



**HKS
GROUP**

Life Science Investment Advisory

Investment-Beratung



Inhalt

Leistungen der HKS GROUP	3
Systematisches Vorgehen	4
Transparenter Ablauf	5
Die HKS GROUP	6
Die HKS Partner	7
Kontakt	8

Leistungen der HKS GROUP

Wir unterstützen innovative Unternehmen aus dem medizinisch-pharmazeutischen Sektor bei der Gestaltung und Umsetzung ihrer Finanzierung, durch:

- Ausarbeitung individueller und maßgeschneiderter Finanzierungs-Strategien
- Schaffung der notwendigen Informations-Grundlagen für externe Investoren
- Identifizierung und Vorauswahl geeigneter Investoren (national sowie international)
- Ansprache ausgewählter Investoren, Vorbesprechungen und Herstellung des persönlichen Kontaktes zwischen interessierten potentiellen Investoren und dem Mandanten
- Professionelle Begleitung und Unterstützung aller Verhandlungen bis zum Abschluss

Systematisches Vorgehen

Das Vorgehen der **HKS GROUP** ist grundsätzlich auf den jeweiligen Einzelfall ausgerichtet und berücksichtigt immer die individuelle Situation des Mandanten. In den meisten Fällen sind die folgenden 8 Schritte relevant:

- Vorbereitung und Analyse
- Fragen und Antworten
- Abstimmung der Strategie
- Erstellen von Präsentationsunterlagen
- Zusammenstellung und Abstimmung der Investoren-Kontaktliste
- Gezielte Investorenansprache
- Generierung von Interessenbekundungen und Herstellung von Direktkontakten mit dem Mandanten
- Leitung und Begleitung der Verhandlungen bis zum Abschluss

Transparenter Ablauf

Im Rahmen eines erteilten Mandates gehen wir üblicherweise wie folgt vor:

Schritte	Aktivität	Ergebnis
1. Vorbereitung und Analyse	Sichtung von Unterlagen, Business Plänen, Publikationen, Patenten usw.	Tiefes Verständnis von: Projekt, Beteiligten, Hintergrund, Zielsetzung usw.
2. Fragen und Antworten	Diskussion und Abklärung offener Fragen mit dem Auftraggeber	Umfassende Transparenz und klares Verständnis des Projekts
3. Abstimmung der Strategie	Ausarbeitung einer Strategie und Abstimmung mit dem Auftraggeber	Eingrenzung der Investoren-Zielgruppe(n) und der Art der Investoren-Ansprache
4. Präsentationsunterlagen	Entwicklung des Investment-Angebotes und der erforderlichen begleitenden Unterlagen	Versandfertige schriftliche Unterlagen zur Investoren-Ansprache
5. Investoren-Kontaktliste	Erstellung einer Investoren-Longlist nach Kategorien gemäß Strategie (siehe 3.)	15-30 ausgewählte, vor-researchierte und relevante Investoren mit entsprechend passender Anlagepräferenz
6. Investorenansprache	Systematische Kontaktaufnahme mit den Investoren, Projektvorstellung und Beantwortung von Fragen	Generierung von i.d.R. 5-7 ernsthaften Interessenten
7. Interessenten und Direktkontakte	Diskussion, Vorverhandlungen, ernsthafte Interessenbekundungen, danach Herstellung Direktkontakt mit dem Auftraggeber	Vorlage von 2-4 „Letter of Interest“, Beginn direkter Gespräche zwischen Investoren und Auftraggeber
8. Verhandlungen und Abschluss	Orientierende und ggfs. moderierende Begleitung der Verhandlungen	Abschluss einer für beide Seiten zufriedenstellenden Investitionsvereinbarung

Die HKS GROUP

Die HKS GROUP ist ein Zusammenschluss erfahrener Unternehmer, die im Bereich des Medizin- und Pharma-Wesens als auch auf Investorenmenseite sehr gut vernetzt sind - national und international. Nach mehrjähriger fallweiser Zusammenarbeit der drei Partner beschlossen diese, die Zusammenarbeit zu intensivieren und als HKS GROUP als konsistentes Leistungspaket anzubieten.

