

In dieser Ausgabe:

M&A Know-how Seite 1

- Risikomodellierung bei der Bewertung erspart den Kater nach der Übernahme

International Seite 3

- Was ist IMAP
- IMAP in Tschechien

Ausgewählte Akquisitions- und Verkaufsprojekte: Seite 4

- Abgeschlossene Projekte
- Verkaufsprojekte Schweiz
- Verkaufsprojekte Ausland Seite 5
- Akquisitionsinteressensgebiete

Gastbeitrag: Seite 6

- 3i Schweiz: „Erfolgsfaktoren von Private Equity“

Kurmann, Iseli & Partner AG Seite 8

- Unser Team

Antwortfax Beilage

„Any great company that has to grow must be good at mergers.“

EVP einer US Grossbank zitiert in The Conference Board Executive Insights

Editorial



Jürg Kurmann
Mitglied der Geschäftsleitung
Gründer

„Es gibt nichts Gutes, ausser man tut es“ – nach diesem Motto haben wir uns in den letzten Jahren über die erfolgreiche Abwicklung von Mandaten und persönliche Empfehlungen weiterentwickelt.

Seit 1987 sind wir mit Spezialisierung auf den Kauf und Verkauf von Unternehmen bzw. „Mergers & Acquisitions“ (M&A) tätig und im Februar 2005 feierte unsere Geschäftsleitung in unveränderter Zusammensetzung das 10-jährige Jubiläum.

In den letzten 10 Jahren haben sich auch M&A und die M&A-Beratung fundamental verändert:

Abgesehen von Nachfolgelösungen, welche nach wie vor ein einmaliges Lebensprojekt für den Unternehmer darstellen, ist M&A mittlerweile für den von uns bearbeiteten Markt mittelgrosser Unternehmen zu einem elementaren regelmässigen Bestandteil der Unternehmertätigkeit geworden.

Für die meisten Projekte ist die Partnersuche mittlerweile international, was eine entsprechende Organisation voraussetzt. Die Komplexität der Projekte und die Anforderungen an Know-how in allen Bereichen, von finanzwissenschaftlichen

Grundlagen bis zur Motivation und Führung der involvierten Menschen, haben stetig zugenommen.

Wir haben in allen Aspekten unsere stets überdurchschnittlichen Voraussetzungen weiter ausgebaut und verstehen uns weiterhin als Macher - als Realisierer von wertschaffenden Lösungen für unsere Kunden.

Aus dem Anlass unseres Jubiläums halten Sie nun die Nummer 1 unserer Postille *MergerTalk* in den Händen, mit der wir von nun an in grösseren Abständen mit Ihnen in Verbindung treten wollen.

In kurzen Beiträgen werden wir zu einzelnen Fachfragen Stellung nehmen und Sie über unsere Tätigkeit sowie über aktuelle, für Sie allfällig relevante Projekte informiert halten.

Wir hoffen, der *MergerTalk* findet Ihr Interesse und selbstverständlich freuen wir uns über Kritik und Anregungen. Für Fragen zu einzelnen Artikeln oder wenn Sie sich für eines der Projekte interessieren, so kontaktieren Sie uns bitte. Das persönliche Gespräch ist immer noch unersetzbar und wir freuen uns auf den nächsten persönlichen Kontakt mit Ihnen.

Risikomodellierung bei der Bewertung erspart den Kater nach der Übernahme

Christian Aue, Research Manager

Zu den wichtigsten strategischen Entscheidungen im Leben einer Unternehmung gehören Akquisitionen. Diese Entscheidungen mit einem in der Regel hohen Kapitaleinsatz können gerade für kleine und mittelständische Unternehmen elementare Auswirkungen haben. Um so wichtiger ist es, dafür die richtige

Grundlage zu schaffen. Noch immer wird im Bereich der Bewertung für die Preisfindung und Alternativenauswahl hierzu meist auf den Nettogegenwartswert (Net Present Value bzw. NPV) abgestellt. So hat der Einsatz des NPVs natürlich seine Vorteile (auf deren Nennung wir hier verzichten) und ist aus einer Bewertung

