



Deutsche
Mittelstandsfinanz

Unternehmenspräsentation

>> Inhalt

Über uns	5
Managing Director	
Dr. Patrick Schmidl	6
Stefan Lorenz	7
Leistungsspektrum Übersicht	8
Erwerb & Veräußerung von Unternehmen	9
Corporate Finance Beratung	10
Strategische Unternehmensentwicklung	11
Nachfolgeberatung	12
Controlling-Beratung	13
Beratung von Managementteams	14
Senior Advisor	
Uwe Harnischfeger	15
Robert Hönig	16
Prof. Dr.-Ing. Gunther Küspert	17
Alexander Röntgen	18



>> Über uns

Wir sind ein unabhängiges Beratungsunternehmen, das sich auf Fragen rund um den Kauf und Verkauf von Unternehmen, die Unternehmensfinanzierung und das hierfür erforderliche Berichtswesen spezialisiert hat. In ausgewählten Sonderfällen beteiligen wir uns auch mit eigenen Mitteln an Unternehmen.

Unsere Kunden

Die von uns betreuten Unternehmen haben in der Regel einen Umsatz von EUR 5 Mio. bis EUR 150 Mio. In diesem Segment verfügen wir über umfangreiche Beratungserfahrungen bei Unternehmenskäufen und -verkäufen. Zu unseren Mandanten gehören mittelständische Unternehmer, Konzerne, die sich von Teilbereichen trennen, Finanzinvestoren, Banken und Managementteams im Rahmen von Management Buyouts im gesamten deutschsprachigen Raum.

Unser Leistungsstandard

Wir kennen die besonderen Anforderungen mittelständischer Unternehmen im Rahmen von Unternehmenstransaktionen. Durch den umfangreichen Erfahrungsschatz unserer Partner können wir auch bei mittelgroßen Unternehmenstransaktionen einen Beratungsstandard gewährleisten, wie er allgemein erst bei deutlich größeren Transaktionen üblich ist.

>> Managing Director

Dr. Patrick Schmidl bringt umfangreiche Erfahrungen aus mittelständischen Transaktionen aus seiner Zeit als Investment Director bei der LRP Capital und als M&A-Berater für das Bankhaus Rothschild mit. Aufgrund seiner Tätig-

keit für den Chemie-Konzern Clariant kennt er auch die praktischen Bedürfnisse und Anforderungen, die sich auf Unternehmensseite im Rahmen einer Unternehmenstransaktion ergeben.

Erfahrung

Dr. Schmidl hat u.a. die Mehrheitsübernahme der CS Consulting AG, Hannover und mehrere Zukäufe für diese betreut.

CS Consulting entwickelte sich in dieser Zeit zu einem der zehn größten IT-Beratungshäuser für Banken und Versicherungen in Deutschland. Patrick Schmidl war Geschäftsführer der Konzernholding und war Mitglied des Aufsichtsrats der CS Consulting AG.

Dr. Schmidl studierte Betriebswirtschaftslehre an der WHU Koblenz, im MBA-Programm der Texas A&M University sowie an der Université Libre de Bruxelles. Er erhielt für seine Dissertation zur Internationalisierung der langfristigen Unternehmensfinanzierung den Grad Dr. rer. pol. (summa cum laude).

Patrick Schmidl ist Mitglied des Bundesverbands M&A und des Verbands Deutscher Treasurer.

>> Dr. Patrick Schmidl

Managing Director | Diplom-Kaufmann



patrick.schmidl@dmfin.com

Mobil: +49 (0)178 - 92 11 234

>> Managing Director

Stefan Lorenz bringt fundierte Kenntnisse aus den Bereichen Wirtschaftsprüfung und Unternehmenstransaktionen bei mittelständischen Unternehmen aus seiner Tätigkeit bei KPMG und der LRP Capital mit.

Erfahrung

Bei KPMG hat er als verantwortlicher Manager in den Bereichen Prüfung und Transaction Service gesetzliche Abschlussprüfungen und Unternehmenstransaktionen bei mittelständischen Unternehmen und börsennotierten Unternehmen durchgeführt. In seiner Zeit bei der LRP Capital hat er als Senior Investment Manager Investitionen in mittelständische Unternehmen verantwortet.

