

Fundraising: Vorgehen und Trends

April 2002

INDEPENDENT EQUITY GMBH

- 1. Erfolgsfaktoren für aussichtsreiches Fundraising**
- 2. Fundraising-Prozeß**
- 3. Fundraising-Zeitplan**
- 4. Investorentypen**
- 5. Aktuelle Lage und Trends**

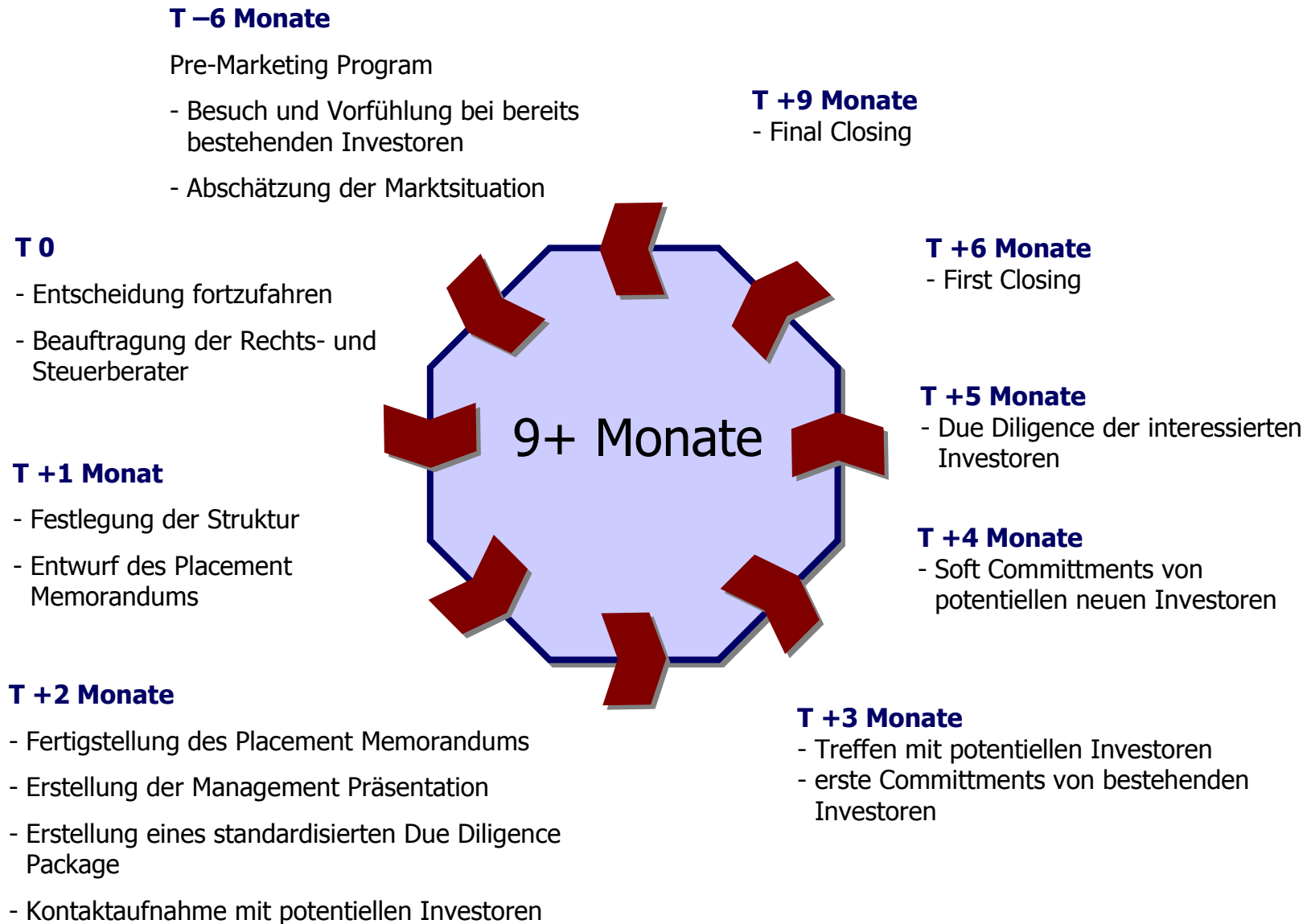
1. Erfolgsfaktoren für aussichtsreiches Fundraising

