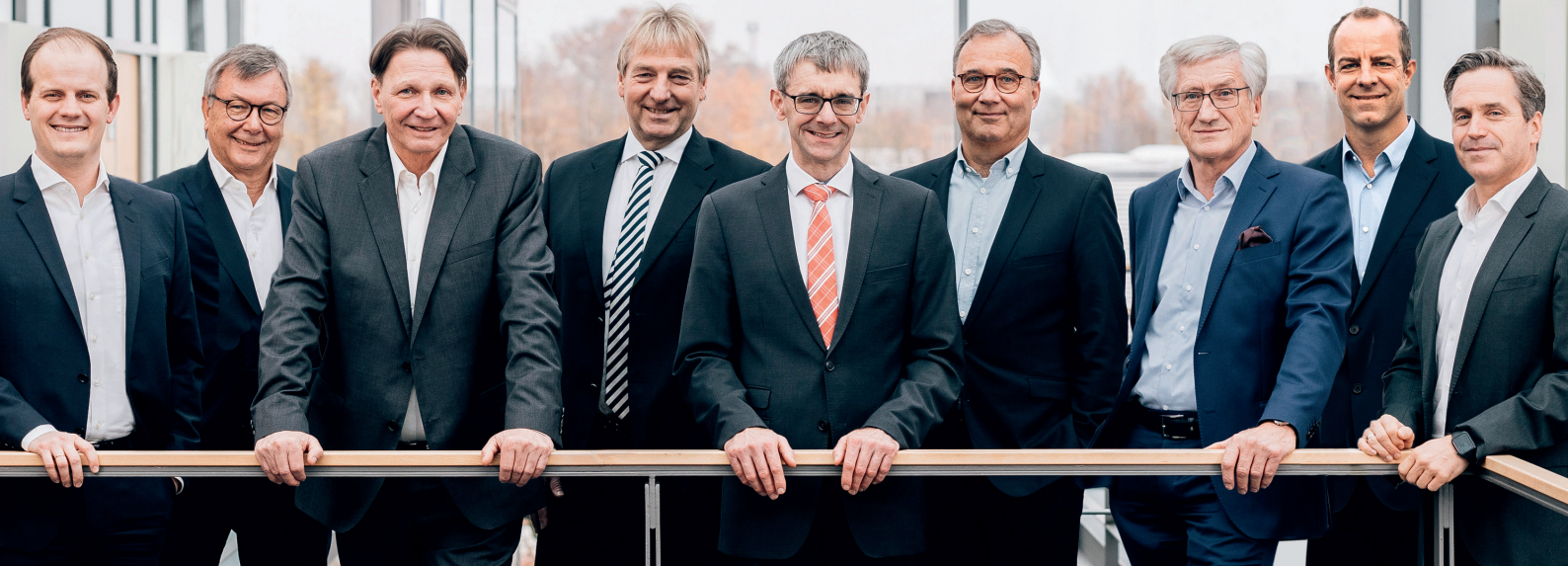


PFM

MITTELSTANDSBERATUNG FÜR M&A
BETRIEBSWIRTSCHAFT | FINANZEN
PROJEKTMANAGEMENT



GANZHEITLICH ANALYSIEREN.
INDIVIDUELL BERATEN.
LÖSUNGEN AUFZEIGEN.

ÜBER UNS

RATGEBER, PARTNER UND UNTERNEHMER: ERFOLGREICHE MITTELSTANDSBERATUNG FÜR M&A, BETRIEBSWIRTSCHAFT, FINANZEN UND PROJEKTMANAGEMENT

Eine individuelle, vertrauensvolle Beratung und Betreuung unserer Mandanten hat für uns oberste Priorität. Wir setzen bei unserer Arbeit auf persönliche Ansprache und Kontinuität in der Mandantenbindung und pflegen eine offene und ehrliche Kommunikationskultur. Die Projektführung erfolgt ausschließlich durch unsere Partner.

PFM Partner für Mittelstandsberatung steht für langjährige beratende und unternehmerische Erfahrung im Mittelstand. Sie bildet die Voraussetzung für eine erfolgreiche Tätigkeit als Unternehmerberater.

Wenn das jeweilige Projekt oder Anliegen unseres Mandanten es erfordert, beziehen wir ergänzende Fachdisziplinen und erfahrene Partner mit ein. Deren Expertise ermöglicht eine fachübergreifende Beratungskompetenz im Sinne unserer Mandanten.



