

the
world's leading
M&A alliance

M&ATM
INTERNATIONAL

NORTH AMERICA

SOUTH AMERICA

EUROPE

AFRICA

ASIA

AUSTRALIA

Angermann M&A International zu Renewable Energies – Erfolgsstory Geothermie



Die Kraft aus der Tiefe ...

... fasziniert auch uns. Wir haben das Thema Geothermie 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 Geothermie.

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.





- Marktattraktivität
- Marktwachstum
- Wachstumstreiber
- Beispiel Börsengänge
- Beispiel Kapitaleinwerbungen
- Beispiel Akquisitionen
- Wer wir sind
- Was wir bieten
- Kontakt

Geothermie als Energiequelle

- Geothermie ist eine unerschöpfliche, grundlastfähige Energiequelle und damit tages- und jahreszeitenunabhängig.
- Das Nutzungspotential der Geothermie für die Strom- und Wärmeenerzeugung ist enorm. Täglich steigt aus dem Inneren der Erde etwa die 2,5-fache Energiemenge auf, die wir weltweit brauchen.
- Nach neuesten Untersuchungen ließe sich mehr als die Hälfte des deutschen Wärmebedarfs mit Geothermie decken, das Erdwärme-Angebot übersteigt den Strombedarf in Deutschland um das 600fache.

Geothermie als Wirtschaftsfaktor

- Schätzungen zufolge hat die Branche mehr als 12.000 Beschäftigte, Tendenz steigend.
- Der Branchenumsatz kletterte im Jahr 2008 auf 850 Millionen Euro.
- Bundesweit sind u. a. 50 Wärmepumpen-Lieferanten, etwa 200 Planungsunternehmen sowie rund 500 Brunnenbau-Unternehmen tätig.

Geothermie als Umweltaspekt

- Durch den Betrieb geothermischer Anlagen werden in Deutschland jährlich rund 500.000 Tonnen Kohlendioxid-Emissionen vermieden.

Geothermie als Wachstumsmarkt

- Geothermie ist ein noch sehr junger und dynamischer Markt.
- Das Investitionspotenzial wird in Deutschland auf 4,5 – 5 Milliarden € geschätzt.
- Innerhalb der nächsten zehn Jahre sollen mindestens 500 MW zusätzliche geothermische Leistung installiert werden, damit wäre erst etwa 1% des technisch nutzbaren Potenzials ausgeschöpft.

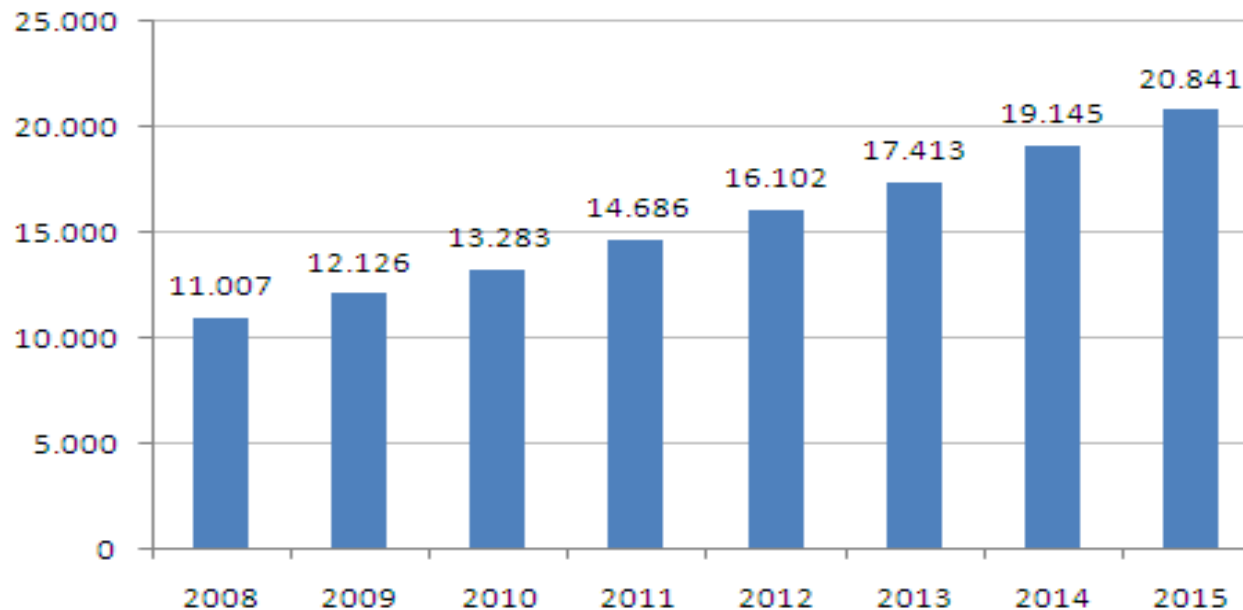
Quelle: BMWi, IKB Bank 2007, marktundmittelstand.de 2009, Geoforschungszentrum Potsdam, Geothermische Vereinigung



