

## Ihre Ansprechpartner.



**Timo Bentele**  
Diplom-Kaufmann  
Bankkaufmann



**Detlef Hirtz**  
Diplom-Kaufmann  
Bankkaufmann

- ... verfügen über eine mehr als 20jährige Praxis bei mittelständischen Unternehmen,
- ... haben Erfahrungen nicht nur aus beratenden Tätigkeiten, sondern auch aus der Übernahme von operativer Fach- und Führungsverantwortung,
- ... begleiten mittelständische Unternehmen in den Bereichen Industrie, Handel, Dienstleistungen, Neue Technologien, Non-Profit (Wohlfahrt, Verwaltung),
- ... betrachten Ihr Unternehmen ganzheitlich, indem die wesentlichen Vertriebs-, Produktions-, Beschaffungs- und Verwaltungsstrukturen berücksichtigt werden,
- ... arbeiten bei fachübergreifenden Projekten gerne im Team mit anderen Beratern/Experten zusammen,
- ... verfügen über ein gewachsenes, vertrauensvolles Netzwerk, welches bei Bedarf zur Verfügung steht,
- ... möchten Sie nach Möglichkeit über einen längeren Zeitraum als betriebswirtschaftlicher Sparringspartner begleiten.

## Ihr Begleiter in die Zukunft.

Unternehmenskauf / Geschäftsübernahme

Operatives Tagesgeschäft

Ersatz- & Erweiterungsinvestitionen

Wachstum (situativ auch: geordneter Rückzug)

Restrukturierung & Sanierung

Übergabe an Nachfolger oder Käufer

Ihr Kontakt zu uns ist direkt und persönlich. Für ein vertrauliches und unverbindliches Gespräch stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung. Bitte wenden Sie sich an uns.

BHI Managementberatung GmbH  
Rosenbenden 19  
D - 52511 Geilenkirchen

Telefon +49 (0) 24 51 / 912 49 82  
Telefax +49 (0) 24 51 / 912 49 84  
E-Mail [info@bhi-beratung.de](mailto:info@bhi-beratung.de)

Besuchen Sie uns auch im Internet:

[www.bhi-beratung.de](http://www.bhi-beratung.de)  
[www.placom.info](http://www.placom.info)

Gewinne erzielen • Eigenkapital stärken •  
Liquidität sichern • Zukunft gestalten.



Konzeption • Umsetzung • Ergebnis.



## Planung & Controlling

## Finanzierung

## internes & externes Rechnungswesen

## Mergers & Acquisitions

### Unternehmenssteuerung / Externes Controlling

- Integrierte Bilanz-, Ergebnis- und Liquiditätsplanungen (Einzelgesellschaften und Konzern)
- Operatives Controlling – regelmäßige (monatliche) Soll-Ist-Vergleiche, Abweichungsanalysen, Handlungsvorschläge, Planungsrollierungen, Forecasts / Vorscheurechnungen
- Investitions- / Wirtschaftlichkeitsanalysen
- Kostenstrukturanalysen / Kostensenkungsprogramme
- Break-even-Analysen – Errechnung und Simulation von Gewinnschwellen- bzw. Ergebniszielumsätzen
- Produktkalkulationen – Listenpreise, Preisuntergrenzen, Deckungsbeiträge, Target Pricing, Make-or-Buy-Entscheidungen
- Kundenkalkulationen – Deckungsbeitrag
- Stärken- / Schwächenanalysen
- Businesspläne

### Finanzierung

- Situationsgerechte kurz- und langfristige Unternehmensfinanzierung – „Tagesliquidität“ für das operative Geschäft, Finanzierung des Anlagevermögens
- Eigen- vs. Fremdkapital – bei Bedarf auch: Venture Capital (VC), Private Equity (PE), Mezzanine-Kapital (Gründungs-, Wachstums-, M&A-Finanzierungen)
- Vorbereitung und Begleitung von Gesprächen / Verhandlungen mit Banken, Leasing- und Factoringgesellschaften, Investoren etc.
- Fördermittel, öffentliche Finanzierungshilfen

### Restrukturierung / Sanierung

- Erstellung oder Prüfung von Restrukturierungs- & Sanierungskonzepten / Fortbestehensprognosen (auch: Gutachten nach „IDW S 6“ und „IDW S 11“)
- Begleitung bei der Umsetzung von Restrukturierungs- & Sanierungskonzepten
- Entwicklung von erfolgs- und zukunftsorientierten Unternehmensstrategien

### Unternehmenstransaktionen

- Vorbereitung und Begleitung von M&A-Transaktionen – Kauf / Verkauf von Unternehmen(santeilen), Produkt- oder Marktbereichen
- Nachfolgeregelungen
- Suche nach einem (geeigneten) Käufer oder nach einem (passenden) Zielunternehmen
- Unternehmensbewertung / Verkaufsunterlagen (Teaser, Exposé) / Due Diligence / Verhandlungen / Finanzierung