THOMAS GOTTENSTRÖTER

- Studium der Betriebswirtschaftslehre (Dipl.-Betriebswirt), Schwerpunkt Marketing/Unternehmensführung
- Managementfunktionen (Marketing/Vertrieb sowie Betriebswirtschaft) innerhalb einer namhaften deutschen Unternehmensgruppe der Nahrungsmittelindustrie
- nationale und internationale Managementaufgaben und Geschäftsführungsfunktionen im Bereich der Konsumgüterbranche und Grafischen Industrie
- 25 Jahre selbstständige M&A-Beratung im Mittelstand

„Gemeinsam mit unseren Mandanten entwickeln wir ganzheitliche Lösungen: von der Analyse über die Planung bis hin zur Umsetzung.“

gottenstroeter@pf-mittelstandsberatung.de



ROLF RADOJEWSKI

- Studium der Betriebswirtschaftslehre (Dipl.-Kaufmann), Schwerpunkt Industrie/Controlling
- Führungspositionen als Bereichsleiter und Geschäftsführer im Bereich Finanzen/Controlling in renommierten, international tätigen Konzernen der Konsum- und Gebrauchsgüterindustrie
- Schwerpunkte: strategische/operative Ausrichtung und Steuerung der Konzernunternehmen, Umsetzung von Akquisitionen, Kosten- und Restrukturierungsprojekten
- 20 Jahre selbstständige M&A-Beratung im Mittelstand

„Vertrauen und Verlässlichkeit sind entscheidend: Wir denken langfristig, sprechen mit unseren Mandanten auf Augenhöhe und setzen uns mit unserer Expertise für unsere Projekte ein.“

radojewski@pf-mittelstandsberatung.de



HENDRIK TEGETHOFF

- Studium der Betriebswirtschaftslehre (Dipl.-Kaufmann FH), Schwerpunkt Unternehmensführung/Controlling
- Branchenübergreifende Führungspositionen als Abteilungs- und Bereichsleiter im internationalen Konzerncontrolling
- strategische/operative Unternehmensplanung, Szenarioanalysen, Kosten- und Restrukturierungsprojekte, Aufbau Berichtswesen
- mehrjährige Erfahrung als selbstständiger Restrukturierungsberater im Mittelstand

„In Ihrem Auftrag agieren wir als analytische Serviceeinheit entlang der Wertschöpfungskette. Unser Ziel ist eine agile Steuerung Ihrer strategischen Ziele.“

tegethoff@pf-mittelstandsberatung.de



PHILIPP HILLEBRAND

- Studium der Rechtswissenschaften
- Zulassung als Rechtsanwalt und Steuerberater
- mehrjährige Erfahrung in der wirtschafts- und steuerrechtlichen Beratung mittelständischer Unternehmen
- restrukturierungsnahe Beratung

„In jeder Lage eines Unternehmens verfolgen wir den Ansatz der ganzheitlichen Beratung.“

hillebrand@pf-mittelstandsberatung.de



DR. STEFAN HOISCHEN

- Studium der Rechtswissenschaften und Promotion
- Zulassung als Rechtsanwalt, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer
- langjährige wirtschafts- und steuerrechtliche sowie betriebswirtschaftliche Beratungstätigkeit für mittelständische Familienunternehmen
- Beratung und Realisierung zahlreicher M&A-Transaktionen

„Alles aus einer Hand: Wir ermöglichen unseren Mandanten eine fachübergreifende Beratungskompetenz.“

hoischen@pf-mittelstandsberatung.de



CHRISTIAN HÖRSTER

- Studium der Rechtswissenschaften
- Zulassung als Rechtsanwalt und Steuerberater
- mehrjährige Tätigkeit bei renommierten, internationalen Wirtschaftsprüfungsgesellschaften
- Beratung mittelständischer Familienunternehmen, M&A-Transaktionen sowie Beratung international tätiger Unternehmen bei In- und Outbound-Aktivitäten

„Unsere Projekte unterliegen absoluter Diskretion und Vertraulichkeit. Wir hören zu, wir analysieren ehrlich.“

hoerster@pf-mittelstandsberatung.de



DR. ARND KÖGEL

- Studium der Rechtswissenschaften und Promotion
- Zulassung als Rechtsanwalt, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer
- Langjährige Beratung mittelständischer Unternehmen in allen Bereichen des Steuer- und Wirtschaftsrechts sowie der Wirtschaftsprüfung
- Entwicklung von steuerlichen Konzepten und Beratung bei der Unternehmensnachfolge für Familienunternehmen

