund kommt zu dem täglichen, direkten Verbrauch der Haushalte von 20 bis 300 Liter der Verbrauch der Industrie und weitere 2.000 bis 3.000 Liter für die Nahrungsmittelproduktion hinzu. Insgesamt ergibt sich daraus ein pro Kopf-Verbrauch von 1,7 Mio. Liter/Jahr.

Wasserknappheit als Wirtschaftsfaktor

Laut Berechnungen der Weltbank spart ein Euro, der in sauberes Trinkwasser investiert wird, neun Euro an volkswirtschaftlichen, krankheitsbedingten und wirtschaftlichen Folgekosten. Auch in der industriellen Produktion hat Wasserknappheit schwerwiegende Auswirkungen. Wassermangel sorgte 2001 im Nordwesten der USA für steigende Energiepreise, da Wasserkraftwerke nicht genügend Energie produzieren konnten. Besonders für energieintensive Industriezweige, wie die Aluminiumindustrie, hatte dies verheerende Auswirkungen. Etwa ein Drittel der US-Aluminiumindustrie musste infolgedessen seine Werke schließen.

Anteil der Bevölkerung ohne Zugang zu sauberem Wasser



Legende:

-  Keine Daten vorhanden
-  1% - 25%
-  26% - 50%
-  51% - 75%
-  76% - 100%

Quelle: The World's Water – The Biennial Report on Freshwater (Gleick 1998)

Undichte Wassertransportnetze

Auch in hochentwickelten Industriestaaten, wie Frankreich und England gehen noch bis zu 30% der transportierten Wassermenge verloren. Alleine in London gehen täglich 915 Mio. Liter Frischwasser aufgrund der teilweise über 100 Jahre alten Leitungssysteme verloren. Dies zeigt das große Optimierungspotential allein in der Infrastruktur auf.

Ineffiziente Bewässerungssysteme der Landwirtschaft

Der weltweit größte Wasserverbraucher ist die Landwirtschaft mit einem Anteil von etwa 70% am Gesamtverbrauch. Das liegt hauptsächlich an ineffizienten Bewässerungssystemen.

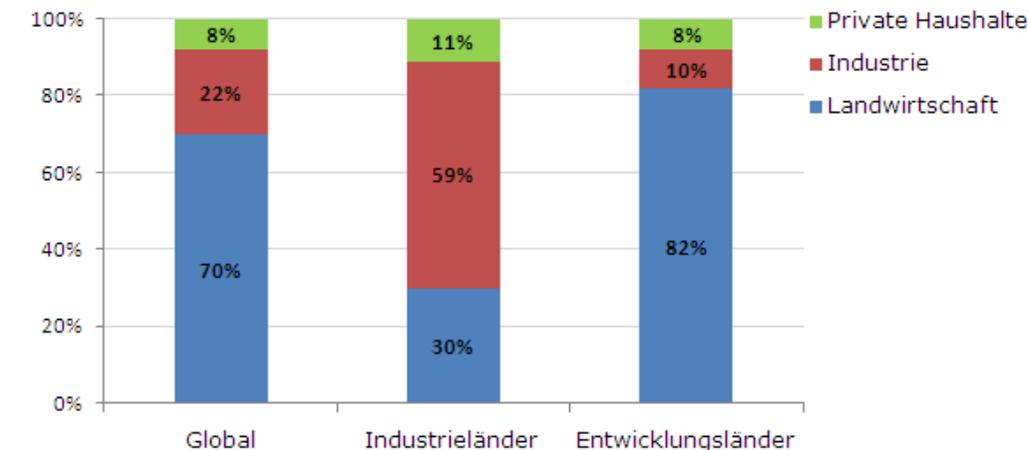
Auch in den Industrieländern, in denen die Landwirtschaft meist einen BIP-Anteil von wenigen Prozentpunkten hat, wird ein Drittel des Wassers von der Landwirtschaft genutzt.

Leckageraten der Wassertransportnetze in einigen ausgewählten Ländern und Städten:

Niederlande	3%
Deutschland, Österreich	8%
Dänemark	9%
USA	15-20%
Italien, Frankreich, England, Malta	30%
Manila, Kairo, Jakarta, Mexiko City	bis zu 40%

Quelle: HWWI/Berenberg Bank

Wassernutzung nach Sektoren:



Quelle: HWWI/Berenberg Bank



- Der Markt für Wassertechnologie boomt
 - Problem der weltweiten Wasserknappheit
 - Wachstumsmärkte Wassertechnik
- Beispiele: Kapitaleinwerbungen
- Beispiele: Börsengänge
- Beispiele: Megadeals
- Wer wir sind
- Was wir bieten
- Kontakt

Die US-Investmentbank Goldman Sachs schätzte das Volumen globaler Wasseraktivitäten für das Jahr 2004 auf US-\$ 365 Milliarden. Berücksichtigt wurden Bau und Instandhaltung von Versorgungs- und Entsorgungsnetzen ebenso wie die Reinigung und Aufbereitung benutzten Wassers, der Einsatz von technischen Hilfsmitteln und wasserbezogenen Dienstleistungen. Als Treiber der Nachfrage lassen sich insbesondere die folgenden Sachverhalte benennen:

Bohr- und Messtechnik

Aufgrund der zunehmenden Wasserknappheit wird in Zukunft Wasser aus immer größeren Tiefen gefördert werden. Zu diesem Zweck werden sowohl Bohrausrüstung und leistungsfähigere Pumpstationen als auch Messtechnik zum Auffinden von Wasserreservoirs benötigt.