Stefan Lorenz hat u.a. die Mehrheitsübernahme der OLIGO Lichttechnik GmbH, Hennef betreut. OLIGO hat dabei den Wechsel von einem familiengeführten Unternehmen zu einem durch einen Finanzinvestor begleiteten Unternehmen erfolgreich vollzogen. Stefan Lorenz war zudem Geschäftsführer der lighting + design GmbH Mainz, der Holding-Gesellschaft der OLIGO.

Stefan Lorenz studierte Volkswirtschaftslehre an den Universitäten Mannheim und Bonn. Er hat in 2002 die Prüfung als CPA absolviert und wurde 2005 zum Wirtschaftsprüfer bestellt.

Stefan Lorenz ist Mitglied beim Institut der Wirtschaftsprüfer.

Seine Beratungsschwerpunkte liegen in allen Facetten von Unternehmenstransaktionen, im Coaching von Existenzgründern und Unternehmern sowie in der Beratung bei Nachfolgeregelungen.

>> Stefan Lorenz

Managing Director | Diplom Volkswirt, CPA



stefan.lorenz@dmfin.com

Mobil: +49 (0) 151 - 29 10 49 81

>> Unser Leistungsspektrum

Die Deutsche Mittelstandsfinanz berät Unternehmer, Gesellschafter, Investoren und Manager im Rahmen von Unternehmenskäufen sowie -verkäufen, Bilanzoptimierungen sowie in allen zentralen Fragen der Unternehmensfinanzierung. Aufgrund des breiten Erfahrungshintergrunds unserer Partner (Investmentbanking, Wirtschaftsprüfung, Industrie und Private Equity) und eines umfangreichen

Netzwerks in die Bereiche Unternehmenskunden und Akquisitionsfinanzierung führender Banken, strategische Unternehmensberatung, Personalberatung und zu einer Vielzahl von Unternehmern unterschiedlichster Branchen kann die Deutsche Mittelstandsfinanz Unternehmenstransaktionen sehr viel umfassender begleiten als viele andere M&A-Beratungshäuser.

Typische Fragestellungen, bei denen die Deutsche Mittelstandsfinanz der geeignete Partner ist:

- Wie finde ich die geeignete Nachfolgelösung für mein Unternehmen?
- Wie stelle ich sicher, dass ich als Manager/Gesellschafter den richtigen Finanzinvestor auswähle?
- Wie erhalte ich eine angemessene Vertragsgestaltung?
- Welche Anforderungen stellt ein neuer Gesellschafter/ eine Bank an das Unternehmensreporting?
- Wie kann ich kurzfristig ein modernes Controlling mit vertretbarem Aufwand realisieren?
- Wie überzeuge ich meine Gläubiger davon, einer finanziellen Restrukturierung zuzustimmen?
- Wie kann ich meine Bank davon überzeugen, die bestehenden Kreditlinien zu erweitern?
- Wie kann ich meine Eigenkapitalbasis stärken?
- Ich möchte einen strategischen Zukauf vornehmen:
 - Wie finde ich ein geeignetes Zielunternehmen?
 - Wie überzeuge ich den Eigentümer, zu veräußern?
 - Wie kann ich den Kaufpreis finanzieren?
- Wie kann das Finanzierungsproblem für den Nachfolger gelöst werden?



>> Erwerb und Veräußerung von Unternehmen

Der Erwerb und die Veräußerung von Unternehmen oder Unternehmensteilen sind aufwendige Projekte, die das Management eines Unternehmens ohne Beratung erheblich vom operativen Geschäft abhalten. M&A-Transaktionen sind zudem in der Regel einmalige Projekte, die besonderes Know-how erfordern, das normalerweise nicht im Unternehmen oder im Gesellschafterkreis vorgehalten wird. Durch den umfangreichen Erfahrungsschatz unserer Partner können wir wesentliche Risiken solcher Transaktionen frühzeitig erkennen und diese vermeiden.

Durch die Aufbereitung der zur Verfügung stehenden Unternehmensunterlagen und die Initiierung (bzw. Beherrschung) von Wettbewerbssituationen erhöhen wir die Transaktionssicherheit. Dies führt im Verkaufsprozess zu höheren Veräußerungserlösen und im Erwerbsfall zu niedrigeren Preisen bei geringeren unternehmerischen Risiken. Die Transaktionen werden durch unsere professionelle Projektbetreuung deutlich beschleunigt. Zudem können bessere Bankkonditionen bei einer anteiligen Fremdfinanzierung erreicht werden.

