

---

# MAYLAND AG



## - Mergers & Acquisitions -

Vortrag im Lions Club  
Mülheim an der Ruhr am 6. Februar 2014

---

- ➔ Eine unabhängige, inhabergeführte M&A Beratung mit Hauptsitz in Düsseldorf.
- ➔ Entwicklung von individuellen Lösungen für Unternehmer zu strategischen Entscheidungen.
- ➔ Übernahme der Prozessführung und Koordination aller Dienstleistungen für eine erfolgreiche Durchführung von Transaktionen.
- ➔ Ein Team von Unternehmern, Top-Managern und Beratern mit profunder Erfahrung und tiefem Branchenwissen.

*MAYLAND - der leistungsstarke Partner für nationale und grenzüberschreitende M&A-Transaktionen*

Branchenübergreifend gehören zu unseren Kunden:

- ◆ Unternehmer
- ◆ Familienunternehmen
- ◆ Mittelständische Unternehmen
- ◆ Finanzinvestoren

***Unsere Mission ...***

*"We at MAYLAND design individual tailor made solutions together with the top management team or the business owners for the needs of each transaction.*

*MAYLAND manages a structured process and coordinates all national and global services with an unwavering commitment to deliver outstanding performance to our clients with goal of realization of the transaction."*

***Matthias Just, CEO, MAYLAND AG***

## Management Team



*MAYLAND – ein flexibles Team von erfahrenen Spezialisten*

## Management Team

<b>Matthias C. Just:</b>	Gesamtsteuerung, Transaktions- und Prozessmanagement
<b>Dr. Henning von Boehmer:</b>	Rechtsanwalt, starker int. Zugang mit Schwerpunkt Old Economy
<b>Dr. Thomas Brettar:</b>	Diplom-Kaufmann, Unternehmensbewertung, Due Diligence
<b>Remzi Capkin:</b>	Diplom-Kaufmann, Projektleitung, Transaktions- und Prozessmanagement
<b>Wolfgang Karl:</b>	Diplom-Kaufmann, steuerliche Aspekte, Schwerpunkt Medizintechnik
<b>Dr. Alexander Lebedev</b>	Dr.-Ing., internationale Projekte im Bereich Maschinen- und Anlagenbau
<b>Anastasia Nescic:</b>	Diplom-Kauffrau, Analyse und Projektbewertung
<b>Prof. Dr. Hans-Gerd Servatius:</b>	Strategische M&A Beratung, Prozessoptimierung, PMI, Restrukturierung
<b>Bernhard Schäfer:</b>	Finanzierungen, sehr guter Bankenzugang mit Schwerpunkt Finanz-Industrie
<b>Dr. Heinz Tischer:</b>	Dr.-Ing., Schwerpunkt Maschinen- und Anlagenbau und Textilwirtschaft
<b>Carsten Zimmermann:</b>	Rechtsanwalt, Patent- und Markenrecht

*MAYLAND – die ideale Kombination von Einzelkompetenzen*

Kernkompetenz:

M&A Transaktionen auf:

- ◆ Käufer- oder Verkäuferseite.
- ◆ inkl. Zugehöriger Dienstleistungen und Services.

