

Ausgewählte Kunden und Projekte:

Industrieunternehmen / Konzerne:

- Alantum Europe GmbH, München (Chemie)
- COGO Optronics GmbH, Berlin (Modulatoren)
- Druckguss Heidenau, Dohna (Guss)
- Emitec GmbH, Lohmar (Emissionstechnologie)
- Gesundheitswelt Chiemgau AG, Bad Endorf (Freizeit)
- Herta BSC, Berlin (Fußballclub)
- KION Group, Wiesbaden (Gabelstapler)
- Lekkerland, Frechen (Tankstellenbelieferung)
- Ritter Solar, Dettlenhausen (Solaranlagen)
- Schmolz + Bikenbach, Düsseldorf (Stahlhandel)
- Thomas Cook, Oberursel (Touristik)
- ThyssenKrupp AG, Essen (Stahlproduktion)
- U2t Photonics AG, Berlin (Glasfaser)
- UniWheels Gruppe, Bad Dürkheim (Alufelgen)

Private Equity / Family Offices:

- Allianz Capital Partners, München (PE)
- Dubai Investment Group, Dubai (Invest Holding)
- Equitrust AG, Hamburg (PE)
- LIVIA Capital Partners, München (Family Office)

Typische Projektinhalte:

- Verkaufsvorbereitungen
- Steuerung Verkaufsprozesse inkl. Verkaufsdokumente, Käuferidentifikation und Verhandlung
- Due Diligence bei Unternehmenskauf
- Steuerung Kaufprozesse
- Indikative Unternehmensbewertungen
- Wachstumsstrategien, Portfoliobereinigung
- Strukturierung Investment-Vehikel

Projektinhalte mit China-Bezug:

- Machbarkeitsstudien
- Partnersuche (Strategen)
- Prozessunterstützung Unternehmenskauf/-verkauf
- Lokale Banken-Finanzierung
- Identifikation von Zielunternehmen
- Due Diligence und Unternehmensbewertung

MSM Capital GmbH & Co. KG

Theatinerstrasse 35 | 80333 München | Deutschland
Tel: +49.89.442 323-0 | Fax: +49.89.442 323-29
Mail: info@msmcapital.com | Web: www.msmcapital.com

Mitgliedschaften bei:

BUNDESVERBAND
MERGERS &
ACQUISITIONS E.V.

FYB

Partner von:

 **UniCredit**
Corporate & Investment Banking

MSM CAPITAL

Experten für Unternehmenstransaktionen
und Finanzierungen im Größensegment
von EUR 10-250 Mio. Unternehmenswert

Deutschland | China

MSM Capital wurde im Jahr 2009 als unabhängiges Beratungsunternehmen gegründet. Seit dieser Zeit sind mehrere feste sowie projektbezogene Partner hinzugestoßen, so dass wir heute eine Vielzahl von Branchen und funktionalen Aktivitäten abdecken können. Immer arbeiten wir im Umfeld von Unternehmenstransaktionen bzw. -finanzierungen und stets mit höchstem Einsatz. Typischerweise beraten wir komplexe Transaktionen im Größensegment von EUR 10-250 Mio. Unternehmenswert.

Kern-Team (Auswahl):



Dr. Matthias Dittmar, Geschäftsführer
10 Jahre Unternehmensberatung
13 Jahre M&A, Private Equity, Family Office
u.a. Roland Berger, Bain & Company, LIVIA



Dr. Steffen Lehmann, Netzwerk-Partner
8 Jahre Unternehmensberatung
15 Jahre M&A, Private Equity
u.a. Boston Consulting, Deutsche Bank



Thomas Wu, Netzwerk-Partner
7 Jahre Securities New York
3 Jahre Unternehmensberatung
10 Jahre wirtschaftliche und politische Netzwerke China, Europa, Middle East
u.a. ADL, McMahan, CICC



David Giauque, Netzwerk-Partner
11 Jahre Wirtschaftsprüfung
4 Jahre Unternehmensberatung
16 Jahre M&A
u.a. PriceWaterhouse, Bain & Company



Dr. Horst Knafel, Netzwerk-Partner
17 Jahre Unternehmensberatung
5 Jahre CEO
u.a. Roland Berger, Honka Blockhaus

Projekthalte:

Corporate Finance / M&A:

- Vorüberlegungen zu einem Kauf/Verkauf (strategisch, finanziell, Gesellschafterebene, etc.)
- Abwicklung kompletter Kauf-/Verkaufsmandate (u.a. Businessplan, Verkaufsdokumentationen, Long List, Käuferauswahl und -ansprache, Auktionsverfahren, Beraterauswahl und -steuerung, Prozessbetreuung bis Signing/Closing)
- „Stapled Finance“ (Beschaffen eines Finanzierungspaketes, welches der Verkäufer beim Unternehmensverkauf mit anbietet)
- Fund Raising (Eigen- und Fremdkapital)
- MBO/MBI (Unterstützung von Managementteams bei Firmenübernahmen)
- Indikative Unternehmensbewertung (Substanzwert, Ertragswert, Multiples)

Beratungsmandate:

- „Dress the Bride“ (wertsteigernde Restrukturierungen oder strategische Erweiterungen vor einem Firmenverkauf)
- Kommerzielle Due Diligence (Abdecken der marktlichen Machbarkeitsstudien vor einem Unternehmenskauf bzw. sogenannte Vendor Due Diligence im Verkaufsfall)
- Internationalisierungsstrategien (Unterstützung vor allem von deutschen Unternehmen bei organischen und akquisitiven Wachstumsstrategien im chinesischen Markt)
- Konzeption von Investment-Vehikeln und Fundstrukturen (z.B. Luxemburg)

Branchen:



Fahrzeugbau (OEM, Zulieferer, NFZ, Gabelstapler, Baumaschinen, Räder)



Maschinenbau (Maschinen-/Anlagenbau, Pumpen, Werkzeugbau, Werften, Eisenbahn)



Elektrotechnik (Telekommunikation, Glasfaser, Solar, Windkraft)



Chemieindustrie (Pharma, Generika, Verpackung)



Bauindustrie (Sanitär, Fensterbau, Fassaden, Stahl, Aluminium)



Konsumgüter (Textil, Uhren, Brillen)



Großhandel (Frische, Pharma, Stahl, Chemie, Sonstige)



Healthcare (Dienstleistungen, Großhandel, Medizin-Technik)



Handel (Supermärkte, Getränke, Textil, Tankstellen, Auto)



Touristik (Hotelketten, Reisebüro, Reiseveranstalter, Fluggesellschaften)



Freizeit & Unterhaltung (Freizeitparks, Thermen, Fußballvereine, Fitnessstudios)



Kommunales (Pflegeheime, Pflegedienste)



Finanzbranche (PE-Fundstrukturen, Family Office, Investmentvehikel – u.a. Luxemburg-Struktur)