



Unsere Leistungen im Überblick

Hamburg, 13.09.2018

ANGERMANN™
Seit 1953.

REAL ESTATE ADVISORS | MERGERS & ACQUISITIONS | BUSINESS CONSULTANTS | MACHINERY & FINANCE

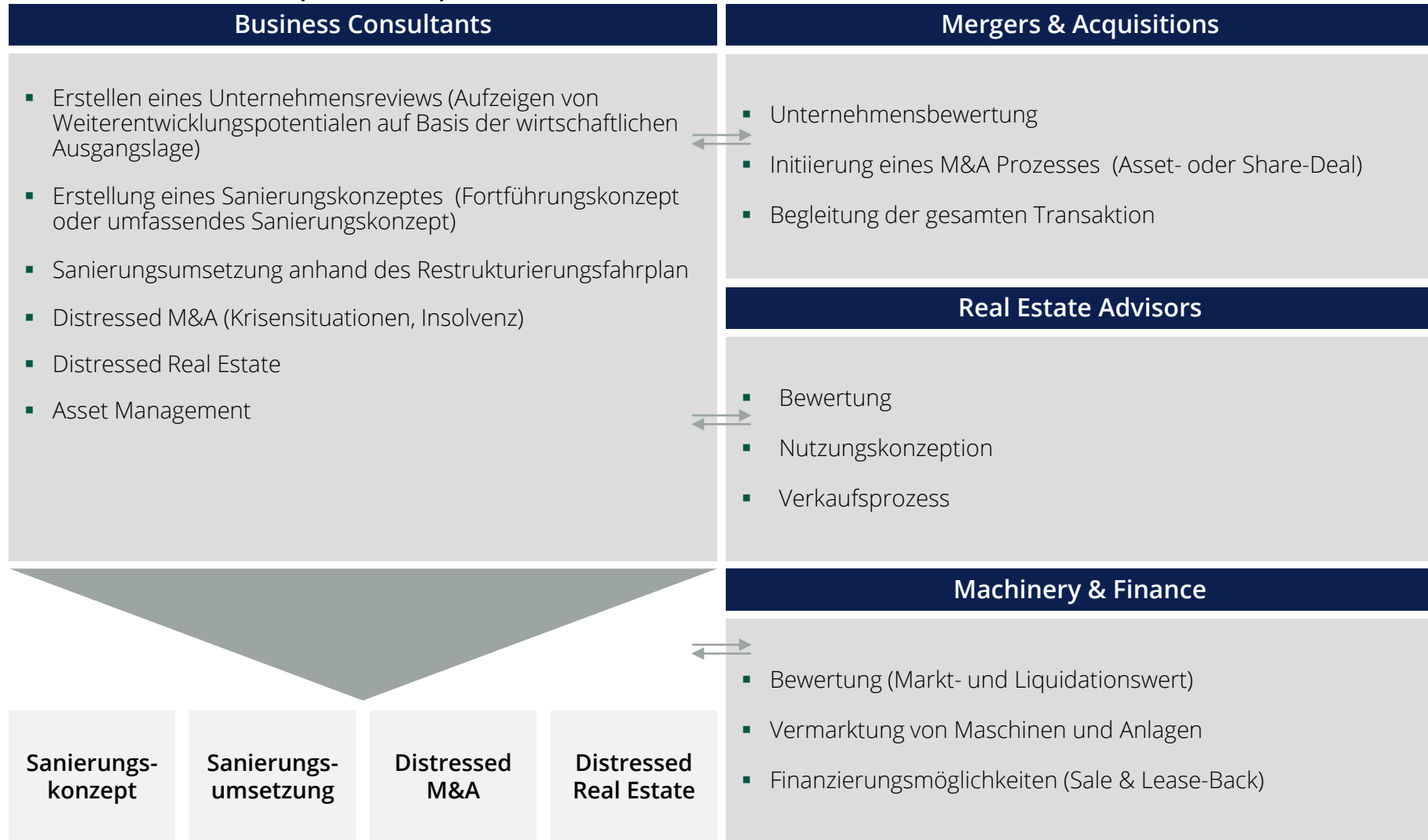
Leistungsfelder der Angermann-Gruppe

Die Angermann Gruppe bietet mit 200 Mitarbeitern an fünf Standorten ein umfangreiches Leistungsprogramm.