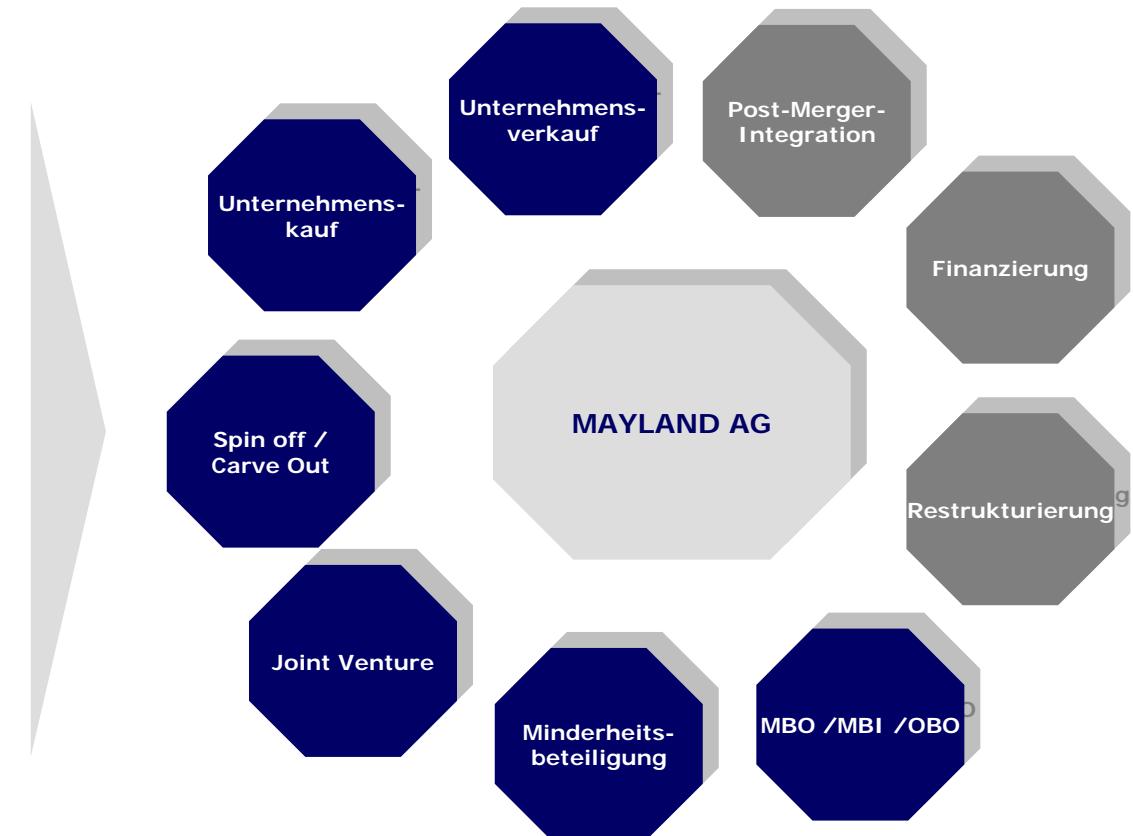
Damit verbundene Kompetenzfelder:

- ◆ Post Merger Integration
- ◆ Finanzierung
- ◆ Optimierung und Restrukturierung

