

Kompetenzinitialisierung



Top of Excellence

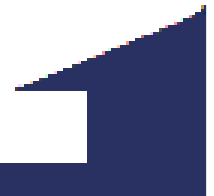
Menschen bewegen





Intro

Wir gründen unsere Kundenbeziehungen auf Anerkennung, langfristige Zusammenarbeit und Vertrauen. Damit leisten wir einen positiven Beitrag zur Akzeptanz durch unsere Klienten. Durch unsere langjährige Tätigkeit haben wir eine Fülle von qualifizierten Informationen über unsere Kunden, deren Projekte, Aufgaben, Projektleiter und die involvierten Teams. Wir coachen interne und externe Projektmitarbeiter inklusive der Qualifikation von Kooperationspartnern die im Rahmen des Sourcingprozesses identifiziert wurden. Als professioneller Projektcoach stellen wir gezielte und detaillierte Fragen. Unsere Aufgabe ist es herauszufinden, ob Mitarbeiter zum Unternehmen, zum Projektleiter, zur Aufgabe und zum Umfeld passen. Wir führen persönliche Gespräche als Grundvoraussetzung für hervorragende, inhaltlich begründete Ergebnisse. Wir stehen für professionelles Management effizienter und erfolgreicher Integration von Business- und Technikprozessen sowohl hinsichtlich Standard als auch Individual-Solutions. Ziel unserer Tätigkeit ist das Heben von Synergien hinsichtlich der Optimierung der Businessprozesse und der Erzielung von Kostendegressionen. Wir präsentieren Ihnen auf den folgenden Seiten Beratungsangebote für die erfolgreiche Umsetzung Ihrer strategischen Führungs- und Dienstleisterrolle in Ihrem Segment.

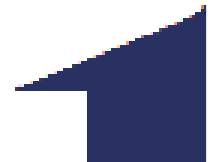


Kunden sagen über uns

- „Neben den Kosten, der Qualität und der Projektdauer war vor allem das Team von K+P spitze.“ *Manager Automotiv*
- „Die Weiterentwicklung unserer SAP-Anwendungen vollzieht sich schnell und vom Tagesgeschäft nahezu unbemerkt.“ *Bereichsleiter IT Kreditinstitut*
- „Die Zusammenarbeit mit K+P ist durch kurze Wege und schnelle Umsetzung gekennzeichnet.“ *Projektleiter Products*
- „Seit mehr als 5 Jahren arbeite ich mit K+P zusammen. Geht nicht - gibt's nicht! Kompetentes Team mit Blick für das Wesentliche.“ *Kreditleiter Bank*
- „Seit mehr als 10 Jahren kenne ich K+P als kompetenten, zuverlässigen und flexiblen Partner in allen Projektphasen – dies hat den Erfolg unserer Projekte sichergestellt.“ *Bereichsleiter Pharma*
- „K+P bietet Gewähr für einen erfolgreichen Know-how Transfer und Best Practice für die tägliche Projektarbeit.“ *Managerin Financial Service Provider*
- „Immer kompetent und immer ansprechbar, auch wenn's mal nur ein kleinerer Auftrag ist.“ *Einkäufer Resources*
- „Es ist einfach gut mit Profis zu arbeiten! In der Vielfalt der gemeinsam realisierten Projekte ist K+P in puncto Innovation, Qualität und Kundenorientierung immer wieder beeindruckend! Weiter so!“ *Projektleiter Versicherung*
- „Von Anfang bis zum Ende: - Freundliche Mitarbeiter – Transparenter Projektlauf – Gleichbleibende Leistung. Insgesamt eine Zusammenarbeit mit superguten Resultaten.“ *Vorstand Service Provider*
- „Alle Achtung, mit welcher Professionalität diese kleine Truppe das gestemmt hat.“ *Projektmanager*
- „Die über die reine Vermittlung hinausgehende Beratung beim Ankauf hat mich überrascht.“ *Immobilien Investor*

