



Business Partner

Unternehmen stärken





INHALT

UNTERNEHMEN

Philosophie

Gründer und Partner

KOMPETENZEN

Restrukturierung und Sanierung

Wert- und Effizienzsteigerung

Interims-Management

Unternehmensfinanzierung und M&A



Philosophie

Zupacken und Verantwortung übernehmen

Ergebnisse statt Konzepte, anpacken statt nur beraten und Praxis statt Theorie. Mit dieser Philosophie wurde die K & H Business Partner GmbH im Jahre 2002 von Martin Hammer und Uwe Köstens als Unternehmensberatung mit dem Fokus auf Restrukturierung und Sanierung gegründet. Heute umfasst unser Know-how auch die Bereiche Wert- und Effizienzsteigerung, Interims-Management sowie Unternehmensfinanzierung und M&A.

Wir sind an den Standorten Hamburg, München und Stuttgart mit über 60 Beratern präsent und agieren national wie international. Als Partner für den Mittelstand betreuen wir Unternehmen der mittelständischen Industrie sowie Dienstleistungs-, Handels- und Gesundheitsunternehmen.

Wir geben uns nicht mit Gutachten und Konzepten zufrieden. Ziel unserer Beratungstätigkeit ist es stets, den unternehmerischen Erfolg unserer Auftraggeber nachhaltig sicherzustellen. Daher suchen wir nach jeder Konzepterstellung auch die Verantwortung in der Umsetzung.

Unser **Ziel** ist der langfristige **Unternehmenserfolg** unserer Auftraggeber.

Deshalb steigen wir mit einem **verantwortungsvollen, erfahrenen Team** auch aktiv in die **Umsetzung** ein.

Martin Hammer, Gründer und CEO der K & H Business Partner GmbH

Wir stellen unseren Auftraggebern ausschließlich Berater zur Seite, die viele Jahre lang in Managementpositionen tätig waren und die die Verantwortung, in der unsere Auftraggeber stehen, bereits selbst getragen haben. Je nach Branche und Herausforderung begleiten wir unsere Kunden mit entsprechend erfahrenen Expertenteams, die als Coachs die bestehende Unternehmensleitung unterstützen oder temporär das Ruder im Management und in der Geschäftsführung übernehmen.

Unsere Berater decken im Team alle wesentlichen Funktionsbereiche eines Unternehmens ab und können daher die Umsetzung der verabschiedeten Veränderungen mit fundierter Fachkompetenz und Führungsstärke begleiten. Analyse, Strategie und Umsetzung der für das Unternehmen besten Lösung werden so pragmatisch und konsequent realisiert. Unterschiedliche Unternehmenskulturen und -strukturen in die Entwicklung der Strategien einzubinden ist für uns dabei ebenso selbstverständlich wie die sensible Moderation der na-

turgemäß unterschiedlichen Interessenlagen sämtlicher Stakeholder. Zu den Auftraggebern, die unserer Expertise vertrauen, gehören neben der Geschäftsleitung auch Gesellschafter, Investoren, finanzierende Banken und Warenkreditversicherer. Mehr als 180 Projekte in Unternehmen aus unterschiedlichsten Branchen haben unsere Teams bis heute erfolgreich abgeschlossen und dabei Arbeitsplätze erhalten, Kapitalgebern Forderungsausfälle erspart sowie die Voraussetzungen für den langfristigen Unternehmenserfolg geschaffen.

Die Zusammenarbeit mit unseren Kunden zeichnet sich durch Offenheit, Vertrauen und hohe Transparenz aus sowie durch einen partnerschaftlichen Umgang. Die Kommunikation mit unseren Kunden findet stets respektvoll auf Augenhöhe statt. Wir wollen Unternehmen stärken. Für dieses Ziel übernehmen wir auf allen Ebenen Verantwortung und für jedes unserer Projekte steht jeweils einer unserer Partner persönlich ein.



