

FREIHERR VON WEICHS & PARTNER

GESELLSCHAFT FÜR STRATEGISCHE UNTERNEHMENS- UND INVESTITIONSBERATUNG MBH

MÜNCHEN - LONDON

Was erwarten Unternehmen von Investmentbanken ?

**Charts zum Referat von C. Frhr. v. Weichs
anlässlich**

**Handelsblatt Konferenz "Investment Banking"
Frankfurt/ am Main, 7./ 8. Februar 2001**

Index

	Seite
Kurzprofil	1
Curriculum vitae	2
Ausgangslage	3
Anforderungsprofil IPO-Beratung	4
Marktchancen	5
Evolution des Bankgeschäfts	8
Was Firmenkunden erwarten	9

Freiherr von Weichs & Partner, Kurzprofil München • London

Beratungsziel	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Unabhängiges Top-Management Consulting im mitteleuropäischen Finanzdienstleistungsmarkt ▪ Umsetzungsorientierte Strategien und Umsetzungsbegleitung vom Unternehmer für Unternehmer ▪ Beratung auf der Kreuzung von "Main Street" und "Wall Street" 		
Strategie-Schwerpunkte	Banken und Versicherungen	Immobilienwirtschaft	Corporate Finance/Investmentbanking
Beratungsansätze	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Geschäftsfeld- & Gesamtstrategien ▪ Marketing- & Wettbewerbsstrategien ▪ Zielgruppenkonzepte ▪ Vertriebs- und Produktstrategien ▪ Produkt-/Kundenkalkulation ▪ Assetmanagement- und Portfoliostrategien ▪ Corporate Finance/Investmentbanking/Treasury ▪ Risikomanagement und -Recovery ▪ Effizienzsteigerungskonzepte ▪ Holdingkonzepte 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Marktanalysen ▪ Feasibilitystudien ▪ Nutzungs- und Investorenkonzepte ▪ Betreiber- und Vermarktungskonzepte ▪ Risk-Assetmanagement and -Recovery/Due Diligence ▪ Corporate and Real Estate Organisations- und Effizienzsteigerungsstrategien 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Unternehmensstrategie ▪ Unternehmensbewertungen ▪ Due Diligence ▪ Schuldenmanagement ▪ Finanzierungs-, Beteiligungs- und Plazierungsstrategien (M&A, MBI, MBO, LBO, IPO, Venture Capital, Fonds etc.) ▪ Plazierungsbegleitung
Business-Orientierung	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kerngeschäft als Beratungsgeschäft ▪ Transformation langjähriger Geschäfts- und Beratungserfahrung zum Erfolg unseres Klientels 		

Erfolgsfaktoren: **Unabhängigkeit, Umsetzungsorientierung, Erfahrung**

Investment Banking

Curriculum vitae

Caspar Freiherr von Weichs

Ausbildung /

Beruflicher Werdegang

Abitur

Lehre zum Industriekaufmann

Studium zum Diplom-Wirtschafts-Ingenieur und zum REFA-Ingenieur an der Universität Karlsruhe

3 Jahre Wirtschaftsprüfung

2 Jahre Vorstandsassistentin und Produktmanagement Investment-Beratung

4 Jahre Geschäftsführung Bauträgergesellschaften

8 Jahre Geschäftsführender Gesellschafter Strategische Unternehmens- und Investitionsberatung

seit 1994 Geschäftsführender Gesellschafter W&P

Fremdsprachen

Englisch, Französisch (Latein, Altgriechisch)

Beratungsschwerpunkte / Expertise

1. Strategische Managementberatung Banken und Versicherungen
 - Unternehmens- und Vertriebsstrategien
 - Geschäftsfeldstrategie
 - Organisationsanalysen und –entwicklung
 - Controlling und Treasury
 - Assetmanagement
 - Kredit- und Kreditrisikosteuerung
2. Immobilien Managementberatung
 - Vertriebs- und Dienstleistungsstrategien
 - Public-/ Corporate Real Estate
 - Portfoliomanagement
 - Kapitalmarktstrategien
3. Corporate Finance/ Investmentbanking
 - M&A / MBO / LBO
 - Strukturierte Finanzierungen
 - Börsenvorbereitungen
 - Eigenkapitaltransaktionen

