

PROUT AG

Unternehmensdarstellung

- I. Entwicklung der PROUT AG
- II. Geschäftsansatz im Überblick
- III. Suchprofil im Überblick
- IV. Der Beteiligungsmarkt im deutschen Mittelstand
- V. Fakten und Zahlen
- VI. Kapitalsituation der PROUT AG
- VII. Wir über uns – Das Management Team
- VIII. Kontakt

I. Entwicklung der PROUT AG

Entwicklung der PROUT AG zur Beteiligungsgesellschaft

- 1986 Gründung, 1999 IPO als Druckerspezialist und Softwarelösungsanbieter
- 2002 Einstieg von K.M. Eickmeyer als Sanierer und Investor bei der PROUT AG vor dem Hintergrund, die PROUT AG in eine Beteiligungsgesellschaft umzubauen
- 2004 Ausgliederung der Teilbetriebe „Software“ + „Hardware“ in separate GmbHs
- 12/04 Veräußerung der Prout Services + Hardware GmbH an die senas AG
- 2005 Kapitalglättung mit anschl. Barkapitalerhöhung

I. Entwicklung der PROUT AG

Turnaroundinvestor – PROUT AG

- 04/05 Verkauf von 49% der Prout Software GmbH an Global-e-net
- 12 / 2005 Veräußerung der restlichen 51% an der Prout Software GmbH
 - 12 / 2005, 03 / 2006 und 03 / 2007 weitere Barkapitalerhöhungen
 - 2006 Etablierung der PROUT AG als Turnaroundinvestor

II. Geschäftsansatz der Prout AG im Überblick

Die **PROUT AG** ist eine börsennotierte Beteiligungsgesellschaft, die auf den Erwerb und die aktive Restrukturierung von mittelständischen Firmen in Turnaround-Situationen fokussiert ist.

Die Prout AG beteiligt sich konkret an:

- mittelständischen Unternehmen in Umbruchsituationen
- Konzerntochtergesellschaften (Abspaltungen), bei denen operatives Verbesserungspotential vorliegt

Durch die aktive Unterstützung des PROUT-Teams, ein stets unternehmerisches Engagement und schnelles und pragmatisches Handeln ist Prout AG in der Lage, langfristig die attraktive Rentabilität der jeweiligen Beteiligung im Markt zu generieren und dadurch den Unternehmenswert kontinuierlich zu steigern.

III. Suchprofil der PROUT AG im Überblick

■ Unternehmen

Mittelständische Unternehmen oder Konzerntochtergesellschaften im Bereich industrielle Fertigung oder Dienstleistungen

Unternehmen, die nicht länger zum Stammgeschäft der Konzernmutter gehören aber ungeklärte Nachfolgeregelungen zum Inhalt haben

■ Unternehmenssituation

Gesellschaften in Umbruchsituation (anstehender Strategiewechsel, Ertragsschwäche, nicht geregelte Unternehmensnachfolge etc)

