

Mummert & Company Corporate Finance

Auf Erfolgskurs segeln



Technologiebasierte Unternehmen sind heute oft mit großen Problemen konfrontiert: Sie haben exzellente High-Tech-Produkte, technologisch herausragende Produktionsprozesse, eine ausgefeilte Logistik und erstklassige Mitarbeiter an Bord – aber ihnen fehlt das Wachstumskapital, das frischen Wind in die Segel bläst. Mummert & Company (www.mummertcompany.com) leistet hier Orientierungshilfe und tatkräftigen Beistand. Seit 17 Jahren bauen die Partner auf ihren guten Namen als pragmatische und konsequent lösungsorientierte Unternehmensberater.

Kaufmännisches Denken, Ingenieursverstand und Kreativität sind hier zum Nutzen der Kunden eine glückliche Symbiose eingegangen. Das Firmenmotto, ein chinesisches Sprichwort, belegt dies aufs Treffendste: "Wenn der Wind des Wandels weht, dann bauen die einen Mauern und die anderen Windmühlen."

Das Gespräch mit Melville D. Mummert und Harald Maehrle führte Harald W. Ortlepp.
Fotos: Karin Brandt

"U nternehmen kämpfen in schwierigen Zeiten gegen die Uhr. Deshalb müssen strategische Entscheidungen, die getroffen wurden, auch konsequent realisiert werden." Schon vor zehn Jahren schrieb Melville D. Mummert den Führungskräften diese Mahnung ins Stammbuch. Nichts, absolut nichts hat sich an ihrer Aktualität geändert. Nur ist der Kampf heute noch um einiges härter und die Zeit um vieles knapper geworden.

Insbesondere technologiebasierte Unternehmen sehen sich zunehmend vor der Schwierigkeit, genügend Wachstumskapital für ihre Expansionsstrategien zu bekommen. Die Börse als Quelle frischen Geldes ist ausgetrocknet, institutionelle Anleger scheuen das Risiko, und Venture Capital-Firmen tun sich selber bei der Beschaffung von Kapital als auch bei Exits aus Portfoliounternehmen schwer. Genau hier setzt die Arbeit von Mummert & Company an. Die Partner dieses bankenunabhängigen Unternehmens beraten ihre Mandan-

ten seit fast zwei Jahrzehnten bei dem Kauf und Verkauf von Unternehmen und Beteiligungen (Mergers & Acquisitions, M&A), bei der Beschaffung von Eigenkapital (Venture Capital, Private Equity oder Börsengang) und Fremdkapital, bei Restrukturierungen als Vorstufe zu M&A-Transaktionen sowie bei Privatisierungen.

"In der Regel ist unsere Tätigkeit mit strategischen Beratungsleistungen im Sinne des Shareholder Value verbunden", sagt Melville D. Mummert, geschäftsführender Partner von Mummert & Company Corporate Finance in München. "Wir haben operative Management-Erfahrung und verstehen viel von der Kommerzialisierung von Technologie. Deshalb können wir unseren Klienten aus Sicht der Kapitalgeber widerspiegeln, wie ihre strategischen Ziele und ihr Businessmodell im Vergleich zu anderen Kapital suchenden Firmen dasteht, wo die Stärken und Schwächen, die Risiken und die Chancen liegen. Vor allem aber ist unsere Beratung immer

zielerorientiert. Wir erstellen keine Konzeptpapiere, sondern wollen konkrete, umsetzbare Maßnahmen zur Wertsteigerung definieren und unsere Mandanten auf ihrem Weg begleiten. Und dabei orientieren wir uns natürlich an dem, was unser Kunde braucht, ob das jetzt Kapital ist, eine Restrukturierung oder der Kauf bzw. Verkauf einer Beteiligung zur Stärkung der Kernkompetenzen.“ Harald Maehrle, Diplom-Kaufmann, MBA und ebenfalls geschäftsführender Partner bei Mummert & Company ergänzt: "Unsere Leistung bemisst sich nicht in Kilogramm von Papier, das dabei erzeugt wird, sondern in handfesten Ergebnissen."