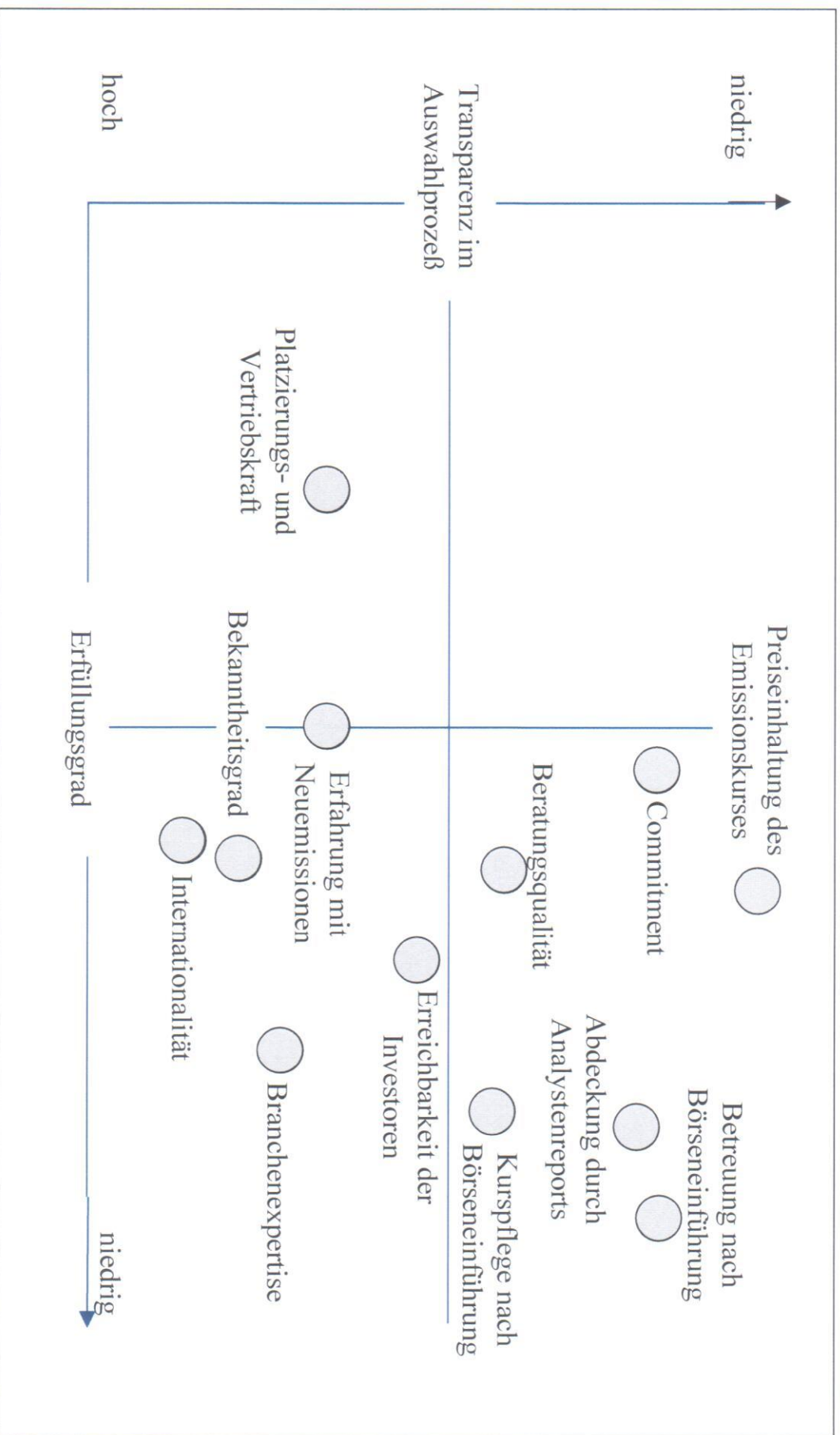
Investment Banken

Nachweisbar läßt sich am Investmentbanking-Markt beobachten, daß Investmentbanken.....

