

Wertsteigerung durch operative Massnahmen

Dr. Karl Spielberger
Seca Evening Event

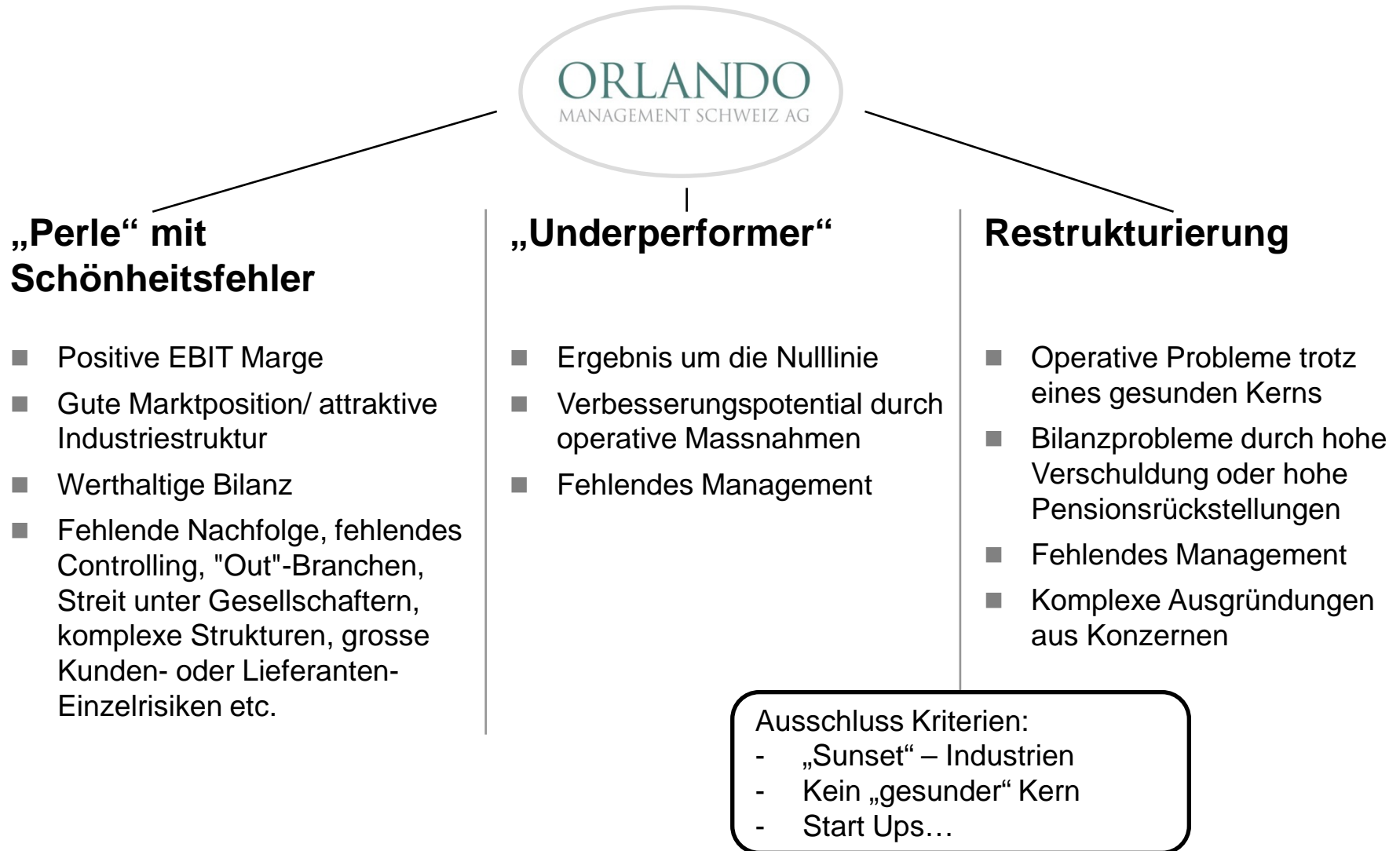
Zürich, 7. März 2012

- » Vorstellung SSVP
- » Beispiele operativer Massnahmen
 - » Flensburger Schiffbau-Gesellschaft
 - » Solvadis
 - » Toga Food
- » Fazit

- „Orlando Familie“ mit Büros in München, Mailand und Zürich sowie rund 50 Mitarbeitern
- Für „Buyout DACH Länder“ derzeit dritter Fonds mit über € 200 Mio. Mitteln im Investitionsmodus
- Exklusiv beraten durch Orlando Management AG und Orlando Management Schweiz AG
- Spezialsituationen als Investitionsfokus
- Auszug aus dem aktuellen Beteiligungsportfolio von SSVP II:



Bei Sondersituationen sind verschiedene Ausgangssituationen denkbar



- Eigene Erfahrung der Partner als Geschäftsführer oder in substantziellen Managementpositionen
- Derzeit 6 Operations Manager in Beteiligungsgesellschaften vor Ort
- Generell überdurchschnittlich hohes Zeitcommitment für Coaching der Beteiligungsgesellschaften