- Marktattraktivität
- Marktwachstum
- Wachstumstreiber
- Beispiel Börsengänge
- Beispiel Kapitaleinwerbungen
- Beispiel Akquisitionen
- Wer wir sind
- Was wir bieten
- Kontakt

Marktwachstum

gemessen anhand der kumulierten weltweit installierten Kapazität geothermischer Energie in MW



- Geothermische Energie wächst bis 2015 um 89%.
- Dies entspricht einer jährlichen Wachstumsrate von 9,5%.
- Für Deutschland werden noch höher Wachstumsraten prognostiziert.

Quelle: Global Data 2008



- Marktattraktivität
- Marktwachstum
- Wachstumstreiber
- Beispiel Börsengänge
- Beispiel Kapitaleinwerbungen
- Beispiel Akquisitionen
- Wer wir sind
- Was wir bieten
- Kontakt

Energienachfrage

- Weltweit steigende Energienachfrage bei gleichzeitig schwindenden fossilen Energieressourcen
- Preissteigerungen fossiler Energie
- Suche nach alternativer Energieerzeugung
- Witterungs-, Jahrgang- oder Tagesgangabhängigkeit von Solar-, Wind- und Wasserenergie



Steigende Akzeptanz und Förderung

- Zunehmendes Bewusstsein für den Klimawandel in Wissenschaft, Politik und Gesellschaft
- Verbindliche Ziele sowie Marktanzreiz-Programme für erneuerbare Energien durch die Politik
- Darüber hinaus Bestrebungen, die Energieabhängigkeit vom Weltmarkt zu senken



Steigende Wirtschaftlichkeit

- Technische Fortentwicklung und zunehmende Rentabilität der Geothermie (Skaleneffekte in der Geothermie, steigende Preise fossiler Energie)
- Absicherung der Investitionsrisiken durch Fündigkeitsversicherungen
- Zunehmende Attraktivität einer Beteiligung im Bereich Geothermie für Strategen und Finanzinvestoren





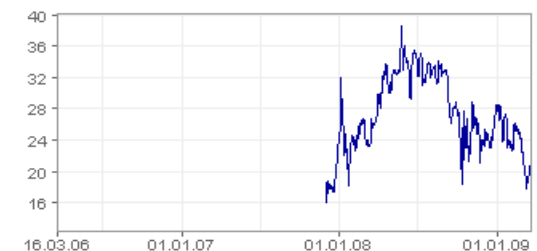
- Marktattraktivität
- Marktwachstum
- Wachstumstreiber
- **Beispiel Börsengänge**
- Beispiel Kapitaleinwerbungen
- Beispiel Akquisitionen
- Wer wir sind
- Was wir bieten
- Kontakt

Börsengang Beispiel Daldrup (Deutschland)

Das Unternehmen, dessen Bohrungen Erdwärme als Energiequelle erschließen, nutzte den Erlös aus dem Börsengang im Jahr 2007 fast vollständig für den Erwerb einer Bohranlage, die mit bis zu 5.000m tiefer bohren soll als die bisherigen Geräte der Firma.

Daldrup führte im April 2008 zudem eine weitere Kapitalerhöhung mit einem Bruttoemissionserlös von rd. 13,9 Mio. Euro durch. Der Erlös dient der Finanzierung des weiteren Wachstums, insbesondere für den Ausbau der Kapazitäten für geothermische Tiefenbohrungen und für die Gewinnung hochqualifizierter Mitarbeiter.