„Als Unternehmer-Berater tragen wir eine hohe Verantwortung. Wir sind uns dieser bewusst und legen in all unseren Disziplinen größten Wert auf Präzision.“

koegel@pf-mittelstandsberatung.de



ULRICH SCHÄFERMEIER

- Studium der Rechtswissenschaften
- Chefsyndikus eines international tätigen Großkonzerns
- 20-jährige Beratungstätigkeit für mittelständische Unternehmen im Bereich des Handels-, Gesellschafts- und Steuerrechts
- Tätigkeit als Wirtschaftsmediator (IHK)

„Für die Durchsetzung Ihrer unternehmerischen Entscheidungen benötigen Sie eine abgestimmte Strategie, die basiert ist auf Fachkompetenz und Erfahrung. Das ist unser Auftrag.“

schaefermeier@pf-mittelstandsberatung.de



JOSEF WINKLER

- Studium der Rechtswissenschaften
- Zulassung als Rechtsanwalt, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater
- langjährige Erfahrung in der gesellschafts- und steuerrechtlichen Beratung von Familienunternehmen sowie in der Unternehmensnachfolgeplanung und -beratung
- Rechtliche und steuerliche Beratung bei der Umsetzung von M&A-Transaktionen
- Schiedsrichtertätigkeit in einer Vielzahl von Schiedsverfahren

**„Wer ein Unternehmen bewerten will, muss dessen Geschäftsmodell verstehen.
Wir nehmen uns die notwendige Zeit, um Sie optimal zu beraten und zu begleiten.“**

winkler@pf-mittelstandsberatung.de

UNSERE LEISTUNGEN

UNTERNEHMENSVERKAUF UND UNTERNEHMENSKAUF ERFOLGREICH REALISIEREN

PFM Partner für Mittelstandsberatung Gottenströter und Partner bietet ihren Mandanten:

- Transaktionsberatung für M&A-Projekte
- Pre-M&A-Beratung
- Restrukturierung
- Projektmanagement
- Unternehmensfinanzierung

Unsere Projekte behandeln wir mit absoluter Diskretion und Vertraulichkeit. Wir begleiten und betreuen Sie umfassend von der frühen Planungsphase bis zum erfolgreichen Abschluss Ihres Vorhabens. Ihre langfristigen Unternehmensziele sind unser Maßstab für die Realisierung eines Unternehmensverkaufs sowie von Kaufmandaten, Restrukturierungs- oder Finanzierungsmaßnahmen.

UNSERE LEISTUNGEN

TRANSAKTIONSBERATUNG FÜR M&A-PROJEKTE

Die möglichen Anlässe für den Verkauf eines Unternehmens oder eines Geschäftsbereichs sind vielfältiger Natur. Beispielsweise kann sich die Strategie eines Unternehmens ändern, so dass Geschäftsbereiche nicht mehr zur Kernkompetenz gehören. Oder es wird eine Lösung zur Frage der Unternehmensnachfolge gesucht. Dafür gibt es sowohl persönliche Gründe (Alter, fehlende familiäre Nachfolge) als auch strategische Erwägungen (Branchenkonzentration, Ertragslage, Innovation, Wettbewerbssituation ...).

Mit gebotener Sorgfalt: Wir unterstützen Sie dabei, Mergers & Acquisitions als strategisches Instrument zu nutzen. Ihr Erfolg ist unser Ziel.

Die Motive eines Unternehmenskaufs können ebenso strategischer oder finanzieller Natur sein: Markt-, Leistungs- oder Risikomotive, finanzwirtschaftliche oder steuerliche Beweggründe stehen im Vordergrund einer potenziellen Akquisition. Ob Fusionen, Beteiligungen, Betriebs- oder Geschäftsübernahmen – die richtigen Projekte zu identifizieren, ist eine unserer Kernaufgaben.

PFM Partner für Mittelstandsberatung bietet sowohl auf Verkäufer- als auch auf Käuferseite eine umfassende Transaktionsberatung für M&A-Projekte. Diese beinhaltet unter anderem:

Unternehmensverkauf:

- Situationsanalyse
- Prozessplanung und -steuerung
- Identifikation potenzieller Käufer
- Letter of Intent
- Due Diligence Prozess
- Verhandlungsstrategie und Verhandlungsführung
- finanzielle, steuerliche und rechtliche Strukturierung

Unternehmenskauf:

- Strategieentwicklung
- Prozessplanung und -steuerung
- Identifikation geeigneter Zielunternehmen
- Letter of Intent
- Due Diligence Prozess
- Verhandlungsstrategie und Verhandlungsführung
- finanzielle, steuerliche und rechtliche Strukturierung