Gründer und Partner

Erfahrung und Engagement

Martin Hammer kennt die Anforderungen der Restrukturierung von Unternehmen und des strategischen Managements sowohl aus 20 Jahren Geschäftsführungstätigkeit in internationalen „Blue Chips“ und renommierten mittelständischen Unternehmen als auch aus 50 erfolgreichen Sanierungsprojekten, die er seit 2002 als Interims- und Restrukturierungsmanager geleitet hat. Über seine General-Management-Erfahrungen hinaus steht Martin Hammer auch für spezifische Kompetenz in den Bereichen M&A, Post Merger Integration sowie Neupositionierung von Unternehmen. Martin Hammer gründete im Jahre 2002 mit Uwe Köstens die K & H Business Partner GmbH, die er seither als geschäftsführender Gesellschafter leitet.



Uwe Köstens weiß aus langjähriger Tätigkeit für namhafte deutsche Kreditinstitute, wie passende Finanzierungsansätze insbesondere bei der Restrukturierung von Unternehmen zu gestalten sind. Neben der Beratung wirkt der Diplom-Kaufmann als verantwortlicher Interims- und Restrukturierungsmanager operativ vor Ort bei der Umsetzung der vereinbarten Maßnahmen mit. Sein Tätigkeitsschwerpunkt im Bereich der Unternehmensfinanzierung umfasst die Themen Eigen- und Fremdkapitalausstattung, Optimierung von Finanzstrukturen und Bonitätsmanagement. Uwe Köstens ist zusammen mit Martin Hammer Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der K & H Business Partner GmbH.



Andreas Knott, dessen berufliche Führungspositionen ihn unter anderem in das Restructuring-Team einer internationalen Unternehmensberatung sowie in die Geschäftsbereichsleitung eines US-Konzerns führten, ist als Geschäftsführer eines mittelständischen Unternehmens selbst den Weg einer Restrukturierung gegangen. Wenn der Diplom-Kaufmann heute Sanierungsfälle berät, kennt er die Situation seines Gegenübers aus eigener Erfahrung. Seit 2008 bei Business Partner, führt er seit 2009 das Büro in München gemeinsam mit Andreas Warner.



Andreas Warner ist Diplom-Ingenieur und hält einen Master in Production Management. Er hatte in früheren Positionen unter anderem die weltweite Leitung eines deutschen Hightechunternehmens inne sowie die technische Geschäftsführung in einem amerikanischen Mischkonzern. Diese Erfahrungen versetzen ihn heute in die Lage, Sprache und spezifische Anforderungen von Kaufleuten wie auch Ingenieuren zu verstehen. Er kam 2008 zu Business Partner und führt seit 2009 gemeinsam mit Andreas Knott das Münchner Büro.



Philippe Piscal wechselte nach Stationen bei einer Landesbank und einem Automobilzulieferer auf die Beraterseite. Im Jahr 2000 stieg er in die Sanierungs- und Restrukturierungsberatung ein und wurde 2003 Partner einer namhaften deutschen Unternehmensberatung. Mit seiner langjährigen Restrukturierungserfahrung sowie seiner fachlichen Kompetenz in den Bereichen Marketing und Vertrieb, Finanzen und Controlling, M&A und Corporate Finance ist er heute bei Business Partner einer der Experten für Turn-arounds. Seit 2009 leitet er das Büro von Business Partner in Stuttgart.



Unser Leistungsangebot

Ganzheitlich beraten, effektiv begleiten

Restrukturierung und Sanierung

Dieses Angebot richtet sich an Unternehmen mit drohenden oder akuten wirtschaftlichen Schwierigkeiten. Nach Erstellung eines Sanierungskonzeptes bieten wir die aktive Begleitung der Umsetzung an.

Wert- und Effizienzsteigerung

Im Rahmen zahlreicher Restrukturierungen haben wir über Jahre umfangreiche Praxiserfahrung gesammelt, wie Ertrag und Liquidität zu verbessern sind. Diese Erfahrung stellen wir Unternehmen zur Verfügung, die in wirtschaftlich gesunden Zeiten eine Verbesserung von Performance und Unternehmenswert erreichen wollen.

Interims-Management

Wir stellen erfahrene Manager auf Zeit. Diese kommen für die Überbrückung einer temporären Vakanz im Management zum Einsatz oder als explizite Restrukturierungsmanager während einer Sanierungsphase.

Unternehmensfinanzierung und M&A

Mit unseren fundierten Erfahrungen im Kredit- und Eigenkapitalgeschäft unterstützen wir bei der Beschaffung von Kapital. Beim Kauf oder Verkauf von Unternehmen oder Unternehmensteilen führen wir Bewertungen durch und begleiten die Verhandlungen bis zum Abschluss.