Wiederaufbereitungstechnik

Neben der Reduktion des Verbrauchs ist die Wiederaufbereitung von verschmutztem Wasser von großer Bedeutung. Dabei ist eine Entwicklung von chemischen Verfahren hin zu physikalischen Verfahren, wie UV-Licht- und Ultraschallbehandlung sowie Ultrafiltration zu beobachten.

Technik zur Nutzung von Meereswasser

Auch die bisher aufwendige und aus Kostengründen wenig erschlossene Gewinnung von Trinkwasser aus Meerwasser mittels Umkehrosmose und anderen Verfahren wird in Zukunft an Bedeutung gewinnen.

Ballastwassermanagement- Technik

Ab 2009 sehen verschiedene Regelungen vor, dass seegängige Schiffe in zeitlichen Abstufungen mit Ballastwassermanagement-Systemen ausgestattet sein oder werden müssen.



Wachstumsmärkte Nach Regionen (Auswahl)

Brasilien

Wasserknappheit in Sao Paulo und Brasilia wird mit Projekten in Kooperation mit deutschen Unternehmen begegnet. Laut Schätzungen wächst der Markt für Umwelttechnologien in Brasilien bis 2020 jährlich um 5%-7%, bei einem Volumen von ca. US\$ 5 Mrd. in 2007.



Los Angeles

Die Stadt Los Angeles plant die sauberste Stadt der USA zu werden und die Probleme Smog und Wassermangel in den Griff zu bekommen. Dabei gilt deutsche Umwelttechnik als einziger Maßstab.



Nordafrikanischer Mittelmeerraum

Die nordafrikanischen Mittelmeerländer gewinnen zunehmend an wirtschaftlicher Bedeutung. Die Eröffnung einer Niederlassung der Strategieberatung Roland Berger in Casablanca ist nur ein Indiz von vielen dafür, dass die Diversifizierungs- und Privatisierungsstrategien in Marokko, Algerien, Libyen und Ägypten Wirkung zeigen.

Die Metito Berlinwasser Ltd. zum Beispiel, ein Joint Venture der Berlinwasser Holding (BWH) und der Metito Group aus Dubai, beteiligt sich an den Ausschreibungen für Projekte zur Wasserentsorgung in Kairo, Bahrain und dem Persischen Golf. Laut Prognosen der BWH sollen im Mittleren Osten und Nordafrika in den kommenden Jahren etwa \$ 120 Mrd. in Wasser- und Abwasserprojekte investiert werden.





- Der Markt für Wassertechnologie boomt
 - Problem der weltweiten Wasserknappheit
 - Wachstumsmärkte Wassertechnik
- **Beispiele: Kapitaleinwerbungen**
- Beispiele: Börsengänge
- Beispiele: Megadeals
- Wer wir sind
- Was wir bieten
- Kontakt

Die Triton Format AG ist ein Anbieter umfassender Lösungen für maritime Wasseraufbereitungs- und Sanitärsysteme. Um die Wachstumspotentiale des Unternehmens zu nutzen und dem Bedarf nach einem umfassenden Wasser- und Abwassermanagement gerecht werden zu können, wurde das Unternehmen in eine AG umgewandelt. Im Februar 2009 wurden in einer Finanzierungsrunde € 10 Mio. an Eigenkapital von dem Cleantech Investor Zouk Ventures Ltd. Und Meidlinger Partners eingeworben.

In der neuen Ausrichtung wurden die folgenden 3 Akquisitionen realisiert:



WAT GmbH - das Unternehmen bietet Spezial- und Individuallösungen für ein anorganisches Wassermanagement und zur Wasserkonditionierung mit Anlagen und Chemietechnik im Segment der industriellen Wasseraufbereitung.



OSMOTEC Engineering GmbH – die Gesellschaft fertigt Spezial- und Individuallösungen zur Meerwasserentsalzung mittels Umkehrosmose z.B. für die internationale Passagierschiffahrt oder größere Hotelgruppen (Mittelmeer).



HANSA WASSERTECHNIK GmbH – das Haus liefert Lösungen im (OSMOTEC angrenzenden) Bereich der professionellen Wasserkonditionierung.

Ziel ist es, einen zukunftsstarken, innovativen und umfassenden Lösungsanbieter für Wasser- und Abwassermanagement aufzubauen.



TRITON-FORMAT

forever water



Umsatz:	€ 3,8 Mio.
Mitarbeiter:	19
Firmensitz:	22844 Norderstedt
Web:	www.triton-format.com

Kapitaleinwerbung: Helios Aqua Plus Holding AG



the world's leading M&A alliance

Die Helios Aquaplus Technology AG ist ein Bremer Unternehmen, das in der physikalischen Wasseraufbereitung – speziell in der Entkeimung von Wasser und anderen Flüssigkeiten - tätig.

Durch die effiziente Kombination der bereits etablierten UV-Behandlung mit Ultraschall, hat Helios Aquaplus bekannte Wirksamkeitsdefizite eliminiert und so den Wirkungsgrad dieser Technologie entscheidend verbessert. Die Technologie macht den Einsatz von Chemikalien in vielen Anwendungen überflüssig.