Typische Aufgaben, die wir im Rahmen von Unternehmenstransaktionen wahrnehmen:

- Identifikation potentieller Erwerber bzw. von geeigneten Zielunternehmen
- Entwicklung einer Veräußerungsstrategie (z.B. offene Auktion, verdeckte Auktion, Ansprache „natürlicher“ Erwerber)
- Vertrauliche Ansprache von potentiellen Erwerbern bzw. Veräußerern
- Durchführung von Marktstudien
- Durchführung von Due Diligence-Prüfungen und Zusammenstellung von Due Diligence Teams
- Wertermittlung und Entwicklung eines Finanzierungskonzepts (im Erwerbsfall)
- Identifikation von Synergiepotentialen
- Erstellung eines Informationsmemorandums
- Entwicklung einer optimalen Transaktionsstruktur aus wirtschaftlicher und steuerlicher Sicht
- Eine finanziell optimale rechtliche und steuerliche Strukturierung der Transaktion
- Ansprache von akquisitionsfinanzierenden Banken und Verhandlungsführung
- Ggf. Ergänzung des Managementteams
- Verhandlungsführung im Rahmen des Verkaufs bis zum Vertragsabschluss
- Post-Merger Integration

>> Corporate Finance Beratung

Unter Corporate Finance Beratung verstehen wir alle Dienstleistungen rund um die Unternehmensfinanzierung, die zur Stärkung der Finanzierungskraft eines Unternehmens gehören.

Hierunter fallen insbesondere folgende Dienstleistungen:

- Aufnahme eines Minderheitsgesellschafters im Rahmen einer Wachstumsfinanzierung
- Einwerbung von Mezzaninekapital
- Restrukturierung der Fremdfinanzierung im Rahmen von Bankgesprächen
- Erstellung von Wertgutachten und Fairness Opinions
- Einwerbung von Fördermitteln des Bundes und der Europäischen Union



Die Deutsche Mittelstandsfinanz verfügt über ein hervorragendes Netzwerk zu möglichen Unternehmensfinanzierern wie Finanzinvestoren, Family Offices, mittelständischen Beteiligungsgesellschaften, Banken und Förderinstituten. Wir helfen Unternehmen dabei, die vorliegenden Informationen so aufzubereiten, wie sie mögliche Geldgeber für ihre Entscheidungsfindung benötigen.

>> Strategische Unternehmensentwicklung

Aufgrund unserer umfangreichen Erfahrungen sind wir ein anerkannter Ratgeber in Fragen der strategischen Unternehmensentwicklung im deutschsprachigen Mittelstand.

Zu unseren Beratungsfeldern gehören dabei:

- Entwicklung von Internationalisierungskonzepten (auch Identifikation von Zielunternehmen im Ausland)
- Beratung ausländischer Konzerne bei der Etablierung im deutschen Markt durch Zukäufe
- Beratung zur Unternehmenssicherung bei akuten Unternehmenskrisen
- Mediation bei Konflikten und ggf. Betreuung von Änderungen im Gesellschafterkreis
- Etablierung von zukunftsfähigen Organisationsstrukturen
- Einführung einer strategischen Unternehmensplanung im Unternehmen
- Entwicklung und Verhandlung von Kooperations- und Lizenzverträgen

>> Nachfolgeberatung

Nachfolgeregelungen sollten möglichst frühzeitig vorbereitet werden. Dies erhöht die Chancen, die für den Unternehmer optimale Lösung zu finden.

Dabei kommen insbesondere folgende Lösungen in Betracht:

- Übergabe an einen Nachfolger im Rahmen einer Veräußerung (Management-Buyout bzw. Buyin)
- Aufnahme eines Finanzinvestors in den Gesellschafterkreis
- Veräußerung an einen ausgewählten strategischen Erwerber



Ein Ziel kann die Erlösmaximierung im Zuge einer Unternehmensveräußerung sein, häufig werden jedoch auch Faktoren wie die Sicherung des Lebenswerks und die soziale Verantwortung gegenüber den Mitarbeitern von besonderer Bedeutung sein. Gemeinsam mit dem Unternehmer finden wir die richtige Nachfolgelösung.

