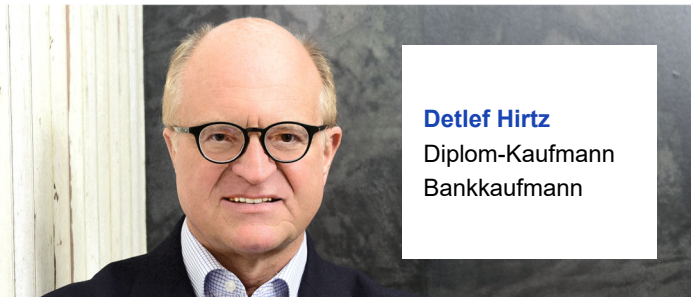


Ihr Ansprechpartner.



Detlef Hirtz
Diplom-Kaufmann
Bankkaufmann

- ... verfügt über eine mehr als 20jährige Praxis bei mittelständischen Unternehmen,
- ... hat Erfahrungen nicht nur aus beratenden Tätigkeiten, sondern auch aus der Übernahme von operativer Fach- und Führungsverantwortung,
- ... begleitet mittelständische Unternehmen in den Bereichen Industrie, Handel, Dienstleistungen, Neue Technologien, Non-Profit (Wohlfahrt, Verwaltung),
- ... betrachtet Ihr Unternehmen ganzheitlich, indem die wesentlichen Vertriebs-, Produktions-, Beschaffungs- und Verwaltungsstrukturen berücksichtigt werden,
- ... arbeitet bei fachübergreifenden Projekten gerne im Team mit anderen Beratern/Experten zusammen,
- ... verfügt über ein gewachsenes, vertrauensvolles Netzwerk, welches bei Bedarf zur Verfügung steht,
- ... möchte 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.

Hirtz Managementberatung
Dipl.-Kfm. Detlef Hirtz
Rosenbenden 19
D - 52511 Geilenkirchen

Telefon +49 (0) 24 51 / 912 49 82
Telefax +49 (0) 24 51 / 912 49 84
E-Mail info@hirtz-beratung.de

Besuchen Sie uns auch im Internet:

www.hirtz-beratung.de
www.placom.info

Hirtz
Managementberatung

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: Private Equity (PE), Venture Capital (VC), 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