Mit Hilfe von **Angermann M&A International** konnte Helios Aquaplus im Jahr 2008 eine Frühphasenfinanzierung durch die Aurelia Private Equity einwerben. Ein schlüssiger Businessplan und die selektive Ansprache von branchenerfahrenen Investoren haben sich hierbei als Erfolgsfaktoren erwiesen. Somit kann das Unternehmen seinen Wachstumskurs aufnehmen und sein volles Marktpotential ausschöpfen.



Umsatz:	n.a.
Mitarbeiter:	n.a.
Firmensitz:	28355 Bremen
Web:	www.heliosaquaplus.de

Die international tätige inge watertechnologies AG mit Sitz in Greifenberg am Ammersee (Bayern) entwickelt, produziert und vertreibt Ultrafiltrationstechnik zur Aufbereitung von Trink-, Prozess-, Ab- und Meerwasser.

Um die stark wachsende Nachfrage weltweit zu bedienen, arbeitet das Unternehmen neben dem Direktvertrieb mit strategischen Partnern wie Siemens und LG Chem zusammen.

In drei Finanzierungsrunden von September 2004 bis März 2007 konnte das Unternehmen 18 Mio. Euro von den Investoren Siemens Venture Capital GmbH, Emerald Technology Ventures, SPG Private Investments Limited, Taprogge Watertech GmbH sowie der belgischen Stonefund NV und dem niederländischen Entrepreneurs Fund BV einwerben.

Nach erfolgreicher Realisierung verschiedener internationaler Projekte konnte das Unternehmen so prestigeträchtige Aufträge, wie die Ausrüstung des neuen Beijing Capital International Airport akquirieren und ausführen.

Das bei dem Bau des Beijing Airports nur die modernsten Technologien zum Einsatz kamen, ist ein Beweis für die führende Position des Unternehmens im Markt der Wasseraufbereitung.



Umsatz:	€ 7,4 Mio.
Mitarbeiter:	80
Firmensitz:	86926 Greifenberg
Web:	www.inge.ag



- Der Markt für Wassertechnologie boomt
 - Problem der weltweiten Wasserknappheit
 - Wachstumsmärkte Wassertechnik
- Beispiele: Kapitaleinwerbungen
- **Beispiele: Börsengänge**
- Beispiele: Megadeals
- Wer wir sind
- Was wir bieten
- Kontakt

HYDROTEC entwickelt, produziert und verkauft technische Lösungen und Produkte zur Trink- und Brauchwassertechnik und gehört in diesem Bereich zu den technologisch führenden Unternehmen.

Die HYDROTEC Gesellschaft für Wassertechnik AG wurde 1985 als Einzelfirma gegründet und 1993 in eine Aktiengesellschaft umgewandelt. Der Börsengang erfolgte im Oktober 2001.

Die Gesellschaft agiert in den Geschäftsfeldern: Produkte zur chemiefreien Wasserbehandlung, Entkeimung ohne chemische Zusätze durch UV-Desinfektion, Wasserschaden- Schutzsysteme zur Verhütung von Leitungswasserschäden, Rohwasseraufbereitung, Membran- Filtrationsverfahren, Ionenaustausch-, Enthärtung- und Selektivaustausch-verfahren, Dosierverfahren und Filtrationsverfahren.

Durch den Börsengang konnte die Alpha Vogt GmbH & Co, KG im Jahre 2002 zum Teil übernommen werden, wodurch das Geschäftsfeld Filtrationsverfahren deutlich gestärkt werden konnte.

HYDROTEC AG



Unternehmensangaben

Umsatz: € 2,8 Mio.
Sitz: Rehau, Deutschland
Web: www.hydrotec-ag.de

Börsenangaben

Erstnotiz: 2001
Emissionsvolumen: 9,2 Mio. \$
Marktkapitalisierung: 5,4 Mio. \$
Kürzel: HYW

Börsengang: Darco Water Technologies Ltd.



the world's leading M&A alliance

Die seit Juli 2002 im SGX Sesdaq gelistete Darco Water Technologies Ltd. ist ein Anbieter integrierter Lösungen für Wasser- und Abwassermanagement. Sie wurde 1999 in Singapur gegründet und entwirft, produziert, installiert und wartet industrielle Wasser-Management-Systeme in Singapur und Malaysia.

Darco entwickelt Systeme und Dienstleistungen auf Basis von Membran- und Ionenaustausch - Technologien. Innerhalb von 3 Jahren hat Darco über 100 Wasser-Management-Systeme entworfen.

Die Unternehmensgruppe, die in Singapur, Malaysia, China, Taiwan, den Philippinen und Indonesien operiert, bedient dabei die unterschiedlichsten Industrien, wie beispielsweise die Halbleiter- Elektronik oder Pharmaindustrie.