Corporate Finance

Die spezifische Situation im deutschen Mittelstand ist hinlänglich bekannt. Die Finanzierung wird für Unternehmen zur wachsenden Herausforderung. Auch wenn derzeit Kredite noch ohne Berücksichtigung des individuellen Risikos gewährt werden, so wird sich dies nach Einschätzung von Marktexperten kurzfristig ändern. Aufgrund der starken Hausbank-Abhängigkeit werden die Auswirkungen speziell im Mittelstand zu spüren sein. Die im internationalen Vergleich auffallend niedrigen Eigenkapitalquoten in Kombination mit Basel II und der sich ausweitenden Finanzkrise werden zwangsläufig zu höheren Finanzierungskosten bzw. zur kompletten Kredit-Ablehnung führen. Ist dann eine Investition aus dem freien Cash-Flow heraus nicht möglich, werden profitable Wachstums-Chancen nicht genutzt. Was sich wiederum negativ auf die Wettbewerbsposition auswirkt. Aus diesem Grund gewinnt der Einsatz alternativer Finanzierungsinstrumente für den Mittelstand immer mehr an Bedeutung und Attraktivität. Der klassische Bankkredit wird sich zunehmend von einem zentralen Baustein zu einem Ergänzungsmodul der Unternehmens-Finanzierung entwickeln. Innovative Ideen bringen Erfolg – auch bei der Unternehmensfinanzierung. Mit dem richtigen Mix aus Eigen- und Fremdkapital und der optimalen Kombination aus klassischen und innovativen Elementen können sich Unternehmen finanziell stärken und größere Unabhängigkeit von ihren Hausbanken erreichen. Dadurch können Rating und Finanzierungskosten wesentlich beeinflusst werden.



Merger & Acquisition

In der modernen Unternehmensführung hat sich die Wertorientierung weitestgehend durchgesetzt. Ein wichtiger Treiber für einen nachhaltig hohen Unternehmenswert ist das profitable Wachstum eines Unternehmens. Ohne Wachstum ist keine nachhaltige Wertsteigerung möglich. Der Unternehmenskauf gewinnt dabei als Instrument zur Unternehmensentwicklung zunehmend an Attraktivität - auch für den Mittelstand. Ebenso kann der Unternehmensverkauf eine sehr gute Wachstumschance darstellen. Häufig expandieren Unternehmen nach dem Verkauf wesentlich schneller als zuvor. Gerade unter neuer Führung wird die Unternehmensperformance durch Internationalisierung, neue Netzwerke, Reorganisation und die Realisierung möglicher Synergien erheblich gesteigert. Die Zahl der Unternehmensverkäufe ist in den letzten Jahren rasant gestiegen. Die Intensität der Transaktionen könnte suggerieren, dass dies der Königsweg zur Steigerung des Unternehmenswertes ist. Empirische Untersuchungen zeigen allerdings, dass dies nicht immer der Fall ist. Immer wieder tappen Unternehmen in dieselben typischen Fallen. Die Ergebnisse zeigen, nur Transaktionen die in jeder Phase durch erfahrene Personen professionell durchgeführt werden, erreichen Ihre Ziele. Der Kauf und Verkauf von Unternehmen ist ein sehr spezifisches Vorhaben das mit vielen Chancen, aber auch mit Risiken verbunden ist. Selbst für erfahrene Geschäftsleute ist ein solcher Vorgang nicht alltäglich. Für den Verkäufer ist es deshalb zweckmäßig ein solches Vorhaben gemeinsam mit Spezialisten durchzuführen, die alle verbundenen Chancen und Risiken aus der Praxis kennen.