■ Unternehmensgröße

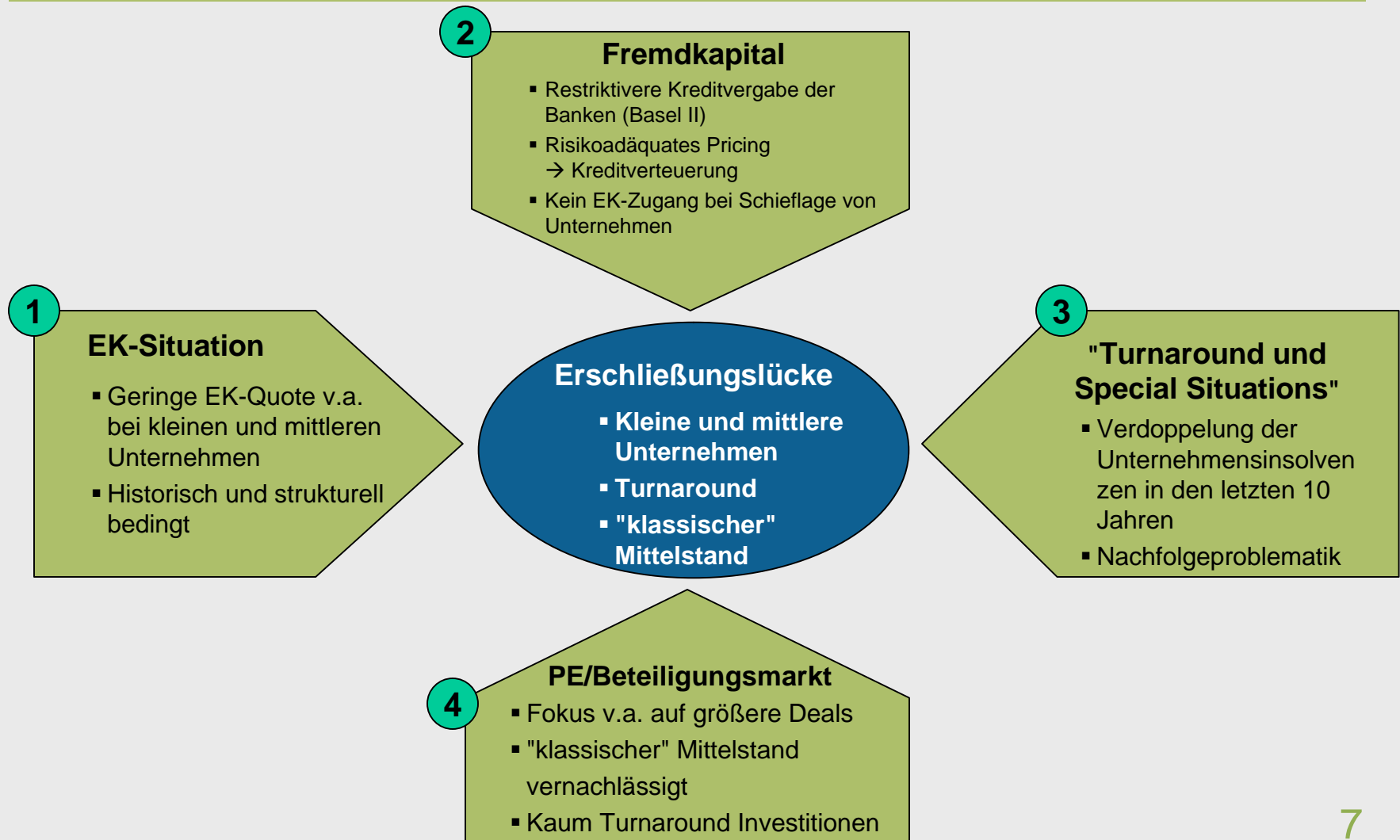
Umsatzgröße ab **€10 Mio** oder ca. 25 Mitarbeiter

■ Marktchance

Intakte Substanz (Produkt, Kundenstruktur, Markt, Entwicklungs-know-how, Marketing) garantiert Umsatzpotential

IV. Der Beteiligungsmarkt im deutschen Mittelstand

Gründe für den Eigenkapitalbedarf deutscher mittelständischer Unternehmen



IV. Der Beteiligungsmarkt im deutschen Mittelstand

Häufige Gründe für Eigenkapitalbedarf in Turnaround-Phasen

- Strategische Fehlentscheidungen
- Ungelöste Nachfolgesituationen
- Stillstand zwischen Banken, Management und Gesellschaftern
- Bilanzprobleme aufgrund von Fehlinvestitionen
- Fehlgeschlagene Expansion in ausländische Märkte
- Unzureichendes Controlling, Managementfehler
- Veränderte Rahmenbedingungen, Markt, Fiskalpolitik etc.

IV. Der Beteiligungsmarkt im deutschen Mittelstand

Veränderungen bei der Finanzierung- Mittelstandsfinanzierung vor neuen Herausforderungen

- Um im Wettbewerb bestehen zu können müssen mittelständische Unternehmen ihre Eigenkapitalsituation verbessern
- Hierbei kommt der Eigenkapitalzufuhr von außen besondere Bedeutung zu
- Die Bereitstellung von Beteiligungskapital leistet einen entsprechenden Beitrag zur Verbesserung der EK-Ausstattung mittelständischer Unternehmen
- Im Ergebnis werden sich die Finanzierungsstrukturen deutscher mittelständischer Unternehmen international üblichen Mustern annähern