Unser Leistungsportfolio umfasst vier Bereiche, die allesamt ein einziges Ziel haben: Unternehmen dauerhaft zu stärken.

Andreas Knott, Partner der K & H Business Partner GmbH





Restrukturierung und Sanierung

Stabilisieren und neu ausrichten

Die Ursachen für eine Unternehmensschieflage können vielfältig sein. Dabei vermischen sich oft externe Einflüsse aus Markt und Wettbewerb mit Problemen innerhalb des Unternehmens. Das Unternehmen erleidet in der Folge Verluste, hat mit einer angespannten Liquiditätslage zu kämpfen und muss trotzdem den gestiegenen Anforderungen der Finanzierungspartner gerecht werden.

Business Partner verfolgt das Ziel, den Unternehmenserfolg zu sichern. Unsere Berater sind durchgehend ehemalige Führungskräfte, die bereits selbst relevante Positionen in Einkauf, Produktion, Vertrieb oder Finanzen und Controlling verantwortet haben. Dank dieser Erfahrung können wir die spezifischen Ursachen für kritische Unternehmenssituationen verstehen und Lösungen entwickeln.

Daraus resultiert eine detaillierte Analyse und Konzepterstellung, die sich an der konkreten Situation des Unternehmens und auch an den Anforderungen der Kreditgeber oder Gesellschafter orientiert. Das Konzept für den Turn-around legen wir je nach Bedarf vor als

- S6-Gutachten nach dem Standard für Sanierungsgutachten vom Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V. (IDW)
- Kompakt-Analyse mit Schwachstellenanalyse, Maßnahmenplan und vorausschauendem Finanz- und Liquiditätsplan
- Quick-Check mit Analyse und Verbesserungsvorschlägen in ausgewählten Unternehmensbereichen

Im Falle einer drohenden Insolvenz ergreifen wir selbstverständlich noch vor der Konzepterstellung stützende Sofortmaßnahmen.

Sobald das Sanierungskonzept Konturen gewinnt, leisten wir gemeinsam mit der Geschäftsleitung auch die notwendige Überzeugungsarbeit bei Belegschaft, Gesellschaftern, Kreditgebern oder

Warenkreditversicherern. Die Begleitung während der Umsetzung passen wir der Situation des Unternehmens an. Je nach Managementkapazität im Unternehmen kann unsere Begleitung von einer Beraterrolle bis hin zum Interims-Management mit Generalvollmacht oder Organschaft reichen.

In jedem Fall stellen wir uns der Verantwortung für die Durchsetzung der Maßnahmen und lassen uns an der Erzielung der daraus erwarteten Effekte auf Ertrag und Liquidität messen.

Das Ergebnis, das wir in jedem Fall erzielen wollen, ist die Wiederherstellung der Unternehmensstärke und die Rückkehr zu einer stabilen Ertrags- und Liquiditätslage.

Ausgewählte Fallbeispiele aus unserer Arbeit

UNTERNEHMEN	VORGEHENSWEISE	RESULTAT
<ul style="list-style-type: none"> • Mittelständisches Unternehmen des Maschinen- und Anlagenbaus 	<ul style="list-style-type: none"> • Prozessoptimierung, Neuausrichtung Vertrieb • Auswahl und Einarbeitung eines neuen Geschäftsführers 	<ul style="list-style-type: none"> • Liquiditätsfreisetzung, Produktivitätssteigerung • Break-even im zweiten Jahr, Wiederherstellung der Kapitaldienstfähigkeit
<ul style="list-style-type: none"> • Baumarktkette und Baustoffhandel mit 30 Niederlassungen 	<ul style="list-style-type: none"> • Sanierungsgutachten nach IDW-Standard S6 • Schließung unprofitabler Standorte, Konzentration auf das Kerngeschäft 	<ul style="list-style-type: none"> • Ablösung von Bankforderungen durch neue Investoren • Break-even im zweiten Jahr, Wiederherstellung der Kapitaldienstfähigkeit
<ul style="list-style-type: none"> • Unternehmen für Herstellung und Vertrieb von Elektroinstallationsartikeln 	<ul style="list-style-type: none"> • Sanierungsgutachten nach IDW-Standard S6 • Akquisition und Integration eines insolventen Wettbewerbers 	<ul style="list-style-type: none"> • Wiederherstellung der Ertragskraft innerhalb von acht Monaten • Ausbau zum Marktführer



