

---

**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 Nestic:</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*

## Management Team

---

Kernkompetenz:

M&A Transaktionen auf:

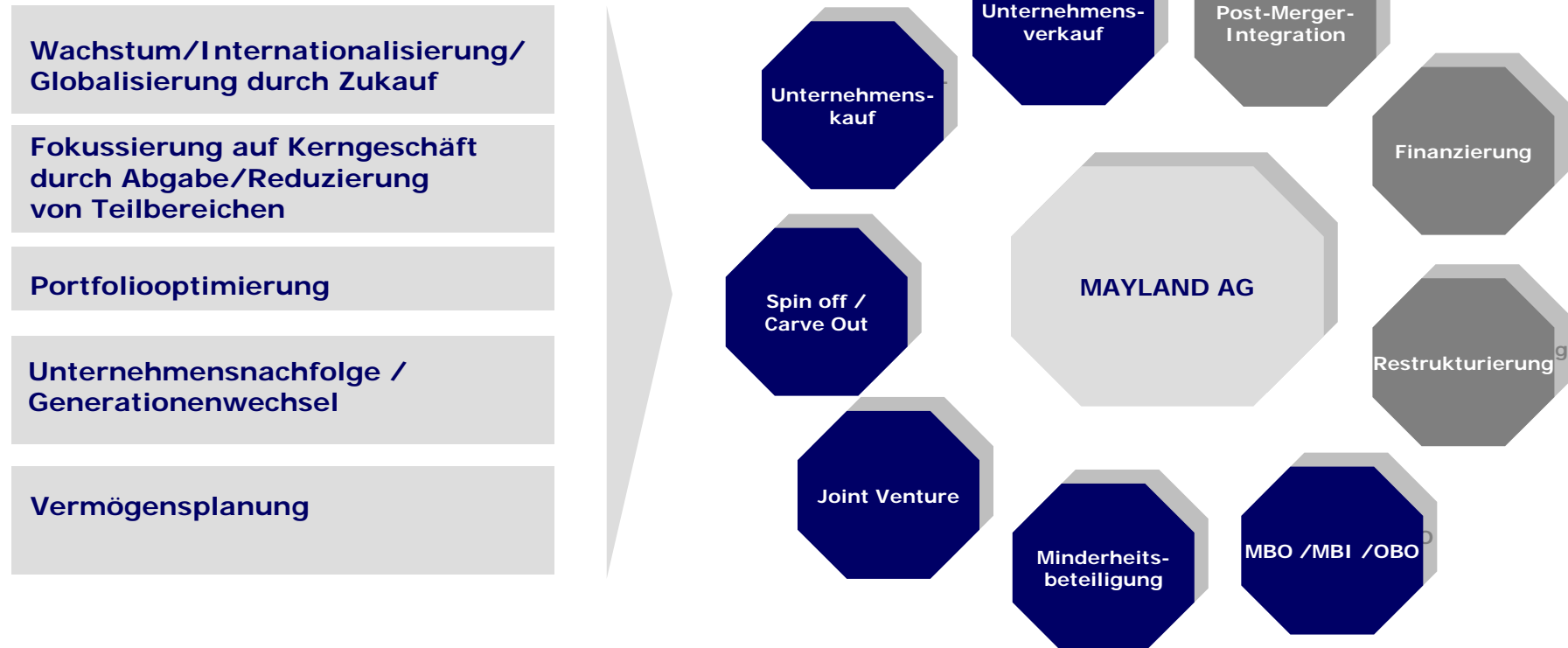
- Käufer- oder Verkäuferseite.
- inkl. Zugehöriger Dienstleistungen und Services.