Im Jahr 2008 steigerte Daldrup seinen Umsatz um 40% auf 25,2 Mio. Euro. Für 2009 und 2010 prognostiziert Daldrup einen kräftigen Wachstumssprung, der das Unternehmen in neue Dimensionen heben soll.



Unternehmensangaben

Umsatz: 28,2 Mio. € (2007)
Anzahl Mitarbeiter: 150
Unternehmenssitz: Erfurt, Deutschland

Börsenangaben

Erstnotiz: 30. November 2007
Emissionsvolumen: 18,4 Mio. €
Marktkapitalisierung: 112 Mio. €
Börse: Entry Standard, FWB

www.daldrup.eu

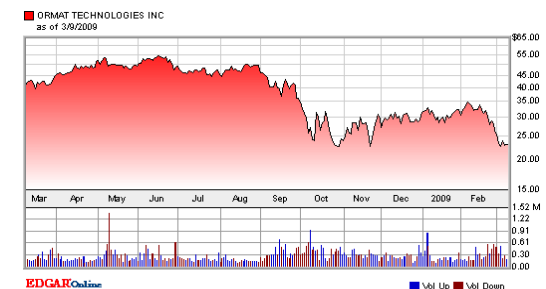
Börsengang Beispiel ORMAT TECHNOLOGIES, INC. (USA)

Ormat ist ein vertikal integriertes Unternehmen, dessen Fokus auf den Bau, die Errichtung, den Besitz sowie den Betrieb geothermischer und anderer erneuerbarer Energie- Kraftwerke liegt.

Ormat's Anteil an der weltweit installierten geothermischen Energiekapazität beträgt derzeit mehr als 10%.

Kapazität geothermischer und erneuerbarer Energie Ormat

Bisheriger Bau / Zulieferung	1.200 MW
Aktueller Besitz	505 MW
In Konstruktion	82-94 MW
In Entwicklung / Exploration	150-170 MW



Unternehmensangaben

Umsatz: 296 Mio. US-\$
Anzahl Mitarbeiter: 733 weltweit
Unternehmenssitz: Reno, Nevada, USA

Börsenangaben

Erstnotiz: 10. November 2004
Emissionsvolumen: 45 Mio. US-\$
Marktkapitalisierung: 356 Mio. US-\$
Kürzel: ORA

www.ormat.com

Börsengang Beispiel Geodynamics Limited (Australien)



the world's leading M&A alliance



GEODYNAMICS LIMITED
POWER FROM THE EARTH

Geodynamics hat sich seit seinem Börsengang im Jahr 2002 mehr als 153 Mio. \$ Eigenkapital über die Börse beschafft (Stand Dez. 2007).

Das Unternehmen besitzt das größte Geothermiekraftwerk der Erde mit einer Leistung von ca. 275 MW. Das zugehörige 1.000 Quadratkilometer große Areal wird "Cooper Basin" genannt. Geodynamics besitzt alle Bohrrechte an diesem Areal. Nach Fertigstellung der Pilotanlage wird nun an der Haupt-, sowie an weiteren Anlagen geplant bzw. gebaut.



Unternehmensangaben

Umsatz: n.a.
Anzahl Mitarbeiter: n.a.
Unternehmenssitz: Milton Queensland,
Australien

Börsenangaben

Erstnotiz: 2002
Emissionsvolumen: 11.5 Mio. \$
Marktkapitalisierung: 306 Mio. \$
Kürzel: GDY

www.geodynamics.com.au



- Marktattraktivität
- Marktwachstum
- Wachstumstreiber
- Beispiel Börsengänge
- **Beispiel Kapitaleinwerbungen**
- Beispiel Akquisitionen
- Wer wir sind
- Was wir bieten
- Kontakt

Kapitaleinwerbung

Beispiel AltaRock Energy und Potter Drilling (USA)

Google investiert mehr als 10 Mio. USD in AltaRock Energy und Potter Drilling (August 2008)

Google unterstützt mit den zwei US-Unternehmen AltaRock Energy und Potter Drilling nun auch Energie-Betriebe abseits der Solar- und Windkrafttechnik. Neben den beiden Firmen, denen 6,25 Mio. bzw. rund 4 Mio. Dollar zukommen sollen, erhält das Southern Methodist University's Geothermal Lab als Einrichtung zur Grundlagenforschung ebenfalls rund 490.000 Dollar über Google.org.