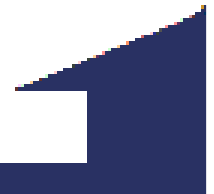
Capital Funding

Durch die Investition in Immobilienfonds werden individuelle Ziele angestrebt. Die Anlagebedürfnisse sind bei der Auswahl und Initiierung von Fonds entscheidender als das kurzfristige Marktgeschehen. Wir unterstützen Fondsmanager bei dem Vertrieb von Immobilien- und Infrastruktur Fonds an institutionelle Investoren. Diese Asset Manager verfügen über eine herausragende Expertise in Ihrem Segment und dem auch international bekannten Heimatmärkten. Fokus und Qualität der Betreuung sind hierbei für uns maßgebende Parameter. Wir arbeiten vollständig transparent bei der Darstellung der jeweiligen Fonds und der damit verbundenen Dokumente, Verträge und Kosten. Es ist für uns selbstverständlich, Ihnen bei fachübergreifenden Fragen klärend zur Seite zu stehen und können auf das Know-how unserer externen Spezialisten zurückgreifen. Bei uns wird der Investor mit seiner individuellen Anlageerwartung, seinen persönlichen Investitionspräferenzen und unter Berücksichtigung der jeweils aufsichtsrechtlichen Schranken mit Ihren Anliegen ein optimales Rendite/Risiko Profil finden. Institutional Sales bedeutet für uns, die Bedürfnisse unserer institutionellen Kundschaft in den Mittelpunkt zu stellen. Die meisten Fondinitiatoren verstehen sich sehr stark als Produzenten. Ein typischer Fondsmanager wird in der Regel nicht auf seine eigene Nachfrageseite fokussiert sein, also auf die Menschen, die sein Produkt kaufen. Sondern auf seine Anbieterseite, auf seine Investments. Hier wollen wir ansetzen, da wir an der Stelle Berater sind!



Nutzenpotentiale

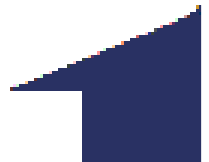
- **Regelmäßige Kontakte zu Verbänden und Arbeitskreisen**
- **Weitreichendes Netzwerk mit innovativen Menschen**
- **Kontinuierliches Partnermanagement zu anderen Companies, um Synergien zu heben**
- **Langjährige Kenntnisse und Vorgehensweisen durch Allianzen mit Project Solutions**
- **Positiver Erfahrungsaustausch zwischen Entscheidungsträgern durch gewachsenes Vertrauen und stabilen Beziehungen zu unseren Mandanten**
- **Wir transportieren Kooperationen für Sie!**





Maßnahmen

- **Wir übernehmen das Sourcing von nicht strategischen Dienstleistungen für Sie**
- **Unser Vendor Management wickelt alle Verträge, Anforderungen und Beauftragungen effizient und transparent für Sie ab**
- **Unser Ressourcen Management reduziert Ihren Verwaltungsaufwand, sorgt für exakt passende Besetzung und vermeidet teure, überqualifizierte Besetzungen**
- **Beratung bei der Erstellung des Informationsmemoranden, Konzepte und Prospekte.**
- **Strukturierung des Portfolien. Entwicklung der Story. Aufbereitung der Player.**
- **Unser Backoffice sorgt für kurze Vorlaufzeiten in hoher Qualität und zu marktüblichen Preisen**
- **Sie haben die Kosten fest im Griff!**





Konkreter Mehrwert

- **Ausgesprochene Flexibilität nach unserem Motto: „structure follows people“**
- **Gute Kenntnisse der aktuellen Situation und der Risiken im Umfeld**
- **Verständnis der fachlichen und prozessualen Bedeutung der einzelnen Komponenten**
- **Insiderkenntnisse der „Big Names“**
- **Business Experten Netzwerk im fokussierten Segment**
- **Wir stehen für eine erfolgreiche Integration**





Sourcing

Setup

analysieren

konzipieren

umsetzen

Delivery

Wir betreuen Ihre Projekte und Prozesse genau nach definierten Servicelevels und Meilensteinen. Sie entscheiden, ob wir unterstützen, Teilbereiche übernehmen oder den kompletten Geschäftsprozess des externen Sourcing als strategischer Partner durchführen.

Third Party Management

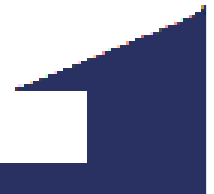
- Qualität sichern
- Verträge abwickeln
- Prozesskosten sparen
- Kettengeschäfte aufbrechen
- Einkaufskosten senken