Risikomodellierung bei der Bewertung erspart den Kater nach der Übernahme

(Fortsetzung von Seite 1)

auch in naher Zukunft nicht wegzudenken. Ein sauber errechneter und sinnvoll modellierter NPV ist auf jeden Fall eine gute Basis zur Entscheidungsfindung. Allerdings hat der NPV eine systemimmanente Schwäche. Es wird Sicherheit und Absolutheit vorgespiegelt, die nicht existiert. Dem kann mit Hilfe der Variation von Diskontsätzen oder Cash-flows (z.B. über ein „worst case“ und ein „best case“ Szenario) zumindest zum Teil Rechnung getragen werden.

Allerdings führt dieser Weg zu wenig transparenten Resultaten und wird in der Regel nur für die Zielfunktion (Cash-flow) vorgenommen. Er unterlässt die viel wichtigere und aussagekräftigere Analyse der Wahrscheinlichkeitsverteilungen der Hauptwerttreiber (z.B. Preisniveau, Marktanteile, Produktivitätsentwicklung, Wechselkurse etc.) und die darauf beruhende Analyse der Verteilung der möglichen Unternehmenswerte (NPVs).

Durch die Risikomodellierung kann ein statischer NPV in eine stetige Verteilung überführt werden. Erst dadurch wird es möglich, eine Entscheidung unter Unsicherheit (und nicht unter Risiko) zu treffen. Resultierende Fragestellungen können dann z.B. sein: Welche Verlustwahrscheinlichkeit ist bei einem positiven NPV-Erwartungswert noch akzeptabel? Wie gross ist die Streubreite des NPVs?

Die Simulation wird mittels spezieller Software, welche die Monte-Carlo-Methodik nutzt, um über die gesetzten Verteilungen für die Werttreiber die resultierende Streuung des NPVs zu ermitteln, durchgeführt.

Fallstudie: Veltliner oder Prosecco?

Das Schweizer Getränke Unternehmen Pflüml AG unter der Leitung von Herrn Maier möchte sowohl Markt als auch Produktpalette durch eine Akquisition vergrößern. Allerdings möchte Herr Maier mit einer Investition von 100'000 CHF auf jeden Fall einen NPV von 10'000 CHF erzielen, wobei er mit einem Diskontsatz von 15% kalkuliert.

Nach intensiver Suche nach möglichen Übernahmekandidaten in den Nachbarländern stehen noch zwei Kandidaten zur Auswahl. Es sind dies die österreichische Veltliner GmbH und die italienische Prosecco S.p.A.

Herr Maier beauftragt seinen Finanzchef, Herrn Abakus, für die beiden Unternehmen eine Bewertung zu erstellen, worauf dieser ihm die Zahlen gemäss Abbildung 1 präsentiert.

Abb. 1: Cash-flows und NPVs

Veltliner AG					
Jahr	2005	2006	2007	2008	
Cashflow	-100	40	50	60	
					NPV: 12,0
Prosecco S.p.A.					
Jahr	2005	2006	2007	2008	
Cashflow	-100	50	50	50	
					NPV: 14,2

Herr Maier möchte daraufhin sofort der Übernahme der Prosecco S.p.A. zustimmen. Allerdings erinnert er sich in diesem Moment, wenn auch ungerne, an seine letzte Übernahme der französischen Absinthia.

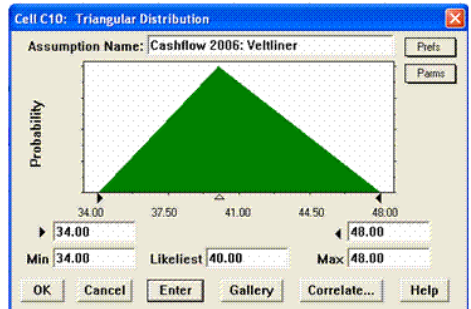
Daher schickt er Herrn Abakus zurück in sein Büro, um dort mit den verschiedenen Bereichsleitern (Vertrieb, Marketing, Produktion etc.) Verteilungen für die wichtigsten Prämissen, welche der Cash-flow-Entwicklung zu Grunde liegen, zu generieren und daraus die Wahrscheinlichkeitsverteilung der NPVs zu errechnen.