Die geförderten Unternehmen versuchen eine Technologie umzusetzen, anhand derer sich Wärme in besonders großer Tiefe zur Energiegewinnung nutzbar machen lässt.



www.altarockenergy.com
www.potterdrilling.com

ThermaSource LLC wirbt mehr als 41,5 Mio. \$ Private Equity- Kapital ein (August 2008)

ThermaSource ist einer der am schnellsten wachsenden Bohr-, Konstruktions- und Beratungsdienstleister im Bereich geothermischer Energie.

In der ersten Finanzierungsrunde investierten Riverstone und die US Renewables Group 2007 bereits etwa 20 Mio. US-\$. Im August 2008 warb das Unternehmen erneut 41.4 Mio. US-\$ von Riverstone Holdings LLC, der US Renewables Group und Rustic Canyon Partners ein, sodass sie sich seit 2007 mit über 93 Mio. US-\$ Eigen- und Fremdkapital finanzierten .

Die neuen Mittel wurden zur Finanzierung einer geothermischen Bohranlage sowie für den Ausbau der entsprechenden Dienstleistungen verwendet.



www.thermasource.com

Denham investiert 145 Mio. USD in die Vulcan Power Company (Juli 2008)

Denham Capital investierte im Jahr 2008 145 Mio. US-\$ in neu emittierte Vorzugsaktien der Vulcan Power Company.

Vulcan besitzt eine der grössten geothermischen Liegenschaften-Portfolios in den Vereinigten Staaten, einschliesslich Liegenschaften in Kalifornien, Nevada, Oregon und Arizona. Dank der Investition von Denham kann Vulcan diese Liegenschaften weiter entwickeln, die potentiell 900 bis 2.000 Megawatt (MW) an natürlichem Dampftreibstoff erzeugen können - genug, um erneuerbare Grundlastenergie für bis zu zwei Millionen Menschen zu gewinnen.



www.vulcanpower.com



- Marktattraktivität
- Marktwachstum
- Wachstumstreiber
- Beispiel Börsengänge
- Beispiel Kapitaleinwerbungen
- **Beispiel Akquisitionen**
- Wer wir sind
- Was wir bieten
- Kontakt

Akquisitionen

Beispiel Weishaupt Holding (Deutschland)



the world's leading M&A alliance

Weishaupt Holding übernimmt Anteilmehrheit an BauGrund Süd (Februar 2009)

Die Weishaupt Holding hat Ende Februar 2009 eine Mehrheitsbeteiligung an der BauGrund Süd Gesellschaft für Geothermie mbH, Bad Wurzach, übernommen.

BauGrund Süd ist spezialisiert auf Bohrungen zum Erschließen der oberflächennahen Geothermie für Heiz- und Kühlkonzepte, in der Regel in Verbindung mit einer Wärmepumpe. Mit 156 Spezialisten und 22 modernsten Bohrgeräten ist BauGrund Süd Marktführer. Langjährige Erfahrungen bestehen darüber hinaus auf den Gebieten Baugrunderkundungen und Brunnenbau.

Mit dem Einstieg von Weishaupt verfügt BauGrund Süd über die notwendige finanzielle Ausstattung, um das rapide Wachstum bewältigen zu können. Die große Nachfrage und der hohe Auftragsbestand lassen nach Unternehmensangaben erwarten, dass der in 2008 erreichte Umsatz von 20 Mio. Euro beträchtlich gesteigert werden kann.

-weishaupt-

BauGrund Süd

www.weishaupt.de
www.baugrundsued.de

Akquisitionen

Beispiel De Dietrich Remeha GmbH (Deutschland)



the world's leading M&A alliance

De Dietrich Remeha übernimmt die Development Finance Management SAS (Frankreich) zu 100% (Oktober 2008)

Die De Dietrich Remeha GmbH, selbst durch die Übernahme von Remeha durch De Dietrich entstanden, erwarb im Oktober 2008 100% der Anteile am französischen Development Finance Management SAS. Das Unternehmen stellt Wärmepumpen zur geothermischen Nutzung her.

