

Vertraulich

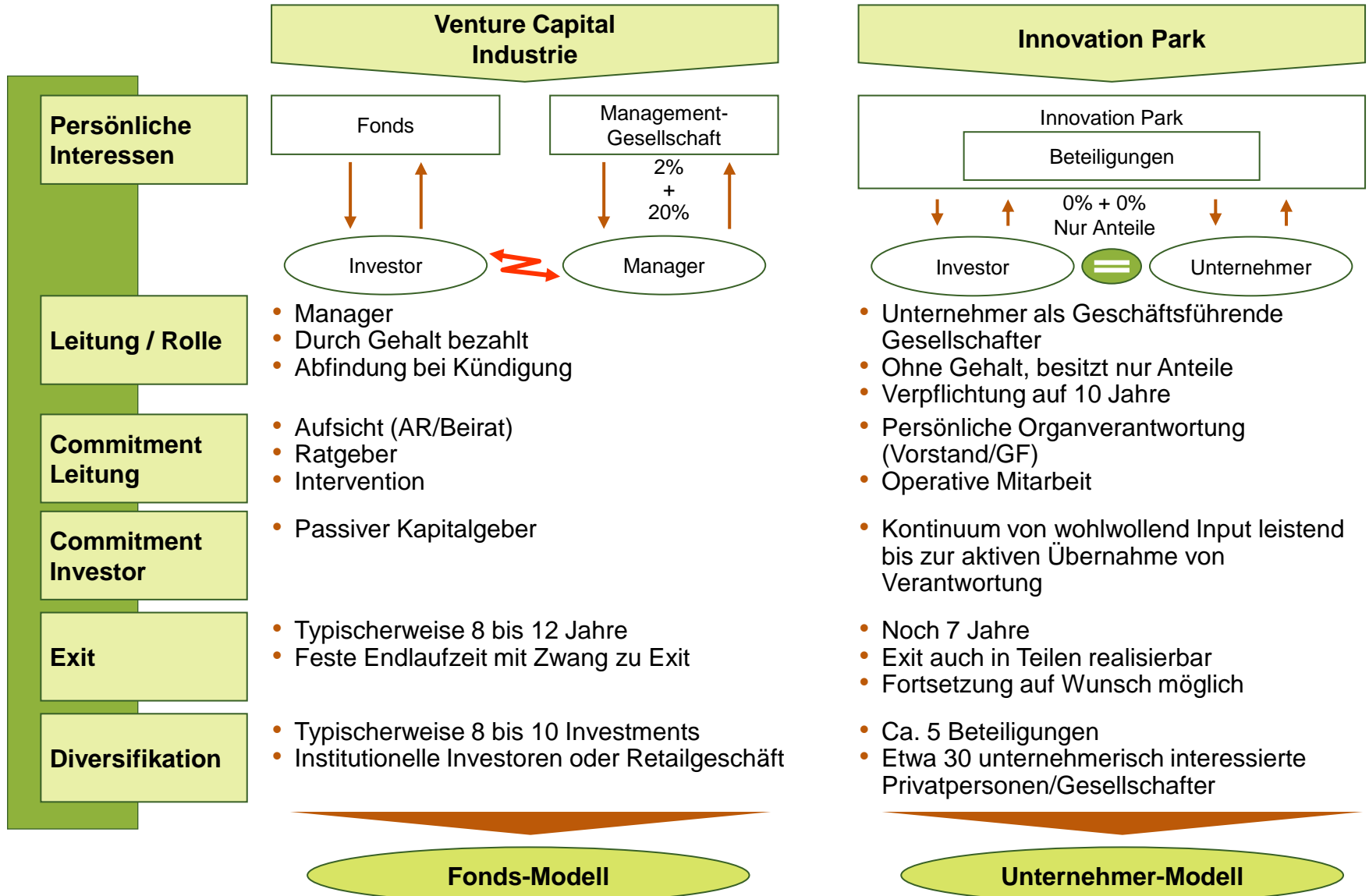
Innovation Park – Serielles Unternehmertum