Unternehmensangaben

Umsatz: € 48,2 Mio.
Sitz: Singapur
Web: www.darcowater.com

Börsenangaben

Erstnotiz: 2002
Emissionsvolumen: Mio. \$
Marktkapitalisierung: Mio. \$
Kürzel: 5CB



- Der Markt für Wassertechnologie boomt
 - Problem der weltweiten Wasserknappheit
 - Wachstumsmärkte Wassertechnik
- Beispiele: Kapitaleinwerbungen
- Beispiele: Börsengänge
- **Beispiele: Megadeals**
- Wer wir sind
- Was wir bieten
- Kontakt

Megadeal: Thames Water – Kemble Water



the world's leading M&A alliance

Thames Water Utilities Ltd. ist Großbritanniens größter Wasserversorger, der etwa 13 Mio. Kunden in der Metropolregion London bedient. Das Unternehmen gehörte seit 2001 zum RWE-Konzern.

In 2006 trennte sich RWE von dem Unternehmen um sich, wie E.ON, wieder auf sein Kerngeschäft zu konzentrieren. Problematisch waren bei dem Unternehmen die 100 bis 150 Jahre alten Wasserleitungen, aus denen ein Drittel der eingespeisten Wassermenge verloren ging. Daraus resultierte ein täglicher Wasserverlust von 915 Mio. Litern.

Nach einem Bieterverfahren konnte RWE 4,8 Mrd. Pfund für die Aktivitäten in Großbritannien und den wesentlichen Teil des internationalen Geschäfts Erlösen. Unter den Bietern waren Terra Firma Capital Partners, ein Konsortium der Schweizer Investmentbank UBS, das arabische Emirat Katar und ein Konsortium der australischen Macquarie Bank, welches den Zuschlag erhielt.

Macquarie übernahm auch die Schulden der Thames Water Utilities Ltd. in Höhe von £ 3,2 Mrd., was ein Transaktionsvolumen von 8 Mrd. Pfund ergab.



Megadeal: Sociedad Agua de Barcelona - Suez



the world's leading M&A alliance

Die spanische Agbar-Gruppe ist die führende Gesellschaft einer aus 230 Tochterunternehmen bestehenden Holding. Zu den Hauptgeschäftsfeldern zählen Aufbereitung, Transport und Verteilung von Trinkwasser sowie Bauwesen und Gesundheitsvorsorge. Das international wachsende Unternehmen ist vor allem in Europa, Asien, Nord- und Südamerika stark präsent. 2004 konnte die Agbar-Gruppe, mit ihren 30.000 Mitarbeitern, einen Umsatz von über 2,5 Milliarden Euro und einen Gewinn von 200 Millionen EUR erwirtschaften.



Die französische Suez S.A. ist einer der weltweit führenden Energieversorger. Suez ist an den Börsen von Brüssel, Paris und Luxemburg gelistet und erwirtschaftete mit seinen 200.000 Mitarbeitern einen Umsatz von 83,1 Mrd. Euro im Jahr 2008.

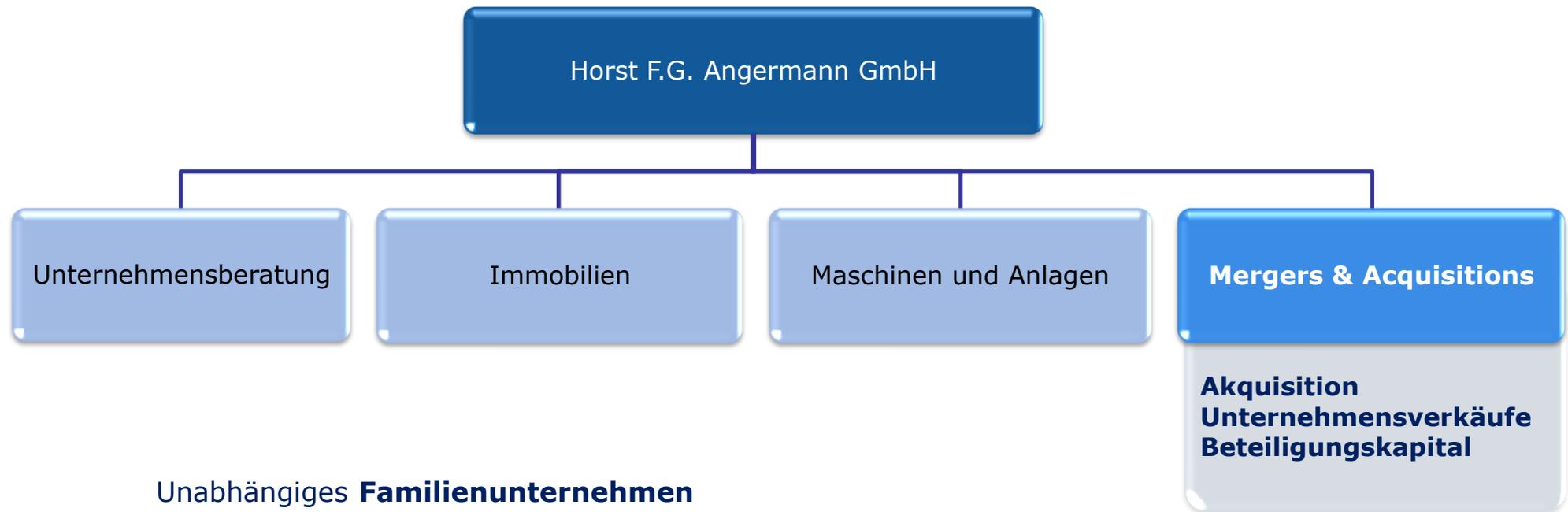


Zusammen mit der spanischen Sparkasse La Caixa hat Suez bereits 90,1% der Anteile sicher und strebt die vollständige Übernahme an. Bisher hat Suez 812 Mio. Euro investiert und je Aktie 27,65 Euro gezahlt.