1. First-time Fund vs. follow-on Fund
2. Unique selling points
3. Reputation der Advisory Company
4. Track Record der Vorgängerfonds
5. Getätigte Exits
6. Track Record und Expertise des Managements
7. Dauer der Zusammenarbeit des Management-Teams
8. Fokus des Fonds (industriespezifisch vs. diversifiziert)
9. Rechtliche Struktur des Fonds (Gewerblichkeit, Deckungsstockfähigkeit)
10. Fit mit den weiteren Fonds im Portfolio
11. Management-Fee / Carried Interest
12. Weitere Investoren / Anchor Investor
13. Größe des Fonds (im Vergleich zu Vorgängerfonds)

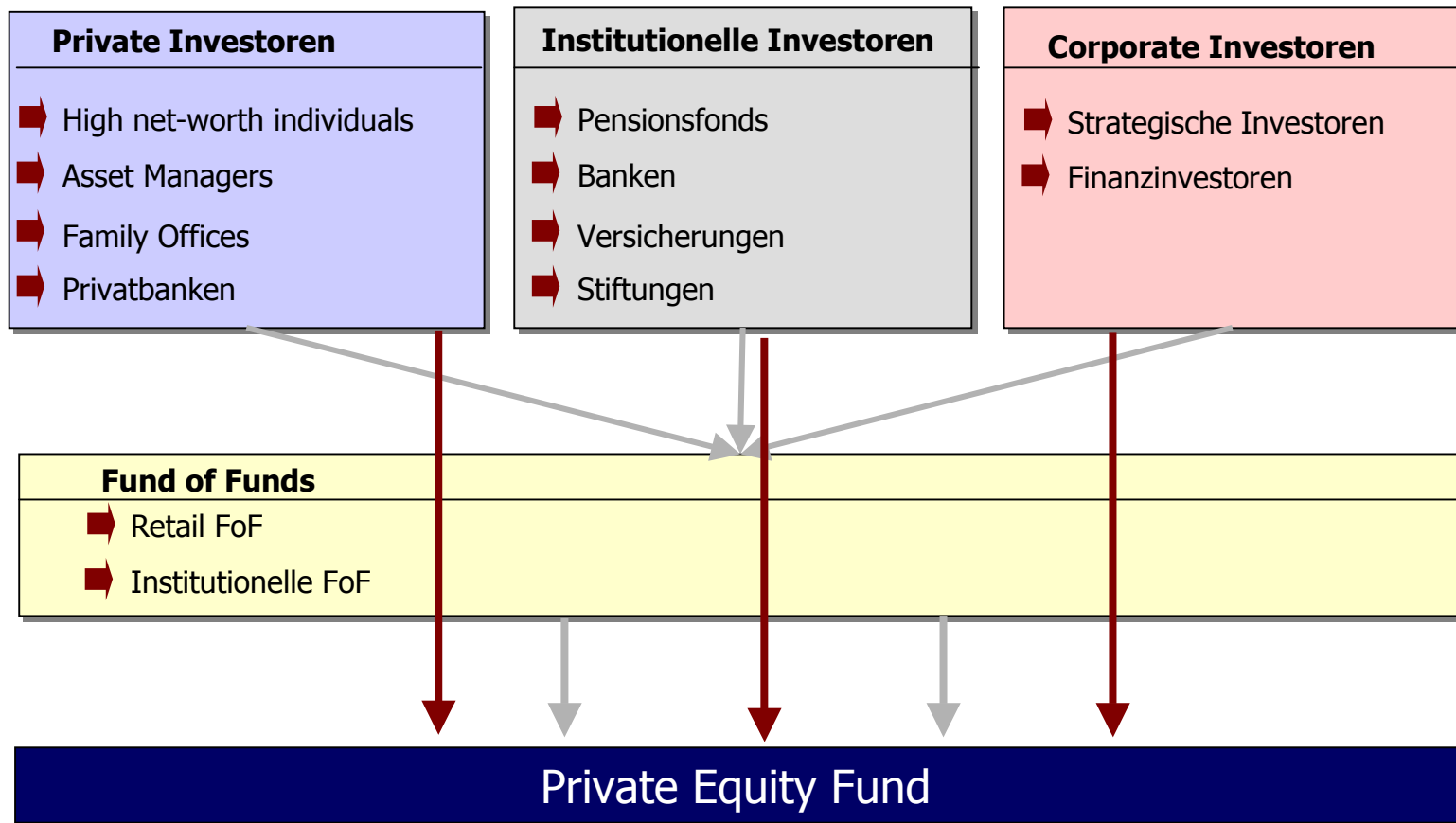
2. Fundraising-Prozeß

- 1. Festlegung der Fonds-Strategie**
 - Fokus (Unternehmensentwicklungsstufen, geographisch)
 - Fondsgröße
- 2. Identifizierung der Zielgruppe potentieller Investoren**
 - Investorentypen
 - Geographisch
- 3. Pre-marketing**
- 4. Festlegung der Fundraising-Strategie**
 - Placement Agent? (abhängig von der Fondsgröße, dem bestehenden Netzwerk und den Zeitressourcen des Fonds-Managements)
 - Legal-Advisors (UK: SJ Berwin; D: Pöllath)
- 5. Festlegung der Fondsstruktur**
- 6. Erstellung und Versendung des Marketingmaterials**
- 7. Roadshow bei potentiellen Investoren**
- 8. Due Diligence der potentiellen Investoren**
- 9. Erstellung des Vertragswerkes**
- 10. Closing**

