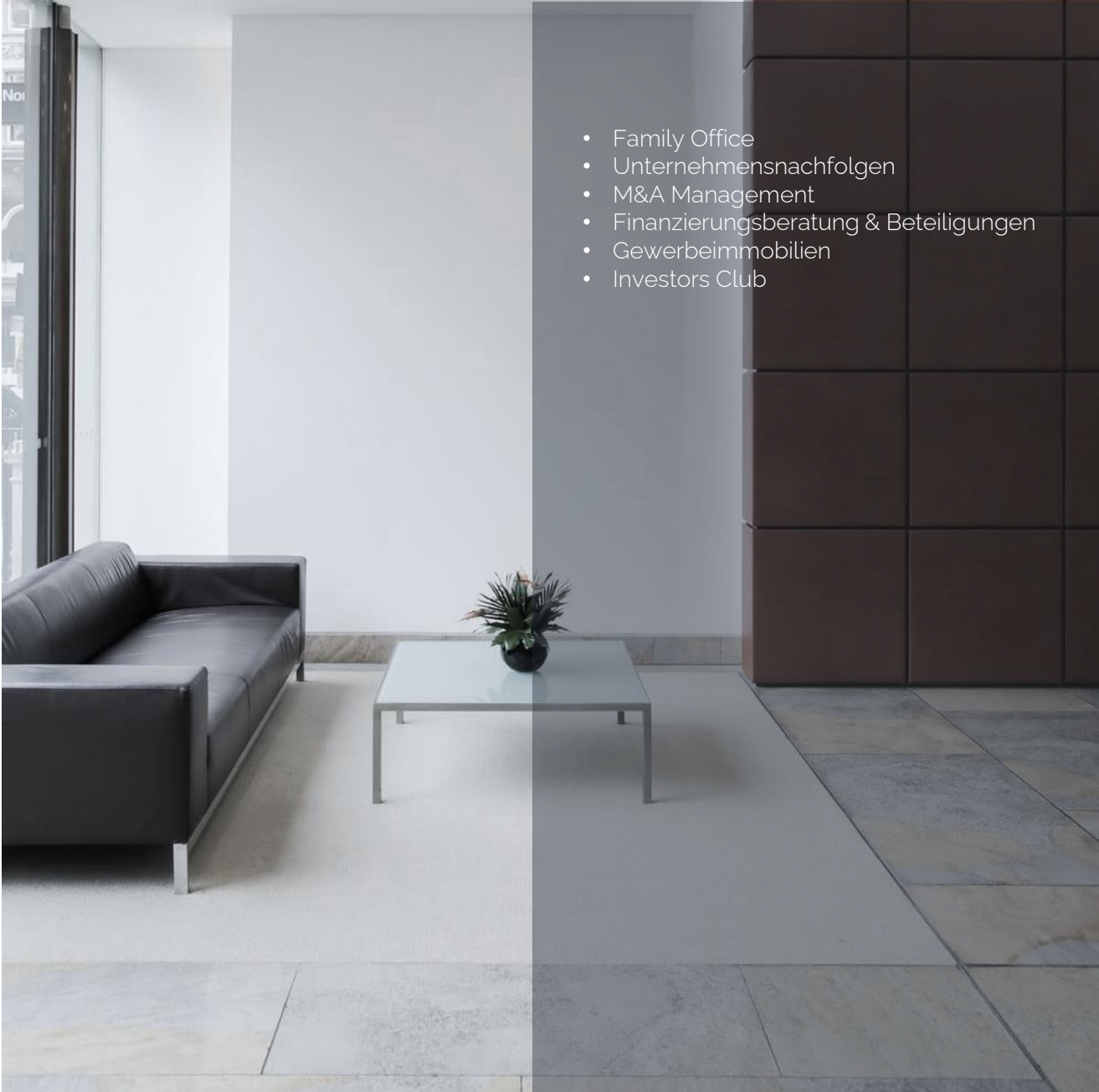


- 
- Family Office
 - Unternehmensnachfolgen
 - M&A Management
 - Finanzierungsberatung & Beteiligungen
 - Gewerbeimmobilien
 - Investors Club

Unternehmensdarstellung

prometheus ventures GmbH

Über uns

prometheus ventures ist die M&A Gesellschaft des Family Offices Renegat. Wir erarbeiten alle notwendigen Unterlagen, die das Family Office für die Entscheidung benötigt, ob eine Beteiligung eingegangen oder ein Unternehmen gekauft wird.