- ... Deals zunehmend opportunistisch statt unabhängig beraten
- ... hochgelobte und -bezahlte Analysten gravierende Fehltritte abgeben
- ... Fusionen im eigenen Bereich nicht zustande gebracht werden
- ... man sich häufig von wenigen überbezahlten Teams / Individuen statt von institutionalisierter Kompetenz abhängig macht
- ... man sich am liebsten auf "big tickets" konzentriert und Wachstumsmärkte vernachlässigt
- ... zu wenig Branchen-Know-How mitgebracht wird
- ... die Schnittstelle zwischen Origination und Execution häufig mit Zielkonflikten behaftet ist

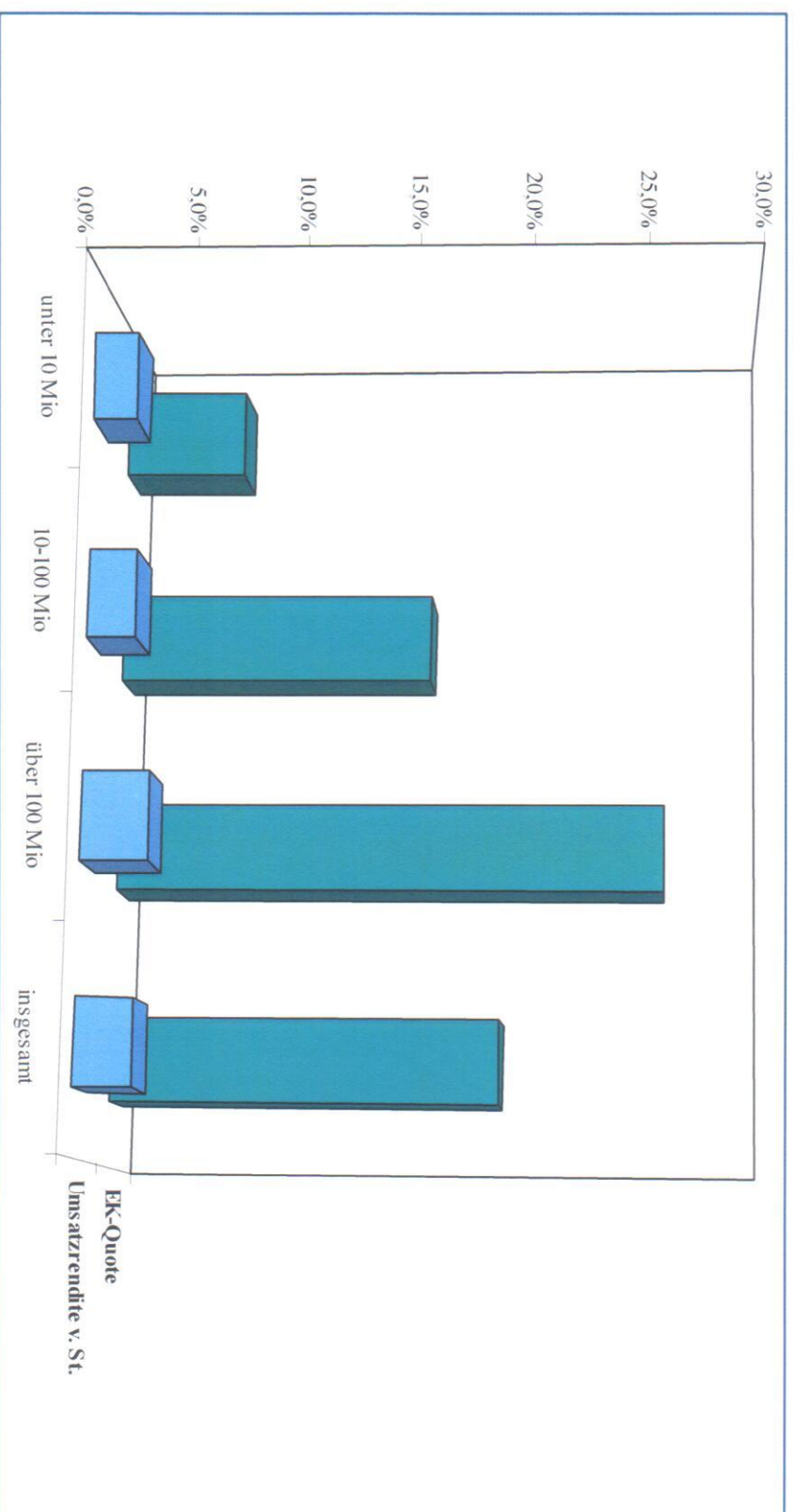
Mit einem solchen (im Einzelfall überzeichneten) Fremdbild werden die Vorurteile von Targetunternehmen erfüllt.