3. Fundraising-Zeitplan

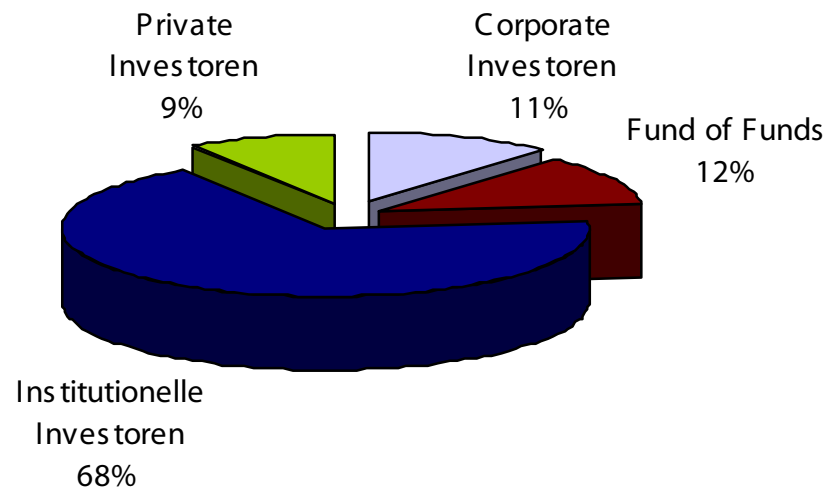


4. Investorentypen I



4. Investorentypen II

Investitionen in Private Equity nach Investorentypen

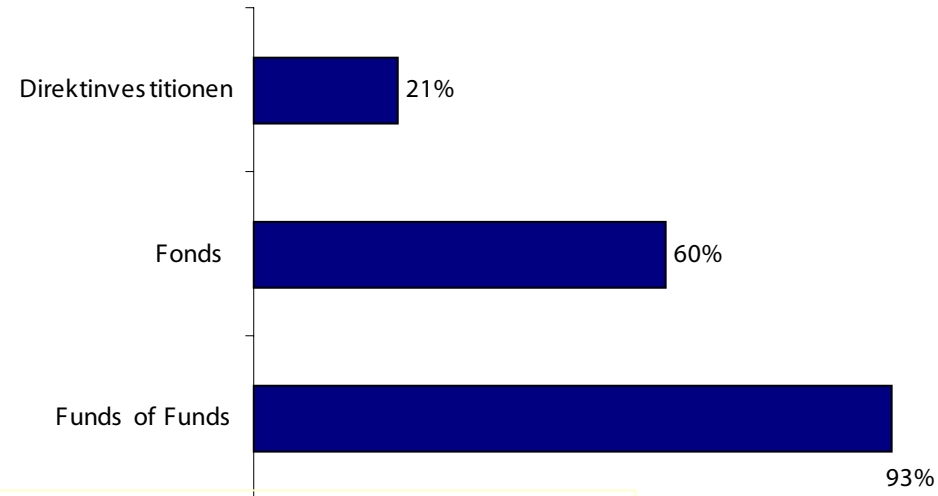


Quelle: EVCA

4. Investorentypen III

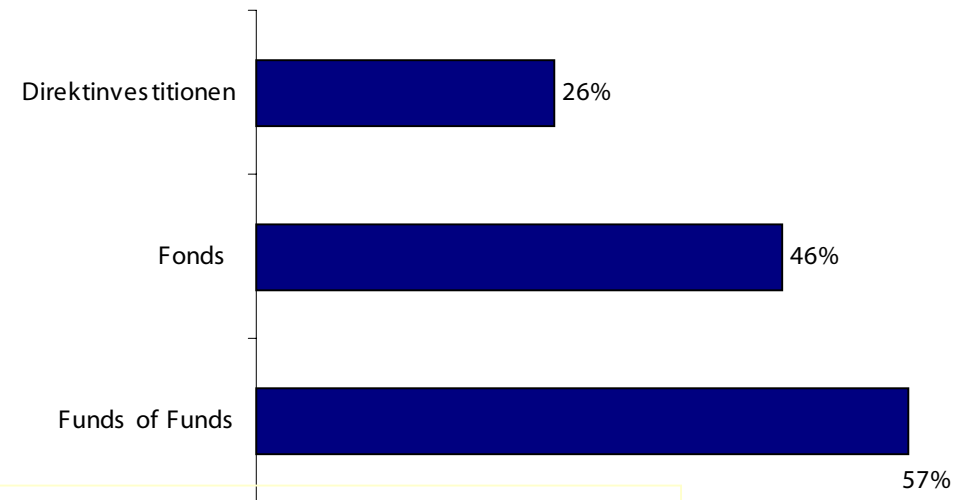
Auf welcher Ebene sind die Investoren investiert oder wollen dies tun?