- Der Markt für Wassertechnologie boomt
 - Problem der weltweiten Wasserknappheit
 - Wachstumsmärkte Wassertechnik
- Beispiele: Kapitaleinwerbungen
- Beispiele: Börsengänge
- Beispiele: Megadeals
- **Wer wir sind**
- Was wir bieten
- Kontakt

Herr Horst F.G. Angermann gründet 1953 die Angermann-Gruppe in Hamburg



Unabhängiges **Familienunternehmen**

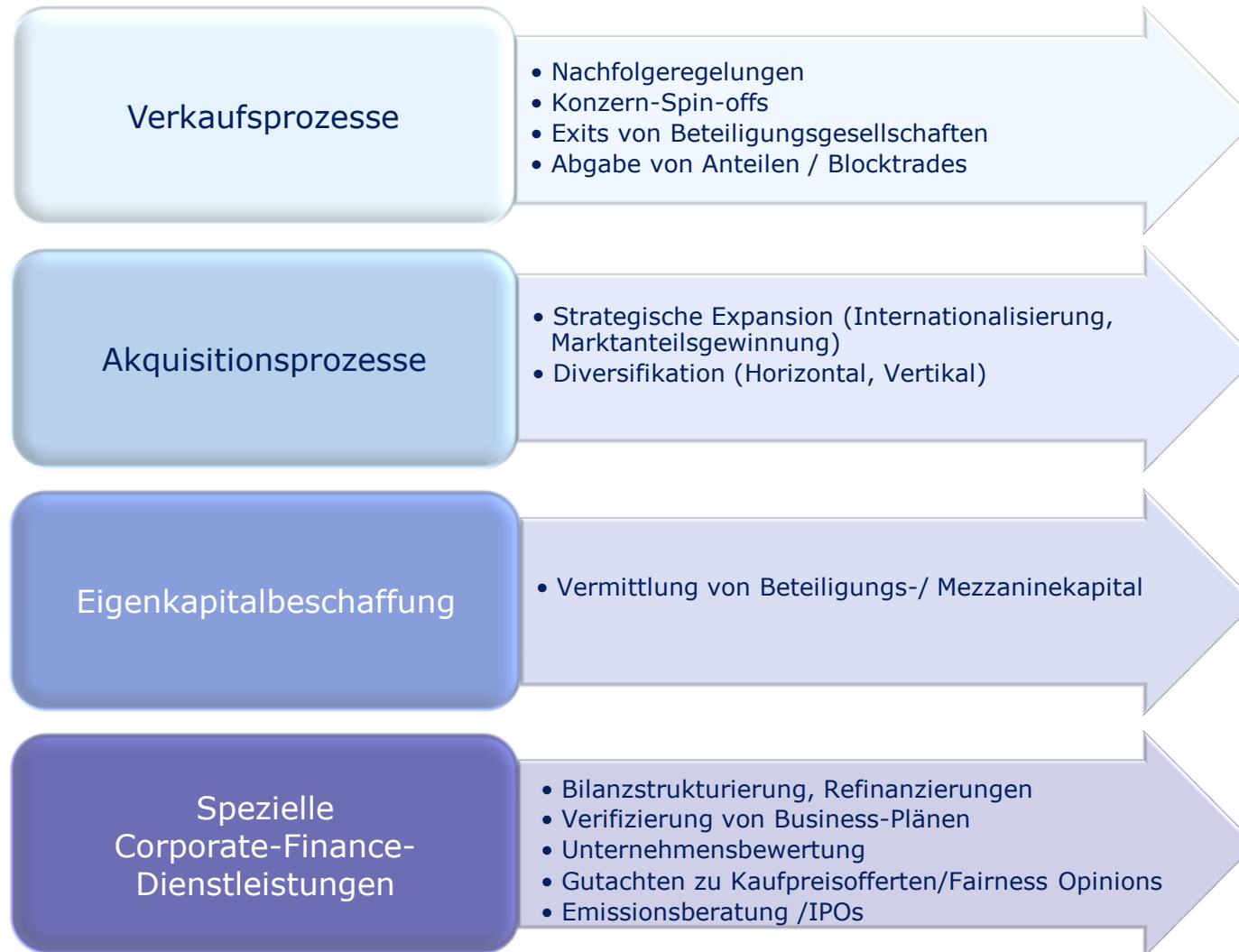
Bundesweit und international durch Allianzen vertreten

130 Mitarbeiter

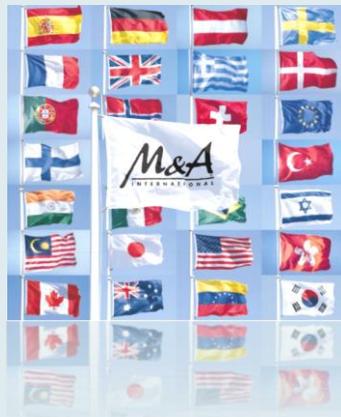
Standorte: Hamburg (Hauptsitz), Hannover, Berlin, Stuttgart, Prag