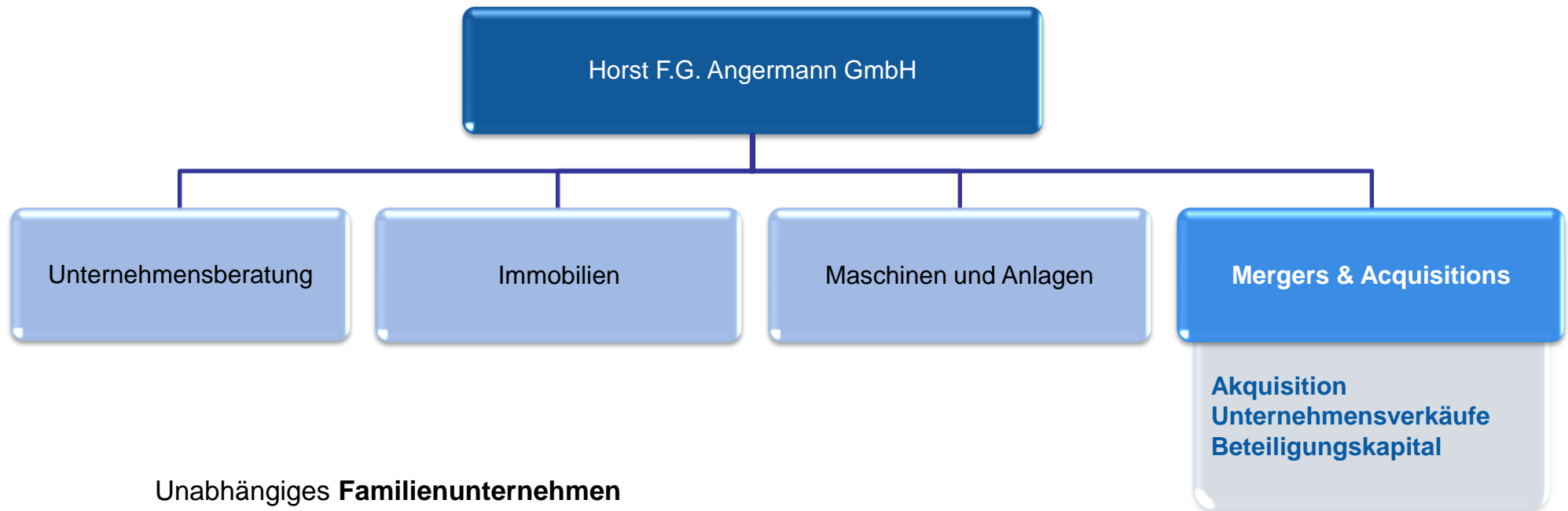


www.dedietrich-remeha.de



- Marktattraktivität
- Marktwachstum
- Wachstumstreiber
- Beispiel Börsengänge
- Beispiel Kapitaleinwerbungen
- Beispiel Akquisitionen
- **Wer wir sind**
- Was wir bieten
- Kontakt