Institutionelle Investoren



Quelle: Investment Report *Golding Capital*

Private Investoren

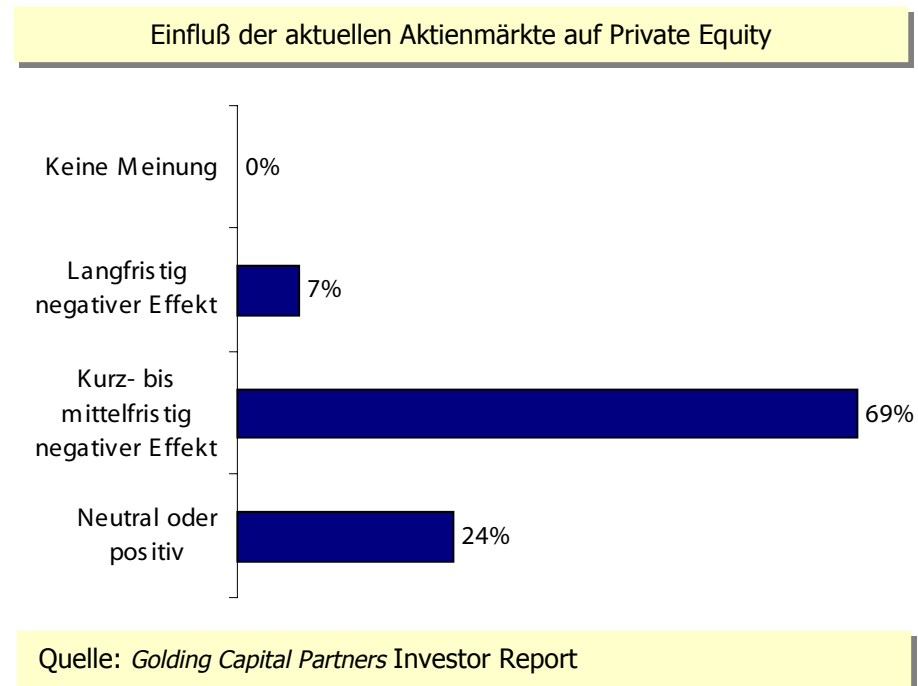
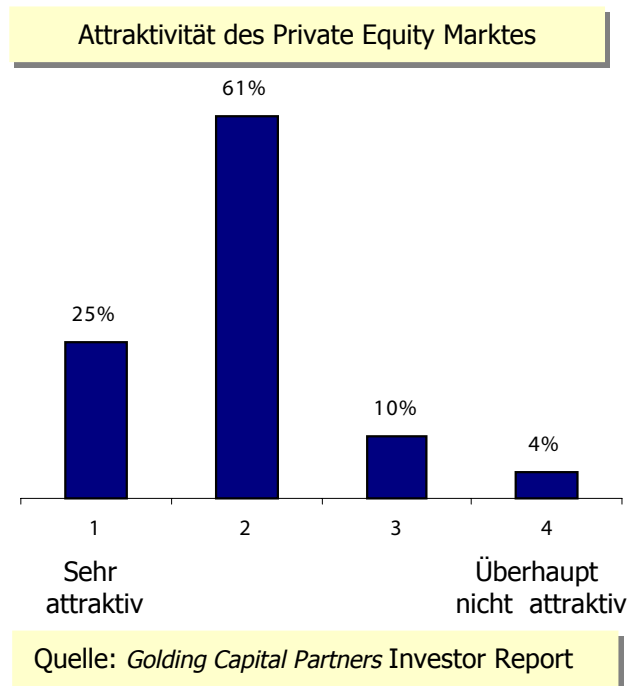