- Das **älteste deutsche M&A-Unternehmen** (1953)
- Exklusives deutsches Mitglied der **globalen Allianz M&A International, Inc.**
- Spezialisiert auf Transaktionen im gehobenen mittelständischen Bereich
- **2 Standorte:** Hamburg und Stuttgart
- 27 Mitarbeiter
- Begleitung **von mehr als 2.500 Mandaten** seit Gründung
- Eigener kompetenter Research
- (Banken-) unabhängige Beratung
- Breite Erfahrung in fast allen Branchen
- Mitarbeiter mit Erfahrungen aus Industrie, Beratung und Finanzen
- Gründungsmitglied des VMA





Die global führende Allianz von unabhängigen M&A Beratungsunternehmen – darüber verfügt Angermann als exklusives deutsches Mitglied Kontakte zu Finanzierungsquellen weltweit



- 258 Transaktionen in 2008
- Marktführer im gehobenen mittelständischen Segment
- Über 20 Jahre internationale Expertise + Erfahrung
- Weltweiter Zugriff auf nationales Know-How

Anzahl abgeschlossener Transaktionen weltweit im mid-market* in 2008



* Transaktionsvolumina im Bereich von US\$ 5 bis 250 Millionen

Quelle: Mergermarket, M&A International Inc.

39 Länder - 44 Partnerunternehmen - 600 Professionals

Nordamerika

- Kanada
- Mexiko
- USA
 - Atlanta
 - Baltimore
 - Barrington
 - Boston
 - Chicago
 - Cleveland
 - Dallas
 - Jacksonville
 - Los Angeles
 - Miami
 - Newport Beach
 - New York
 - Philadelphia
 - Richmond
 - San Francisco
 - Seattle

Südamerika

- Argentinien
- Brasilien
- Chile
- Kolumbien

Afrika

- Südafrika

Europa

- Belgien, Dänemark, Deutschland, Estland, Finnland, Großbritannien, Irland, Italien, Lettland, Litauen, Niederlande, Norwegen, Polen, Rumänien, Russland, Serbien, Slowakei, Slowenien, Spanien, Schweden, Schweiz, Tschechische Republik, Türkei, Ukraine, Ungarn

Asien und Pazifik

- Australien
- China
- Hong Kong
- Indien
- Israel
- Japan
- Singapur
- Thailand
- Vietnam



Verkaufsmandat

- Ermittlung des bestmöglichen Verkaufspreises
- Identifizierung der möglichen Käufer weltweit
- Präsentation des Unternehmens vor den potentiellen Käufern
- Verhandlung, Strukturierung und Abschluss der Transaktion

Kaufmandat

- Definition des idealen Akquisitionspartners
- Identifikation und Kontaktierung der Kandidaten
- Bewertung der Kandidaten
- Verhandlung, Strukturierung und Abschluss der Transaktion



M&A International Inc.: Tombstones im Segment Cleantech (Auswahl)



the world's leading M&A alliance

OUR EXPERTISE
YOUR SUCCESS

SAPEX Limited

Oil and Gas Explorer



Sale of listed company to Linc Energy Ltd
for \$104 million

Baron Partners Ltd

www.mergers.net

OUR EXPERTISE
YOUR SUCCESS

heliosplus
pur aqua

Helios Aqua Plus Holding,
Bremen, Germany

has admitted a new
investor



AURELIA PRIVATE EQUITY GmbH,
Frankfurt, Germany
Angermann M&A International GmbH

www.mergers.net

OUR EXPERTISE
YOUR SUCCESS



TSC Offshore Group Limited
(HK Stock Code #6149)

Voluntary conditional cash offer to acquire all the
issued shares of Global Marine Energy

March 2008
Financial Advisor

Duam Capital Limited

www.mergers.net

OUR EXPERTISE
YOUR SUCCESS

Electrawinds



Aquired 65% of the windmill project
"BROCELIANDES EOLIENNES"

The remaining 35% is still in hands of the founders of the project

Capital Advice

www.mergers.net

OUR EXPERTISE
YOUR SUCCESS

Acquisition of 73% of



by
Nauru Holdings

Sole advisor to the buyer

Capital Partners

www.mergers.net

OUR EXPERTISE
YOUR SUCCESS

SAPEX Limited

Oil and Gas Explorer



Sale of listed company to Linc Energy Ltd
for \$104 million

Baron Partners Ltd

www.mergers.net

OUR EXPERTISE
YOUR SUCCESS



Complex financial advisory to Slovak government on the
buyback of 49% stake in the crude-oil transporter Transpetrol
from YUKOS INTERNATIONAL UK B.V.