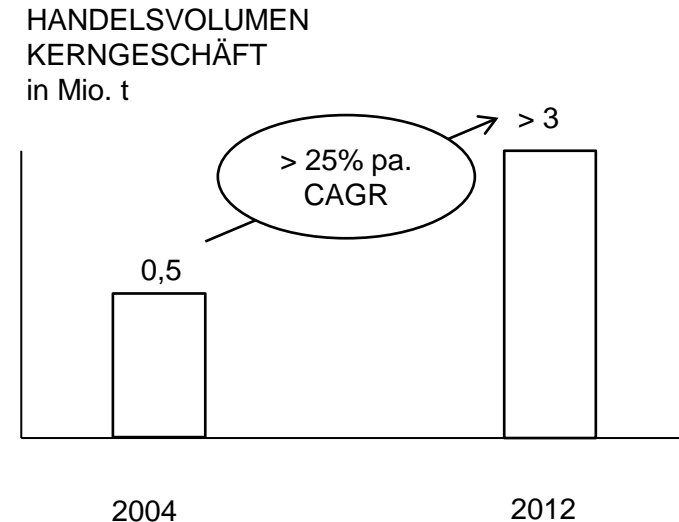


Beteiligungen mit Möglichkeit operativer Einflussnahme durch SSVP sind willkommen!

Anteil Wertsteigerung durch operative Massnahmen in SSVP Fonds seit Gründung: > 60%



- **Kurzbeschreibung:**
 - Grosshandel von Schwefel, Schwefelsäure, Methanol
 - Aktiv in Deutschland, Benelux, Mittelmeerraum
 - Bei Übernahme in 2004: rund € 450 Mio. Umsatz; EBIT negativ
- **Operative Massnahmen durch SSVP:**
 - Verkauf verlustreicher Einheiten/Produkten/Geografien
 - Stabilisierung und Ausbau des Handelsgeschäftes
 - Personalaufbau im Kerngeschäft
 - Schliessung eines Distributionszentrums
 - Professionalisierung der Managementfähigkeiten (Einkauf, Vertrieb)
 - Operations Manager von SSVP als CEO
- **Situation heute:**
 - Seit 2005 konsistent EBIT positiv
 - Über CHF 1 Mrd. Umsatz
 - Weiteres Wachstum / Zukäufe geplant



Praxisbeispiel Flensburger Schiffbau-Gesellschaft (D)



■ Kurzbeschreibung

- Weltweit führend in Konzeption und Design von RoRo Fährschiffen (ca. 35% Marktanteil)
- 700 Mitarbeiter in Engineering und Produktion
- Hoher Anteil an Outsourcing osteuropäischer Lieferanten
- Bei Übernahme in 2008: Rund € 250 Mio. Umsatz, EBIT positiv

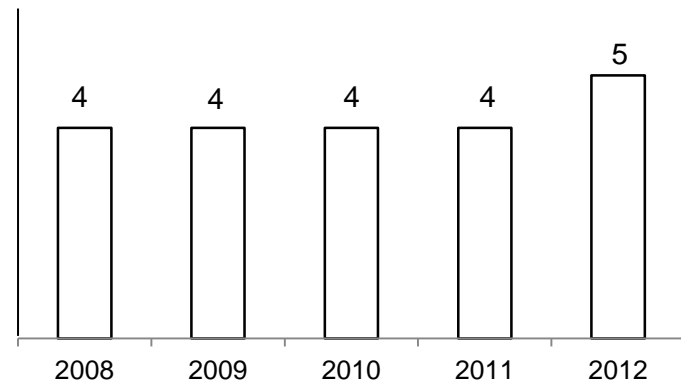
■ Operative Massnahmen durch SSVP

- Eintritt in das Offshore Segment
- Substantielle Verbesserungen in den Einkaufskontrakten
- Neuverhandlung der Working Capital Covenants
- Fokus auf Prototypenproduktion
- Operations Manager von SSVP in Einkauf/Strategie

■ Situation heute:

- Order Buch bis Anfang 2014
- Konsistent positive EBIT Margen

ANZAHL AUSGELIEFERTE SCHIFFE



Praxisbeispiel Toga Food SA (CH)



TOGA FOOD SA

- Kurzbeschreibung:
 - Grosshändler/ Importeur von Süss und Dauerbackwaren
 - Grösster Importeur von deutschem Lebkuchen und italienischem Panettone in die Schweiz
 - Kauf aus Nachfolgesituation
 - Rund CHF 40 Mio. Umsatz, EBIT positiv

- Operative Unterstützung durch SSVP
 - Preisverhandlungen mit Grosskunden
 - FX Policy Implementierung
 - Wachstumsstrategie
 - Add-on Akquisitionen

- Situation heute:
 - Preisgefüge stabilisiert
 - Wachstumsbereiche identifiziert
 - Add-on Akquisitionsprozess läuft

Weitere Portfolio Unternehmen



Operative Massnahmen

Operations Manager vor Ort?

- Fokus auf Kernkompetenz
- Optimierung Neukunden
– akquisition
- Schliessung einer Produktlinie

Nein

- Buy & Build
- Kundenentwicklung

Ja (4)

- Umsatzsteigerung
(sales Initiative)
- Erweiterung des Geschäfts-
modelles

Ja

- Buy & Build

Nein



- SSVP sucht typischerweise Beteiligungen, in denen operative Unterstützung notwendig ist
- Durch die operative Erfahrung und operativen Ressourcen kann SSVP substantiellen Wert bei Beteiligungen schaffen
- Operative Fähigkeiten können nicht von heute auf morgen aufgebaut werden, sondern müssen Teil der Kultur, des Investitionsfokus und der Personalstruktur sein