

Risikomanagement

Due Diligence der element 5 AG: Erfolgreiche Investitionsstrategie mit sensationellem Exit

AUFTRAGGEBER

Die IKB Private Equity GmbH, eine Tochter der IKB Deutsche Industriebank in Düsseldorf, begleitet junge und innovative Unternehmen von der Seed/Start-Up-Phase bis zur Pre-IPO-Finanzierung (www.ikb.de).

AUSGANGSLAGE

Die Kölner Firma element 5 AG wurde 1998 von vier Jungunternehmern gegründet. Die element 5 AG bot als Outsourcing-Partner Softwareherstellern, e-Commerce-Lösungen und Marketing-Dienstleistungen für den Download digitaler Produkte an. Softwarehersteller integrierten diese webbasierte Lösung, um ihre Produkte weltweit im Internet oder über Distributionspartner zu verkaufen. Das Unternehmen war in Europa mit mehreren 1000 Kunden bereits Marktführer und suchte nach einer internationalen Expansionsstrategie.

HERAUSFORDERUNG

Die IKB Private Equity GmbH suchte 2001 geeignete Investitionsobjekte auf dem lukrativen TIMES-Markt, um ihr Portfolio auszubauen. Gemeinsam mit den vorhandenen Investoren 3i und Earlybird sollte eine weitere Finanzierungsrunde eingeleitet werden. Schoen + Company wurde beauftragt, eine Exit-Strategie mit einem Zeithorizont von 3 Jahren zu entwickeln.

CASEStudy



IKB-Zentrale in Düsseldorf

IKB 
Deutsche Industriebank

Olav Wilms, Senior Projektleiter und Exit-Manager bei der IKB Private Equity GmbH:
„Wir freuen uns, mit diesem Exit einmal mehr die Wettbewerbsfähigkeit deutscher Technologieunternehmen auch im internationalen Umfeld nachgewiesen zu haben.“

VORGEHENSWEISE

Zunächst wurden Unternehmens-Segmente identifiziert, die strategisches Interesse an einer Übernahme von Element 5 innerhalb der nächsten drei Jahre haben könnten. Hierzu zählten Service Provider, eProcurement-B2B-Marktplätze, Software-Retailer, eCommerce Service Provider und Hardware-Retailer.

Für jedes Segment wurde ein strategischer Entwicklungstrend hergeleitet, mögliche Akquisiteure identifiziert und potenzielle Risiken aufgezeigt. Zur strategischen Planung wurden verschiedenen Strategiemodelle herangezogen wie Porter's Five Forces und die multidimensionale Szenarioplanung.

Abschließend wurden für jedes Segment die wesentlichen Übernahmeargumente, aus Sicht von element 5 und aus Sicht der potenziellen Akquisiteure, erarbeitet.



ERGEBNIS

- Im April 2004 ist die element 5 AG von Digital River, Inc., dem Marktführer im elektronischen Software-Vertrieb in den USA, übernommen worden. Digital River, an der NASDAQ gelistet, zahlte US \$ 120 Mio. in bar.
- Die Übernahme war der größte Internet-Deal des Jahres.
- Genau wie 3 Jahre zuvor in der Exit-Strategie von Schoen + Company vorhergesagt, passte die starke Präsenz von Element 5 in Europa und Asien perfekt zum amerikanischen Marktführer.
- Der Verkauf für eine dreistellige Millionensumme war ein großer finanzieller Erfolg für die Venture-Capital-Investoren. Die IKB Private Equity GmbH konnte mit diesem Deal einen außergewöhnlich hohen Return on Investment erzielen.



Schoen + Company ist spezialisiert auf Technologie- und Dienstleistungsunternehmen und verfügt über das Wissen, die Erfahrung, Tools, Konzepte und Methoden, um Ihnen als kompetenter Partner zur Seite zu stehen.

Ihr Ansprechpartner: Ralf Schön, Geschäftsführer

Schoen + Company GmbH

Management Consultants

Neuer Zollhof 2

40221 Düsseldorf

T 0211-8395-410

F 0211-8395-411

E info@schoen-company.com

I www.schoen-company.com