Der Anschaulichkeit halber wird im Folgenden auf die Darstellung der Verteilungen der einzelnen Input-Variablen verzichtet und die Cash-flows für die Jahre 2006 – 2008 direkt modelliert.

Nach drei Tagen (und zwei Nächten) kommt Herr Abakus mit seinem Team zum Schluss, dass die Wahrscheinlichkeitsverteilung für die Cash-flows der Veltliner GmbH einer Dreiecksverteilung entsprechen, wobei der wahrscheinlichste Fall die oben genannten Cashflows sind und in jeder Periode eine Abweichung nach unten um 15%

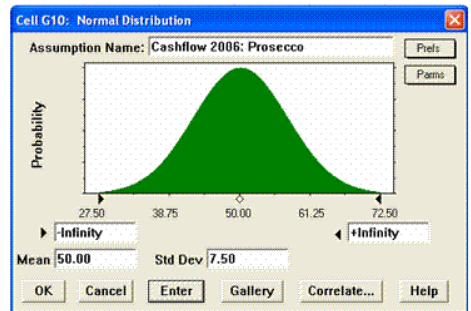
und eine Abweichung nach oben um 20% möglich ist (Abbildung 2).

Abb. 2: CF-Verteilung der Veltliner



Bei Prosecco S.p.A. hingegen schätzt das Team, dass die zukünftigen Cash-flows mit einer Standardabweichung von 7,5% (Abbildung 3) normal verteilt sind.

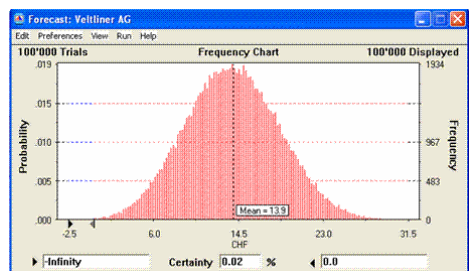
Abb. 3: CF-Verteilung der Prosecco



Nun wird mittels der Monte-Carlo-Methode im Rahmen der ermittelten Wahrscheinlichkeitsverteilungen für die Cash-flows der einzelnen Jahre die Verteilung der resultierenden NPVs errechnet.

Für die Veltliner GmbH ergibt sich ein Bereich für mögliche NPVs von – 2'500 bis 31'500 CHF. Mit einer Wahrscheinlichkeit von 79,43% wird das Renditeziel von 10'000 CHF erreicht oder übertroffen und es besteht ein minimales

Abb. 4: NPV-Verteilung der Veltliner



Was ist IMAP und wie entstand IMAP?

IMAP – International Network of M&A Partners – ist die weltweit grösste Organisation von auf M&A spezialisierten Firmen in unabhängigem Eigentum. 60 Firmen mit 98 Niederlassungen und insgesamt rund 300 verhandlungsführenden Beratern („Dealmakers“) arbeiten eng integriert auf allen Kontinenten und in allen wichtigen Industrieländern zusammen. Dabei handelt es sich keineswegs um ein loses Korrespondentennetz, sondern eine Organisation mit einem zentralen Board und verschiedenen Committees, welche

alle auf dem Milizsystem und dem Rotationsprinzip basieren.

Zur Zeit ist Oddbjorn Skredderberget (Nordic Merger, Oslo) Chairman und Mark Esbeck (Business Capital, Des Moines IW) Präsident der globalen Organisation. Es bestehen klare Leistungspflichten unter den Mitgliedsfirmen, die zweimal jährlich im Rahmen eines mehrtägigen Meetings zusammenkommen.