Business Services



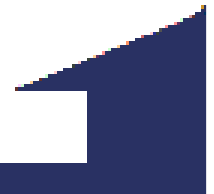
Projektinitialisierung

- **Projekt**
 - 1.1 Initiatoren Auftraggeber Auftragnehmer
 - 1.2 Ausgangssituation
 - 1.3 Projektdefinition
 - 1.3.1 Projektmotivation
 - 1.3.2 Projektbeschreibung
 - 1.3.3 Projektziele
 - 1.3.4 Projektleistungen
 - 1.3.5 Zeitliche Rahmenbedingungen
 - 1.3.6 Ausgeschlossene Leistungen
 - 1.3.7 Rahmenbedingungen
- **Projektorganisation**
 - 2.1 Organigramm
 - 2.2 Rollenverständnis
 - 2.3 Verantwortungsmatrix
 - 2.4 Rollenzuordnung
- **Projektplan**



Transaktionsmanagement

- **Akquise**
Objektaufbereitung, Aufzeigen des Vermarktungspotenzials
Bestandsbewertung, Prozessstrukturierung (to-do-Liste)
Erstellung aller notwendigen Unterlagen (Teaser, Expose, VE, NDA) Aufbau
Datenraum (Informationsmemorandum)
Wir steuern die Gutachtenerstellung
- **Delivery**
Investorenauswahl, Ermittlung potenzieller Käufer
Erstellung von Käuferprofilen, Ansprache, Reporting
Einholung von Interessensbekundungen, Einholung indikativer Angebote
Einholung bindender Angebote, Bewertung von Angeboten
Organisation & Durchführung von Kick-off-Meetings
Beantwortung relevanter Fragen (Q&A-Liste), Process Letter
LOIs, Exklusivitätsvereinbarungen, Entwicklung der Verhandlungsstrategie
Verhandlung und Lösung kritischer Punkte (Besserungsscheine)
Wir steuern die Due Diligence Technische und Juristische
- **Closing**
Verhandlung des notariellen Kaufvertrags
Unterstützung bei Abarbeitung der aufschiebenden Bedingungen (CPs)
Wir steuern Rechtsberater Notar Finanzierende Banken

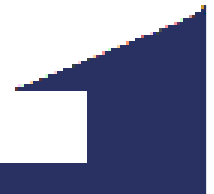




Transaktionsservices

Auf Grund unserer Marktkenntnisse sowie unserer 20-jährigen Erfahrung sind wir in der Lage, unseren national und international agierenden Kunden einen innovativen und individuellen Transaktionsservice zu bieten. Wir stehen dem Investor in dem komplexen und umfangreichen Prozess des Immobiliengeschäftes zur Seite und entwickeln anhand der individuellen Bedürfnisse und spezifischen Objekteigenschaften eine Transaktionsstrategie. Immobilientransaktionen erfordern stets ein hohes Maß an Transparenz, so dass der Investor seine Entscheidung unter Berücksichtigung aller Kriterien treffen kann. Wir begleiten Transaktionen maßgeschneidert vom Akquisitionsprozess bis zum Closing.

- **kompetent**
- **innovativ**
- **flexibel**
- **zuverlässig**
- **diskret**





Projektsolutions

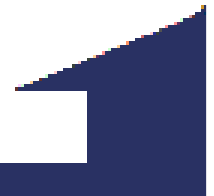
- **Kick-off**
- **Gesprächsrunden**
- **Projektcoaching**
- **Projektsteuerung**
- **Ergebnisdarstellung**
- **Review Projektphasen**
- **Reporting Dokumentation**





Das Anlageprodukt

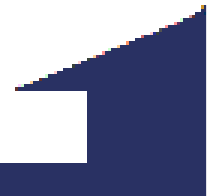
- **ImmobilienFlugzeugEnergie... - Fond**
- **Anlage in Objekte mit Nutzer der**
- **Spezialfond für institutionelle Anleger**
- **Fondinitiator:**
- **KAG:**
- **Depotbank:**
- **Wichtigstes Anlage Kriterium:**





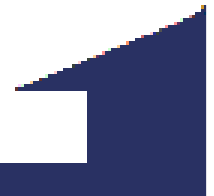
Die Anlagefakten

- **Ausschüttungsrendite: 4,8%**
- **IRR: 7%**
- **Fondvolumen: EUR 1 Millarde**
- **Gezeichnetes Eigenkapital:**
- **Anzahl der Investoren:**
- **Fondmerkmale: Sicherheit Kontinuität
Attraktivität**
- **Risikoklasse: CoreValueaddedOpportunistic**