Die HKS Group versteht sich nicht als klassisches Consulting-Unternehmen, sondern legt höchsten Wert auf die persönliche, erfolgsorientierte Zusammenarbeit mit dem Mandanten. Unter Erfolgsorientierung verstehen wir die kurz-, mittel- und langfristige Erreichung der Ziele des Mandanten, ohne Wenn und Aber. Hier eingeschlossen ist der Rückgriff auf unsere langjährige Erfahrung - national und international - sowohl im Medizin- und Pharma-Sektor als auch im grossen, sehr heterogenen Feld von spezialisierten Investoren und Investmentfirmen im In- und Ausland.

Mit der Spezialisierung auf Unternehmen aus dem Medizin-, Pharma- und Gesundheitsbereichs legen wir den Fokus auf ein Branchensegment, das insbesondere in Europa vor grossen Herausforderungen und auch Umbrüchen steht. Bei der notwendigen Konzentration auf Forschungs- und Entwicklungsaufgaben - und dies in einem hochkompetitiven Umfeld - ist es verständlich, dass Forscher und Unternehmer nur schwer Zugang zu den vielfältigen Finanzierungsmöglichkeiten finden. Dies gilt insbesondere für junge Unternehmen, die sich noch in der Forschungs- und/oder Zulassungsphase befinden.

Die Partner der HKS Group bieten ihre versierte Unterstützung nach Maß dort an, wo sie für Unternehmen auf Finanzierungssuche die grösste Hebelwirkung verspricht.

Kurzprofile der HKS Partner

Andreas Hopfenblatt, selbstständiger Unternehmer aus Freiburg. Inhaber/Gesellschafter mehrerer Unternehmen aus dem Bereich Medizin, erneuerbare Energien und Gesundheitswesen. International sehr gut vernetzt mit über 20-jährigem Schwerpunkt in Asien und Afrika. Aus eigener Erfahrung beim Kauf, Übernahme und Verkauf von Unternehmen besteht nicht nur ein internationales Kontakt-Netzwerk, sondern auch die Fähigkeit, Verhandlungen erfolgreich zum Abschluss zu bringen.

Klaus H. Kober, Dipl.-Betriebswirt (FH) ist im gesamten deutschen Gesundheitssektor professionell und nachhaltig vernetzt. Seit 1981 war er in verschiedenen Führungspositionen kommunaler und privater Kliniken tätig. Seit 20 Jahren arbeitet er erfolgreich als selbstständiger Managementberater. Im Rahmen seiner Tätigkeit arbeitet er im gesamten Ökosystem der Gesundheitswirtschaft, insbesondere an den Schnittstellen von Wirtschaft, Wissenschaft und Politik. Darüber hinaus kann er auf viele langjährige Lehraufträge der Hochschulen in Ansbach, Bernburg und Neu-Ulm zurückblicken. Bis 2017 war er Mitglied des Verwaltungsrats der Techniker Krankenkasse.

Jürgen Schlichting, lic.rer.pol. (Wirtschaftswissenschaften Uni Freiburg/Deutschland und Basel/Schweiz). Inhaber und Geschäftsführer der SBC International GmbH, Schweiz; Tätigkeitsschwerpunkt im Bereich Investment Consulting - Zusammenführung von Unternehmen und geeigneten Investoren (Start-Up-, Wachstums- und Projektfinanzierung). Erfahrungshintergrund: Nach dem Studium mehrere Jahre Tätigkeit bei der Prognos AG Basel im Bereich Wirtschaftspolitische Beratung, danach Leiter international finanzierter Projekte in Lateinamerika, Afrika und Asien und Management eines international tätigen Consulting-Unternehmens. Seit 20 Jahren Beratung von Unternehmen bei der Positionierung in internationalen Märkten sowie bei der strategischen Entwicklung nachhaltiger Geschäftsmodelle.

Kontakt

Diese Broschüre wurde überreicht durch:



Klaus H. Kober

Tel. +49 (0) 160 97 51 92 71

Email: kkober@kober-management.com



Jürgen Schlichting

Tel + 41 (0) 76 346 02 34

Email: j.schlichting@sbc-international.ch



Andreas Hopfenblatt

Tel. +49 (0) 160 888 888 8

Email: andreas@hopfenblatt.com