Kurmann, Iseli & Partner AG ist exklusives Mitglied von IMAP für die Schweiz.



INTERNATIONAL NETWORK OF M&A PARTNERS



Foto: Oddbjorn Skredderberget

IMAP Mitglied in Tschechien: Fridrich's Capital

Unsere tschechische IMAP Partnerfirma, Fridrich's Capital Services mit Hauptsitz in Prag (www.fridrichs.cz), wurde 1995 gegründet. Unter der Leitung des Gründers Herrn Frantisek (Frank) Fridrich agiert sie in der Tschechei und der Slowakei als Berater für Akquisitionen und Devestitionen sowie bei der Suche nach strategischen oder finanziellen Partnern. Die Erfahrungen und Aktivitäten liegen besonders in den Branchen Automotive, Maschinenbau, Elektromechanik, Chemie und Pharma, IT, Stromerzeugung, Papier und Verpackung, Ernährung und Getränke und im Baugewerbe. Das typische Transaktionsvolumen liegt zwischen 2 und 50 Mio. €.

Als illustrierendes Beispiel lassen sich drei abgeschlossene Transaktionen des letzten Jahres herausgreifen. Fridrich's Capital Services hat Penam spol, s r.o., den zweit-

größten Hersteller von Backwaren und Pasta in der Tschechei, erfolgreich beim Verkauf aller Aktien an die tschechische Agrofert Holding, a.s., ein Konzern mit 1,5 Mrd. € Umsatz, beraten. Das zweite Beispiel ist die Verkaufsberatung von Globe Internet s.r.o., einem tschechischen Webhost, der von Active ISP, einem in Europa führenden norwegischen Internet Service Provider, akquiriert wurde. Kurz vor Weihnachten wurde dann unter der Beratung von Fridrich's auf der Verkäuferseite NOVESTA, a.s. Zlin, ein Gummiersteller, an einen belgischen Investor verkauft.

Insgesamt wurden 2004 Transaktionen mit einem Gesamtvolumen von ca. 30 Mio. € abgewickelt. Für das Jahr 2005 sind bereits 10 neue Transaktionen in verschiedenen Stadien in Bearbeitung.

FRIDRICH'S
CAPITAL SERVICES



Foto: Frank Fridrich

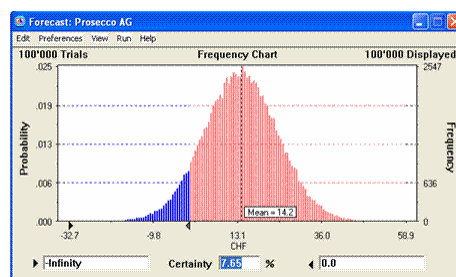
Risikomodellierung bei der Bewertung erspart den Kater nach der Übernahme

(Fortsetzung von Seite 2)

Verlustrisiko von 0,02% bei einem Mittelwert des NPV von 13'900 CHF.

Bei der Prosecco S.p.A. hingegen liegen die möglichen NPVs zwischen -32'700 CHF und +58'900 CHF. Das Risiko, einen Verlust zu erzielen, liegt trotz einem erwarteten (Mittelwert) NPV von 14'200 bei 8,64%. Die Wahrscheinlichkeit, die geforderte Mindestrendite (NPV von 10'000) zu erzielen, liegt bei 66,09%.

Abb. 5: NPV-Verteilung der Prosecco



Da Herr Maier durch die Erfahrungen der Vergangenheit das Risiko minimieren und nicht den potentiell höheren Gewinn erreichen möchte, entscheidet er sich dafür, die Veltliner GmbH zu akquirieren, obwohl der statische NPV mit 12'000 CHF kleiner ist als derjenige der Prosecco S.p.A. mit 14'200 CHF.

Mit der Arbeit des Tages zufrieden, spendiert er sich und Herrn Abakus einen Obstler.