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



Unabhängiges **Familienunternehmen**

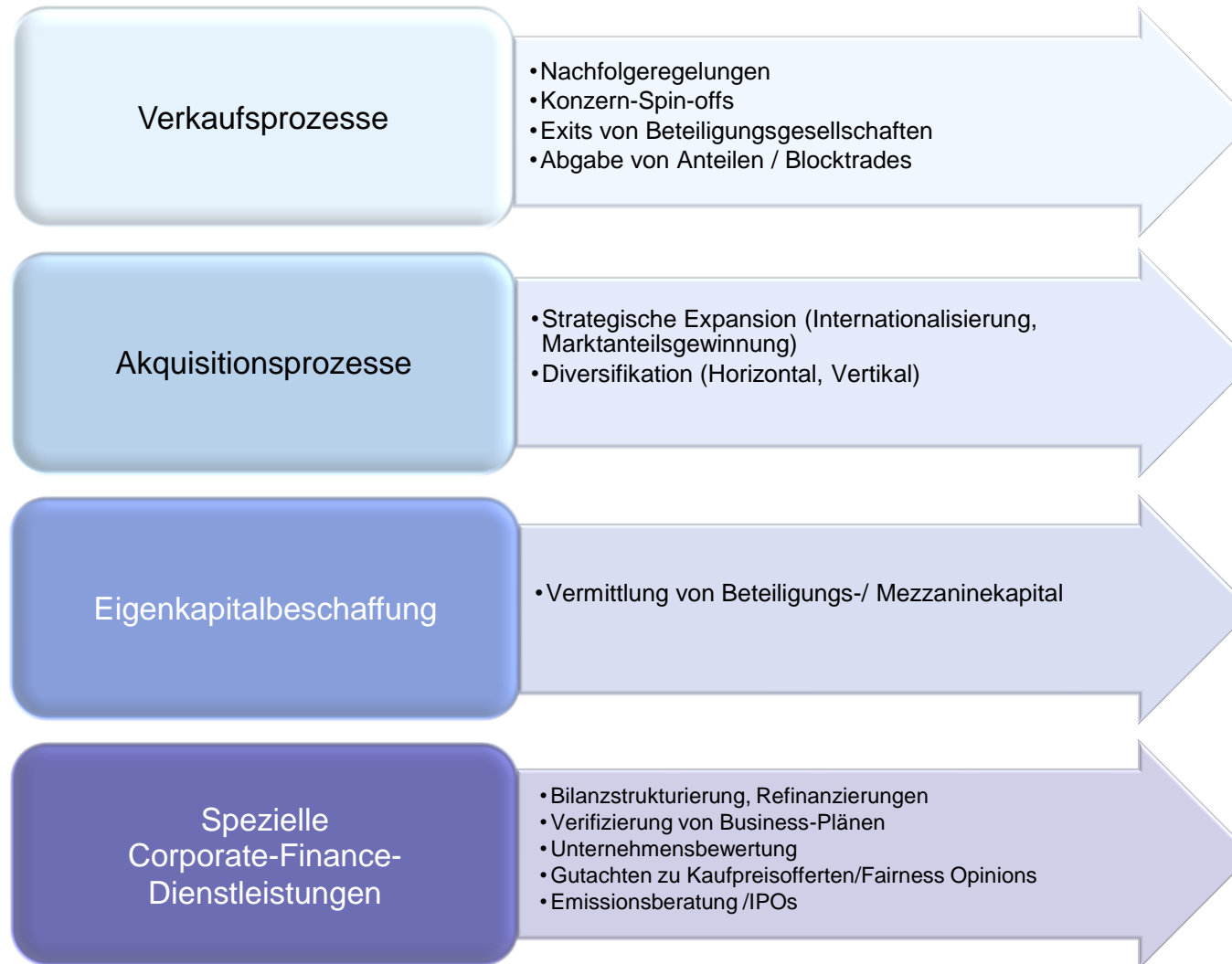
Bundesweit und international durch Allianzen vertreten