Wir bieten unsere Dienste auch an dritte Unternehmen an.
Diesbezüglich erledigen wir folgende Aufgaben:

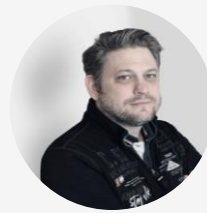
- Business- und Finanzplanung
- Erstellung von Investoren-Handbüchern, Pitchdecks und Verkaufs-Exposés
- Strategie-Beratung für Unternehmen des Mittelstands



Oliver Reisinger
Geschäftsführender
Gesellschafter



David Wagner
Head of Business
Development



Sebastian Korinth
CFO/CSO



Andreas Wegerich
Investoren Management
Kapitalmarkt-Spezialist



Kathrin Reisinger
Office Manager
Büro München



Dorothee Landahl
Office Manager
Büro Göttingen



Renegat ist das Family Office der Familie Reisinger.

Die 7 köpfige Familie wohnt in Bayern, hat zwei Hunde und drei Pferde. Im Mittelpunkt des Schaffens steht die Familie. Wir kaufen Unternehmen oder wir beteiligen uns. Kurze Wege und schnelle Entscheidungen, Ehrlichkeit und Worthaltigkeit zeichnen uns aus.

Grundsätzlich haben wir keinen Branchenfokus. Allerdings fühlen wir uns in der Industrie der Old Economy, dem Handel, dem Handwerk und bei Dienstleistungsunternehmen am Wohlsten. Momentan haben wir 5 Unternehmen im Portfolio, unter anderem die SDM Sicherheits-dienste München SE.

www.renegat.eu

Leistungen: Unternehmensnachfolge

Wer sein Unternehmen im Rahmen einer Nachfolge verkaufen möchte, hat in der Regel sehr konkrete Vorstellungen darüber, wie der neue Inhaber "aussehen" soll.

Fast immer stehen der Erhalt der Arbeitsplätze, des Standorts und des Kerngeschäfts im Mittelpunkt.

Wenn die Chemie zwischen Verkäufer und Käufer nicht stimmt, wird das Geschäft meist nichts.

Das Family Office Renegat hat aktuell 5 Unternehmen im Portfolio. Bei jeder Transaktion wurden die folgenden Punkte immer eingehalten:

- Der vorherige Inhaber blieb noch mindestens 2 Jahre im Unternehmen
- Die Mitarbeiter blieben erhalten
- Alle Vermögenswerte blieben in der operativen Gesellschaft
- Das Kerngeschäft wurde nicht angetastet
- Veränderungen wurden behutsam - und mit Einbeziehung der Mitarbeiter - umgesetzt
- Wir fühlen uns Ihrer Unternehmenstradition verpflichtet. Unser Ziel ist nicht der schnelle Profit.
- Wir kaufen Unternehmen, machen sie fit für die Zukunft und halten sie langfristig.

Wenn Sie nun der Meinung sind, dass wir zu Ihnen passen, freuen wir uns sehr auf Ihre Kontaktaufnahme.



Kosten:

Grundsätzlich sind unsere Prüfungen kostenlos für Sie. Wir erhalten nur eine Kompensation, wenn Sie doch nicht mehr verkaufen möchten, oder sich während der Prüfungen herausstellt, dass die wirtschaftliche Lage schlechter ist, als von Ihnen angegeben.

Voraussetzungen:

Sie sollten Ihre Unterlagen parat haben.

- Bilanzen
- Betriebswirtschaftliche Auswertungen
- Verkaufs-Teaser
- Verkaufs-Handbuch

Sollten Sie einige Unterlagen nicht zur Hand haben, erstellen wir Ihnen diese sehr gerne zu transparenten Kosten. Wir freuen uns auch, wenn ein M&A Berater von Ihrer Seite eingebunden ist.