Wesentliche Erfolgsfaktoren werden von Investmentbanker bei Neue-Markt IPOs nicht erfüllt



Firmenkunden suchen Wege aus ihrer permanenten Unterkapitalisierung und Wachstumsfinanzierung

Umsatzrendite und EK-Quote je Unternehmensgröße für deutsche Firmenkunden

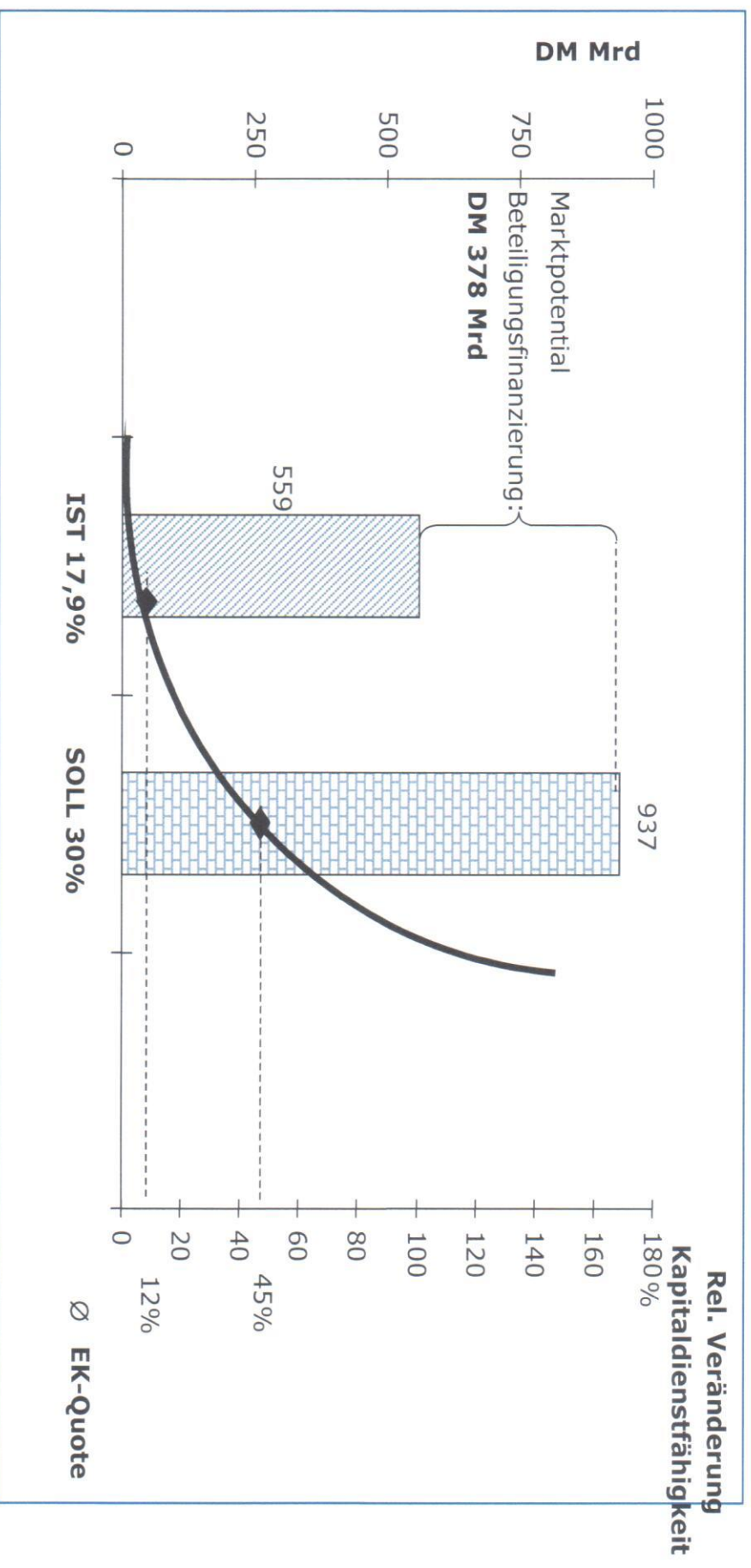


Quelle: Deutsche Bundesbank 1999, Grafik W&P

Investmentbanken werden in diesem Geschäft erfolgreich sein, wenn sie ... Branchenspezialisten vorzeigen können ... Die Identität Top-Privatkunde = Firmeninhaber = Firma berücksichtigen

Investment Banking

Eigenkapital Die unzureichende Eigenkapitalausstattung vieler deutscher Unternehmen bildet ein Potential von 400 Mrd DM für Beteiligungsfinanzierungen und M&A Unternehmen



Quelle: Deutsche Bundesbank 1999, Weichs & Partner Research und Darstellung
 Anmerkung: Nur verarbeitendes Gewerbe, Energie- und Wasserversorgung, Handel, Verkehr