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



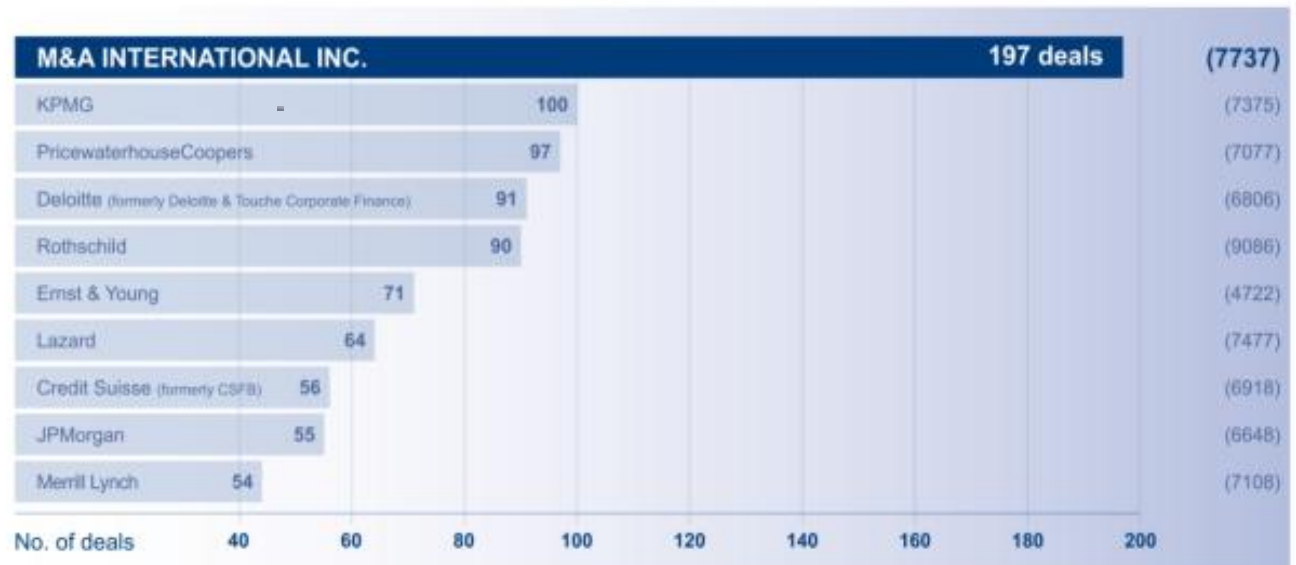


Die weltweit führende Allianz von unabhängigen M&A Beratungsunternehmen



- 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 Energiesektor (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



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



Acquired 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
Banker
Systems

has acquired



SOMONT

Binder Corporate Finance assisted the buyer in providing a Fairness
Opinion

Binder Corporate Finance Ltd

www.mergers.net

- Die Energy Focus Group besteht aus Professionals mit Spezialisierung auf den Energiesektor innerhalb M&A International Inc.
- Regelmäßige interne Konferenzen sowie der ständige Kontakt über moderne Kommunikationsmedien informieren die Gruppenmitglieder über globale und regionale Entwicklungen in diesem Sektor.
- Dies gewährleistet einen kontinuierlichen Austausch von Know-How und Kontakten innerhalb der Industriegruppe.
- Die Industriegruppe veröffentlicht zudem wichtige Researchergebnisse, die Auskunft über neue Trends sowie aktuelle Deals und Bewertungsmultiples im Energiesektor geben.
- Alle Mitglieder sind über die laufenden Projekte und Mandanten der weltweiten Partnerunternehmen informiert.