Leistungen: M&A Management

Warum Sie mit uns arbeiten sollten

Wir sind die M&A Gesellschaft des Family Office RENEGAT. Wir kaufen Unternehmen für das Family Office und begleiten zudem Unternehmen beim Verkaufsprozess, die zwar interessant sind, aber nicht zum Portfolio des Family Office passen.

Wir kennen somit alle Anforderungen, die an einen Unternehmensverkauf verknüpft sind und wir verfügen über einen exklusiven Investorenkreis, dem wir Ihr Projekt sehr gerne nach Erstellung der Unterlagen vorstellen

Welche Voraussetzungen Sie erfüllen sollten

Im Verkaufsprozess entstehen auch für den Verkäufer Kosten. Damit diese Kosten in einem gesunden Verhältnis zum Verkaufserlös stehen, sollte Ihr Unternehmen mindestens 500.000 EUR EBIT pro Jahr realisieren.



Vorteile auf einen Blick

- 100% Remote. Die gesamte Abstimmung erfolgt per Videokonferenz, Telefon und E-Mail. Wir beanspruchen Ihre Zeit so wenig wie möglich
- Wir sind ein Team aus Unternehmern, Unternehmensberatern und Investment-Bankern. Damit bilden wir alle Facetten für einen erfolgreichen Unternehmensverkauf ab.
- Kaufpreisermittlung und Erstellung aller Unterlagen unter Hinzunahme Ihres Steuerberaters/Wirtschaftsprüfers
- Vorstellung der Transaktion in einem unseren Investoren-Pool und Listung des Verkaufsangebotes in den einschlägigen Online-Portalen.
- Begleitung bis zur endgültigen Vertragsunterzeichnung



M&A Management: Alle Leistungen im Detail

- 1. Ermittlung des Unternehmenswertes**
Grundsätzlich wird der Unternehmenswert mit einer Ertragswert-Methode ermittelt. Das ist auch für uns die Basis der Berechnung. Allerdings betrachten wir auch andere Vermögenswerte wie Immobilien, Maschinen, Markenwert etc.
- 2. Erstellung eines Verkaufs-Teasers**
Der Teaser ist eine knappe Zusammenfassung des Unternehmens auf max. 10 Seiten. Der potentielle Käufer bekommt mit dem Teaser also einen ersten Eindruck mit den wichtigsten Fakten und kann anhand dessen feststellen, ob er die Offerte weiterverfolgen möchte.
- 3. Erstellung des Verkaufshandbuchs**
Mit dem Handbuch, welches aus einer detaillierten Unternehmensbeschreibung auf 30 bis 50 Seiten besteht, erhält der potentielle Käufer alle Informationen zu Unternehmen. Als Anlagen erhält er zudem Bilanzen und betriebswirtschaftliche Auswertungen.
- 4. Transaktionsgestaltung**
Nach Durchsicht des Handbuchs wird der potentielle Käufer festlegen, ob er das Unternehmen grundsätzlich kaufen möchte.

Jetzt wird der potentielle Käufer eine Due Diligence anstreben, also die vollständige Prüfung des Unternehmens. Wir erledigen für Sie die gesamte Zuarbeit.
- 5. Closingphase**
Wir übernehmen für Sie die Organisation der Notartermine.
Unser Ziel ist es, dass Sie während des gesamten Verkaufsprozesses so wenig Aufwand wie möglich haben.
- 6. Alternativen , wenn der Verkauf schwierig wird.**
Es kann immer vorkommen, dass kein Käufer identifiziert werden kann oder dass Sie Zeitdruck bei der Veräußerung haben.
In diesen Fällen bieten wir Ihnen die Möglichkeit das Unternehmen über eine Crowdfunding-Kampagne zu veräußern.
Wie das genau funktioniert, erläutern wir Ihnen sehr gerne in einer gemeinsamen Videokonferenz.