ACG Lunch

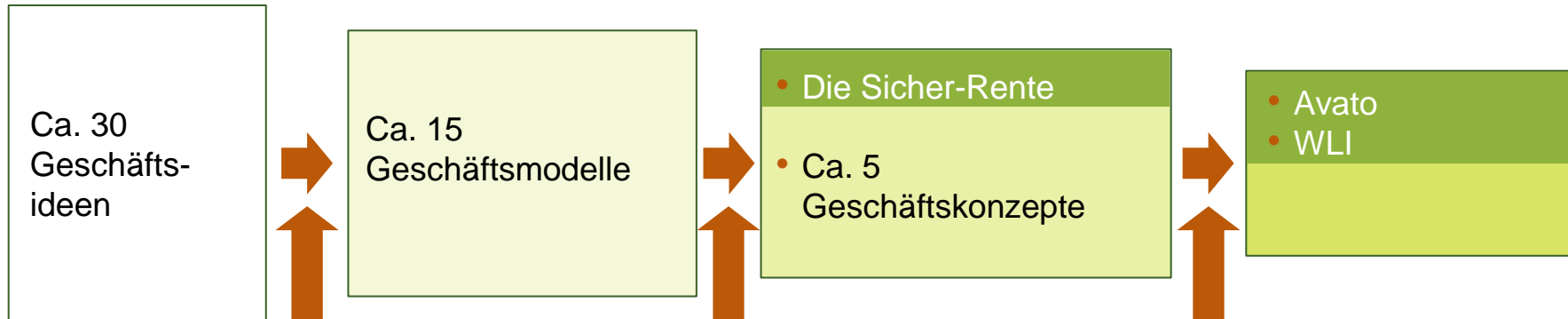
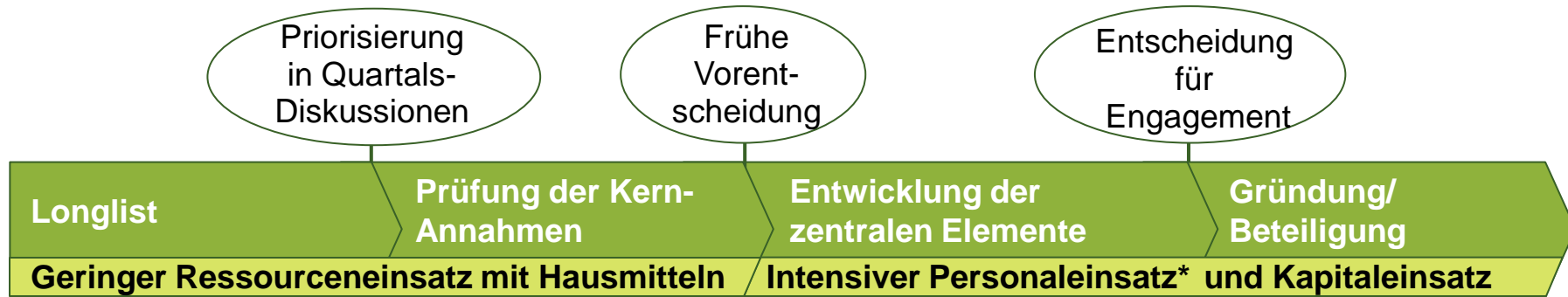
Frankfurt, 08. September 2011



Innovation Park ist fundamental anders konstruiert als Venture Capital oder Private Equity Fonds



Pipeline: Neue Engagements werden anhand eines systematischen Prozesses selektiert



Ist das Investment attraktiv?

- Attraktive Größe / Skalierbarkeit?
- Fragmentierung /Wettbewerbsintensität?
- Attraktives Risiko-Rendite-Profil?
- Will/Skill des Management Teams der Beteiligung**

Ist IP der beste Owner?

- Relevantes Know How bei Innovation Park Gesellschaftern vorhanden (Expertise, ...)?
- Aufbau auf IP Stärken (Systematisierung, Standardisierung, Industrialisierung)?
- Kann erforderliches Funding ohne Aufgabe unternehmerischer Führung / Anteilsmehrheit bereitgestellt werden

Ist der Zeitpunkt richtig?