Ablauf eines Unternehmensverkaufs

PHASE	Vorbereitung	Ansprache und Vorauswahl	Due-Diligence-Prozess	Verhandlungsführung
AKTIVITÄTEN	- Situationsanalyse - Erstellung des Unternehmensexposés - Indikation des Unternehmenswerts - Identifikation potenzieller Investoren	- Eingrenzung der Investoren - Ansprache potenzieller Investoren - Unterzeichnung der Vertraulichkeitserklärung - Übergabe der Verkaufsdokumentation - Analyse und Vergleich indikativer Angebote - Letter of Intent	- Analyse und Selektion bindender Angebote - Datenraumentwicklung - Managementgespräche - Kaufvertragsentwurf	- Festlegung der Verhandlungsstrategie - Finanzielle, steuerliche und rechtliche Strukturierung - Preis- und Vertragsverhandlungen - Abschluss/Kaufvertrag - Wirtschaftlicher Übergang/Closing
ZIELE	Entwicklung des Verkaufskonzepts	Vorauswahl potenzieller Investoren	Vorbereitung der Verhandlungen	Vertragsabschluss

Ablauf eines Unternehmenskaufs

PHASE	Vorbereitung	Ansprache und Vorauswahl	Due-Diligence-Prozess	Verhandlungsführung
AKTIVITÄTEN	- Definition der Akquisitionskriterien - Ausarbeitung und Abstimmung der Akquisitionsstrategie - Erstellung eines Projektplans - Identifizierung geeigneter Zielunternehmen	- Einschätzung der Zielunternehmen - Entwicklung einer Prioritätenliste - Kontaktaufnahme zu Gesellschaftern - Verkaufsbereitschaft abklären - Initiierung erster Gespräche	- Analyse der Informationen - Indikation für den Unternehmenswert - Entwicklung eines Übernahme- und Finanzierungskonzeptes - Letter of Intent - Datenraumanforderungen - Managementgespräche	- Festlegung der Verhandlungsstrategie - finanzielle, steuerliche und rechtliche Strukturierung - Preis- und Vertragsverhandlungen - Abschluss/Kaufvertrag - Wirtschaftlicher Übergang/Closing
ZIELE	Entwicklung der Akquisitionsstrategie	Auswahl der Zielunternehmen	Durchführung Kaufprüfung	Vertragsabschluss

UNSERE LEISTUNGEN

RESTRUKTURIERUNG

In Sonder- und Krisensituationen unterstützt PFM Partner für Mittelstandsberatung bei der operativen und strategischen Neuausrichtung eines Unternehmens. Das kann beispielsweise eine Ausgliederung (Outsourcing) von Geschäftssparten, eine Geschäftsprozessoptimierung oder eine Änderung der Marktausrichtung sein, um die Ertragskraft zu steigern. Denn eine erfolgreiche Restrukturierung hilft nicht nur, eine Krise abzuwenden. Sie trägt dazu bei, das Unternehmen fit für die Zukunft oder auch für einen Verkaufsprozess zu machen. Gemeinsam mit Ihnen finden wir die richtige Strategie für Ihr Unternehmen.

Jede Krisensituation ist einzigartig. Wir zeigen mit unserem ganzheitlichen Beratungsansatz Lösungswege auf.

PROJEKTMANAGEMENT

Wir unterstützen Sie im operativen Geschäft darin, definierte Einzelprojekte umzusetzen. Das kann zum Beispiel im Prozess einer Restrukturierung die Veräußerung eines Geschäftsbereichs oder auch die Neuausrichtung der Ablauf- und Aufbauorganisation sein. Zu den betriebswirtschaftlichen Dienstleistungen der PFM Partner für Mittelstandsberatung zählen unter anderem:

- betriebswirtschaftliche Analyse
- Aufbau von Steuerungssystemen
- externes Controlling

Initiieren, planen, steuern, abschließen und kontrollieren: Wir stehen Ihnen gerne für Ihre Projekte beratend und unterstützend zur Seite.

UNTERNEHMENSFINANZIERUNG

Wesentlicher Bestandteil des unternehmerischen Erfolgs ist eine maßgeschneiderte Unternehmensfinanzierung. Wir beraten unsere Mandanten bei der Beschaffung von Eigenkapital, bei der Wachstumsfinanzierung oder bei der Anpassung der Finanzierungsstruktur. Unsere Leistungen umfassen die Planung, die Kontrolle und Umsetzung der gewählten Instrumente. Basis für eine gelungene Unternehmensfinanzierung ist selbstverständlich eine detaillierte Analyse der aktuellen finanzwirtschaftlichen Situation und Einbindung der strategischen Planung.