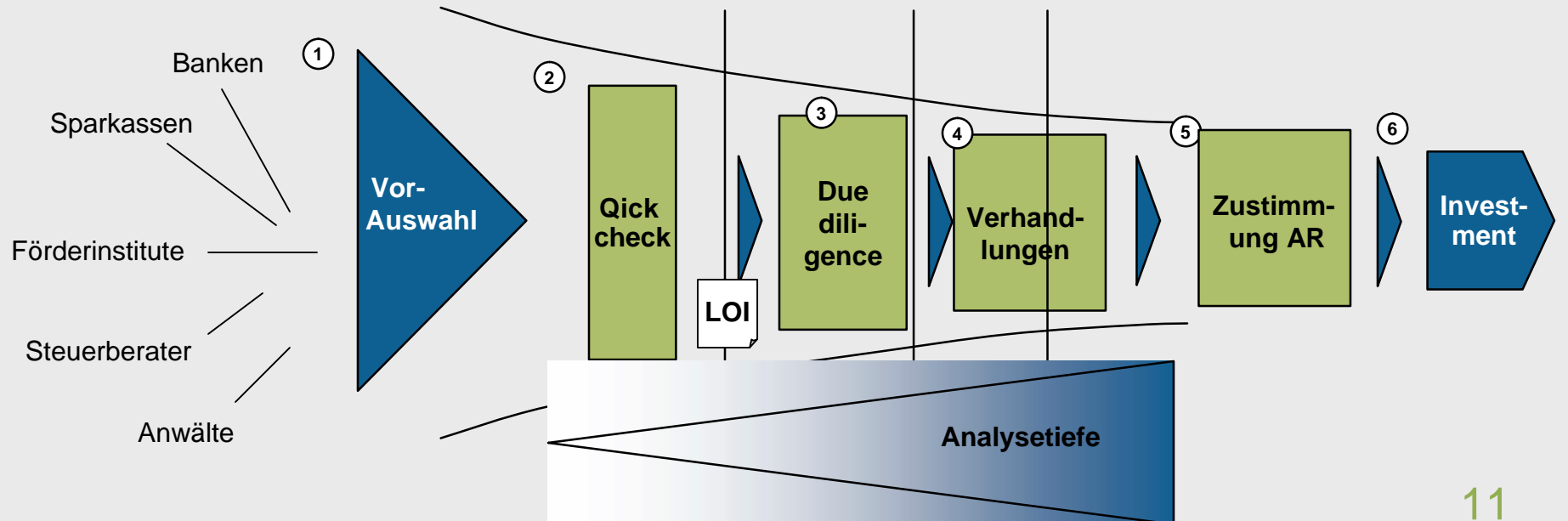
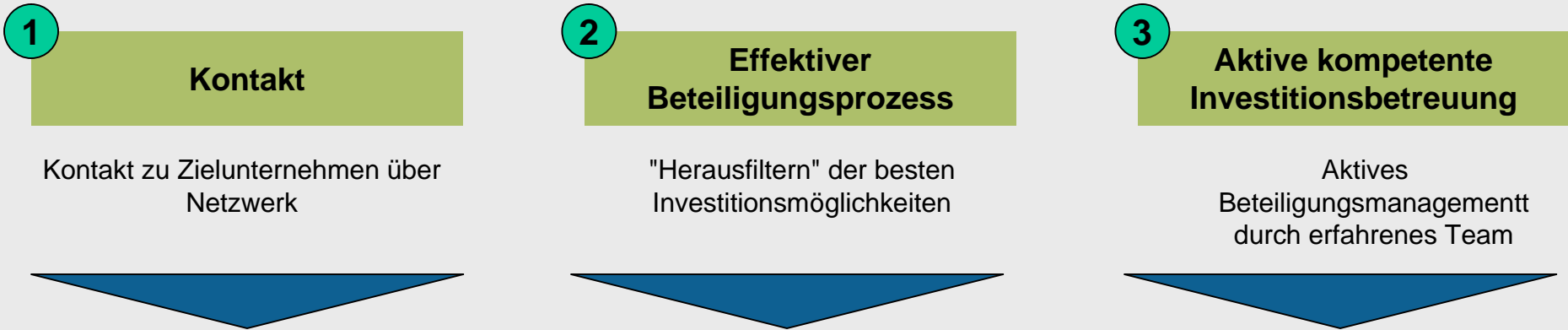
IV. Der Beteiligungsmarkt im deutschen Mittelstand