Ministry of Economy
OF THE SLOVAK REPUBLIC

Adviser to the Acquirer



WOOD & Co

www.mergers.net

OUR EXPERTISE
YOUR SUCCESS



33 Swiss Solar Systems

has acquired



SOMONT

Binder Corporate Finance assisted the buyer in providing a Fairness
Opinion

Binder Corporate Finance Ltd

www.mergers.net

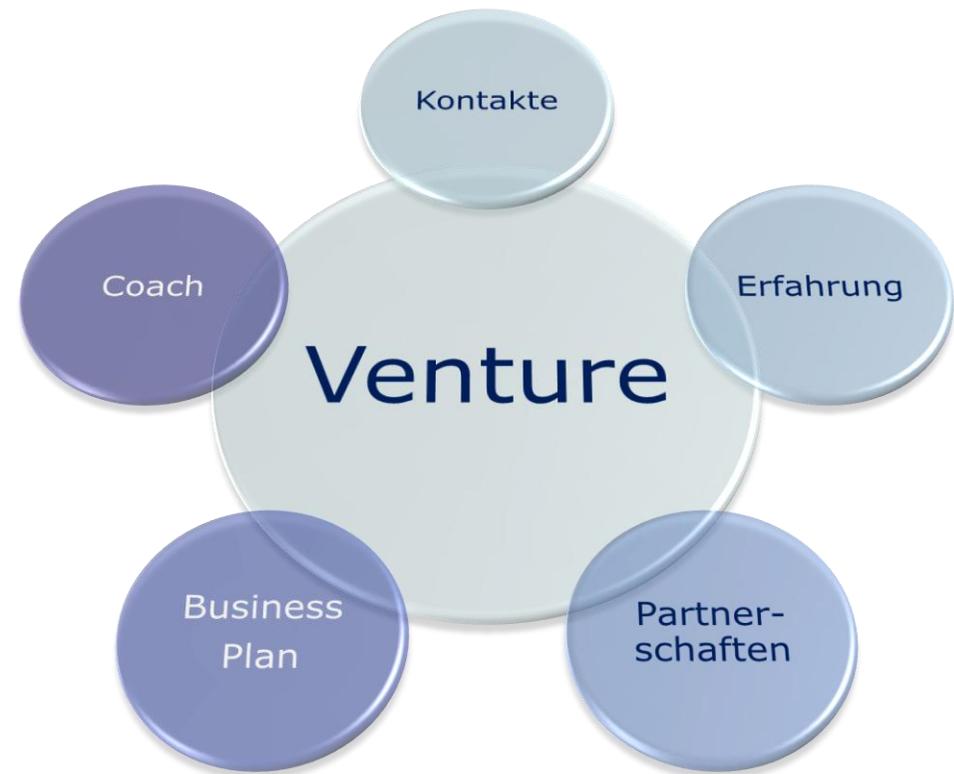


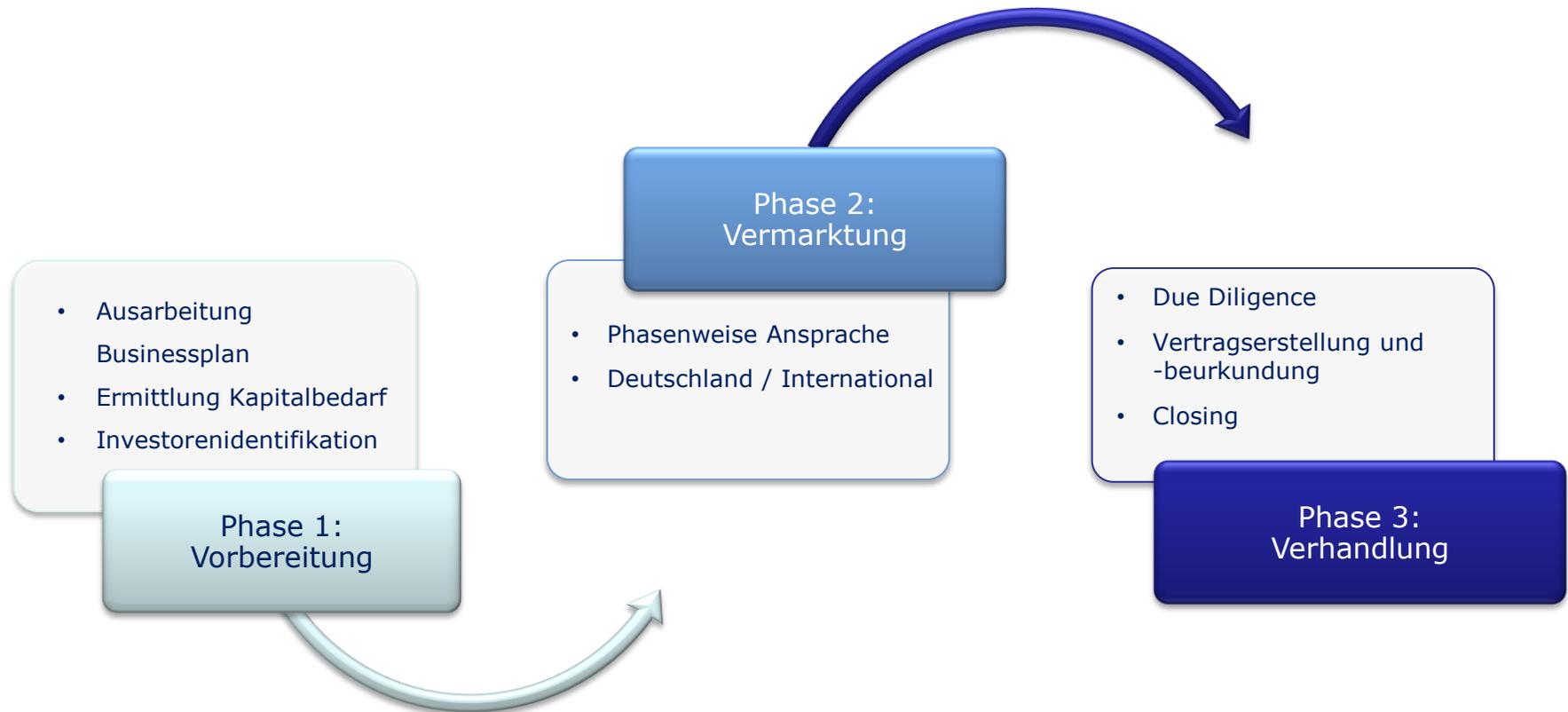
- Der Markt für Wassertechnologie boomt
 - Problem der weltweiten Wasserknappheit
 - Wachstumsmärkte Wassertechnik
- Beispiele: Kapitaleinwerbungen
- Beispiele: Börsengänge
- Beispiele: Megadeals
- Wer wir sind
- **Was wir bieten**
- Kontakt