Wert- und Effizienzsteigerung

Potenziale erkennen und realisieren

Kern unseres Erfolgs als Sanierer ist es, zügig, aber auch nachhaltig Verbesserungen von Ertrag und Liquidität herbeizuführen. Diese Kompetenz haben wir in über 120 Restrukturierungen unter Beweis gestellt. Inzwischen nutzen viele unserer Kunden unser Know-how zur Steigerung ihrer Performance auch in „gesunden“ Zeiten, ohne unter dem Handlungsdruck einer akuten Krise zu stehen.

Unsere Berater durchforsten im Rahmen einer Kompakt-Analyse oder eines Quick-Checks die gesamte Wertschöpfungskette nach Verbesserungspotenzialen. Dabei setzen wir je nach Situation zielgerichtet praxiserprobte Methoden beispielsweise aus dem Lean Management, der Wertanalyse, dem Design to Cost oder der an Prozesskosten orientierten Deckungsbeitragsrechnung ein und überprüfen Einsparpotenziale bei Einkaufs- und Personalkosten.

Oberstes Ziel dieser Analyse ist es, Potenziale mit ihren erwarteten Effekten auf Ertrag und Cash-flow zu quantifizieren und die dafür notwendigen Maßnahmen zu konkretisieren.

Dass wir **Krisen meistern** können, haben wir in mehr als **120 Restrukturierungen** bewiesen.

Wie **nachhaltig** wir das tun, zeigt sich darin, dass **unsere Kunden** auch in **erfolgreichen Zeiten** mit uns arbeiten, um **noch besser** zu werden.

Uwe Köstens, Gründer der K & H Business Partner GmbH

Das Ergebnis dieser Analyse ist eine nach Effekten priorisierte Potenzialübersicht und ein detaillierter Umsetzungsplan.

Dank ihrer Fachkompetenz und Führungserfahrung richten unsere Berater größte Aufmerksamkeit auf die Realisierungsfähigkeit der einzelnen Maßnahmen.

Unser Ziel ist es außerdem, einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess autark im Unternehmen zu etablieren. Dafür legen wir unser Augenmerk auf die Ausbildung von Mitarbeitern im Unternehmen, die die angestoßenen Veränderungen fortführen. Die Maßnahmenumsetzung begleiten wir aktiv – auch durch interimistische Rollen im Management – und bringen das Unternehmen so gestärkt in die Zukunft.

Ausgewählte Fallbeispiele aus unserer Arbeit

UNTERNEHMEN	VORGEHENSWEISE	RESULTAT
<ul style="list-style-type: none"> • Automobilzulieferer 	<ul style="list-style-type: none"> • Kompakt-Analyse • Optimierung der Anlagenparameter mit Six-Sigma-Methoden 	<ul style="list-style-type: none"> • Reduzierung des Ausschusses um 40 % • Steigerung der Produktivität um 20 %
<ul style="list-style-type: none"> • Unternehmen der Metallverarbeitung und Umformtechnik 	<ul style="list-style-type: none"> • Quick-Check • Umfassende Prozessoptimierungen bei Einkauf, Fertigung und Lager 	<ul style="list-style-type: none"> • Steigerung der Produktivität • Freisetzung von 3 Mio. EUR Liquidität innerhalb von zwölf Monaten
<ul style="list-style-type: none"> • Unternehmen der Solarindustrie 	<ul style="list-style-type: none"> • Kompakt-Analyse • Reduzierung der Anlagenstillstände durch Prozessoptimierung 	<ul style="list-style-type: none"> • Kapazitätssteigerung um 30 % • Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit



Interims-Management

Zeitweise führen, auf Dauer stärken

Krisenzeiten, Restrukturierungsphasen, Effizienzsteigerungen, Post Merger Integration oder der Weggang einer wichtigen Führungskraft – es gibt zahlreiche Gründe, aus denen oft ganz plötzlich besondere Kompetenzen oder zusätzliche Ressourcen im Management gebraucht werden, die im Unternehmen nicht oder nicht ausreichend zur Verfügung stehen.