Typische Aufgabenstellungen, die wir dabei wahrnehmen:

- Mediation bei Konflikten und ggf. Betreuung von Änderungen im Gesellschafterkreis
- Erörterung und Identifizierungen sinnvoller Handlungsalternativen
- Durchführung einer Unternehmensbewertung
- Ggf. Optimierung der bestehenden Controllingssysteme zur Erhöhung des Unternehmenswerts
- Ggf. Erstellung einer Mittelfristplanung
- Festlegung des Transaktionsprozesses (sehr gezielte Ansprache vs. breite Ansprache)
- Identifikation potentieller Käufer und ihre vertrauliche Ansprache
- Erstellung eines Unternehmensmemorandums
- Errichtung eines Datenraums
- Vorbereitung einer Managementpräsentation
- Sicherstellung einer steuerlichen Optimierung
- Verhandlungsführung bis zum Vertragsabschluss

>> Controlling-Beratung

Zu unseren Beratungsfeldern gehören dabei:

Eine professionell erarbeitete Unternehmensplanung

- Sie sorgt für Vertrauen im M&A-Prozess und ist das Herzstück einer integrierten Unternehmenssteuerung.

Ein intelligent konzipiertes, monatliches Berichtswesen

- Es sorgt in der Kommunikation mit Eigen- und Fremdkapitalgebern während und nach M&A-Prozessen für Vertrauen und dient als Führungs- und Entscheidungsgrundlage.



>> Beratung von Managementteams

Sieht ein Managementteam die Chance, das eigene oder ein fremdes Unternehmen zu erwerben oder wird es dazu sogar eingeladen, sollte es sich unbedingt selbst beraten lassen. Insbesondere sollte das Managementteam dabei die direkte Ansprache des Eigentümers vermeiden.

Während eine solche Beratung in angelsächsischen Ländern heute schon üblich ist, wird hierauf in Deutschland weitgehend verzichtet. Die Deutsche Mittelstandsfinanz ist dabei aufgrund der umfangreichen Erfahrungen mit Finanzinvestoren ein besonders geeigneter Ratgeber für Managementteams.

Typische Aufgabenstellungen, bei denen wir ein Managementteam unterstützen:

- Vertrauliche Ansprache des Eigentümers, ohne dabei die Initiative des Managements offen zu legen
- Ermittlung eines angemessenen Übernahmepreises und Entwicklung eines Finanzierungskonzepts
- Identifikation der Wachstumschancen gemeinsam mit dem Managementteam
- Zusammenführung des Managementteams mit geeigneten Co-Investoren
- Strukturierung der Transaktion und der Management-Incentive-Programme
- Wahrnehmung der Interessen des Managements gegenüber den Co-Investoren
- Ansprache von akquisitionsfinanzierenden Banken und Verhandlung mit diesen
- Steuerliche und rechtliche Optimierung der Transaktion für das Management
- Ggf. Ergänzung des Managementteams
- Beratung gegen Beteiligung an der Transaktion, falls gewünscht
- Verhandlungsführung bis zum Vertragsabschluss

>> Über unsere Senior Advisor

Deutsche Mittelstandsfinanz verfügt über ein umfangreiches Netzwerk zu aktiven und hochkarätigen Persönlichkeiten aus verschiedenen Branchen, die einerseits die Deutsche Mittelstandsfinanz bei der Durchführung von Mandanten unterstützen und zum anderen durch ihre Sektor-Expertise unseren Kunden helfen, Potentiale zu realisieren.

Herr Harnischfeger ist Gründer und Geschäftsführender Gesellschafter der HPP Harnischfeger, Pietsch & Partner Strategie- und Marketingberatung GmbH, Frankfurt. Er verfügt über eine umfassende und langjährige Beratungsexpertise in diversen industriellen Branchen mit

Schwerpunkten in der Automobilindustrie, B2B-Dienstleistungen, dem Maschinen- und Anlagenbau sowie in der Bauzulieferindustrie.

Erfahrung

Vor dem MBO und der Gründung von HPP am 01.07.1996 war Herr Harnischfeger Geschäftsführer einer Daimler Tochtergesellschaft. Sein industrieller Erfahrungshintergrund stützt sich auf berufliche Stationen als Marketing Berater im zentralen Stab des Vorstandsvorsitzenden der AEG AG und als Produkt-/Marketing-Manager International bei der Carl Freudenberg AG.

HPP verfügt zudem über eine umfangreiche Branchenexpertise in den Bereichen Automotive, Maschinenbau, Chemische Industrie und Telekommunikation.

>> Uwe Harnischfeger



>> Über unsere Senior Advisor

Herr Hönig ist Mehrheitsaktionär und Geschäftsführer des Atlas Zentrums für Unternehmensführung AG, Bern, ein Zusammenschluss deutscher und Schweizer Unternehmer, die als Executive Coaches und Interim-Geschäftsführer tätig sind.