Auszugsweise Vorstellung einzelner von uns bearbeiteter Projekte

Kürzlich abgeschlossene Projekte

Die Bernische Lehrerversicherungskasse, Bern („BLVK“)

Pensionskasse der Lehrer des Kantons Bern mit einem Anlagevermögen von 4 Milliarden CHF

hat ihre Kapitalmehrheits- und Stimmenminderheitsbeteiligung an der

Kieser Training AG

an das Ehepaar Kieser verkauft.

Kieser Training AG ist ein führendes Unternehmen im Bereich präventiv-gesundheitlichem Körpertraining mit Betrieben in der Schweiz, Deutschland, Österreich, Luxemburg, Niederlande und England. Wir haben im Auftrag der Verkäuferin den ihr zustehenden Sitz im Verwaltungsrat während 12 Monaten wahrgenommen sowie die Transaktion mit umfassenden Kompetenzen verhandelt. Das erzielte Ergebnis übertraf die Erwartungen der Verkäuferin.

Verkaufsprojekte von Schweizer Firmen bzw. Firmengruppen

OTC Pharmazeutika

No. 61

Unternehmensverkauf zur Nachfolgelösung

Märkte und Tochtergesellschaften: Schweiz, Europa und USA

Sehr ertragsstark mit Margen wie im Rx-Bereich

Hohe Wachstumsdynamik, die einen Umsatz von gegen 100 Mio. CHF in den nächsten fünf Jahren realistisch erscheinen lassen.

Handheld Kommunikations- lösung für Teilnehmer an

Events und Meetings

No. 64

Verkauf der Business Unit Handheld wegen Konzentration aufs Kerngeschäft

Märkte: Westeuropa und USA

Spezialisiert auf den Event und Meetingmarkt

First Mover Advantage

Dienstleistungen für die pharmazeutische Industrie

No. 68

Partnersuche zur Finanzierung der Wachstumsmöglichkeiten (Umsatzverdreifachung) und der Realisierung eigener Produktentwicklungsprojekte sowie zur Vorbereitung einer späteren Nachfolge

Märkte und Tochtergesellschaften: Schweiz, Europa und China

Aktuelles Umsatzniveau bei 9 Mio. CHF

Verkaufsprojekte von ausländischen Firmen bzw. Firmengruppen

Energie effiziente Bauteile No. 77

Sitz des Unternehmens ist in Deutschland

Der Umsatz liegt bei rund 10 Mio. €

Hersteller von Türrohlingen, Türen für Einzel– und Doppelhäuser, Fenster sowie passive Hausbauelemente, Spezialisierung auf energieeffiziente Bauteile.

Hersteller von Plastikteilen No. 126

Unternehmen mit Hauptsitz in Tschechien

Wachsender Umsatz von 7.6 Mio. €

Stellt Plastikteile für verschiedene Industriesektoren her, der Schwerpunkt liegt in der Automobilindustrie

Hersteller von Futtermittel, Düngemittel und Pestiziden No. 65

Unternehmenshauptsitz ist in Deutschland

Der Umsatz beträgt rund 250 Mio. €

Eigenes Vertriebsnetz

Medizinische Geräte No. 128

Sitz des Unternehmens ist in den USA

Umsatzgröße: 11 Mio. US\$, sehr profitabel

Aktivität: Das Unternehmen ist spezialisiert auf die non-invasive Herz-tätigkeitsüberwachung und diesbezügliche Ereignisregistrierung sowie Post-Interventions-Lösungen.

Auf diesen Gebieten sind wir speziell interessiert an Übernahmemöglichkeiten

Privatbanken und Vermögensverwalter

OTC-Pharmazeutika, Nutraceuticals und Kosmetik (international)

Outsourcing Dienstleistungen für die Finanzindustrie

Wärmepumpenhersteller (international)

Wer ist 3i?

