

Experten für:

- Unternehmensverkauf
- Finanzierungen (EK/FK)
- Unternehmenskauf

Wer wir sind:

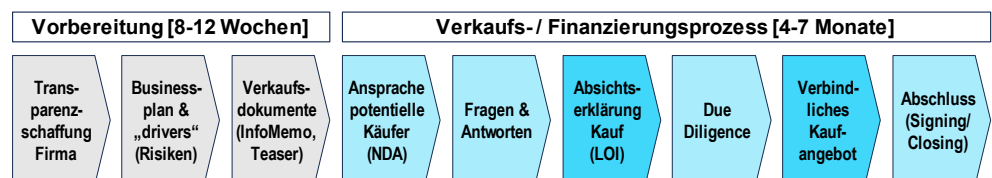
Das Team von MSM Capital hat sich mit hochqualifizierten Beratern aus dem Finanz- und Industriesektor auf die professionelle Abwicklung von M&A- und Corporate Finance-Projekten spezialisiert. Unter der Leitung von Dr. Matthias Dittmar, einem Experten im Bereich M&A, führen wir internationale Verkaufs-, Kauf- und Finanzierungsmandate durch, wobei bevorzugt mindestens eine der beteiligten Parteien ihren Sitz im deutschsprachigen Raum haben sollte. Unsere Kundschaft besteht aus mittelständischen Unternehmen und Unternehmenseigentümern, die den Verkauf, Kauf oder die Finanzierung von Unternehmenseinheiten umsetzen möchten. Dank unseres erfahrenen Teams verfügen wir über Expertise in verschiedensten Branchen und setzen uns den Anspruch, höchstprofessionelle Dienstleistungen zu fairen und größtenteils erfolgsbasierten Konditionen anzubieten.

Was wir tun:

Unsere Tätigkeiten umfassen die **vollständige Durchführung von Verkaufs-, Kauf- und Finanzierungsmandaten**. Dabei greifen wir auf unser internationales Netzwerk in Europa, den USA und Teilen von Asien zurück, um insbesondere potenzielle, strategische Partner anzusprechen. Wir begleiten den gesamten Transaktionsprozess, angefangen von der initialen Kontaktaufnahme bis hin zum erfolgreichen Abschluss der Transaktion in enger Abstimmung mit unseren Kunden.

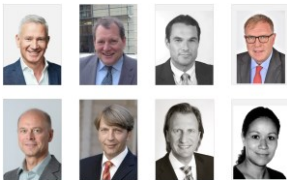
Wie wir arbeiten:

Für erfolgreiche Transaktionen legen wir großen Wert auf eine **optimale Vorbereitung**. Bei Verkaufs- oder Finanzierungsprojekten beginnen wir mit einer transparenten **Businessplanung** und erstellen die **Verkaufsdokumente** (InfoMemo). Gleichzeitig qualifizieren wir mögliche Kaufinteressenten vorab in einer **Long-List**. Im eigentlichen M&A-Prozess arbeiten wir konsequent auf die Einholung von schriftlichen Absichtserklärungen (**Letter of Intent**) hin. Gemeinsam mit unserem Kunden entscheiden wir, welche Kandidaten für eine nachfolgende **Due Diligence** in Frage kommen und begleiten diesen Prozess bis zum Abschluss einer Transaktion (Signing/Closing).



Grundsätzlich arbeiten wir mit einem überschaubaren Festhonorar (**Retainer**) für die ersten 6-8 Projektmonate in Kombination mit einem **Erfolgshonorar**, welches nur nach erfolgreicher Umsetzung der Transaktion fällig wird.

Netzwerkpartner:



Kontakt:



Dr. Matthias Dittmar

MSM Capital GmbH
 Theatinerstr. 35
 80333 München
 Tel. 089 442323 0
www.msmcapital.com

Beispiele für erfolgreiche Projekte:

Unser Anspruch ist es, die „Extrameile“ für unsere Kunden zu gehen. Daher sind wir oft in **komplexe, grenzüberschreitende Transaktionen** involviert, zum Beispiel solche mit einem anspruchsvollen Gesellschafterkreis. Einige Referenzprojekte, die wir gerne persönlich benennen und erläutern, sind:

- Der Verkauf eines österreichischen Herstellers von **Vanadium-basierten Batteriespeichern** an eine börsennotierte Industrieholding in Kanada.
- Die Bereinigung des Portfolios eines europäischen **Touristikonzerns**, einschließlich des Verkaufs von etwa 35 Einheiten aus allen Wertschöpfungsstufen.
- Der Verkauf mehrerer Unternehmen im **Automobilzulieferbereich**.
- Der Verkauf und die Finanzierung mehrerer Firmen aus dem **HighTech/Optics**-Bereich an Käufer in Europa, den USA und Indien.
- Unterstützung beim Kauf von Unternehmen im **Industriesektor in China**.
- Finanzierungsunterstützung im europäischen **Anlagenbau** durch Investoren aus dem Nahen Osten.

Die nächsten Schritte:

Vereinbaren Sie ein **Erstgespräch** mit uns, in welchem Sie uns Ihren Fall schildern und wir Ihnen unsere grundlegende Vorgehensweise erläutern. Nach diesem Gespräch unterbreiten wir Ihnen gerne ein **unverbindliches Angebot**, das gezielt auf Ihre individuelle Situation zugeschnitten ist.