Bankennutzen

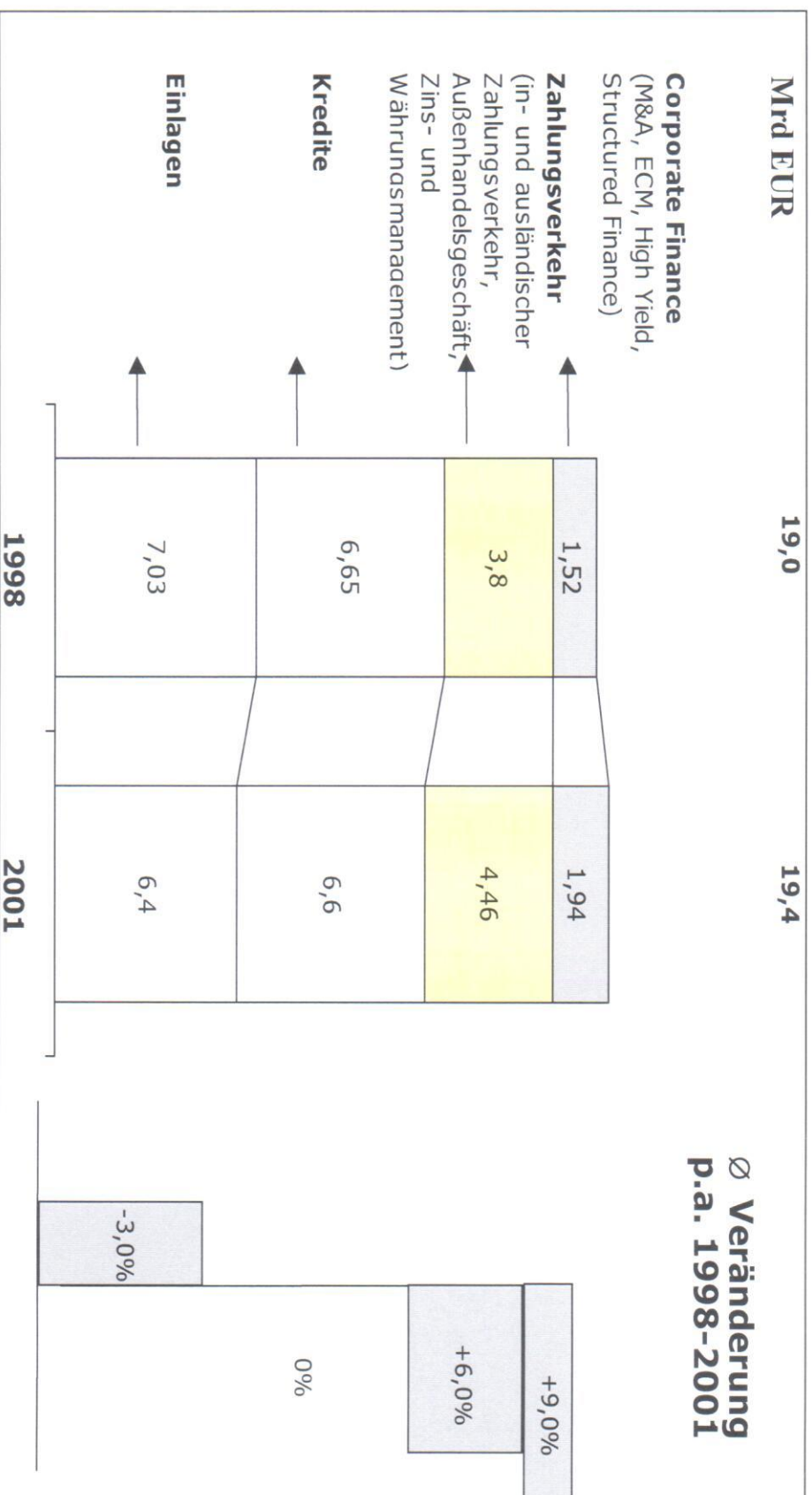
- Risikominimierung
- weniger Risiko EK
- Profilierung als Problemlöser
- Provisionsgeschäft

Firmennutzen

- Bonitätsverbesserung
- Eintritt in neue Größenklasse
- Wachstumsicherung
- ggf. Lösung von Nachfolgefragen

Investment Banking

Corporate Finance bietet die höchsten Wachstumspotentiale im europäischen Mid-Cap-Markt