Veränderungen bei der Finanzierung- Mittelstandsfinanzierung vor neuen Herausforderungen

- Die für Deutschland typische Kreditorientierung wird einer stärkeren Marktorientierung weichen
- Das bankenaufsichtlich vorgeschriebene Rating erfordert von den Unternehmen zukünftig mehr Transparenz und Informationsaustausch mit den Finanzierungspartnern
- Die Finanzplanung / Controlling werden zu einer strategischen Aufgabe des Managements / Inhabers werden
- Zukünftig müssen bestehende Finanzierungspräferenzen überprüft und die Flexibilität hinsichtlich neuer Finanzierungsformen wie z.B. Beteiligungskapital erhöht werden

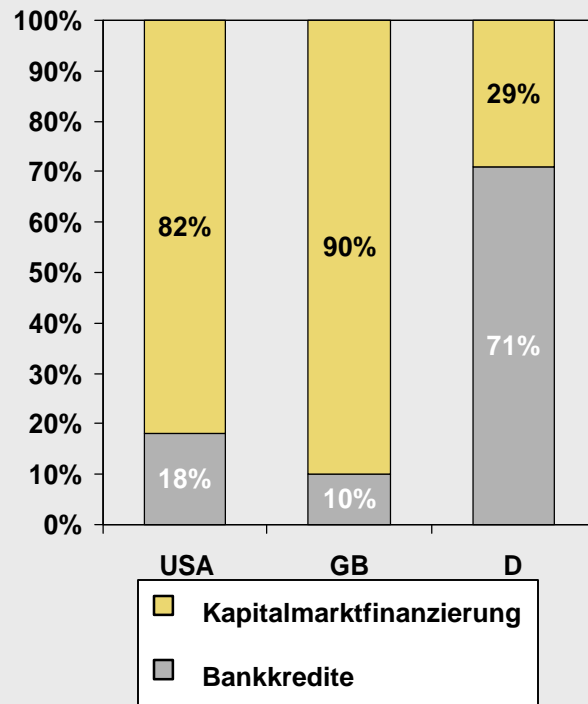
IV. Der Beteiligungsmarkt im deutschen Mittelstand