Wir halten den Markt für Wassertechnik und mit ihm die deutschen Anbieter für eines der interessantesten Wachstumsfelder der Zukunft.

Wir bieten Ihnen:

Daher sind wir Ihr kompetenter Ansprechpartner – von der Idee bis zum Vertragsschluss. Lassen Sie uns das Gespräch aufnehmen!





Einleitende Schritte

- Kennenlernen des Managements
- Diskussion des Beteiligungskonzepts
- Abstimmung des Projektverlaufs
- Abgrenzung des Investorenspektrums

Markt- und Unternehmensanalyse

- Marktrecherche mit Hinsicht auf Größe und Wachstum
- Zusammenstellung einer Peer Group
- Identifikation der strategischen Stoßrichtung und der Kernkompetenzen
- Ausarbeitung Business Plan
- Bewertung des Unternehmens und Ermittlung des Kapitalbedarfs
- Identifikation potentieller Investoren (longlist)
- Prüfung von Förderungsmöglichkeiten

Vorbereitung

Phase 1

Phase 2

Phase 3

Kontaktaufnahme

- Ansprache potentieller Investoren – national/international
- Einschalten der Partner aus der MAI Allianz
- Aussendung Teaser und Investment Memorandum

Fortgeführtes Interesse

- Roadshow mit dem Management Team
- Zweitgespräche und site visits
- Business Due Diligence

Feedback

- Interne Bewertung erster Reaktionen
- Term-Sheets mit groben Konditionen
- Bewertung indikativer Angebote

Vermarktung

Phase 1

Phase 2

Phase 3

Due Diligence

- Vorbereitung und Administration eines Datenraums
- Begleitung des Frage-Antworten-Prozesses (Q&A-Session)
- Arrangement eines Club deals mit Lead- und Co-Investor

Vertrag

- Vorlage von Vertragsentwürfen durch die Bieter
- Enge Zusammenarbeit mit erfahrenen Anwälten
- Unterstützung bei kaufmännischen Fragen

Closing

- Abschluss des Prozesses

Verhandlung

Phase 1

Phase 2

Phase 3

Management

- Kompetent
- Enthusiastisch
- Selbstbewusst
- Unternehmerisch
- Engagiert
- Vertrauenswürdig

Businessplan

- Kurz: 15 – 20 Seiten
- Grobe Zeichnung der Geschäftsidee
- Verständlich für Fachfremde, korrekt und relevant für Spezialisten
- Zahlen werden nur oberflächlich dargestellt
- Mittelverwendung muss deutlich werden

Geschäftsidee

- Alleinstellungsmerkmale
- Innovation
- Skalierbarkeit
- Verteidigungsfähigkeit
- Proven technology

Investor

- Branchenkenntnis/-affinität
- „Smart money“ vs. „Stupid money“
- Attraktives Exit-Szenario
- Transparenz des Geschäftsmodells
- Renditeerwartungen und Bewertung



- Der Markt für Wassertechnologie boomt
 - Problem der weltweiten Wasserknappheit
 - Wachstumsmärkte Wassertechnik
- Beispiele: Kapitaleinwerbungen
- Beispiele: Börsengänge
- Beispiele: Megadeals
- Wer wir sind
- Was wir bieten
- Kontakt

Ihre Ansprechpartner bei Angermann M&A International



the world's leading M&A alliance



Dr. Michael Thiele

Geschäftsführender Partner

Seit 2008 bei Angermann M&A International:

- Über 70 erfolgreich abgeschlossene Transaktionen
- Leiter der Industriegruppe Automotive & Aerospace bei Angermann
- Zuvor Vorstand EICON Beratung und Beteiligungen AG sowie Head of M&A in einem Joint Venture Commerzbank AG / PriceWaterhouse
- Diplomierter Luft- und Raumfahrt-Ingenieur und promovierter Betriebswirt

E-Mail: michael.thiele@angermann.de



Marianne Hügel

Consultant

Seit 2008 bei Angermann M&A International:

- Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität Leipzig und an der NTNU Trondheim, Norwegen (Diplom), mit den Schwerpunkten Finanzanalyse, Wirtschaftsprüfung / externe Unternehmensrechnung sowie Finanzwissenschaft
- Blue Corporate Finance AG, Commerzbank AG, Bayer Bitterfeld GmbH

E-Mail: marianne.huegel@angermann.de

Angermann M&A International GmbH

ABC-Str. 35

20354 Hamburg

Tel.: +49 40-34914 -169

Fax: +49 40-34914- 149