Immer auf der Suche nach der besten Lösung

Die Unterstützung von Mummert & Company beschränkt sich nicht auf die Suche nach geeigneten Partnern. Lange zuvor setzen sich die Consultants intensiv mit der Aufgabenstellung des Mandanten auseinander: Wurde das Hauptproblem richtig identifiziert? Führt der avisierte Lösungsweg tatsächlich zum Ziel? Welche Handlungsoptionen hat die Unternehmensführung darüber hinaus? Und gibt es vielleicht eine optimale Strategie zur Wertsteigerung? Erst wenn sie selbst davon überzeugt werden

konnten, dass der angestrebte Weg sinnvoll und gangbar ist, nehmen sie ein Projekt an, d. h. mit einer klaren Aufgabenstellung und konkreten Meilensteinen. Diese Vorleistungen, davon sind Mummert und Maehrle fest überzeugt, lohnen sich für beide Seiten. "Wir investieren viel Zeit im Vorfeld eines Mandats, so dass wir nach Mandatserteilung schnell und pragmatisch vorgehen können", sagt Melville D. Mummert, "und wenn wir die Schwierigkeiten verstanden haben, suchen wir nach kurzen Lösungswegen. Denn die Unternehmen können sich keine ausgedehnten Analysephasen leisten. Die meisten Vorstände und Geschäftsführer, die uns zur Unterstützung holen, wollen kurzfristig Handlungsalternativen und eine enge Begleitung bei der Umsetzung bis zum erfolgreichen Abschluss einer Transaktion."

In den zurückliegenden 17 Jahren haben die geschäftsführenden Partner von Mummert & Company zahlreiche Unternehmer und Unternehmen bei nationalen und grenzüberschreitenden Transaktionen und Kapitalmaßnahmen erfolgreich beraten – häufig über viele Jahre hinweg. "Der Erfolg unserer Mandanten hat höchste Priorität. Nur im Erfolgsfall arbeiten sie wiederholt mit uns", sagt Harald Maehrle, der sich nach mehreren Unternehmensgründungen ganz be-

sonders im IT/Telekom-Bereich zu Hause fühlt. "Ein Unternehmen ist ja kein Endziel, ein Unternehmen ist ein Prozess, und wir versuchen, die Unternehmer im Laufe dieses Prozesses zu begleiten. Vielleicht nicht Monat für Monat, aber über die Jahre kommt immer wieder eine neue Dynamik in diesen Optimierungsprozess. Weil man sich Marktgegebenheiten anpassen muss, weil man intern wächst und sich entwickelt oder weil man noch stärker werden will."

Unterstützt werden die beiden Partner dabei von einem erfahrenen Team von Mitarbeitern, die ebenfalls über langjährige Erfahrung bei internationalen Transaktionen mit Schwerpunkt Europa und Nordamerika verfügen. "Wir sind international tätig, haben aber stets ein Bein in Deutschland", erklärt Mummert, an der Princeton University ausgebildeter Ingenieur mit einem MBA der Harvard University. Sein Schwerpunkt liegt auf industriellen Technologien: Maschinenbau, Energiewirtschaft, Elektrotechnik, Medizintechnik, Logistik und benachbarten Branchen. "Entweder ist der Kunde ein deutsches Unternehmen mit weltweiten Potentialen oder es ist eine ausländische Gesellschaft, die sich stärker im deutschsprachigen Raum engagieren will." Besonders im High Tech Segment gewinnt die Erfahrung von Mummert & Company in den USA an Bedeutung.

Alleiniger Eigentümer von Mummert & Company ist das Management. Die beiden geschäftsführenden Partner Mummert und Maehrle verfügen neben langjähriger Corporate Finance Erfahrung über umfangreiches operatives Know-how in der Industrie (u.a. IBM, SAP sowie E-Commerce-Unternehmen). Das unterscheidet sie von vielen anderen Consultants im Bereich Corporate Finance, die ausschließlich in der Unternehmensberatung oder bei Banken



groß geworden sind: Beide kennen die Herausforderungen und die Verantwortung ihrer Mandanten aus ihrer eigenen Vita. Gleichermaßen sind beide Partner mit technischen, strategischen, finanztechnischen und organisatorischen Problemstellungen vertraut, und das auch in internationalem Umfeld.

In unterschiedlichen Funktionen haben die geschäftsführenden Partner Transaktionen aus allen Blickwinkeln geplant, begleitet und durchgeführt: als unabhängiger Corporate Finance Berater, als Käufer in Großunternehmen sowie als Verkäufer eigener Beteiligungen. Daher verfügt Mummert & Company nicht nur über das finanztechnische Know-how in einheimischen und fremden Märkten, sondern ist auch in der Lage, die Mandanten auf die jeweiligen Kulturen und Mentalitäten hinzuwei-

sen und Unterschiede zu überbrücken. Ein Beispiel: "Die Amerikaner reden zuerst immer über den Preis, die Deutschen über das Produkt. Es geht also nicht nur um Sprachkenntnisse, sondern auch um mentale Brücken. Ein sachkundiger 'Sparring Partner' kann hier so manchen Prozess erleichtern und beschleunigen."