| Business Consultants | Mergers & Acquisitions | Real Estate Advisory | Machinery & Finance |
|---|---|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Sanierung/ Restrukturierung <ul style="list-style-type: none"> → Unternehmensreview → Sanierungskonzept ▪ Distressed M & A <ul style="list-style-type: none"> → Krisensituationen → Insolvenz ▪ Ertragssteigerung <ul style="list-style-type: none"> → Quick-Check → Controlling ▪ Unternehmensstrategie <ul style="list-style-type: none"> → Nachfolgeberatung → Strategieentwicklung ▪ Vorbereitung Nachfolgeregelungen ▪ Distressed Real Estate ▪ Asset Management | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Verkaufsprozesse <ul style="list-style-type: none"> → Nachfolgeregelung → Konzern-Spin-Offs → Exits von Beteiligungsgesellschaften → Abgabe von Anteilen/ Blocktrades ▪ Akquisitionsprozesse ▪ Eigenkapitalbeschaffung <ul style="list-style-type: none"> → Vermittlung von Beteiligungs-/ Mezzaninekapital ▪ Corporate-Finance- Dienstleistungen | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Investment ▪ Retail ▪ Vermietung ▪ Corporate Real Estate ▪ Wertgutachten ▪ Standortanalysen ▪ Nutzungskonzepte ▪ Versteigerungs- Management ▪ Bieterverfahren ▪ Objektverwaltung | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Bewertung von Maschinen und Anlagen ▪ Versteigerungen von Maschinen und Anlagen ▪ Internationale Vermarktung von Maschinenparks und einzelnen Industrieanlagen ▪ Internetauktionen ▪ Sale & Lease Back |

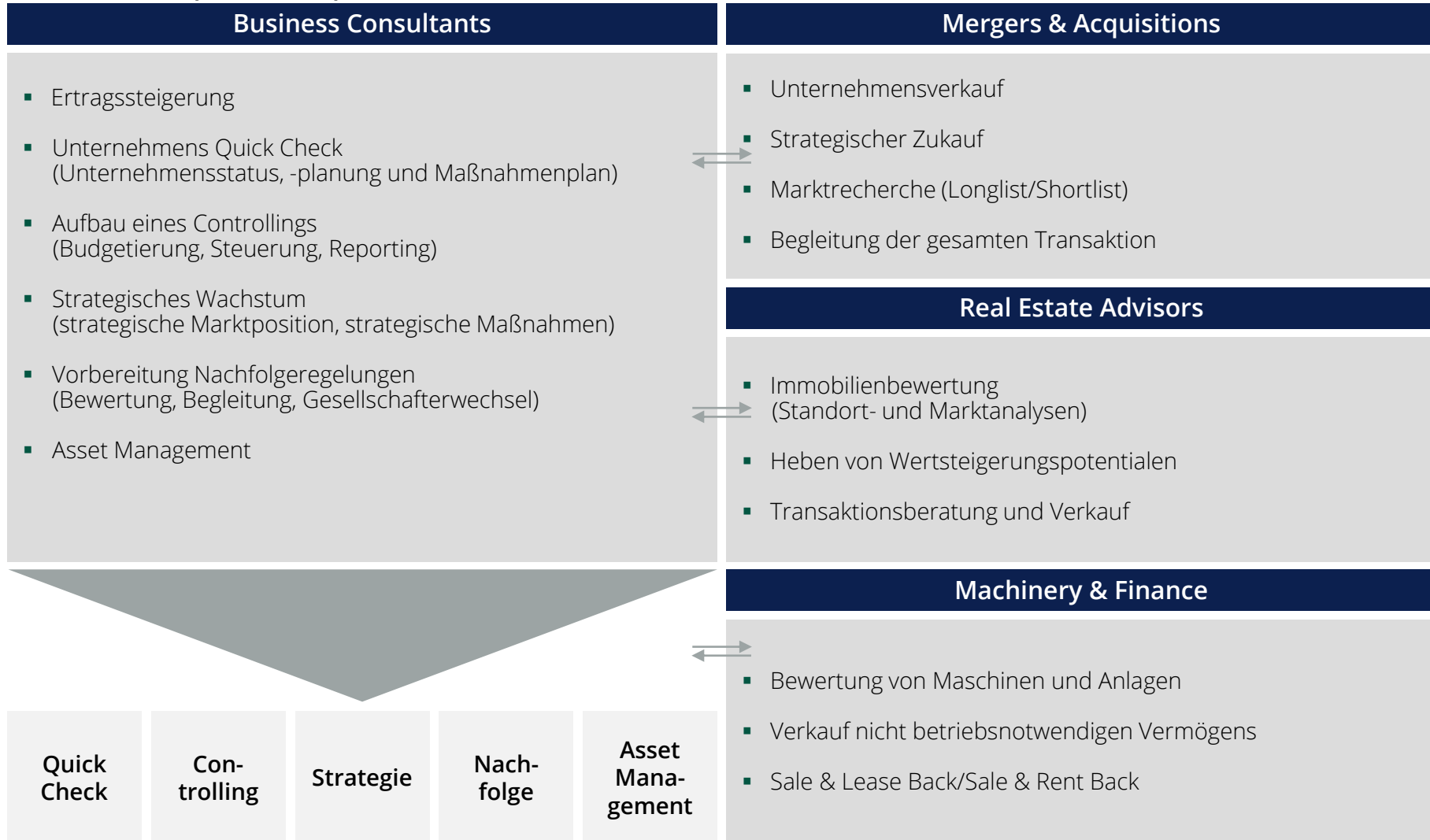
Sanierungsexpertise der Angermann-Gruppe