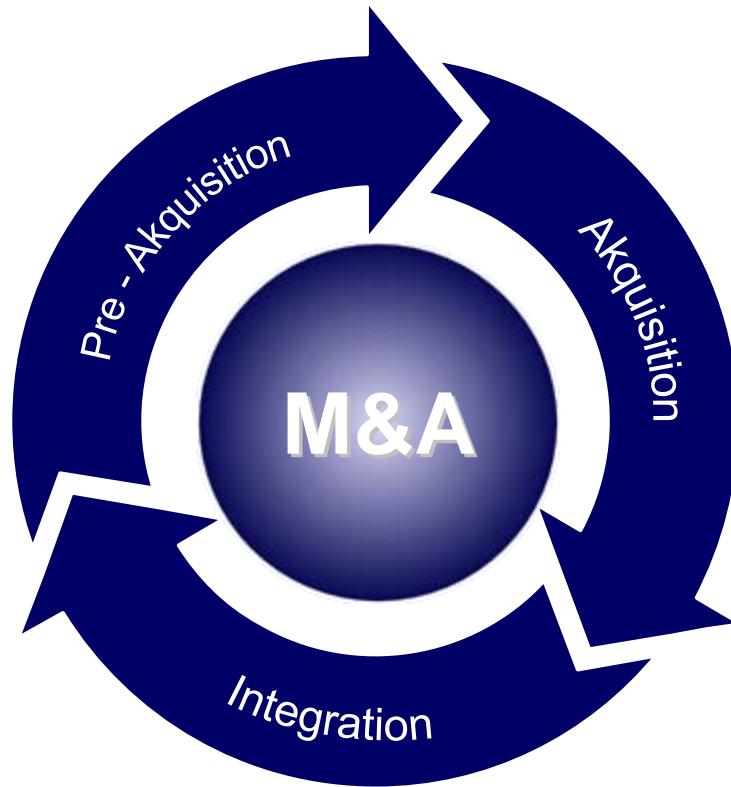
*MAYLAND – gebündelte Kompetenzen*

## Unternehmerische Entscheidung durch M&A

- Wachstum/Internationalisierung/Globalisierung durch Zukauf
- Fokussierung auf Kerngeschäft durch Abgabe/Reduzierung von Teilbereichen
- Portfoliooptimierung
- Unternehmensnachfolge / Generationenwechsel
- Vermögensplanung

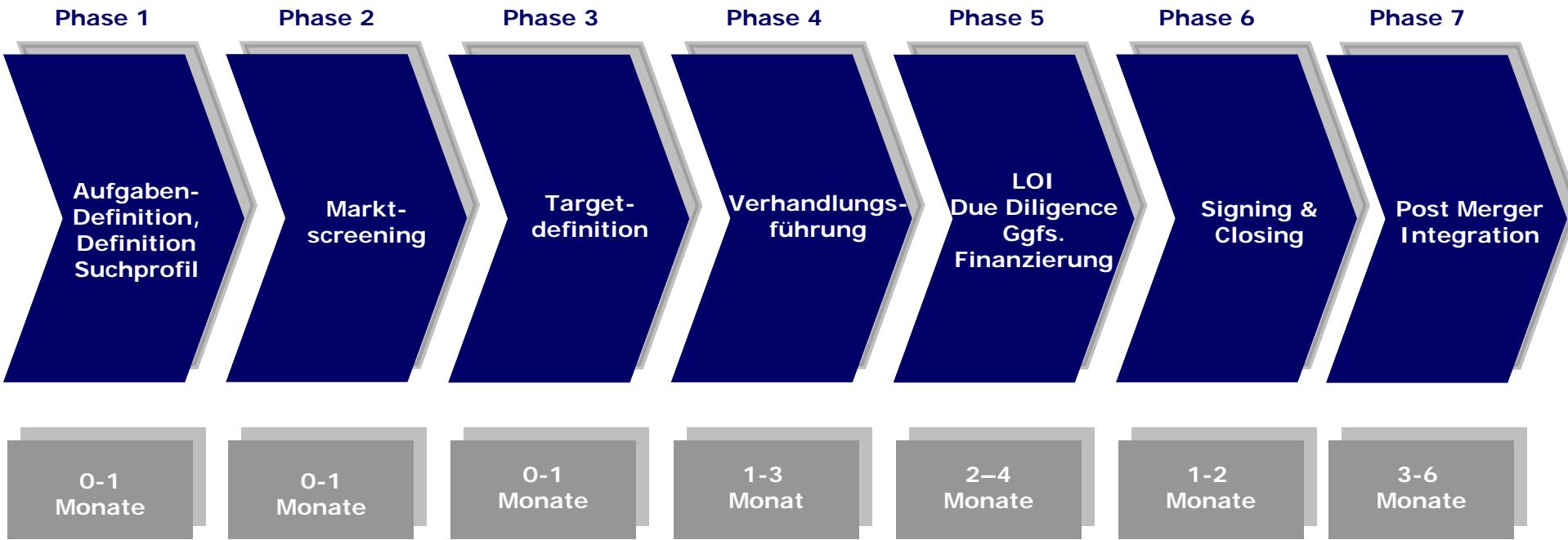


*MAYLAND - Individuelles M&A-Design für unternehmerische  
Top-Entscheidungen im Full Service*