Mit seinem breiten Kompetenzspektrum hat Mummert & Company für Finanzinvestoren (3i, Wellington), die mittelständische Wirtschaft (Rudolph Kuchentechnik, seca Medizintechnik) sowie für Weltkonzerne wie RWE oder Deutsche Telekom und für öffentliche Auftraggeber wie die Freie Hansestadt Bremen gearbeitet.

Projekte erfolgreich zum Abschluss zu bringen hat dabei die oberste Priorität. "Wenn wir das tun, verdienen wir gut und haben

zufriedene Mandanten", versichert Melville D. Mummert mit erfrischender Offenheit.

Massengeschäft? Nein, danke!

Auf das Massengeschäft, wie es die Investmentbanken wegen ihres Personalstammes betreiben müssen, legen die Herren keinen Wert. "Für diejenigen, die Wert auf die persönliche Betreuung durch erfahrene Partner legen, sind wir die richtige Adresse. Wir sind eine Boutique, die strikt auf Höchstqualität unserer Beratung ausgerichtet ist. Daher delegieren wir nicht an Junior-Teams, sondern kümmern uns selbst um alle unsere Mandanten." Und da liegt natürlich die Schlussfolgerung nahe: Wenn Mummert & Company ein Projekt annimmt, ist dessen Erfolgswahrscheinlichkeit sehr hoch. ♦



Melville D. Mummert

Geschäftsführender Partner

Melville D. Mummert berät seit 1987 bei grenzüberschreitenden Mergers & Acquisitions, Restrukturierungen und Privatisierungen, u.a. war er als Gründungspartner einer Beratungsgesellschaft für Mergers & Acquisitions, als Geschäftsführer der Matuschka Gruppe und als Geschäftsführer der ABN AMRO Corporate Finance (Deutschland) tätig. Vor seinem Wechsel in die Corporate Finance Beratung arbeitete er acht Jahre in der Industrie für IBM Corporation, u.a. in leitenden Positionen im technischen Vertrieb in den USA. Mummert hat mehrere Unternehmen als Beirats- oder Aufsichtsratsmitglied in den USA und Deutschland begleitet.

Er ist ausgebildeter Ingenieur mit einem Bachelor of Science in Engineering der Princeton University und erhielt den Master of Business Administration der Harvard University.



Harald Maehrle

Geschäftsführender Partner

1993 begann Harald Maehrle seine Laufbahn bei einer deutsch-amerikanischen Corporate Finance Boutique, bei der er für den Aufbau des Frankfurter Büros verantwortlich war. Danach beriet er bei Bain & Company internationale Private Equity Unternehmen bei europäischen Akquisitionen. Als Vorstandsassistent bei SAP war er u.a. für strategische Fragen im Bereich Neue Medien, strategische Partnerschaften sowie Vertrieboptimierung zuständig. Anschließend war Maehrle bis zu ihrem Verkauf Geschäftsführer der smarterwork GmbH, einem e-commerce Unternehmen.

Harald Maehrle ist ausgebildeter Diplomkaufmann der Universität Erlangen-Nürnberg und erhielt den Master of Economics der Wayne State University sowie den Master of Business Administration der Harvard University.

Win difficult times, businesses are working against the clock. That is why they need to quickly implement strategic decisions that have been made." This warning, written over 10 years ago in the *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, has not lost any of its relevance. Only the times are more difficult and the clock moves faster.

Especially technology-based businesses face a growing challenge to find enough capital to finance their expansion strategies. The stock market as a source of fresh money has dried up, institutional investors are shy of risk and venture capital firms also have difficulty raising capital or exiting from portfolio businesses. This is exactly where the expertise of Mummert & Company comes in. The company has no affiliation with a bank and has been providing independent advice to its clients for almost 20 years on mergers and acquisitions, raising equity (venture capital, private equity or going public), debt financing, restructuring in preparation for mergers or acquisitions as well as privatization.

"As a rule, we provide strategic advice based on shareholder value principles", explains Melville D. Mummert, managing partner of Mummert & Company Corporate Finance in Munich. "We have operational experience and know a lot about the commercialization of technology. For this reason, we can competently advise our clients from an investor's perspective. We help them assess their strategic goals and business model in comparison with other businesses seeking capital and ascertain where their strengths, weaknesses, opportunities and risks lie. One thing is certain: our advice is always goal-oriented. We do not develop concept papers, but define concrete, practical measures to in-

Mummert & Company Corporate Finance **Sails Trimmed for Success**

In this day and age, technology-based businesses are often confronted with considerable challenges: they have excellent high-tech products, technologically superior production processes, finely tuned logistics and first class employees.