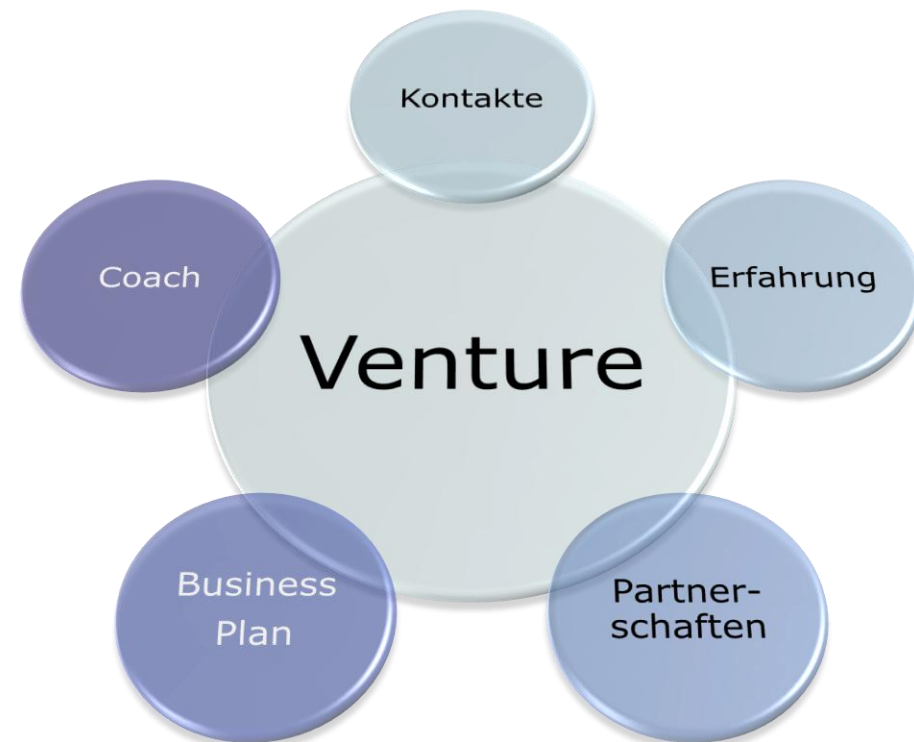


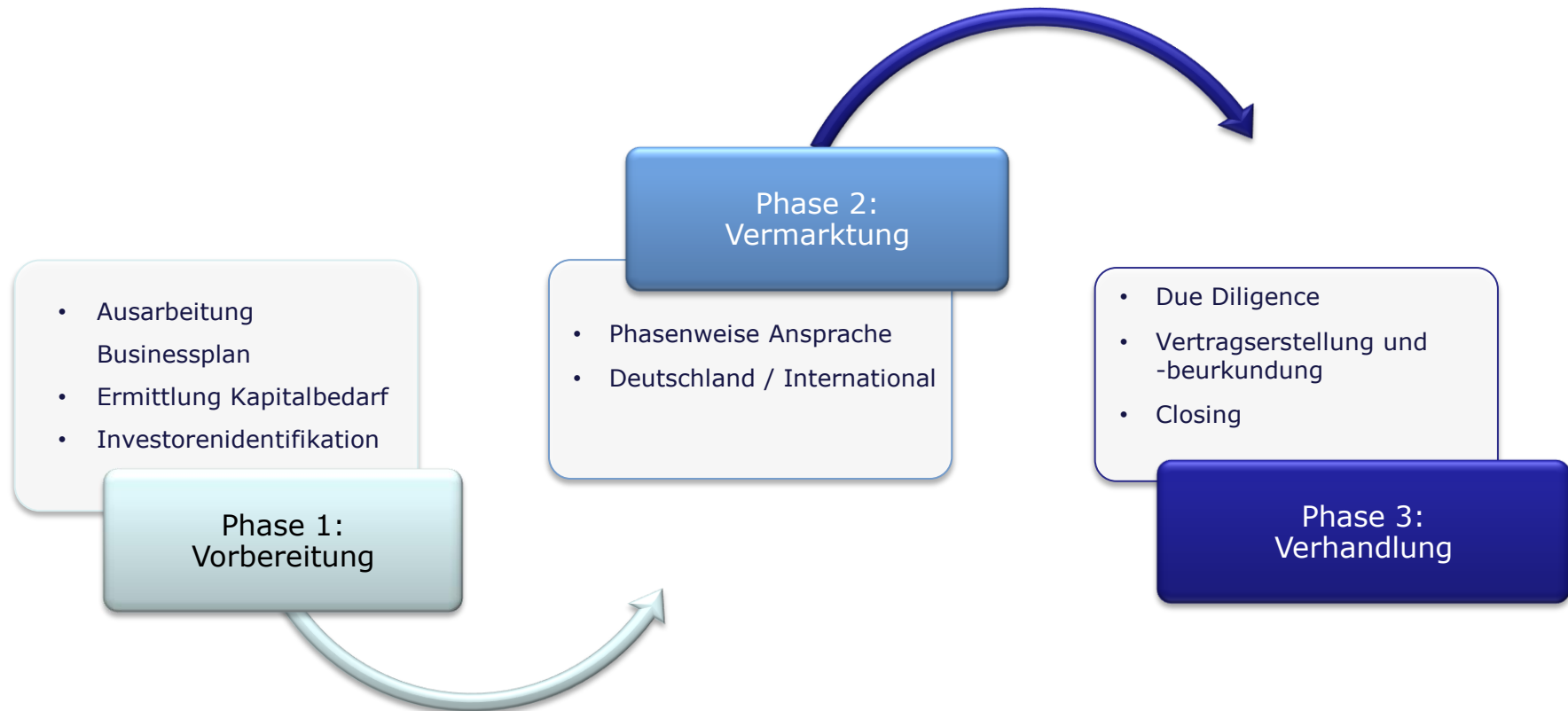
- Marktattraktivität
- Marktwachstum
- Wachstumstreiber
- Beispiel Börsengänge
- Beispiel Kapitaleinwerbungen
- Beispiel Akquisitionen
- Wer wir sind
- **Was wir bieten**
- Kontakt

Wir halten den Markt für Geothermie 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



- Marktattraktivität
- Marktwachstum
- Wachstumstreiber
- Beispiel Börsengänge
- Beispiel Kapitaleinwerbungen
- Beispiel Akquisitionen
- 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 Raumfahrtingenieur 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