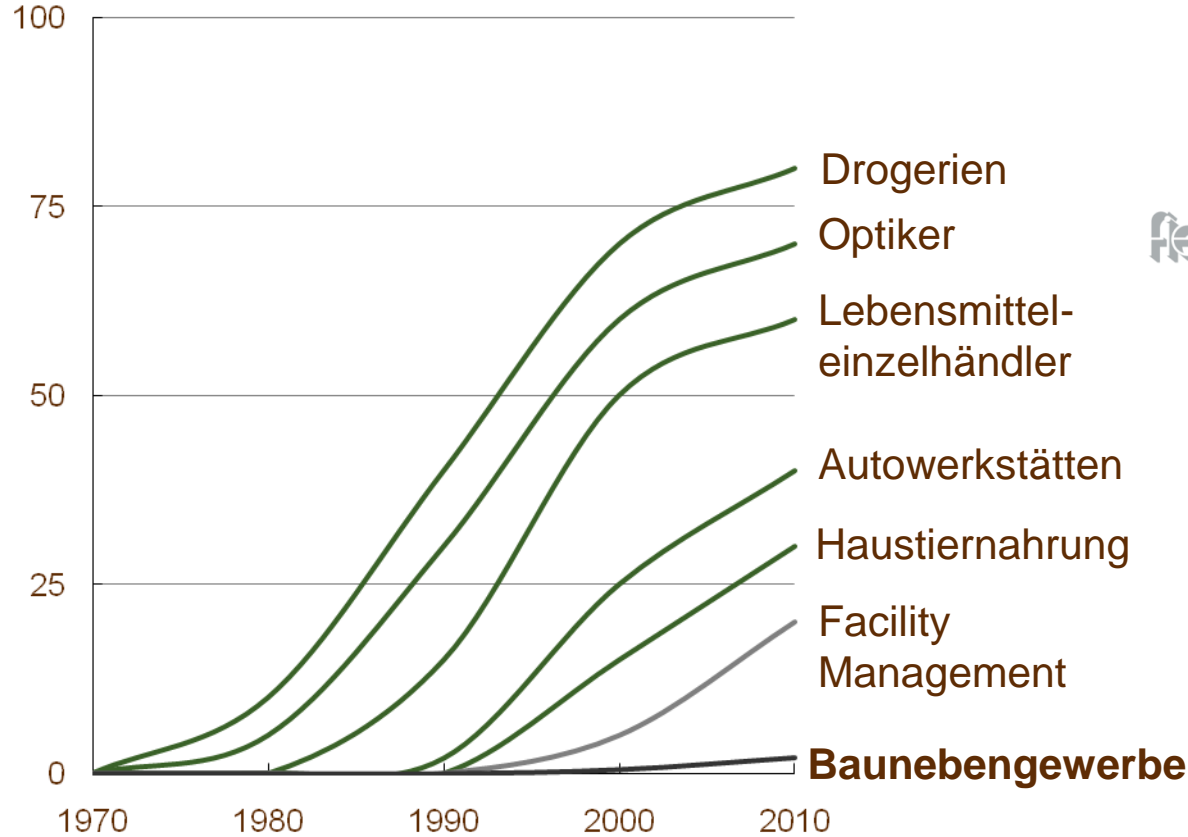
- Freie Kapazitäten bei Geschäftsführenden Gesellschaftern
- Keine Gefährdung vorhandener Beteiligungen

* Intern/extern

** Wenn keine eigene Gründung

Mehrere Branchen haben sich über die letzten Jahrzehnte konsolidiert

Top 3 nach Marktanteil



Handwerk wie man es kennt

- Viele Gewerke zu koordinieren
- Lokale (unbekannte) Handwerker
- Schwer zu erreichen, unpünktlich
- Beratung durch Handwerker eines Gewerks
- Unstrukturiertes Angebot
- Dreck bei der Ausführung
- Schwierigkeiten wegen Koordination von Subunternehmern
- Budget wird überschritten
- Endtermin wird überschritten

Avato-Wertversprechen (USP)