Angermann erarbeitet Sanierungskonzepte und bietet bei der Umsetzung des Restrukturierungsplans weitreichende interdisziplinäre Kooperationen.



Expertise der Angermann-Gruppe

Angermann begleitet mittelständische Unternehmen in Wachstums- und Ertragssteigerungssituationen und bietet dabei interdisziplinäre Kooperationen.



Übersicht der Beratungsmandate

Angermann hat in den vergangenen acht Jahren rund 189 Beratungsmandate in Industrie, Handel und Dienstleistung durchgeführt.

| 2009 - heute | | Unternehmensgröße (Umsatz in M€) | | | |
|-------------------------------|------------|----------------------------------|-----------|-----------|-----------|
| Branche | Anzahl | < 10 | 11 - 25 | 26 - 50 | > 50 |
| Anlagenbau | 14 | 0 | 2 | 12 | 0 |
| Maschinenbau | 11 | 0 | 5 | 4 | 2 |
| Kfz-Zulieferer | 16 | 8 | 0 | 5 | 3 |
| Erneuerbare Energien | 6 | 2 | 0 | 0 | 4 |
| Weitere | 46 | 9 | 11 | 16 | 10 |
| Produzierendes Gewerbe | 93 | 19 | 18 | 37 | 19 |
| Logistik | 17 | 0 | 10 | 2 | 5 |
| Immobilien-gesellschaften | 22 | 14 | 2 | 1 | 5 |
| IT-/Ingenieur-gesellschaften | 6 | 6 | 0 | 0 | 0 |
| Weitere | 13 | 5 | 2 | 3 | 3 |
| Dienstleistung | 58 | 25 | 14 | 6 | 13 |
| Großhandel | 23 | 7 | 3 | 9 | 4 |
| Einzelhandel | 4 | 3 | 0 | 1 | 0 |
| Handel | 27 | 10 | 3 | 10 | 4 |
| Bau | 11 | 7 | 4 | 0 | 0 |
| Gesamt | 189 | 61 | 39 | 53 | 36 |

Sanierung / Restrukturierung

| Unternehmensreview | Sanierungskonzept | Sanierungsumsetzung |
|---|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Darstellung der Ausgangssituation (GuV, Bilanz, Cashflow) ▪ Schwachstellenanalyse (Organisation, Prozesse, Steuerungsinstrumente) ▪ Definition der strategischen Marktposition ▪ Plausibilisierung der Unternehmensplanung (Ergebnis-, Finanz- und Bilanzplanung) ▪ Handlungsempfehlungen/Roadmap | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Fortführungskonzept/Umfassendes Sanierungskonzept (Berücksichtigung der IDW S 6/ Mindestanforderungen höchstrichterlicher Rechtsprechung) ▪ Darstellung der wirtschaftlichen Ausgangslage ▪ Analyse der Krisenursachen des Unternehmens ▪ Mehrstufige Herangehensweise zur Feststellung der Fortführungs- und Sanierungsfähigkeit ▪ Sanierungsfahrplan zur Überwindung der Krise ▪ Unternehmensplanung (Ergebnis, Finanzen, Bilanz) | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Aufbau durchgängiger Steuerungsinstrumente ▪ Anpassung der Unternehmensstrukturen ▪ Weiterentwicklung der Hauptgeschäftsprozesse ▪ Neuausrichtung des Produkt- und Leistungsspektrums sowie der Marktbearbeitung ▪ Restrukturierung der Passivseite ▪ Zusätzliche Liquidität durch Sale & Lease Back von Gebrauchtmachines ▪ Interimsmanagement technisch und kaufmännisch |