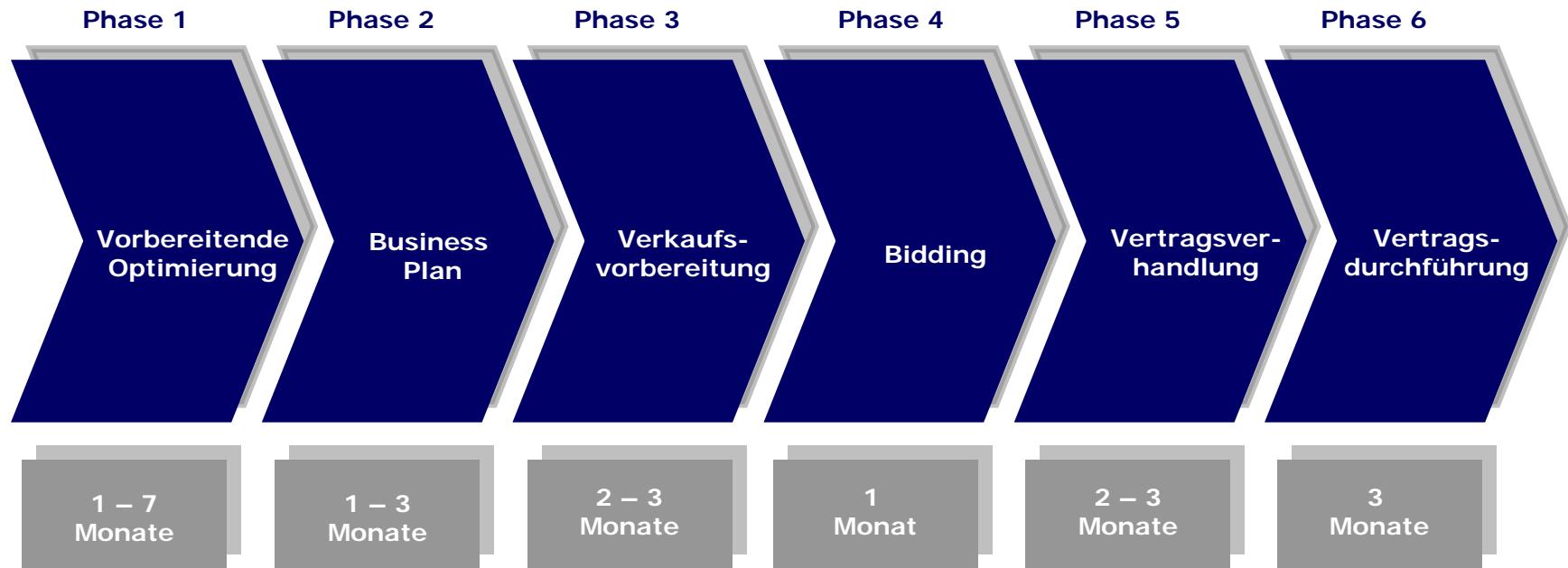
*Rundumbetreuung des Kunden in mehreren Bereichen u.a.  
Marktanalytik, Finanzierung, Personal etc.*

## Phasen des Kaufprozesses



*Durchführung eines Kaufmandates - abhängig von Umfang und Komplexität innerhalb von 5 bis 18 Monaten*

## Phasen des Verkaufsprozesses



*Durchführung einer Verkaufstransaktion - abhängig von Umfang und Komplexität innerhalb von 4 bis 12 Monaten*

## Phasen eines Verkaufsprozesses – Details (1)

### Phase 1:

#### **Vorbereitende Optimierung**

- ↳ Entwicklung von Transaktionsstrategien
- ↳ Strukturierung der Transaktion
- ↳ Durchführung von Maßnahmen zur Verkaufspreisoptimierung

### Phase 2:

#### **Business Plan**

- ↳ Erstellung Business Plan
- ↳ Dokumentation Strategie und Geschäftsmodell
- ↳ Durchführung vereinfachte interne Verkäufer-Due Diligence
- ↳ Ermittlung Ziel-Verkaufspreis