Damit verbundene Kompetenzfelder:

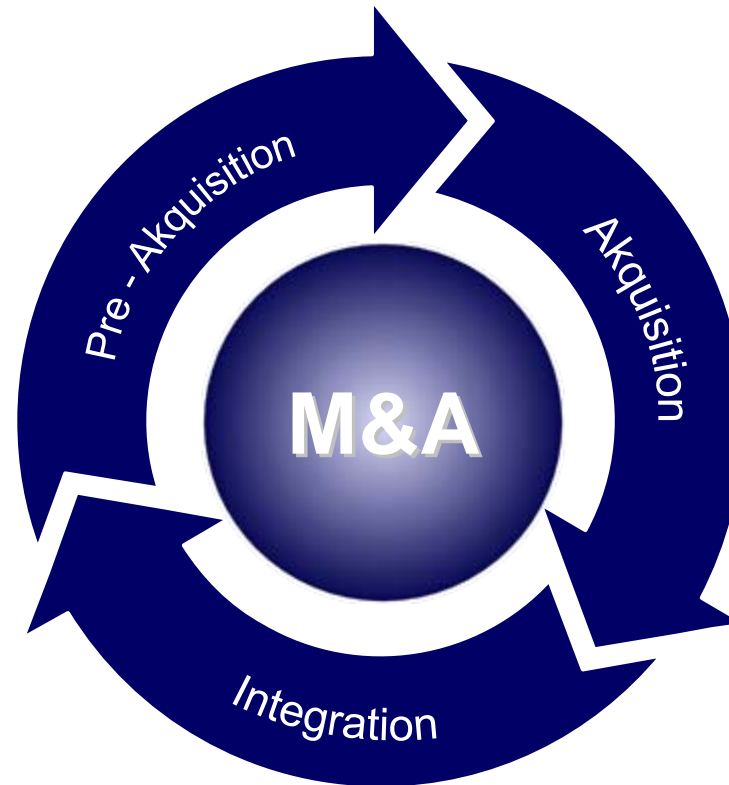
- Post Merger Intergration
- Finanzierung
- Optimierung und Restrukturierung

*MAYLAND – gebündelte Kompetenzen*

## Unternehmerische Entscheidung durch M&A



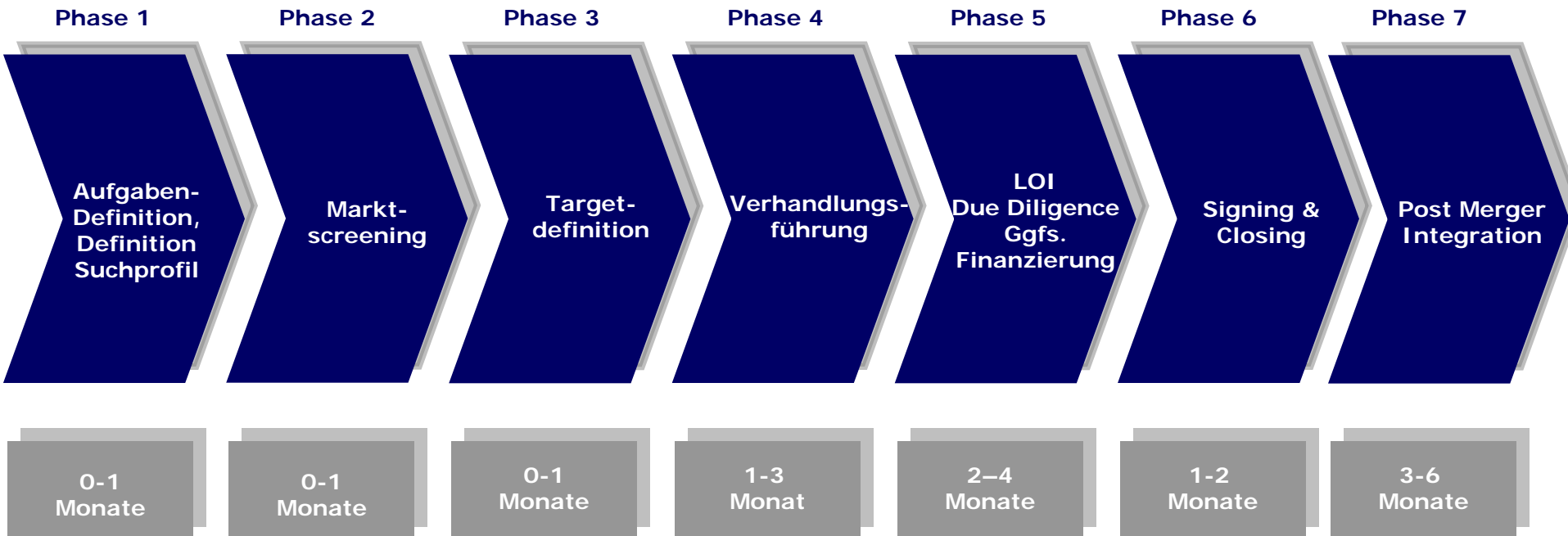
*MAYLAND - Individuelles M&A-Design für unternehmerische  
Top-Entscheidungen im Full Service*



