

Ober-Mörlen, 16. April 2012

Gezielte Maßnahmen zur Unternehmenswertsteigerung zahlen sich aus

Optimale Vorbereitungen und Aktivitäten steigern Erlöse und Rendite

Im Lebenszyklus eines Unternehmens gibt es eine Reihe von Situationen, bei denen der Wert eines Unternehmens bestimmt werden muss – so z. B. Änderungen im Gesellschafterkreis, Generationenübergang, Einstieg oder Exit von Beteiligungsfirmen, Fusionen, Finanzierungen, Kapitalmarktpläne, Mediation usw. Natürlich ist die Basis von Wertbestimmungen – egal bei welchem Verfahren (DCF, Multiplikatoren o. ä.) – vor allem die fundamentale Situation des Unternehmens, d. h. die aktuellen und prognostizierten Geschäftszahlen. Jedoch beeinflussen auch Faktoren – wie Marke, Bekanntheitsgrad, Reputation, Transparenz und Kapitalmarkt-Know-how – den Unternehmenswert in nicht unbedeutendem Maße. IR CONSULT, ein seit 1994 aktiver Kapitalmarktspezialist, hat nun ein Analyse- und Optimierungspaket zusammengestellt, um den Wert eines Unternehmens nachhaltig zu verbessern und damit für alle Seiten höhere Erlöse und Renditen zu generieren.

Zum Beispiel zielt eine **Private-Equity-Gesellschaft** in erster Linie darauf, den Unternehmenswert ihrer Beteiligungen durch operative Maßnahmen – wie Know-how, Netzwerk, Mittelbereitstellung und operative Optimierungen – zu steigern, um beim sicher kommenden Exit eine attraktive Gesamtrendite des Investments zu erreichen. Dabei übersieht sie aber sehr oft weitere Maßnahmen, um den Wert und damit ihre Renditen zusätzlich zu erhöhen.

Oder ein anderes Beispiel im **Vorfeld von geplanten Kapitalmarkttransaktionen** wie M&A, Platzierung, Anleihe oder IPO: Oft wurden wir zu Unternehmen eingeladen, um über begleitende Kommunikationsaktivitäten die Aufmerksamkeit des Kapitalmarktes auf das Unternehmen zu lenken. So haben wir bei insgesamt 34 Maßnahmen erfolgreich über 2 Mrd. € frisches Kapital eingesammelt und mehr als 20 IPOs (unser Team fast 100) betreut. Diese reinen **Kommunikationsmaßnahmen** sind zwar sehr wichtig und erfolgreich, könnten aber noch schlagkräftiger sein.

Es fehlt oft eine **fundierte, Kapitalmarkt bezogene Analyse**, um diese Maßnahmen zu optimieren. Immerhin spricht das Management andere Investoren an, die sich im Kapitalmarkt bewegen und verwöhnt sind von den hier gebotenen Unternehmensinformationen. Diese müssen also mit optimal aufbereiteten Fakten über das Umfeld, die Produkte, das Unternehmen selbst sowie deren Chancen versorgt werden. IR CONSULT hilft hierbei tatkräftig, beschleunigt somit den ganzen Entscheidungsprozess und erhöht die Erfolgchancen.

PRESSSEMITEILUNG

Seite 2:

Dabei trafen wir auch auf Unternehmen, die eine fast ideale Story zu bieten hatten: attraktive Produkte, starke Marktposition, Wachstumschancen und einen starken Finanzpartner an Bord. Sie besaßen auch eine Website und Pressearbeit, die aber beide sehr oft nur produktbezogen waren. Es gab keinerlei tiefere Unternehmensinformationen, geschweige denn Finanzzahlen im Markt; d. h. sie waren im Kapitalmarkt quasi nicht präsent und nicht bekannt. Dieser **Mangel an Bekanntheit erschwert alle geplanten Maßnahmen** und verringert den Gesamterlös – wie einige Studien klar belegt haben. Eine ausführliche Analyse durch IR CONSULT bringt klare Ideen für eine schnelle Verbesserung der Positionierung und damit der Kapitalmarkt optimierten Strategie.

IR CONSULT hilft dabei nicht nur bei diesen wichtigen, aktiven Kommunikationsverbesserungen, was zu Offenheit und höherem Bekanntheitsgrad führt, sondern auch beim **Managementcoaching** (bzgl. der Kapitalmarkterfordernisse) und beim Aufbau aller notwendigen **Unternehmensinformationen** (Fact-Book, Equity Story, Website etc.), was die Transparenz schnell und effizient vergrößert. Und gerade diese, damit erhöhte Aufmerksamkeit ist – als positiver Nebeneffekt - auch **für das operative Geschäft des Unternehmens sehr förderlich**.

IR CONSULT erschließt also für alle Beteiligten **entscheidende Vorteile**, die den Unternehmenswert steigern helfen. Dabei gehen wir sehr individuell vor, d. h. nur das, was dringend fehlt, wird auch vorgeschlagen, bzw. umgesetzt, was unnötige Kosten erspart. Idealerweise sollte die Zusammenarbeit 1 bis 2 Jahre vor einer geplanten Maßnahme beginnen, um alle Aktivitäten nicht zu aggressiv in den Markt zu pressen, und eine mehr langfristige Erfolgsspur aufzubauen.

Über IR CONSULT (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 Investor Relations-Mandaten sowie über 20 IPOs (im Team fast 100) betreut. Die Beratungsschwerpunkte liegen bei der unabhängigen Kapitalmarktberatung (M&A, VC, PE) sowie bei Emissions-Beratung und den anschließenden Investor- & Creditor Relations. Besonders unser aktiver und fundamentaler IR-Ansatz mit Fact-Book, Equity Story, Präsentationen, Roadshows, Fondsanalyse und Perception Study wird von unseren Mandanten sehr geschätzt. Somit erhöhen wir die Realisierungschancen von Kapitalmarkttransaktionen und beschleunigen die Entscheidungsfindung der 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 also vom langjährigen Kapitalmarkt-Know-how, etabliertem Kontakt Netzwerk im In- und Ausland sowie von unseren individuellen und preisfairen Beratungsleistungen. Mehr Informationen auch bei www.boersenreif.de, www.ipo-advisor.de, www.fact-book.de, www.fondsauswertung.de und www.ir-check.eu.

Ansprechpartner: Alexander Vollet / Tel: 06002-92042 / Email: post@ir-consult.de

PRESSMITTEILUNG