Für derartige Vakanzten stellt Business Partner erfahrene Manager mit ausgewiesener Expertise zur Verfügung, die in der ersten und zweiten Führungsebene Verantwortung auf Zeit übernehmen. Dabei greifen wir je nach Bedarf auf erprobte Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf, Produktion, Logistik, Vertrieb, Finanzen und Controlling oder General Management zurück.

Auch für Projekte mit begrenzter Laufzeit, wie die Implementierung von IT- oder Controllingssystemen, die Inbetriebnahme von Anlagen, Werksverlagerungen oder Ähnliches, übernehmen unsere Berater Führungsverantwortung.

Branchenkenntnis, Fachexpertise sowie Kommunikations- und Führungsstärke kennzeichnen einen **guten Manager**. Unsere Interims-Manager verfügen über all diese **Eigenschaften**.

Andreas Warner, Partner der K & H Business Partner GmbH

In sämtlichen Situationen wird der erforderliche Bedarf unternehmensgerecht analysiert, um den Inhalt und Umfang des Einsatzes so zu spezifizieren, dass er zum Erfolg führt. Dabei kann der Manager in Teil- oder Vollzeit in dem zu unterstützenden Unternehmen tätig sein. Maßgeblich für die Wahl eines Interims-Managers ist, dass

er die zu besetzende Position vorher in mindestens gleichwertiger hierarchischer Ebene ausgeführt hat.

Unsere Manager auf Zeit tragen für die von ihnen übernommenen Aufgaben die unternehmerische Verantwortung.

Ausgewählte Fallbeispiele aus unserer Arbeit

UNTERNEHMEN	VORGEHENSWEISE	RESULTAT
<ul style="list-style-type: none"> • Traditionsreiches Bauunternehmen 	<ul style="list-style-type: none"> • Bestellung als Geschäftsführer im Zuge einer Treuhandschaft • Vorbereitung des Unternehmens auf einen Verkauf 	<ul style="list-style-type: none"> • Erfolgreicher Unternehmensverkauf
<ul style="list-style-type: none"> • Chiphersteller 	<ul style="list-style-type: none"> • Übernahme der Fertigungsleitung für eine Produktionslinie • Einarbeitung eines geeigneten Nachfolgers 	<ul style="list-style-type: none"> • Füllung der Vakanz und Übergabe einer in Produktivität verbesserten Fertigung an einen Nachfolger
<ul style="list-style-type: none"> • Unternehmen der metallverarbeitenden Industrie 	<ul style="list-style-type: none"> • Kaufmännische Leitung im Rahmen eines Turn-arounds • Übernahme der Position wegen Ausscheidens des Stelleninhabers 	<ul style="list-style-type: none"> • Füllung der Vakanz • Auswahl und Einarbeitung eines geeigneten Nachfolgers

Unternehmensfinanzierung und M&A

Kapital beschaffen, Unternehmenswerte realisieren

Schwierige konjunkturelle oder strukturelle Rahmenbedingungen und ein verändertes Finanzierungsverhalten von Kreditinstituten haben viele Unternehmen vor völlig neue Herausforderungen bei der Ausstattung mit Eigen- und Fremdkapital gestellt. Wir wissen, inwieweit ein Unternehmen aus Sicht Kredit gebender Banken oder für Eigenkapitalinvestoren von Interesse ist, und finden für jedes Unternehmen eine optimale Finanzierungsvariante.

Am Anfang steht die exakte Ermittlung des Kapitalbedarfs auf Basis einer auf mehrere Jahre vorausschauenden GuV-, Bilanz- und Liquiditätsplanung. Mit Blick auf die Bilanzstruktur und die strategischen und operativen Ziele des Unternehmens werden dann geeignete Finanzierungsformen ausgewählt, wobei das gesamte Spektrum der Eigenkapitalfinanzierung (Kapitalerhöhung, Mezzanine-Kapital), Fremdkapitalfinanzierung (Bankkredite, Warenkredite, Bürgschaften), Leasing oder öffentliche Fördermittel in Betracht gezogen wird.