But they don't have adequate growth capital – the fresh breeze in their sails. Mummert & Company (www.mummertcompany.com) provides just that: through high quality corporate finance services. For the past 17 years, the partners have been making a good name for themselves in the industry as pragmatic, solution-oriented consultants. Their operating experience, financial skills and creativity are what clients value so highly.

The company motto, a Chinese saying, hits the nail on the head: "When the winds of change blow, some build walls while others build windmills."

crease value and help our clients achieve this value. We listen carefully to the needs and objectives of our clients, whether they need capital, want to restructure or buy or sell companies to improve their core competencies."

Harald Maehrle, MBA graduate and also managing partner at Mummert & Company, adds with a smile: "Our service isn't measured in the amount of paper produced, but in concrete results."

Always on the lookout for the best solution

The support of Mummert & Company is not confined to looking for a suitable partner. Long before this step, they take an intensive look at the specific circumstances of a client. Has the core problem been identified? Can the goal really be achieved using the solution suggested? What other options does the management have? Is there a better target strat-

egy? Only if the experts at Mummert & Company are convinced that the client's strategy makes sense and can be implemented successfully, do they take on the project, with clear objectives and a concrete step-by-step action plan. This preparatory work – and here both Mummert and Maehrle agree – pays off for both parties. "We invest a lot of time in preparatory analysis, so that we can proceed quickly and pragmatically once the mandate begins", says Melville D. Mummert, "and once we have defined the challenges, then we look for the fastest solutions. In business today, you cannot afford long periods of analysis. Most of the executives and owners who ask for our advice want short-term solutions and support during the implementation until the project is completed."

In the past 17 years, the managing partners of Mummert & Company have provided high quality advice to many businesses

in raising capital and financing as well as in national and international M&A transactions. Many are long-term clients. "Our clients' success is our highest priority. This is the only way to win repeat business," says Harald Maehrle, who feels very much at home in the IT/Telecom sector after founding several such companies. "A business is not a finished product, but rather a process. We want to help businesses during this process – it may not be month by month, but over time there is a dynamic process at work – because a business has to react to a changing market, because it grows organically or because it needs to strengthen its market position." The partners are supported by an experienced team with backgrounds in international

a foreign business that wants to grow in the German-speaking areas of Europe." Corporate finance services are offered in all phases of a transaction, from the strategic and financial planning until the closing of the transaction.

Mummert & Company is solely owned by the management. Both managing partners, Mummert and Maehrle, have years of experience in corporate finance and operational management experience (e.g. IBM, SAP and E-commerce companies). This experience distinguishes them from many other corporate finance competitors who have often only worked as consultants or bankers. Both partners have experienced first hand the challenges and responsibilities their customers face. Both under-

engineering know-how on a national and international level, but also the necessary experience to enable them to advise clients about relevant cultural and psychological issues in negotiations. An example: "The first thing Americans always talk about is the price. On the other hand, Germans talk first about the product or technology. It is not always a matter of language differences, but also of building mental bridges. A competent "sparring partner" can do a lot to simplify and speed up negotiations."

Business en masse – no thanks

With its wide spectrum of competence, Mummert & Company has provided services to financial investors (3i, Wellington), middle market firms (Rudolph Küchentechnik, seca Medizintechnik), international firms (RWE, Deutsche Telekom) as well as to the public sector (City of Bremen). To bring a mandate to a successful conclusion is the highest priority. "If we keep to this principle, we earn good money and have satisfied customers", Melville D. Mummert assured us in his refreshingly open manner.

Mummert & Company is not dependant on the quantity of mandates, as so many investment banks are due to the high overheads and number of employees. "We are the right advisors for those clients who place great importance on personalized service by experienced partners. We are a boutique that concentrates on providing the highest quality, individualized advice. That is why we don't delegate to a "junior team". We look after our customers personally." The results are easy to predict: when you chose Mummert & Company, the chances for success are very high. □



transactions with an emphasis on Europe and North America. "We work internationally, but always have one foot in Germany", explains Mummert, who studied engineering at Princeton and did his MBA at Harvard. His expertise is in the areas of industrial technologies: machinery/engineering, electronics, medical technology, energy, logistics and related fields. "Our clients are either German businesses with global interests or

stand technical, strategic, financial and organizational issues at an international level.

Although they have held different positions, both managing partners have planned, supported and executed transactions in various functions: as an independent corporate finance consultant, as a buyer for a large corporation or as investors in start-ups. That means that the team at Mummert & Company not only possesses financial