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

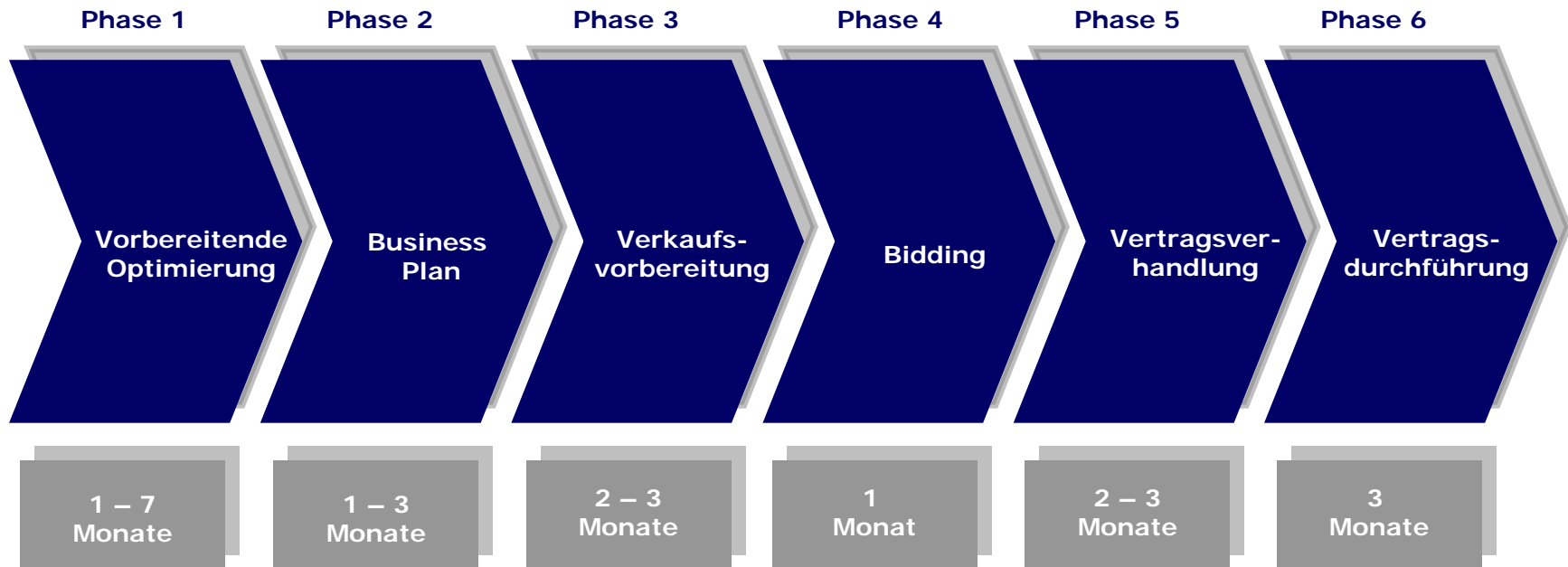


## Phasen des Kaufprozesses



*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



BellandTechnology

**N-WIND**  
MANAGEMENT



**MEYN** STAPLER

**Klaus Korte**  
Etiketten

**LRP Capital GmbH**



**NESCHEN**



**CADICAGROUP**

VARCOTEX  
CONTEMPORARY IDEAS FOR FASHION

REALKONTOR  
Innovative Fundaments

**DELUAG**  
Deutsche Leckageortungs- und Umwelttechnik AG

**ESPAT** Ispat Industries Limited

**Continental**  
CONTITECH

**E3** METECHON AG  
PARTNER DES MITTELSTANDS

Süd Private Equity

**Bayern LB**

**anvis**  
GROUP

EnergieKontor



TC FIRST CAPITAL

**K A M E H A**  
GRAND

**Palamon**  
Capital Partners



**MBB** Industries

BellandVision

*MAYLAND - umfassende Expertise*





**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*