Die Ankaufanforderungen

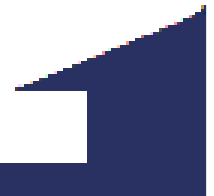
- **Immobilien mit Nutzern**
- **Mieter mit**
- **Mietdauer zwischen 5-20 Jahren**
- **Investitionen in Bestandsobjekte und Projektentwicklungen**
- **Transaktionsstruktur: Asset und Share deal**
- **Finanzierung: maximal 50% Fremdkapital**





Das Asset Management

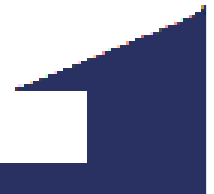
- **Aktives Portfoliomanagement**
- **Haltedauer: buy-and-hold buy-and-sell**
- **Investitionen in Bestandsobjekte und Projektentwicklungen**
- **Transaktionsstruktur: Asset und Share deal**
- **Allokation: Länder Kategorien Verkehrswerte
Alter Mietvertragslaufzeiten Eigenkapital in %**





Die Anlegergruppen

- **Versicherungen**
- **Pensionskassen/Versorgungswerke**
- **Krankenversicherer/Krankenkassen**
- **Dachfondsgesellschaften**
- **Banken Sparkassen**
- **Kirchliche Darlehensgenossenschaften**
- **Family Offices**
- **Stiftungen**



Fondbeispiele

Der Fond ist ein offener Immobilienfond mit Sitz in Luxemburg. Das Interesse gilt Büroimmobilien in ausgewählten Standorten in Deutschland. Die Anfangsverzinsung beträgt 6,5% bei einem Vermietungsgrad von 98%. Das Portfolio hat eine Gesamtmietfläche von 70.000m². Die Gebäude wurden überwiegend in den letzten Jahren erbaut und befinden sich in einem sehr guten Zustand. Der Objektbestand hat eine durchschnittliche Mietvertragslaufzeit von 9,7 Jahren. Zurzeit verwaltet dieser Fond ein Immobilienvermögen mit einem Volumen von insgesamt 140 Mio. Euro. Die Eigenkapitalquote im Portfolio beträgt 35%. Der überwiegende Teil der Mietverträge weist marktübliche Mietkonditionen mit Indexierung auf. Die Objekte weisen Wertsteigerungspotential auf und sind für mehrere Mieter bestimmt. Zu den Mietern zählen namhafte Technologie- und Industrieunternehmen. Zielsetzung ist Wert und Rendite des Portfolios nachhaltig zu steigern, bei stringenter Kosteneffizienz. Dazu nutzen wir die Marktzyklen der Immobilienmärkte mit einer aktiven Kauf, Optimierungs- und Verkaufsstrategie. Die Rendite des Portfolios wird ansteigend durch die Erhöhung des wirtschaftlichen Vermietungsgrads, Indexanpassungen sowie anziehende Mietmärkte im Umfeld und daraus resultierende Mietansätze. Ziel des Fondsmanagement ist es, den jungen, ertragsstarken Immobilienbestand weiter zu entwickeln. Wir kennen den regionalen Markt, Mieter und Möglichkeiten. Das Unternehmen befindet sich weiter auf Wachstumskurs und entwickelt kreative Produkte und Geschäftsfelder für die indirekte Immobilienanlage in den Segmenten Core Plus bis Value -Add. Faszinierende Immobilienakquisitionen sind Markenzeichen, Innovationskraft und Expansionsdrang zeichnen uns aus. Ziel des Fondsmanagement sollte es sein, einen jungen, ertragsstarken Immobilienbestand aufzubauen und weiter zu entwickeln. Die Gebäude sollten über eine hohe Funktionalität verfügen und den heutigen Anforderungen an moderne Büroflächen entsprechen.



Ankaufbeispiele

WOHN-GESCHÄFTSHAUS

Die Objekte liegen citynah und weisen Wertsteigerungspotential auf.

BÜROGEBÄUDE

Das Objekt ist voll vermietet, verfügt über eine exzellente Verkehrsanbindung und hat Entwicklungspotential.