Quelle: Investment Report *Golding Capital*

5. Aktuelle Lage und Trends I

Institutionelle Investoren

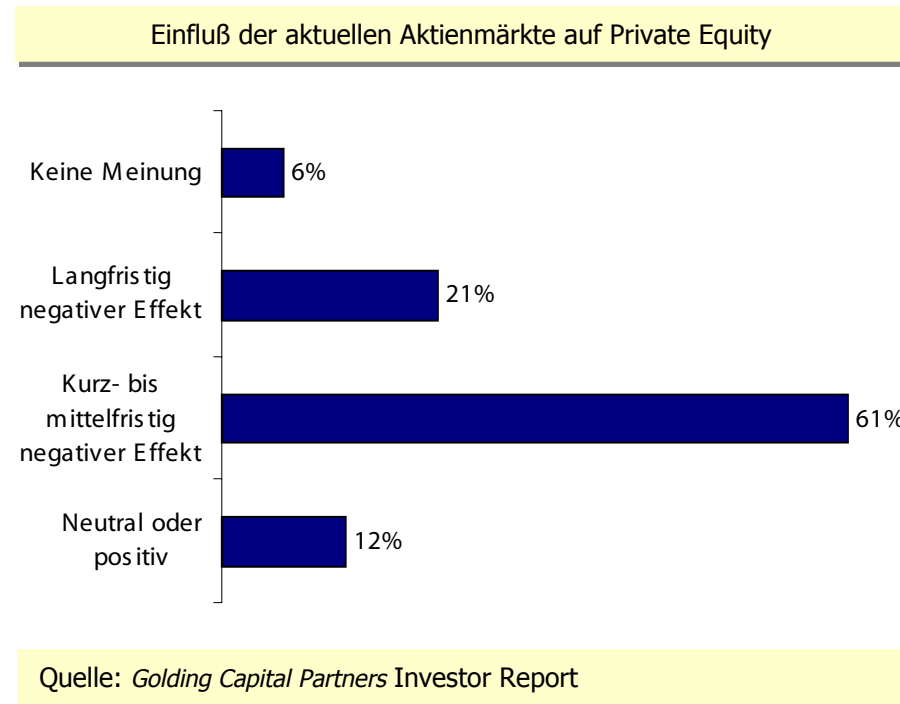
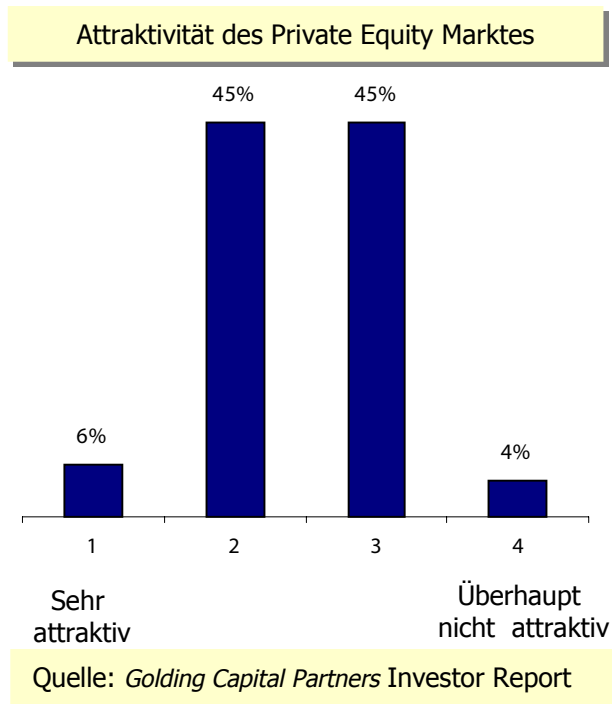
- Versicherungen blicken positiv in die Zukunft: die Asset Allocation in Private Equity soll in den nächsten 2-5 Jahren von durchschnittlich 1% auf 4% des AV erhöht werden.
- Heute investiert ein Großteil Deutscher Versicherungen noch gar nicht in Private Equity, möchte dies jedoch tun
- Viele institutionelle Anleger wagen den Einstieg in Private Equity via Fund of Funds
- Zunehmende Bedeutung der Pensionsfonds



5. Aktuelle Lage und Trends II

Private Investoren

- Gegenwärtig verunsichert durch die Aktienmärkte
- Private Investoren haben Probleme mit der langfristigen und antizyklischen Liquiditätsbindung bei Private Equity
- Bezüglich der langfristigen Attraktivität des Deutschen Private-Equity Marktes sind die meisten privaten Investoren unsicher
- Der Einfluss der aktuellen Situation auf den Aktienmärkten auf Private Equity wird eher kurzfristig gesehen



Fund of Funds

- Sowohl Retail FoF, als auch institutionelle FoF haben momentan selber Probleme beim Fundraising
- Immer mehr private und institutionelle Anleger suchen den Einstieg in Private Equity via Fund of Funds
- Aufgrund der zunehmenden Bedeutung von Fund of Funds beeinflussen diese zunehmend den Fundraising-Prozeß und dessen Erfolg
- Kritische Einstellung gegenüber doppelt- oder mehrstöckiger Fee-Struktur