- Kunde bekommt alles aus einer Hand
- Bundesweit etablierte Marke
- 24/7 Erreichbarkeit (Callcenter)
- Beratung durch Architekten
- Übersichtliches, modulares Angebot
- Sauberes Zuhause
- Glattere Ausführung, weil Handwerker alle bei Avato angestellt sind
- Festpreisgarantie
- Termingarantie

2011 zeigt eine erfreuliche Geschäftsentwicklung

Umsatz pro Monat (ohne Voraus- oder Anzahlungen)
in Euro

AKTUELLE ENTWICKLUNG



**Erfolg in Skandinavien
("proof of concept")**

**Übertragung auf Deutschland
(deutlich größerer Markt)**

**Risikoarme Kunden-
gruppen**

**Bessere Produkte für Kunden,
dennoch profitabel für WLI**

**Effiziente EDV und
Prozesse**

**Kleine Stückzahlen, die von
großen Versicherern nicht
verarbeitet werden können**

**Zugang zu Kunden
über Afinity Partner***

**Geringe Vertriebskosten und
aus Kundensicht glaubwürdiger
Vertriebskanal**

* Verbände, Unternehmen, Vereine, Clubs, Gewerkschaften, etc.

Die WLI ist in Skandinavien extrem erfolgreich

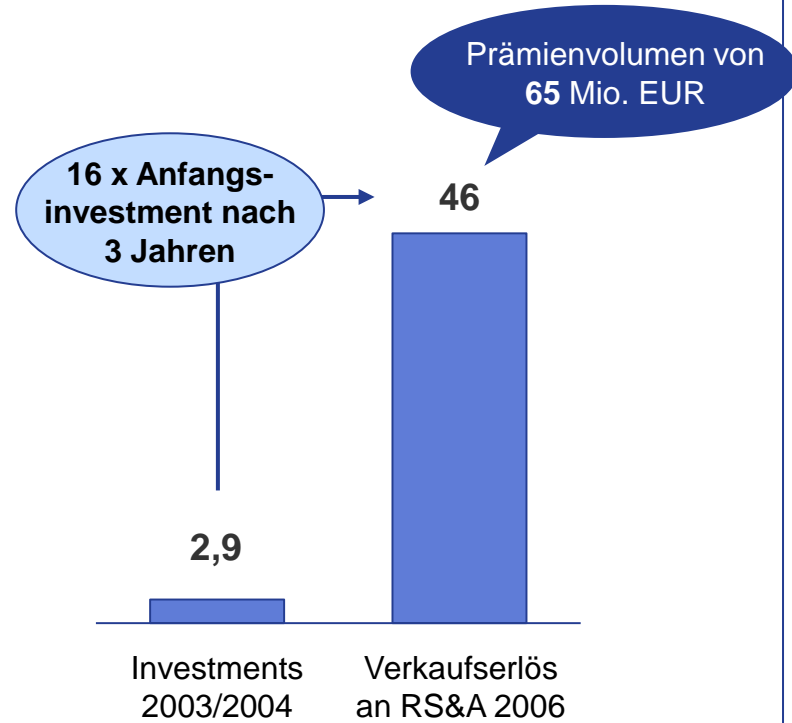