3i Gruppe

Geschichte:

Gegründet 1945

Seither investierte 3i in ca. 14'100 Unternehmen mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von rund 33 Mrd. CHF

Standorte:

Zentrale in London, 29 Büros weltweit

Mitarbeiter: 750

Angebot:

Beteiligungskapital für wachsende, mittelständische Unternehmen (Buy-outs, Growth Capital) und Venture Capital für Jungunternehmen, Investitionsvolumen rund 2.5 Mrd. CHF p.a. in rund 500 private Unternehmen. Durchschnittlicher Investitionshorizont von 7 Jahren.

Investitionskriterien:

Branchenwachstum

Qualität des Managements

Markt- bzw. Technologieführerschaft

Profitabilität

Portfolio:

Rund 1'700 Portfoliogesellschaften mit Umsätzen zwischen 1 Mio. und 1.5 Mrd. CHF

Gesellschafter:

Börsennotiert an London Stock Exchange seit 1994, FTSE100 & Eurotop 300 Unternehmen, Marktkapitalisierung über 9 Mrd. CHF

3i Schweiz

Standort: Zürich

Mitarbeiter: 10

Portfolio:

Aktuell 10 Portfoliogesellschaften mit einem kumulierten Unternehmenswert von 1.5 Mrd. CHF

Projekte:

Transaktionsvolumen zwischen 3 Mio. und 1 Mrd. CHF

„Erfolgsfaktoren von Private Equity“

Interview mit Markus Reich, Direktor 3i Schweiz

Wer ist 3i?

MR: 3i ist eine weltweit führende Private Equity-Gruppe mit jahrzehntelangem Erfolgsausweis. Mit 29 Niederlassungen weltweit verknüpfen wir die Vorteile unserer Grösse und unserer globalen Intelligenz mit einer lokalen Verankerung und einem lokalen Kulturverständnis. 3i finanziert seit 60 Jahren erstklassige Management Teams, um führende Unternehmen langfristig erfolgreich zu machen. Diese Investments umfassen Management Buy-outs (z.B. bei Spin-offs in Konzernen oder Nachfolgeregelungen von Familiengesellschaften), Wachstumsfinanzierungen reifer, etablierter Unternehmen sowie Start-up Finanzierungen junger, meist technologieorientierter Firmen.



Markus Reich
Direktor

Was sind die Investitionskriterien von 3i?

MR: Wir helfen visionären Unternehmern und Managern, ihre Ziele zu erreichen. Die Anforderungen, die wir dabei stellen, sind ein nachhaltiges Branchenwachstum, ein erstklassiges Management, die Zugehörigkeit zu den Markt- oder Technologieführern und Profitabilität.

Es gibt tausende von Private Equity Gesellschaften in Europa, darunter viele, mit gleichartigen Investitionskriterien. Was sind die Wettbewerbsvorteile von 3i gegenüber diesen Gesellschaften?

MR: 3i ist ein Investor, der Unternehmen finanziell und strategisch unterstützt und neben Kapital auch globales Know-how, Branchenkenntnis und ein internationales Netzwerk mitbringt. Mit 29 Büros in Europa, den USA und in Asien sind wir in allen bedeutenden Wirtschaftsregionen vertreten. Weitere Wettbewerbsvorteile sind unsere langfristigen Beteiligungen mit einer Investitionsdauer von durchschnittlich sieben Jahren die zeigt, dass wir langfristige Beteiligungen in wirkliche Wachstumsunternehmen in unseren Fokus gestellt haben und unsere 60-jährige Erfahrung mit Unternehmensbeteiligungen. In der Schweiz halten wir zurzeit 10 Beteiligungen an Unternehmen, deren kumulierter Unternehmenswert etwa 1.5 Mrd. CHF beträgt. Schliesslich erlaubt uns unsere Kotierung an der London Stock Exchange seit 1994 eine Unabhängigkeit in unseren Entscheidungen, welche ihresgleichen sucht.

Was sind die Werttreiber von 3i? Wie unterscheiden sich diese von industriellen Käufern?