Unternehmensstrategie

| Nachfolge | Strategieentwicklung | Strategisches Wachstum |
|--|---|--|
| <p>Begleitung des gesamten Nachfolgeprozesses:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Entwicklung einer Nachfolgestrategie ▪ Nachfolgeplanung ▪ Umsetzung von Maßnahmen zur Wertoptimierung ▪ Unternehmensbewertung des operativen Betriebes ▪ Bewertung von Immobilien und Maschinen <p>Natürliche Nachfolge aus dem Familienkreis des Unternehmers oder ein Management-Buy-In/ Buy-Out:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Organisations- und Führungsstruktur ▪ Einleitung eines Know-how Transfers ▪ Implementierung neuer Strukturen und Prozesse ▪ Weiterentwicklung der Management- und Steuerungsinstrumente ▪ Bildung eines Beirats | <p>Eine Analyse der strategischen Marktposition des Unternehmens umfasst folgende Punkte:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Produkt- und Leistungsprogramm ▪ Kundenstruktur ▪ Marktbearbeitung und Vertrieb ▪ Wettbewerbsumfeld ▪ Markttrends | <p>Ziele des strategischen Wachstums sind:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Erschließung zusätzlicher regionaler Märkte ▪ Gewinnung neuer Kundengruppen ▪ Erweiterung des Produkt- und Leistungsspektrums <p>Das Leistungsspektrum beim strategischen Zukauf:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Marktrecherchen zur Identifikation geeigneter Übernahmekandidaten ▪ Ansprache der zuvor abgestimmten Kandidaten ▪ Durchführung einer Commercial Due Diligence ▪ Begleitung der Kaufverhandlungen bis zum Vertragsabschluss |

Ertragssteigerung

| Unternehmens Quick-Check | Controlling | Prozessoptimierung |
|--|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Darstellung der wirtschaftlichen Ausgangssituation (GuV, Bilanz, Cashflow) ▪ Schwachstellenanalyse (Organisation, Prozesse, Steuerungsinstrumente) ▪ Plausibilisierung der Unternehmensplanung (Ergebnis-, Finanz- und Bilanzplanung) ▪ Handlungsempfehlungen/Roadmap | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Aufbau einer Spartenerfolgsrechnung unter Berücksichtigung der strategischen Marktposition sowie der Organisationsstruktur des Unternehmens ▪ Aufbau der Struktur für eine integrierte Unternehmensplanung ▪ Definition unternehmensrelevanter Steuerungsparameter ▪ Aufbau einer aussagekräftigen Reportingstruktur | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Analyse der Organisations- und Führungsstruktur ▪ Analyse der Geschäftsprozesse/EDV-Unterstützung (Administrative Prozesse/Steuerungsinstrumente/Operative Prozesse) ▪ Ermittlung von Effizienzsteigerungspotentialen ▪ Konzeption einer Soll-Organisation ▪ Definition v. Anforderungen zur Weiterentwicklung der Geschäftsprozesse ▪ Weiterentwicklung der Steuerungsinstrumente |

Distressed M&A

Verkaufsprozesse in Sonder- und Krisensituationen

- Bewertung von Unternehmen und Geschäftsbereichen
- Management des M&A Prozesses
- Spezifische Identifikation von möglichen Investoren (bei Bedarf weltweit)
- Erstellung von Verkaufsunterlagen (Teaser, Informations-Memorandum, Fact Book)
- Datenraum- und Q&A-Management
- Organisation und Führung des Prozesses und der Interessenten
- Begleitung bei den Vertragsverhandlungen