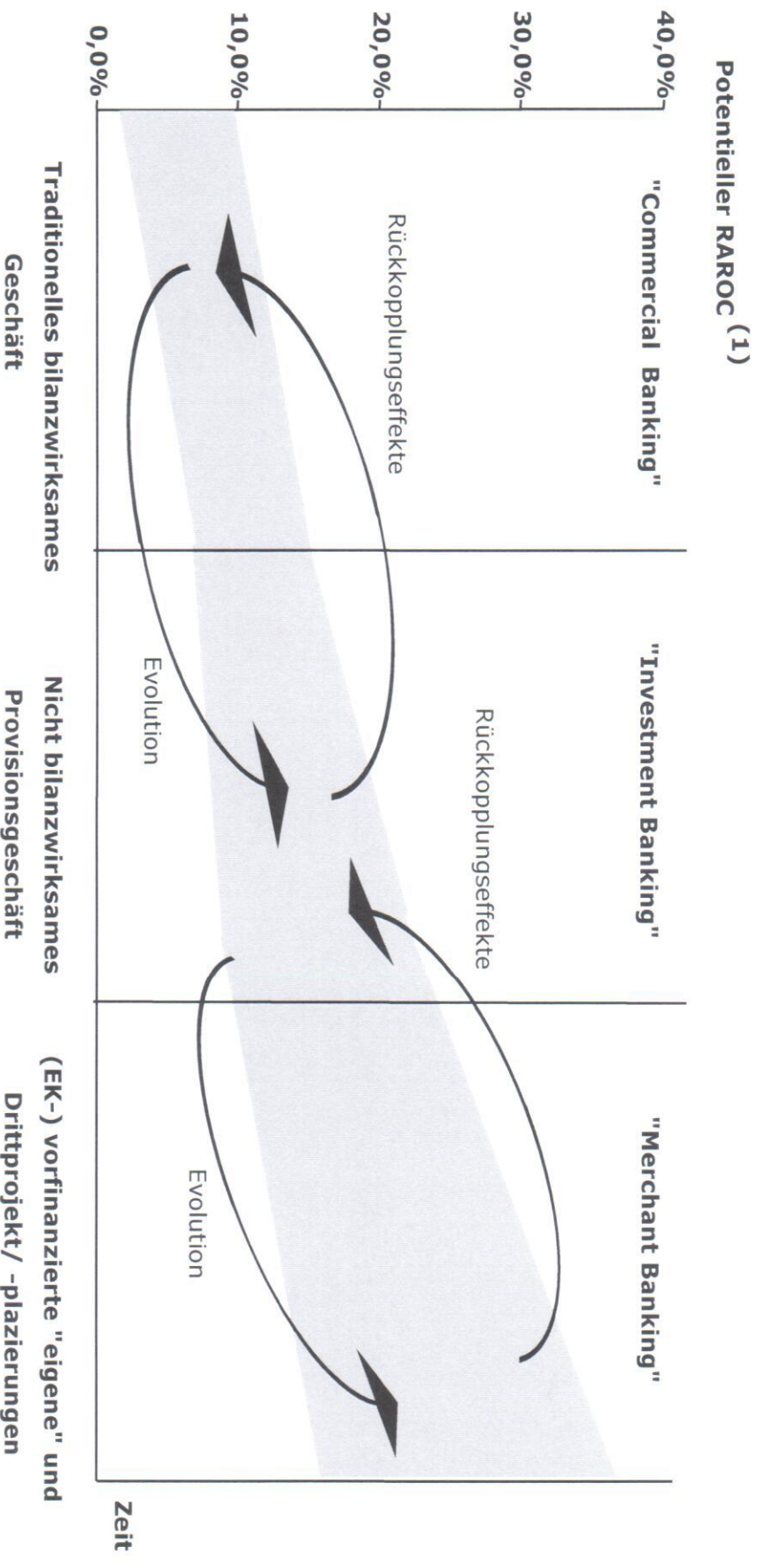


Erfolgsfaktor Nummer eins:

- Dieses Klientel nicht wegen angeblicher Ertragslosigkeit des Geschäftes vernachlässigen
 - sondern das eigene Geschäftsmodell modernisieren: (z. B. einige Sparkassen, DB 24)
- andernfalls gehen Kunden und Plazierungsbasis verloren !!

Investment Banken

Die Evolution des Bankgeschäfts läuft infolge Globalisierung der Kapitalmärkte und infolge hoher Anforderungen an RAROC mit > 20% in Richtung Investment- und Merchant-Banking



Zukünftiges Investmentbanking wird nur erfolgreich sein, wenn Evolution und Rückkopplung integriert zur Nutzenoptimierung der Kunden genutzt werden.

Investment Banking

Firmenkunden erwarten vom Investmentbanking.....

- ... optimiertes Produkt- und Dienstleistungs-Mix aus
 - komplexen Kapitalmarktprodukten und -Konzepten
 - institutionelle/ objektive Beratung und strukturierte Finanzierungen
 - Eigenkapitalzufuhr/ Eigenkapital ersetzende Mittel
 - Industriespezialisten plus Relationshipmanager
- ... effiziente und kostengünstige Abwicklung und Platzierung (z.B. über das Internet)
- ... transparentes und angemessenes Pricing
- ... intelligente, unternehmerische Wiederanlagebetreuung bei Verkauf/ IPO etc
- ... professionelle Integration des Managements und deren Berater

Die Antwort heißt: Qualität