Der Beteiligungsprozess in drei Hauptschritten

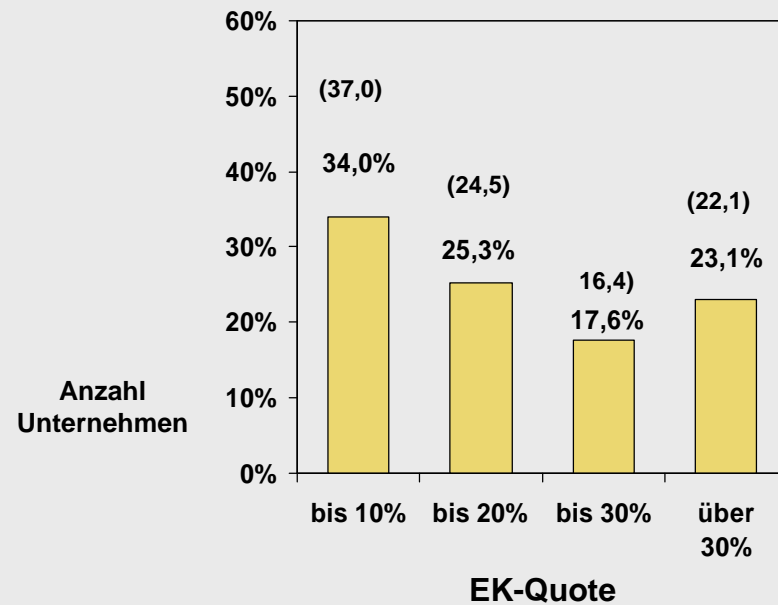


V. Fakten und Zahlen zu der Kapitalsituation des deutschen Mittelstandes

Finanzierung im Mittelstand im internationalen Vergleich



Eigenkapitalausstattung deutscher Unternehmen



() = Vorjahresangaben

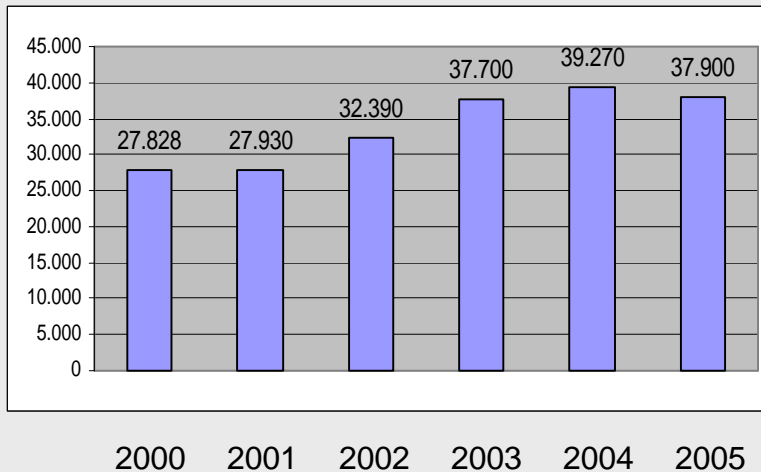
Quelle: Mittelstandsmonitor 2006/06, Angaben in % der Befragten

V. Fakten und Zahlen zu der Kapitalsituation des deutschen Mittelstandes

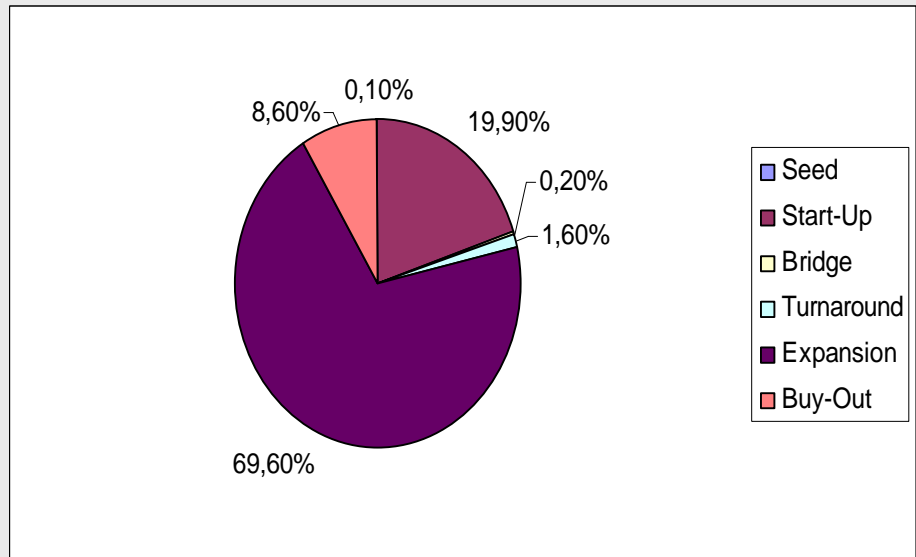
Entwicklung Insolvenzen und Turnaround Investitionen

Rückgang der Insolvenzen von 2004 auf 2005:

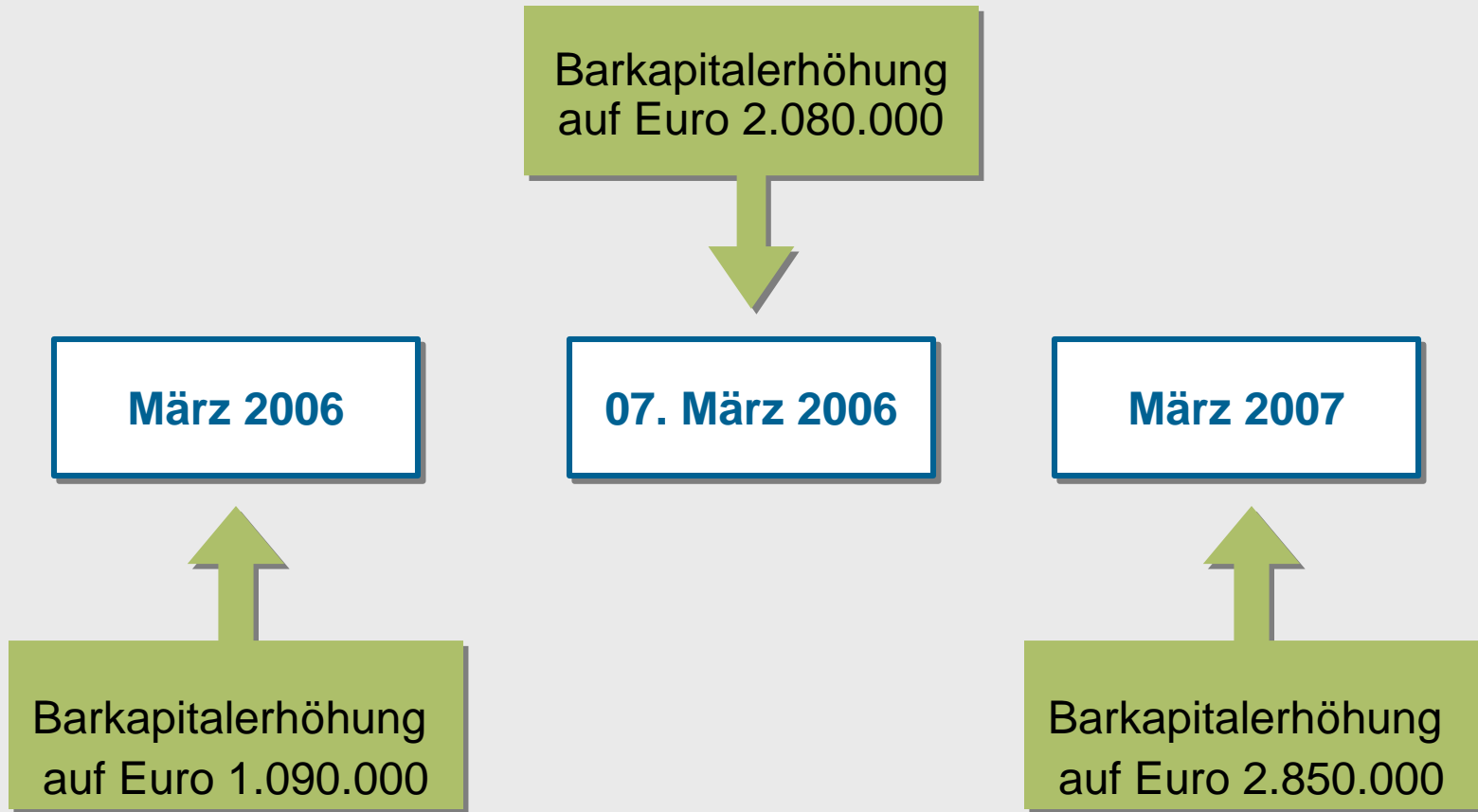
-3,5%



Investitionsarten der BVK⁽¹⁾ Mitglieder 2005



VI. Kapitalsituation der PROUT AG



VII. Wir über uns - Das Management Team

Unser Verständnis

- Wir sind Praktiker und Unternehmer, die Erfolg und Erfahrung aus gehobenen Führungspositionen vorweisen
- Wir sind Spezialisten für Unternehmen in schwierigen Situationen
- Wir sind Motor, Bindeglied und Koordinatoren in Restrukturierungsprozessen
- Wir kombinieren die optimalen Spezialisten für den Restrukturierungserfolg

Unser Anspruch

- Hohe Geschwindigkeit
- Auf den Punkt gebrachte Restrukturierung- bzw. Lösungskonzepte
- Konsequente Umsetzung mit Augenmaß
- Partnerschaftliche Zusammenarbeit

VII. PROUT AG – Management & Associates

PROUT AG **Frank Tom Schoeck**

- Prout AG, Vorstand
- Sanierung, Restrukturierung und Neuausrichtung von Unternehmen
- Produktion, Handel, Dienstleistung
- Branchen: Elektronik, Maschinenbau, Prozesstechnik, Kommunikation, IT, Software
- 15 Jahre Managementenerfahrung: Strategie; Treasury, Controlling, Finanzierung, Finanzwesen, Kapitalmarkt
- International: Osteuropa, AUT, UK, USA, NL