MR: Wir haben als wesentlichsten Werttreiber die Tatsache identifiziert, dass wir, vor allem bei MBOs, angestellte Manager auf ihrem Weg zum selbstständigen Unternehmertum unterstützen. Dies setzt zusätzliches Engagement und Motivation frei und stellt ein wertschaffendes Potential dar, welches ein industrieller Käufer kaum freisetzen kann. Auch investieren wir ausschliesslich in Unternehmen aus einem wachsenden Marktsegment mit einer klaren Expansionsstrategie. Unsere Unternehmen generieren zudem einen Wertzuwachs durch Verbesserungen im operativen Bereich als auch durch eine zukunftsweisende strategische Positionierung, bei der wir unsere Unterstützung mit Hilfe unseres Netzwerks von Branchenspezialisten anbieten. Ein ausschliesslich im Bereich der Buy-outs vorhandener Werttreiber ist darüber hinaus die Möglichkeit des Financial Leverage. Synergien zu realisieren, ist dagegen vor allem den industriellen Käufern vorbehalten. Trotzdem ist es auch uns möglich, durch unser umfangreiches, internationales und eng vernetztes Portfolio, positive Synergieeffekte für unsere Portfoliounternehmen zu initiieren.

Wie läuft der Investment Prozess bei 3i ab?

MR: Nach der ersten Kontaktaufnahme bezüglich eines möglichen Investments analysieren wir in mehreren Schritten detailliert die zur Verfügung gestellten Informationen. Dabei beziehen wir 3i interne Branchenspezialisten mit ein, um möglichst

frühzeitig ein fundiertes Urteil über die Qualität des Unternehmens und seines Marktumfelds treffen zu können.

Erst nachdem dies geschehen ist und auch die ersten Gespräche mit dem Management zu positiven Ergebnissen geführt haben, treten wir in exklusive Verhandlungen mit den jeweiligen Partnern ein, welche von einer detaillierten Due Diligence begleitet werden. Der Status der Exklusivität hat für 3i, im Gegensatz zu vielen Mitwettbewerbern, einen bedeutenden Stellenwert, der sich in dem hohen Mass

an Verlässlichkeit und Vertrauen widerspiegelt, den uns unsere Verhandlungspartner bestätigen.

Was macht 3i zum best owner?

MR: Unsere Unabhängigkeit, verbunden mit der Bereitstellung eines langfristigen, soliden Finanzierungsfundaments und von zusätzlichem Wachstumskapital, eine starke lokale Verankerung und ein weltweites Kontaktnetz sowie unsere strategische Unterstützung und unser industrielles Know-how.

3i Schweiz: Portrait ausgewählter Portfoliounternehmen

MIB AG Property + Facility Management

MIB AG Property + Facility Management

3i und das Management der MIB AG Property + Facility Management haben Ende 2003 die Akquisition der MIB AG von Siemens Building Technologies vollzogen. Damit wurde das größte schweizerische Management Buy-out in 2003 erfolgreich abgeschlossen. Die Geschäftsleitung der MIB AG ist Miteigentümer der Firma, Mehrheitsaktionär sind 3i und von 3i verwaltete Fonds

Als marktführende Anbieterin für integrales Facility Management betreut MIB AG Property+ Facility Management nationale und internationale Kunden in der Bewirtschaftung und Vermarktung betrieblich genutzter Immobilien. Das Unternehmen mit Sitz in Baden (AG) steuert und kontrolliert alle kaufmännischen, technischen und infrastrukturellen Betriebsprozesse während der Lebenszeit eines Gebäudes mit dem Ziel, Betriebskosten zu senken und für die Immobilien Mehrwert, Wertschöpfung und Attraktivität zu schaffen.

Mit 700 Arbeitsplätzen gehört die MIB AG heute zu den marktführenden Unternehmen im Facility Management Bereich in der Schweiz und trägt die gesamte Verantwortung für den Betrieb von rund 1200 Immobilienanlagen mit ca. 3 Mio m² Nutzungsfläche.

