

Ober-Mörlen, 10. Oktober 2012

# Beratung für Manager, die ihr Unternehmen dem Kapitalmarkt öffnen wollen, zahlt sich aus

## IR CONSULT erhöht dabei Realisierungschancen und Unternehmenswert

Die Beratung des Managements von Unternehmen, die Mittel über den Kapitalmarkt einwerben wollen (z. B. durch Private-Equity, Unternehmensanleihe, Börsengang, M&A), zahlt sich vielfältig aus: Sie reduziert den notwendigen zeitlichen Rahmen, steigert die Realisierungschancen und erhöht die Unternehmenswerte. Gleichzeitig wird die meist noch kapitalmarktunerfahrene Geschäftsführung gezielt gecoacht, um den Profis auf der anderen Seite auf Augenhöhe begegnen zu können, um dann gemeinsam ein erfolgreiches Team zu bilden.

Infolge der Bankenkrise streben immer mehr Unternehmen danach, bei ihrer Finanzierung unabhängiger von Banken zu werden. Dies kann auf der einen Seite durch die Aufnahme von Eigenkapitalinvestoren (Private Equity, Börsengang) oder auf der anderen Seite durch die Emission von Corporate Bonds geschehen. Dabei profitieren sie sogar noch von den aktuell sehr niedrigen Zinssätzen. Alle diese Schritte bedeuten eine Öffnung in Richtung Kapitalmarkt, die genauestens überlegt und besonders auch richtig vorbereitet sein sollte, um langfristig erfolgreich zu sein.

So sind Private Equity-Investoren nur Mitgesellschafter auf Zeit - je nach Unternehmenspolitik zwischen 3 und 7 Jahren. Dabei unterstützen sie ihre Beteiligungen mehr oder weniger stark nicht nur finanziell, sondern auch operativ durch ihr Know-how und Netzwerk. Das heißt aber oft auch eine relativ starke Einflussnahme auf das tägliche Geschäft. Im Falle eines Exits kann es hier schnell zu einem personellen und Know-how-Loch kommen, was sich negativ für ein Unternehmen auswirken könnte. Dem gilt es vorzubeugen.

Das Ziel eines Private-Equity-Unternehmens ist es natürlich, eine gute Rendite mit ihren Beteiligungen zu erzielen. Diese hängt vom Einkaufspreis, von der Unternehmensentwicklung und vom Verkaufswert ab. Damit wird aber auch schon das Spannungsfeld zwischen dem Beteiligungsunternehmen und den Unternehmensgründern, bzw. dem Management deutlich:

**PRESSEMITTEILUNG**

Seite 2:

- Ein PE-Investor will zwangsläufig günstig einkaufen und teuer verkaufen.
- Ein Unternehmensgründer will natürlich beim Einstieg des Investors seinen Anteil nicht zu billig abgeben, sondern einen marktfairen Preis erhalten.  
Ja, auch beim Exit des Investors ist er noch nicht auf einen Maximalwert aus, da er sehr oft noch für längere Zeit in seinem Unternehmen tätig sein möchte.
- Und schließlich möchten auch die neuen Investoren, z. B. Aktionäre nach einem Börsengang, noch ein gewisses Gewinn- und Kurspotential sehen, was ein IPO erleichtern würde.

IR CONSULT bietet hier passende Lösungsmöglichkeiten für das Management der betreffenden Unternehmen, die sowohl als externer Berater, als auch als Interimsmitarbeiter organisiert werden können: so z. B.

- Vorbereitung aller kapitalmarktüblichen Unterlagen
- Beratung des Managements als Gegenpol zum PE-Investor oder der Emissionsbank
- Hilfe bei der Unternehmenswertbestimmung beim Einstieg eines externen Investors
- gezielte Maßnahmen zur Wertsteigerung des Unternehmens
- integrierte IPO-Beratung (= Vorbereitung des Börsengangs inklusive der IPO-Kommunikation)
- fundamentale und aktive Investor & Creditor Relations

Seit 1994 profitieren unsere Mandanten von unseren breiten Erfahrungen von fast 100 Börsengängen, dem bestens etablierten Kontakt Netzwerk zu Investoren und Banken sowie unserer einmaligen, stark fundamentalen Vorgehensweise. Beste Referenzen von namhaften Unternehmen, unser erfolgreicher Track-Record sowie eine faire Honorierung unterstreichen die Vorteile von IR CONSULT zusätzlich.

#### Über IR CONSULT ([www.ir-consult.de](http://www.ir-consult.de)):

Seit 1994 ist IR CONSULT erfolgreich im Kapitalmarkt tätig. Das sehr erfahrene und zertifizierte (bdvb) IRC-Beraterteam hat in dieser Zeit namhafte Unternehmen aus allen Börsensegmenten bei ca. 50 langjährigen Investor Relations-Mandaten sowie über 20 IPOs (im Team fast 100) betreut. Die Beratungsschwerpunkte liegen bei der unabhängigen Kapitalmarktberatung (M&A, VC, PE), der Emissions-Beratung (IPO oder Unternehmensanleihe) sowie den anschließenden Investor- & Creditor Relations. Besonders unser aktiver und fundamentaler IR-Ansatz mit Fact-Book, Equity Story, Präsentationen, Roadshows, Online-IR, Fondsanalyse und Perception Study wird von unseren Mandanten sehr geschätzt. Somit erhöhen wir die Realisierungschancen aller Kapitalmarkttransaktionen und beschleunigen die Entscheidungsfindung bei den Investoren beträchtlich. Darüber hinaus sind wir aktive Mitglieder in der DVFA, beim bdvb und bei FINANCIAL-NETWORK.EU und haben zahlreiche internationale Kooperationen (u. a. Russland, Zypern, Israel) gegründet. Unsere Kunden profitieren damit vom langjährigen Kapitalmarkt-Know-how, etablierten Kontakt Netzwerk im In- und Ausland sowie unseren individuellen und preisfairen Beratungsleistungen. Mehr Informationen auch bei [www.boersenreif.de](http://www.boersenreif.de), [www.ipo-advisor.de](http://www.ipo-advisor.de), [www.fact-book.de](http://www.fact-book.de), [www.fondsauswertung.de](http://www.fondsauswertung.de) und [www.ir-check.eu](http://www.ir-check.eu).

**Ansprechpartner:** Alexander Vollet / Tel: 06002-92042 / Email: [post@ir-consult.de](mailto:post@ir-consult.de)