Exxent Management Team AG **Michael Bourjau**

- Exxent Management Team AG: Partner und Vorstand
- 5 Jahre Management Team AG, Sanierung, Restrukturierung und Neuausrichtung von Unternehmen
- 12 Jahre Industrie: CEO Tank & Rast, CEO C.H.A. Bauelemente AG,
- CFO Schaltbau AG, GF F. Burgmann GmbH & Co. KG
- 7 Jahre Managementberatung Roland Berger & Partner
- Diverse Aufsichtsratsmandate

Karl-Michael Eickmeyer

- 09/2002 bis 05/2006 CEO Prout AG
- Ab 05/2006 Sanierung, Restrukturierung und Neuausrichtung von Unternehmen
- Investor, Beirats- und Aufsichtsratsmandate
- Produktion, Handel, Dienstleistung
- Branchen: Konsumgüter, Elektronik, IT, Software, Neue Medien
- 25 Jahre Managementenerfahrung: Strategie, Finanzierung, Finanzmanagement, Marketing, Vertrieb
- International: Osteuropa, CH, AUT, NL, UK, Asien

Evergreen Capital Partners **Kim Berknov**

- CEA/ TCB/ DMAG, VC-Firmen, MD
- GE Capital ITS, IT-Vertriebspartner, GM/ MD
- McKinsey & Co, Berater
- AT&T/ NCR, USA, UK, Skandinavien, DK, Vertriebsleiter
- Versch. Gremien und Anfangsphasen
- MBA, IMD in Lausanne, Schweiz
- BA, Kopenhagen Business School

VII. PROUT AG – Management & Associates

**Accedo Ltd.
Marcel Meffert**

- Accedo Ltd & Tilia Group, MD
- Euro China Group, Vize-Präsident
- ICME Unternehmensberatung
- Versch. Gremien, Internationale Netzwerke
- MDP, IMD, Lausanne, Schweiz
- MBA, Uni of Bayreuth, Deutschland
- Deutsch / Hong Kong

**Mpk Rechtsanwälte
Dr.Axel Pfeifer, RA**

- Vorsitzender des Aufsichtsrats der PROUT AG
- Gesellschaftsrecht und M&A
- VC und Private Equity Transaktionen
- Kapitalmarktrecht und Corporate Finance
- Technologierecht
- Vertragsgestaltung in Industrie und Projektfinanzierung
- Juristisches Staatsexamen, Zweitstudien in anglo-amerikanischem Recht und Wirtschaftswissenschaften
- Rechtsanwalt seit 1991

VII. Referenzprojekte unserer Partner

Projekt

- Softwareentwicklung und Sondermaschinenbau
40 Mio. €Umsatz
- Künstl. Sehsysteme und -komponenten
- Feuerfeste Ofenausrüstung
- Internet-Software
33 Mio. €Umsatz



Erfolgsfaktoren der Umsetzung

- Trennung der Geschäftsfelder, Konzentration auf Umsatzbringer, Personalabbau
- Zentralisierung von Kernfunktionen, Personalabbau
- Verlagerung von Fertigungsteilen ins Ausland, Personalabbau
- Personal- und Kostenabbau, Einführung Hard-Selling-Vertriebsorganisation

VII. Referenzprojekte unserer Partner

Projekt

Erfolgsfaktoren der Umsetzung

- | | | |
|---------------------------------------------------|---|----------------------------------------------------|
| ■ Sondermaschinenbau | ➔ | ■ Optimierung Aufbau-/Ablauforganisation |
| ■ Medizinische Diagnosesysteme
10 Mio. €Umsatz | ➔ | ■ Überarbeitung
Internationalisierungsstrategie |
| ■ Softwareentwicklung
9 Mio. €Umsatz | ➔ | ■ Kostensenkungsprogramme |
| ■ Kosmetikherstellung und
Sondermaschinenbau | ➔ | ■ Reorganisation kaufmännischer
Bereich |

VIII. Kontakt

Kontakt

PROUT AG

BÜRO MÜNCHEN

Vorstand

Frank Tom Schoeck

schoeck@prout.de

Tel. 089-4508 1679 24

Fax 089-4508 1679 9

Postfach 10 12 31

80086 München

PROUT AG

BÜRO DARMSTADT

Tel. 06151-930-714

Fax 06151-930-749

info@prout.de

Röntgenstrasse 3

64291 Darmstadt