

CP Consulting Partner

Corporate Finance

Marktsegment Mittelstand

- Mittelständische Unternehmen und Unternehmer benötigen in zunehmendem Maße Unterstützung bei der Unternehmensfinanzierung, bei Unternehmenskauf und –verkauf und Nachfolgeregelungen
- Verstärkt durch die restriktivere Kreditvergabe nach Basel II, besteht zunehmend Bedarf an einer Verstärkung der Eigenkapitalbasis
- Hierzu werden zukünftig vermehrt Finanzierungsformen wie Privat Equity und Mezzanine (stille Beteiligungen, Genussrechte) eingesetzt.

Executive Summary

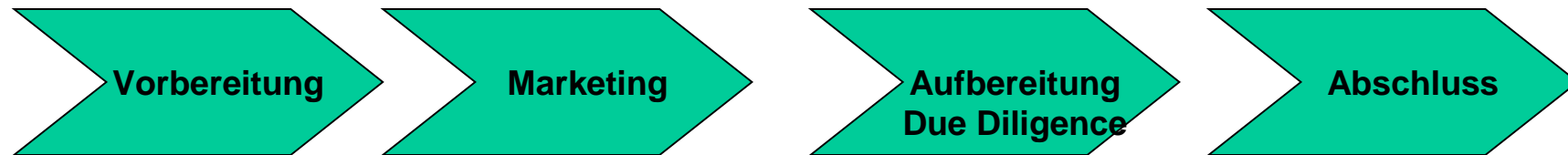
- Partnerschaftlich geführtes Unternehmen garantiert ein hohes Maß an Engagement, Unabhängigkeit sowie Diskretion und vermeidet „conflict of interest“.
- Ganzheitlicher Ansatz durch Corporate Finance Beratung in Verbindung mit Eigeninvestments
- Langjährige Erfahrung des Managements und ausgeprägtes Transaktionsnetzwerk erlauben überdurchschnittliche Performance
- Fokus auf kleinere und mittlere Unternehmenstransaktionen
- Branchenübergreifendes Mittelstandsverständnis
- Unternehmerische Vergütung und flexible Vorgehensweise ermöglichen wettbewerbsfähige Unternehmensbegleitung.

Fokus

Corporate Finance für mittelständische Unternehmen

- Mergers & Acquisitions
- Management Buy-Outs, Nachfolgeregelungen, Spin-Offs und Wachstumskapital unter Einbindung von Private Equity Gesellschaften und anderen Finanzinvestoren.
- Unternehmensbewertung und alternative, komplexe Finanzierungskonzepte
- Strategische Kooperationen und Joint Ventures in nationalen und internationalen Bereich.
- Strategische Unternehmensentwicklung und –begleitung.
- Portfoliomanagement

Ablauf einer strategischen Unternehmenstransaktion



Phase 1

- Unternehmens- und Marktbetrachtung
- Longlist: Identifizierung potenzieller Kandidaten
- Strategische Bewertung der Transaktion

Phase 2

- Erstellung der Short List mit „Strategic Fits“
- Zusendung eines Transaktionsprofils gegen Unterzeichnung einer Vertraulichkeitserklärung
- Bei vertieftem Interesse Zusendung eines Information Memorandums
- Management Präsentation

Phase 3

- Evaluierung der Angebotskonzepte
- Erarbeitung und Empfehlung der bevorzugten Transaktionsstruktur
- Betreuung und Begleitung der Due Diligence

Phase 4

- Abschließende Verhandlungen mit den Partnern der letzten Runde
- Berücksichtigung der rechtlichen und steuerlichen Gesichtspunkte
- Verhandlung bis zum Vertragsabschluß