Privatkunden



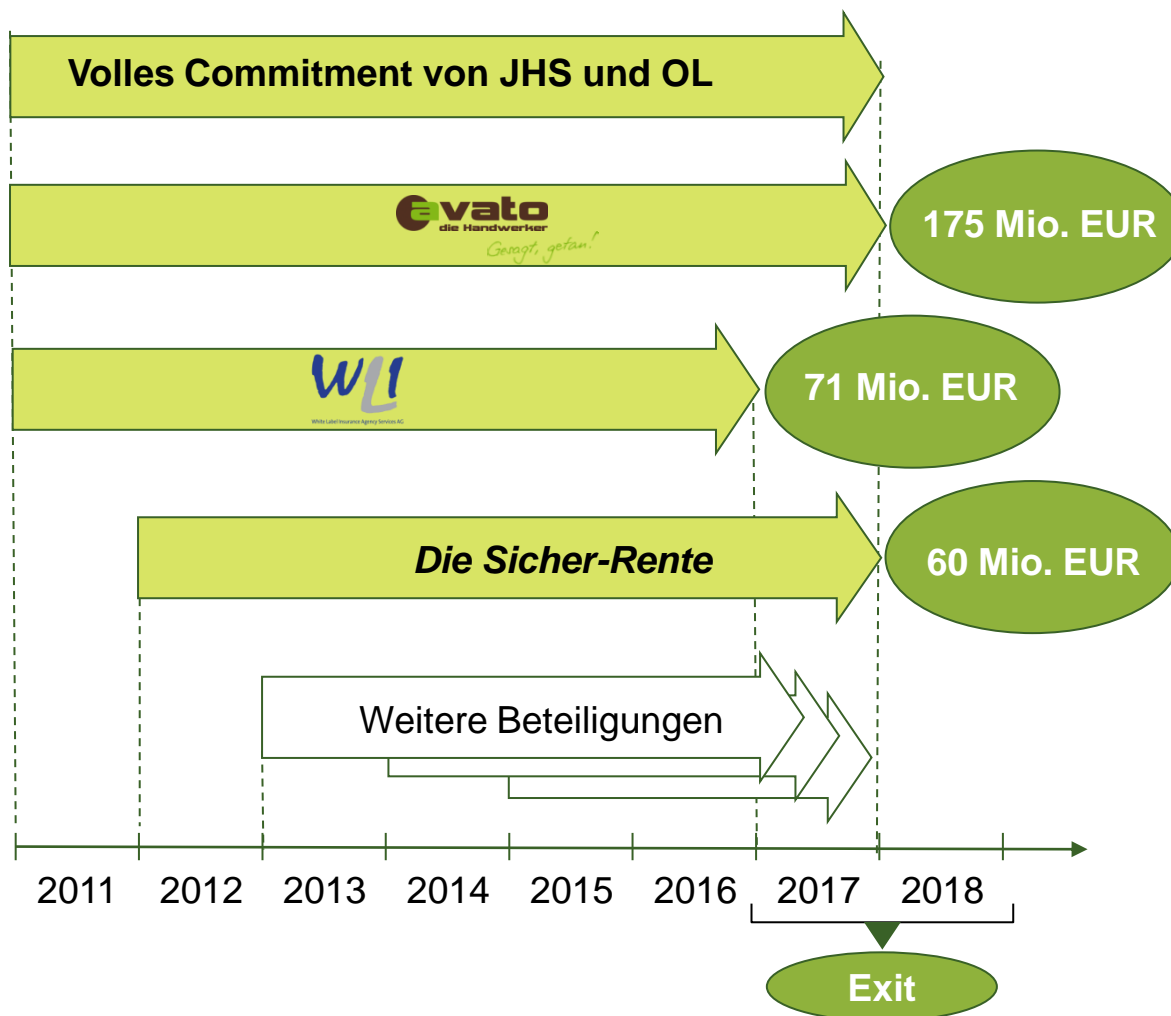
Geschäftskunden



Cash Flow von/an Eigentümer
in Mio. EUR



2017/18 bietet Innovation Park seinen Gesellschaftern klare Exit-Möglichkeiten



Exit 2017/2018

- **Vorgehen**
 - Jeder Gesellschafter definiert eigenen Umfang des Exits
 - Anschließend Verkauf dieses Pakets als (Teil-) Exit*
 - Angepasste Fortsetzung und Neustrukturierung von Innovation Park
- **Commitment**
 - Die IP-Geschäftsführung wird aktiv eine kompetitive Vermarktung betreiben und alles unterlassen, was einen Verkauf zu marktgängigen Konditionen stört.
 - Anderenfalls Möglichkeit der Abwahl Ende 2018 durch qualifizierte Mehrheit der Gesellschafter **

*Dabei Vorkaufsrecht aller Gesellschafter.

**Die Top 3 Gesellschafter haben gleich viele Stimmrechte wie der viertgrößte Gesellschafter. Keine zwei Gesellschafter können alle anderen überstimmen.

Innovation Park ist fundamental anders konstruiert als Venture Capital oder Private Equity Fonds