Kosten

Kalkulieren Sie mit 2% vom Verkaufspreis

Angenommen Sie möchten Ihr Unternehmen für 5 Mio. EUR verkaufen, so werden unsere Kosten bei ca. 100.000 EUR netto liegen. 50% sind bei Beginn der Zusammenarbeit zu zahlen, die verbleibenden 50% in 4 gleichen Monatsraten ab dem 2ten Monat der Zusammenarbeit. Nicht enthalten sind die Fremdkosten, die z.B. Ihr Steuerberater beansprucht oder die Kosten, wenn Sie sich für ein Crowdfunding entscheiden. Natürlich werden wir versuchen unsere Kosten im Verkaufspreis aufzuschlagen, sodass sich der Prozess am Ende für Sie kostenneutral darstellt.

Leistungen: Unternehmensbeteiligungen

Viele Gründer und Unternehmer wünschen sich eine Unternehmensbeteiligung. Nicht so klar sind sehr oft die Anforderungen an die Beteiligung.

Sehr oft stellen sich folgende Fragen:

- Will man Anteile abgeben oder bevorzugt man eine stille Beteiligung?
- Wo liegen überhaupt die Vor- und Nachteile?
- Ist mein Unternehmen schon bereit für eine Beteiligung?

Wir schauen uns Ihr Unternehmen im Detail an und analysieren Ihre Finanzierungsmöglichkeiten. Sie können sicher sein, dass wir dabei nicht gewinngetrieben sind, wir wollen, dass Sie optimal finanziert werden. Die Vorkosten entsprechen den unter „Unternehmensnachfolge“ genannten.

Ablauf



Leistungen: Unternehmensberatung

Beratungsinhalte

Unsere Beratung resultiert aus unserem Kerngeschäft, nämlich aus dem der Unternehmenskäufe und Unternehmensbeteiligungen. Wir sind Spezialisten in der Unternehmensanalyse und in der Unternehmensfinanzierung.

Während der Beratung begleiten wir Sie sehr eng und fokussieren uns lösungsorientiert auf Ihr Beratungsziel.

Der größte Vorteil für unsere Kunden ist aber, dass wir uns anschließend auch gerne an Ihrem Unternehmen beteiligen oder es übernehmen, wenn wir von Ihnen und Ihrem Unternehmen überzeugt sind. Ist das der Fall, erstatten wir Ihnen sogar die Beratungskosten.



Bis zu 80%
Zuschuss

Typische Beratungsanlässe

Etablierter Mittelstand:

Ein Unternehmen des Mittelstands möchte expandieren und benötigt für Investitions- und Betriebsmittel-Finanzierungen ein Darlehen, Fördermittel und/oder eine Beteiligung.

Stark wachsende Start Ups:

Das Wachstum ist größer als geplant. Das Start Up möchte diese positive Entwicklung nicht verwerfen und benötigt nun auf der einen Seite neues Kapital und Unterstützung beim strukturellen Aufbau.

Franchisegeber & Systemzentralen:

Erarbeitung und Management des Systems und Finanzierung der Franchisenehmer und Partnerbetriebe.

Unternehmensverkäufer:

Ein Unternehmen soll verkauft werden. Hierfür benötigt der Verkäufer eine valide Unternehmensbewertung, ein Verkaufs-Exposé und Finanzplanungen mit verschiedenen Szenarien.



Leistungen: Gewerbeimmobilien



Unser Angebot

Wir verfügen aufgrund unserer M&A Tätigkeiten über ein großes Netzwerk an Investoren. Viele dieser Investoren halten einen Teil ihres Portfolios in Immobilien.

Die Struktur ist sehr verschieden. Vom kleineren Einzel-Investor, über Family Offices bis hin zu institutionellen Investoren ist alles dabei .

Wir bewerben dieses Angebot nicht, weil unsere Kunden aufgrund unserer M&A Aktivitäten auf uns zukommen und mit uns über den Kauf, den Verkauf oder über eine Immobilienfinanzierung zu sprechen.

Kosten

Wir verhandeln die Konditionen individuell mit Ihnen. Obgleich wir eine Zulassung als Immobilienmakler haben, sehen wir uns eher in der beratenden Rolle.

Deswegen favorisieren wir in der Regel 2-Komponenten-Lösung, das bedeutet, dass wir auf der einen Seite ein Fix-Honorar für die Deckung unserer Kosten erhalten und eine erfolgsabhängige Komponente, wenn das Geschäft geglückt ist. Im Erfolgsfall erstatten wir Ihnen das entrichtete Fix-Honorar.