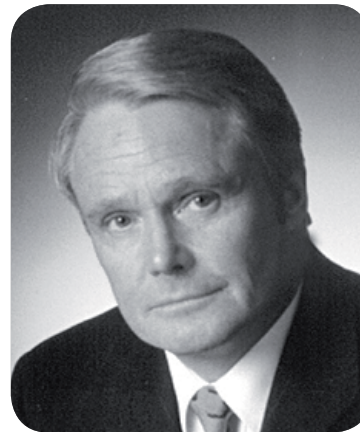
Erfahrung

Im Laufe seiner langjährigen Tätigkeit hat Herr Hönig mehrere mittelständische Unternehmen aus Deutschland (z.B. Myonic GmbH, Leutkirch, Busak + Shamban, Stuttgart) und der Schweiz (z.B. GHS Automation AG, Bern/Schwarzenburg) als Bei- oder Verwaltungsrat, Aufsichtsrat, Mitaktionär oder Geschäftsführer und Verwaltungsrat während anstehender Gesellschafterwechsel begleitet.

Diese Erfahrungen, verbunden mit seiner Tätigkeit als verantwortlicher Manager internationaler Großkonzerne wie TI Group plc, Smiths Group plc machen Herrn Hönig zu einem gefragten Ratgeber mittelständischer Unternehmer.

Herr Hönig verfügt über eine umfangreiche Branchenexpertise in den Bereichen Dichtungstechnik, elektrische und elektronische Bauteile, Kunststoffverarbeitung sowie Maschinenbau.

>> Robert Hönig



>> Über unsere Senior Advisor

Prof. Küspert verfügt über eine langjährige Erfahrung als Vorstand, Geschäftsführer und Niederlassungsleiter verschiedener Bau- und Dienstleistungsunternehmen, wie z.B. Rheinhold & Mahla AG (heute Bilfinger Industrial Services GmbH), STRABAG SE und Leonhard Moll Hoch- u. Tiefbau GmbH.

Erfahrung

Prof. Küspert begleitete als Unternehmensberater erfolgreich Verkaufsprozesse mittelständischer Unternehmen so z.B. den Verkauf der Oevermann-Gruppe an Hejmans N.V. begleitet. Zu seinen Beratungsschwerpunkten zählen die Bereiche Bau- (zuliefer)industrie, Industriedienstleistungen und die Licht- und Leuchtenindustrie.

Prof. Küspert verfügt über umfangreiche Erfahrungen als Mitglied in Aufsichtsgremien mittelständischer Unternehmen, so unter anderem als Vorsitzender des Beirats der OLIGO Lichttechnik GmbH, Hennef. Er ist zum Honorarprofessor für das Fachgebiet Baubetriebslehre an der TU München.

Neben dem Bau- und Bauzulieferbereich zeichnete er in diesen Funktionen auch für die Geschäftsfelder Schiffsisolierung und -ausbau, Industrieisolierung und technische Dienstleistungen verantwortlich.

>> Prof. Dr.-Ing. Gunther Küspert



>> Über unsere Senior Advisor

Herr Röntgen begleitet mittelständische Unternehmen und Top-Führungskräfte als Coach oder als Berater in wichtigen unternehmerischen Entscheidungen.

Erfahrung

Herr Röntgen kann auf umfangreiche internationale Managementenerfahrungen als Mitglied des Vorstands der Dyckerhoff AG, der Anglo American plc. sowie als CEO der LWB Refractories GmbH (bis zur Veräußerung an einen brasilianischen Finanzinvestor) zurückgreifen. Zuvor war Herr Röntgen in verantwortlichen Positionen für ABB (u.a. im Bereich Gebäudetechnik) sowie als Geschäftsführer der Strabag Umwelttechnik GmbH tätig.

Herr Röntgen verfügt über ausgewiesene Branchenexpertise u.a. in den Bereichen: Baustoffe, Umwelt- und Gebäudetechnik, Feuerfestprodukte sowie Düngemittel.

>> Alexander Röntgen





Postanschrift:

Deutsche Mittelstands Finanz GmbH

Eysseneckstraße 4
60322 Frankfurt/Main

Tel.: +49 (0) 69 - 95 42 12 64

Fax: +49 (0) 69 - 95 42 12 22

www.dmfin.com

info@dmfin.com

Das Team von Deutsche Mittelstandsfinanz
freut sich über Ihren Anruf.