BÜROLIEGENSCHAFT

Die Immobilie ist langfristig vermietet an Mieter sehr guter Bonität, bei einem Vermietungsgrad von 96%.

BÜRO-ROJEKTENTWICKLUNG

Die gesamte Mietfläche ist schon langfristig vermietet an einen namhaften Betreiber.

GEWERBEPORTFOLIO

Die Objekte sind langfristig vermietet mit der Nutzung Büro, Handel und Lager.

STADTBÜRO

In urbanen Innenstadtlage einer der größten Städte Deutschlands. Langfristig an bonitätsstarken Mieter vermietet.

BÜROHAUS

Der Büroneubau befindet sich in einer ausgezeichneten Lage mit hervorragender Verkehrsanbindung, sowie einer sehr guten Infrastruktur. Der repräsentative Gebäudekomplex ist mittel- bis langfristig an Mieter guter Bonität vermietet.

BÜROTOWER

Die Immobilie verfügt über eine exzellente Verkehrsanbindung. Das Objekt ist zu mittelfristig vermietet, mit der Nutzung Büro, Lager und Parkplätze.

GEWERBEGBÄUDE

Das Objekt hat eine zu 100% vermietete Fläche. Vorwiegend Bürofläche plus einem Logistikteil. Mieter Investmentrate bis BBB.

STADTHAUS

Das Stadthaus, welches durch den lang gestreckten Bürotrakt die städtebauliche Situation beruhigt. Die bestehenden Baukörper lagern sich an das Rückgrat eines kammförmigen Büroneubaus an.

OFFICEHAUS

Das viergeschossige Objekt befindet sich in einer Wachstumsregion mit hervorragender Infrastruktur. Das Bürohaus ist mittelfristig an 6 Mieter guter Bonität vermietet.

Portfoliobeispiele

BÜROPARK

Der Büroneubau befindet sich in einer ausgezeichneten Lage mit hervorragender Verkehrsanbindung, sowie einer sehr guten Infrastruktur. Der repräsentative Gebäudekomplex besteht aus 7 Bürogebäuden.

Lage:

Grundstücksgröße: 50.5300 m²

Baujahr: 2004

Mietfläche: 47.670 m²

Vermietungsstand: 93 %

Parkplätze: 650 Stück

Mieter: 14

Mietvertragslaufzeit: 5-15 Jahre mit Option und Indexierung

Mietpreis: EUR 11,25 pro m² im Schnitt Triple-Net Mietvertrag

EUR 13,- pro m² Durchschnittswert in dieser Lage

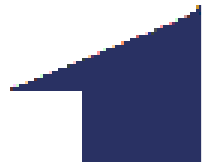
Mieteinnahmen: EUR 5.750.144,- p.a.

Kaufpreis: EUR 83,3 Mio.

Verkehrswert: EUR 85,5 Mio.

Multiplikator: 14,5fache Jahresnettomiete

Situation: Miet -und Wertsteigerungspotential durch Neuvermietung





Vita der Partner

- **Peter Neuf**

Jahrgang 1961, Dipl. Bankbetriebswirt, Tätigkeiten im Risikomanagement, in- und ausländischen Kreditgeschäft, Außenwirtschaft und in der SAP-Projektleitung. Interim-Manager mit den Schwerpunkten Forderungsmanagement, Backoffice und Projektmanagement.

- **Bernd Kluge**

Jahrgang 1964, Unternehmensberater, umfassende betriebswirtschaftliche Ausbildung und Studium der Betriebswirtschaftslehre. Tätigkeiten für Steuerberatungsgesellschaften und Wirtschaftsprüfer. SAP-Projektcoaching, Projektleitung und Konzeptionen für Informationssystem. Interim-Manager mit den Schwerpunkten Strategieentwicklung, Unternehmensentwicklung, Third-Party-Management und Projektcoaching.





Unser know-how für Ihren Erfolg

Softwareentwicklung
Consulting

Training

One to one
Integration

CRM

KLUGE+PARTNER

K+P Consulting GmbH
info@kluge-partner.de
www.kluge-partner.de