Vorgehensweise

Als das wichtigste Argument für eine Zusammenarbeit mit uns, geben unsere Kunden "Diskretion & Marktzugang" an.

Anders als manche Wettbewerber verschicken wir keine Massenmails an mögliche Käufer oder Verkäufer. Wir schauen uns in unserem Investorenkreis um und identifizieren 5 bis 10 Investoren, die für das angebotene Projekt infrage kommen. Diese erhalten eine anonymisierte knappe Zusammenfassung.

In der Regel bleiben dann 2 bis 3 potentielle Geschäftspartner übrig. Sie erhalten nach NDA etc. die Gesamtunterlagen zum Objekt.

Wir können nicht zaubern. Wir finden nicht immer einen Käufer oder einen Verkäufer. Aber wir sind schnell, weil wir direkt mit den Entscheidern sprechen.

Sollten wir also nicht den richtigen Konterpart für Sie finden, haben Sie max. 4 Wochen verloren, aber zumindest eine sehr realistische Einschätzung, wie der Markt auf Ihr Angebot, bzw. auf Ihren Wunsch reagiert.

Leistungen: Investors Club

Problem:

Investoren und Family Offices, die über ein Vermögen zwischen 1 Mio. EUR und 50 Mio. EUR verfügen, haben es bekanntlich nicht leicht ihr Kapital in Unternehmen zu investieren. Oft sind der administrative Aufwand, die Due Diligence und die operativen Risiken zu groß. Lagert man diese Services an einen Asset Manager aus, wird es oft teuer, das Risiko jedoch bleibt.



Lösung

- ✓ Uns erreichen pro Monat ca. 50 Anfragen von Unternehmen. Wir erledigen die Vorauswahl derer, die interessant sind.
- ✓ Wir investieren mit Ihnen gemeinsam. Wir bilden einen Pool aus mehreren Investoren und Family Offices, die investieren.
- ✓ Wir bekommen keine Management-Fee. Wir finanzieren uns über Zinsaufschläge oder Anteile am Unternehmen.
- ✓ Wir prüfen für Sie alle Unternehmen im Detail und erledigen die Due Diligence.
- ✓ Sie erhalten ein vollständiges Investorenhandbuch inkl. der Finanzplanung.
- ✓ Wir binden Banken, Fördermittel-Institute und alternative Finanzierer mit ein, sodass das Risiko immer auf mehreren Schultern verteilt ist.
- ✓ Sie entscheiden wie Sie investieren möchten. Still oder mit offenen Anteilen oder mit Darlehen.
- ✓ Sie entscheiden, ob Sie sich jede Transaktion anschauen möchten, bevor Sie sich entscheiden oder ob Sie uns einen Kapital-Rahmen vorgeben möchten, in dem wir für Sie aktiv werden.

Banken und Fördermittel:

Für viele Unternehmen ist eine reine Private Equity/Venture Capital Finanzierung nicht sinnvoll. Die Kosten sind hoch, man kann Anteile nur einmal verkaufen und der Unternehmer spürt aus unserem Verständnis zu wenig Druck.

Deutschland fördert sehr vielfältig, sodass es nahezu immer möglich ist, eigenkapitalähnliche Mittel, zinssubventioniertes Fremdkapital und manchmal sogar Zuschüsse zu bekommen. Damit erreichen wir für uns eine Risikominimierung und der Unternehmer muss seine Ernsthaftigkeit beweisen, indem er für die Fördermittel haftet.

Alternative Finanzierungsinstrumente

Wir prüfen vor jeder Transaktion, ob alternative Finanzierungsinstrumente in Frage kommen. Das schafft dann noch einmal Sicherheit für uns, aber auch Sicherheit für den Unternehmer, da meist keine persönliche Haftung erwartet wird.



Kontakt

prometheus ventures GmbH

Büro Metropolregion München (Hauptsitz)

Marschall 8

83607 Holzkirchen

Büro Region Göttingen

Kampweg 8

37124 Rosdorf

Kommunikation

Tel. Zentrale: 0551 499 37 911

E-Mail: info@prometheus-ventures.de

Web: www.prometheus-ventures.de