## Phasen eines Verkaufsprozesses – Details (2)

### Phase 3:

#### **Verkaufsvorbereitung**

- ◆ Auswahl potentieller Käufer (Long List)
- ◆ Erstellung Verkaufsunterlagen (Teaser, Info Memorandum, Managementpräsentation) auf Basis Business Plan und Dokumentation
- ◆ Training des Managements

### Phase 4:

#### **Bidding**

- ◆ Ansprache von potentiellen Käufern (Short List)
- ◆ Auswertung der Angebote
- ◆ Auswahl und Bewertung Kauf-Kandidaten
- ◆ Begleitung der Due Diligence von Kaufinteressenten

## Phasen eines Verkaufsprozesses – Details (3)

### Phase 5:

#### **Vertragsverhandlung**

- ↳ Durchführung der Verkaufsverhandlung
- ↳ Optimierung der Transaktionsstruktur
- ↳ Organisation der Due Diligence (Market, Financial, Legal, Tax, Environmental, Insurance, HR, Compliance)

### Phase 6:

#### **Vertragsdurchführung**

- ↳ Begleitung Kaufvertrag und Vertragsabschluss („Signing“)
- ↳ Begleitung bei Exekution des Kaufvertrages und Kaufpreiszahlung („Closing“)
- ↳ Nachvertragliche Mitwirkung bei Post-Merger-Integration
- ↳ Kommunikation der Transaktion

*Der Verkaufsprozess - eine hochkomplexe Transaktion mit vielen Beteiligten: Verkäufer, Management, Käufer & Berater*

## Organisation des Verkaufsprozesses durch MAYLAND

- ◆ Führung des gesamten Prozesses von Phase 1 bis 6 in enger Abstimmung mit dem Verkäufer
- ◆ Organisation des gesamten Prozesses als Projekt mit stringentem Zeitplan
- ◆ Umsetzung der einzelnen Teilschritte in Zusammenarbeit mit Verkäufer und Management
- ◆ Auswahl und Koordination der für die Transaktion erforderlichen Spezialisten und Berater
- ◆ Steuerung der verschiedenen Due Diligence-Prüfungen

*MAYLAND - ein erfolgreicher Verkauf durch kompetente und zielgerichtete Steuerung des Prozesses*



**Sicher !**  
**Schnell !**  
**Effizient !**

## Referenzen

**SCHLETER**



**Belland Technology**

**EURO VERBAU**  
 Trench Shoring Equipment

**Klaus Korte**  
 Etiketten

**HypoVereinsbank**  
 Corporate Banking  
 Member of UniCredit Group

**CADICAGROUP**

**Ispat Industries Limited**

**Süd Private Equity**

**EnergieKontor**

**Palamon**

*Capital Partners*

**MBB** Industries

**BellandVision**

**MAYLAND - umfassende Expertise**

**CP**  
 consulting plus

**LRP Capital GmbH**

**VARCOTEX**  
 CONTEMPORARY IDEAS FOR FASHION

**Continental**  
**CONTITECH**

**REALKONTOR**  
 Immobilien-Baudienstleistungen

**DELUG**  
 Deutsche Leckage- und Umwelttechnik AG

**METECHON AG**  
 PARTNER DES MITTELSTANDS

**GROUPE Tagar**

**Bayern LB**

**BAHIA CAPITAL**

**ECOSOIL**

**TC FIRST CAPITAL**

**anvis**  
 GROUP

**KAMEHA**  
 GRAND

## Kontaktdaten



**MAYLAND AG**   
- Mergers & Acquisitions -

Rathausufer 22  
D-40213 Düsseldorf

Telefon (+49) 211 82 82 82 4-0  
Telefax (+49) 211 82 82 82 4-44  
[www.mayland.de](http://www.mayland.de)  
[mail@mayland.de](mailto:mail@mayland.de)

### *MAYLAND - Kontaktdaten*