Verfügbare Instrumente richtig einsetzen: Sichern Sie sich mit individuellen Finanzierungsstrukturen Wettbewerbsvorteile für Ihr Unternehmen.

UNSERE WERTE

DAFÜR STEHEN WIR: UNSERE PHILOSOPHIE

Die PFM Partner verstehen sich als Unternehmerberater und Partner des Mittelstands.

- PFM ist klar mittelstandsorientiert.
- PFM bietet im M&A-Prozess einen ganzheitlichen Beratungsansatz.
- PFM versteht sich als Sparringpartner des Unternehmers.

UNSERE LEITSÄTZE

Wir handeln ausschließlich mandantenorientiert.

Wir setzen auf persönliche Ansprache und stehen in kontinuierlichem Austausch mit unseren Mandanten. Unsere Projekte unterliegen absoluter Diskretion und Vertraulichkeit. Wir hören zu, wir analysieren. Wir zeigen Lösungen auf. Wir unternehmen und empfehlen nichts, wovon wir nicht überzeugt sind.

Wir sind ein zuverlässiges, professionelles und erfahrenes Team.

Wir sind seit über 20 Jahren im Geschäft und verfügen über tiefes Fachwissen, Kontakte und langjährige operative Expertise in mittelständischen Geschäftsführungsfunktionen. Wir können namhafte Referenzen vorweisen.

Wir stehen für Qualität.

Dank eines hervorragenden Netzwerks bieten wir fachübergreifende Beratungskompetenz im Sinne unserer Mandanten. Wir erwerben neue Mandate vor allem über Empfehlungen. Ein klares Zeichen hoher Zufriedenheit seitens unserer Mandanten und Multiplikatoren.

Wir stehen für erfolgreiche Projekte.

Wir haben zahlreiche Verkäufe und Käufe, Nachfolgeregelungen, Restrukturierungen sowie Strategieentwicklungen erfolgreich begleitet und zum Abschluss gebracht.

UNSERE MANDANTEN

MITTELSTAND IM FOKUS

Unsere Mandanten sind mittelständisch strukturierte Unternehmen – überwiegend inhabergeführt – aus traditionellen Industriezweigen wie:

- Investitionsgüter (z. B. Anlagen- und Maschinenbau, Bauzulieferindustrie)
- Verbrauchsgüter (z. B. Bekleidung, Kunststoff, Möbel, Grafische Industrie, Verlage/Medien)
- Konsumgüter (z. B. Nahrungsmittel, Medizin)
- Handel- und Dienstleistungen

Unsere Gesprächspartner sind Gesellschafter, Geschäftsführer oder Führungskräfte und Manager, die einen Kauf oder Verkauf eines Unternehmens planen (Management-Buy-out oder Management-Buy-in), sowie private und institutionelle Investoren.

PFM Partner für Mittelstandsberatung Gottenströter und Partner ist schwerpunktmäßig im gesamten deutschsprachigen Raum (D-A-CH) tätig.

Fragen Sie uns nach unseren Referenzen

Wir stellen Ihnen gerne den Kontakt zum richtigen Ansprechpartner her – passend zu Ihrer Branche und Ihrem Vorhaben.

KONTAKT

WIR SIND FÜR SIE DA!

Teilen Sie uns bitte mit, wie wir Sie unterstützen können.
Wir setzen uns gerne umgehend mit Ihnen in Verbindung.

Oder rufen Sie uns an!

PFM Partner für Mittelstandsberatung
Gottenströter und Partner
Bunsenstraße 3
32052 Herford
Fon: +49 5221 695373-0
Fax: +49 5221 695373-9
info@pf-mittelstandsberatung.de
www.pf-mittelstandsberatung.de

Umsatzsteuer-Identifikationsnummer nach § 27a UStG: DE308442599

Partnerschaftsregister Amtsgericht Essen PR 3715
Finanzamt Bielefeld 305/5955/1187

Partner der PFM Partnerschaft sind nur die im Partnerschaftsregister
Amtsgericht Essen PR 3715 eingetragenen Partner Thomas Gottenströter,
Philipp Hillebrand, Dr. Stefan Hoischen, Christian Hörster, Dr. Arnd Kögel,
Ulrich Schäfermeier, Josef Winkler