Weitere Infos: www.mibag.com

SR Technics

SR Technics

3i, das Management von SR Technics und weitere Co-investoren haben Ende 2002 mit der Übernahme SR Technics von SAirGroup den größten europäischen Buy-out im Transport- und Logistik-Sektor des Jahres erfolgreich abgeschlossen. Die Geschäftsleitung und die Mitarbeiter sind Miteigentümer der Firma, Mehrheitsaktionär sind 3i und von 3i verwaltete Fonds.

Mitte 2004 konnte mit Unterstützung von 3i die Akquisition des britischen Konkurrenten FLS Aerospace erfolgreich vollzogen und damit der weltweit führende, unabhängige Anbieter von Gesamtlösungen für die Wartung von Flugzeugen, Flugzeugkomponenten und Triebwerken etabliert werden.

SR Technics beschäftigt rund 5000 Mitarbeiter und erzielt einen Umsatz von 1.2 Mrd. US\$. Die Gruppe mit ihrer Zentrale am Flughafen Zürich und wichtigen Standorten in England und Irland bedient weltweit über 100 Kunden und ist verantwortlich für die Betreuung von über 350 Flugzeugen, 300 Triebwerken und 78000 Komponenten.

Weitere Infos: www.srtechnics.com



Goldbach Media

3i beteiligte sich im Jahr 2004 an der Goldbach Media AG. Mit dem Investment stellt 3i Wachstumskapital zum Ausbau der marktführenden Stellung der Goldbach Media AG in der Schweiz und für den Aufbau des Geschäftes in Österreich zur Verfügung. Goldbach Media AG ist die führende Anbieterin für die Vermarktung elektronischer,

privater Medien in den Bereichen TV, Radio, Adscreen, Internet und Mobile. Zum Kerngeschäft der Unternehmensgruppe mit Sitz in Küsnacht (ZH) gehören Planung und Konzeption über den Einkauf und die Abwicklung bis hin zur Prüfung des Medieneinsatzes der elektronischen Off- und Onlinemedien. Zudem betreibt die Gruppe Radio Energy Zürich.

Die Goldbach Media AG beschäftigt derzeit 140 Mitarbeitende und erwirtschaftete 2003 einen Umsatz von rund 145 Mio. CHF.

Weitere Infos: www.goldbachmedia.ch

Kurmann, Iseli & Partner AG
Lintheschergasse 21
Postfach 6825
8023 Zürich
Schweiz

Telefon: +41 44 229 90 90
Fax: +41 44 229 90 99
www.kurmannpartners.com
mail@kurmannpartners.com

Durch unsere Führungserfahrung und Kreativität erzielen wir erfolgreiche Lösungen auch in schwierigen und aussergewöhnlichen Situationen

Unsere Dienstleistungen

Vorausschauende Nachfolgeplanungen inklusive Vorbereitung des Unternehmens

Beratung bei der Erarbeitung von Akquisitionsstrategien

Unternehmensbewertungen im Zusammenhang von Akquisitionsverhandlungen wie auch im Zusammenhang von möglichen Verkaufsvorhaben

Verkauf von Unternehmen und Geschäftsbereichen mit internationaler Käufersuche

Suche von strategiekonformen Akquisitionsobjekten weltweit

Beratung bei der Umsetzung von angemessenen Corporate Governance Strukturen (insbesondere bezüglich Aktionärsfamilie – Verwaltungsrat – Geschäftsleitung) in privaten Unternehmungen

Unser Team



Jürg Kurmann
lic.rer.pol.
Geschäftsführender Partner



Jakob Iseli
Dr. Ing.
Geschäftsführender Partner



Matthias Steinbrüchel
Dr.oec. HSG
Geschäftsführender Partner



Christian Walsoe
MBA/Dipl. Chem. Ing.
Associate Partner



Christian Aue
Dipl. Kaufmann
Research Manager



Sabine Cavalcanti
Office Manager