Business Partner verfügt über Kontakte zu allen namhaften deutschen Kreditinstituten, zahlreichen Privatinvestoren oder Private-Equity-Fonds und hat umfangreiche Erfahrung mit öffentlichen Förderprogrammen. Daher übernehmen wir gern die direkte Ansprache von Kapitalgebern und begleiten das Unternehmen bei den Verhandlungen.



Wir **helfen** Unternehmen bei ihrer **Portfoliobereinigung**
 oder suchen **geeignete Investoren**. Dabei bringen wir unser über **viele Jahre**
gewachsenes Netzwerk in die **Industrie- und Finanzwelt** mit ein.

Philippe Piscal, Partner der K & H Business Partner GmbH

Business Partner begleitet außerdem Verkäufe von Unternehmen und Unternehmensteilen. Im Rahmen einer Kompakt-Analyse oder eines Quick-Checks wird zunächst die Verkaufsfähigkeit des Unternehmens überprüft. Dabei wird das Unternehmen auf Stärken und Schwächen, aber auch auf Potenziale zur Optimierung des Unternehmenswertes untersucht. Nach Erstellung eines Informationsmemorandums identifiziert Business Partner potenzielle Käufer,

spricht sie an und begleitet die Transaktion bis zum Abschluss. Hierzu gehört eine professionelle Due Diligence ebenso wie das Führen von Vertragsverhandlungen.

Selbstverständlich bringen wir unsere Expertise nicht nur beim Verkauf, sondern ebenso bei der Bewertung, beim Kauf und bei der Integration eines Akquisitionsobjektes ein.

Ausgewählte Fallbeispiele aus unserer Arbeit

UNTERNEHMEN	VORGEHENSWEISE	RESULTAT
<ul style="list-style-type: none"> Fondsinitiator und Betreiber von Windparks 	<ul style="list-style-type: none"> Herauslösung eines Windparks zwecks gesellschaftsrechtlicher und schuldrechtlicher Isolierung Erarbeitung einer geeigneten Finanzierungsstruktur 	<ul style="list-style-type: none"> Abwendung der Insolvenzgefahr, Wiederherstellung der Kreditwürdigkeit und Neueinwerbung von Darlehensmitteln in Höhe von 23 Mio. EUR
<ul style="list-style-type: none"> Private Klinikgruppe mit Akquisevorhaben 	<ul style="list-style-type: none"> Neuerstellung eines Business- und Finanzplans Bankenansprache, Kreditverhandlung bis zur Auszahlung 	<ul style="list-style-type: none"> Einwerbung einer Akquisitionsfinanzierung in Höhe von 20 Mio. EUR zur Übernahme eines öffentlichen Krankenhauses
<ul style="list-style-type: none"> Übernahme eines mittelständischen Autohauses durch Management-Buy-in 	<ul style="list-style-type: none"> Erstellung eines Finanzierungsmemorandums einschließlich Business- und Finanzplan Auswahl und Verhandlung mit Kreditinstituten und Beteiligungsgesellschaften 	<ul style="list-style-type: none"> Durchführung der MBI-Transaktion mittels Mischung aus offener und stiller Beteiligung sowie Bankfinanzierung

Kontakt / Standorte

Hamburg

Adresse

K & H Business Partner GmbH
Neuer Wall 55
20354 Hamburg

Ansprechpartner

Martin Hammer / Uwe Köstens

Telefon +49 (0) 40 / 30 03 59-0

Telefax +49 (0) 40 / 30 03 59-59

Internet

E-Mail: info@business-partner.de

Website: www.business-partner.de

München

Adresse

K & H Business Partner GmbH
Bürkleinstraße 10
80538 München

Ansprechpartner

Andreas Knott/Andreas Warner

Telefon +49 (0) 89 / 7 87 97 85-0
Telefax +49 (0) 89 / 7 87 97 85-55

Internet

E-Mail: info@business-partner.de
Website: www.business-partner.de

Stuttgart

Adresse

K & H Business Partner GmbH
Kleiner Schloßplatz 13
70173 Stuttgart

Ansprechpartner

Philippe Piscal

Telefon +49 (0) 7 11 / 76 16 52-20
Telefax +49 (0) 7 11 / 76 16 52-99

Internet

E-Mail: info@business-partner.de
Website: www.business-partner.de



Business Partner