Verkaufsprozesse in der Insolvenz

- Begleitung von Unternehmensveräußerungen im Rahmen von (vorläufigen) Regel-Insolvenz-/Eigenverwaltungs- bzw. Schutzschirmverfahren
- Durchführung von Distressed M&A Transaktionen als „Single Track“ bzw. „Dual-/Multi-Track“ Prozesse
- Bewertung von Unternehmen und Geschäftsbereichen
- Management des M&A Prozesses
- Spezifische Identifikation von möglichen Investoren (bei Bedarf weltweit)
- Datenraum- und Q&A-Management
- Kontinuierliche Führung der Interessenten einschließlich der Vertragsverhandlung
- Share Deal, Asset Deal/übertragene Sanierung/Fresh Money etc.
- Dokumentation und Darstellung des Prozesses für (vorläufige) Insolvenzverwalter, Sachwalter und Gläubiger-Ausschüsse

Vorbereitung von Nachfolgeregelungen

| Vorbereitung Nachfolge | „Geregelte“ Nachfolge | „Ungeregelte“ Nachfolge |
|---|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Bestandsaufnahme: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Anlagevermögen ▪ Analyse Jahresabschlüsse, BWA ▪ Analyse Ertragskraft (Normalisierung) ▪ Coaching und Plausibilisierung Business Plan / Unternehmensplanung ▪ Analyse/Optimierung der Aufbau- und Ablauforganisation ▪ Identifikation von „Stolpersteinen“ ▪ Bewertung des Unternehmens/ von Unternehmensteilen ▪ Diskussion / Erarbeitung der optimalen Nachfolgelösung (geregelt/ungeregelt): <ul style="list-style-type: none"> ▪ Innerhalb der Familie ▪ MBO ▪ MBI ▪ Externer Investor | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Strukturierung, Planung und Strukturierung des Übergabeprozesses ▪ Coaching / Moderation des Übergabeprozesses ▪ Koordination weiterer Berater (Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwälte) | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Planung und Strukturierung eines M&A-Prozesses ▪ Identifikation geeigneter Investoren (Strategische Investoren / Finanzinvestoren – national / international) ▪ Erstellung der Verkaufsunterlagen (Teaser, Factbook, Informations-Memorandum) ▪ Ansprache selektierter, potenzieller Investoren ▪ Coaching und Moderation der Management-Meetings ▪ Analyse und Auswertung indikativer und verbindlicher Angebote der Investoren ▪ Organisation und Koordination der Due Diligences der potenziellen Investoren (Datenraum-Management) ▪ Moderation und Begleitung der Vertragsverhandlungen bis zum Signing |

Distressed Real Estate

| Speziallösung | Asset Management | Portfolioanalyse |
|---|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Bewertung, Konzeption und Begleitung ▪ Aufnahme und Analyse des Bestandes ▪ Nutzungskonzepte ▪ Wirtschaftlichkeitsberechnungen ▪ Betreiberbeurteilung (z. B. Gesundheitsimmobilien) ▪ Realisierung von stillen Reserven ▪ Vermarktung | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Monatliches Reporting inklusive Abweichungsanalyse und Kommentierung ▪ Maßnahmenreporting – Status über die vereinbarten Maßnahmen der Objekte (Vermietungsaktivitäten, Instandhaltungsplanungen, CapEx-Maßnahmen) ▪ Maßnahmenbesprechung vor Ort mit ausgewählten Dienstleistern (CapEx, Modernisierung, Zeitplanung, Volumen) ▪ Prüfung Angebote für CapEx- und Maßnahmen | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Performancebewertung ▪ Benchmarking ▪ Erarbeitung einer Portfoliostrategie ▪ Cash Flow Analysen ▪ Investitionsstrategien ▪ Analyse der bestehenden Finanzstruktur ▪ Ermittlung und Bewertung von Handlungsalternativen |

Kontakt

Ihre Ansprechpartner



Thorsten Holland
Restrukturierung



Carlos Rodrigues
Distressed M&A



Axel Maack
Distressed M&A



Steffen Naujoks
Distressed Real Estate

Angermann Consult GmbH

ABC-Straße 35
20354 Hamburg

Tel. +49 (0) 40-3 49 14-180
Fax +49 (0) 40-3 49 14-147
ac@angermann.de