

LIGA | Management Consultants®

Herzlich Willkommen

Liga [span., zu lat. ligare „(fest)binden“]

die, -/...gen (frz. *ligue*, engl. *league*)

Bezeichnung für Bündnis,
Zusammenschluss ...

... Kompetenz-Netzwerk, Leistungsgemeinschaft, Team oder Club – ganz gleich wie die Partner ihre „LIGA“ beschreiben, dieser Zusammenschluss von Beratern, Bankern, Kaufleuten und Ingenieuren ist ein lebendiges Netzwerk, in das wir unser Wissen, unsere Persönlichkeit und unsere Verbindungen zum Vorteil aller Beteiligten einbringen

Partner



Wir alle sind erfolgreich in dem was wir tun, denn wir haben uns nicht nur zusammenschlossen, um dadurch Geschäfte zu generieren, sondern auch um ein Forum zu bieten für Mandanten, Kandidaten, Kollegen und Geschäftsfreunde, die etwas zu sagen haben und die gemeinsam mit uns etwas bewegen wollen. “

[v.l.n.r.] Reinhard Bräuer, Dr. Dietmar Otten, Klaus Pontius, Ralf Graf Lambsdorff,
Michael Stolskij, Dr. Michael Pietsch

Über uns



Wir sind eine Gemeinschaft erfahrener Unternehmens- und Personalberater. Wir konzentrieren uns auf die Unterstützung unserer Klienten in den Bereichen Unternehmensstrategie, -führung und -finanzierung sowie auf die Suche und Auswahl von Fach- und Führungskräften für Management und Unternehmensnachfolge.

Wir alle kommen aus Führungspositionen internationaler Konzerne, des Mittelstandes oder waren selbst Unternehmer. Deshalb verstehen wir uns auch als ‚Unternehmer-Berater‘, die auf ihren Berufswegen unternehmerisches Denken und Handeln erfolgreich gelebt haben und nun ihr Wissen und ihre Erfahrung in die unterschiedlichen Themenkomplexe ihrer Klienten einbringen können.



Gutes Consulting funktioniert unserer Meinung nach dann am Besten, wenn neben dem erforderlichen Wissen und Können auch Sympathie, Offenheit, Fairness und Freude am Tun zusammen wirken können.

In diesem Sinne steht im Mittelpunkt unseres Leistungsspektrums die zielführende Beratung von Unternehmern und Managern zu Fragen der Unternehmensstrategie, -führung und -finanzierung.

Unsere Klienten beauftragen uns, weil wir sie mit bewährter Methoden- und Umsetzungskompetenz, einem sehr großen Kontaktnetzwerk sowie umfassender Berufserfahrung unterstützen und begleiten können.

Managementberatung

Unternehmergespräch
Strategieberatung
Moderation & Coaching

Corporate Finance Beratung

Eigenkapitalbeschaffung
Betriebsmittelloptimierung
Projektfinanzierungen

M&A Beratung

Kauf von Unternehmen
Verkauf von Unternehmen
Unternehmensbewertung

Personalberatung

Direktsuche von Fach- und Führungskräften
Unternehmensnachfolge

IT Infrastruktur Management



Das Unternehmergegespräch

Sowohl Grundsatzfragen zur unternehmerischen Entwicklung, als auch ganz spezielle Fragen zu Kosten- und Wertschöpfungsstrukturen, Personal- und Organisationsthemen oder zukunftsichernden Kapitalmaßnahmen können oftmals nicht unmittelbar mit den Führungskräften des eigenen Unternehmens diskutiert werden.

Hier kann das regelmäßige Gespräch mit ‚dem Externen‘ wichtig, ja sogar unentbehrlich werden.

Hierfür stehen wir dem Unternehmer mit der Erfahrung und der Kreativität eines diskreten, unabhängigen und problembewussten Gesprächspartners zur Verfügung, damit er hierdurch neue Impulse zur Präzisierung und Ergänzung der eigenen unternehmerischen Anstrengungen gewinnen kann.

Wir erörtern mit ihm Fragen zur Wettbewerbssituation, zur Wertschöpfung der Produkte, zu strategischen Investitionen, zu möglichen Kooperationen, Allianzen oder Beteiligungen sowie zu Organisationsstrukturen, Geschäftsprozessen, Personalfragen und Managementsystemen.

Strategieberatung

Die Dynamik der Märkte nimmt ständig zu. Das Wissen der Welt, das vor 50 Jahren noch 10 Jahre brauchte um sich zu verdoppeln, versiebenfacht sich nach einschlägigen Untersuchungen mittlerweile in einem solchen Zeitraum. Dieses Wissen drängt in die Märkte, verkürzt die Produktlebenszyklen und verschärft den Wettbewerb immer weiter.

Der Unternehmer von heute bekommt dadurch oft Entscheidungsprobleme, und zwar nicht durch Informationsdefizite, sondern Informationsüberflüsse. In solchen Zeiten braucht es klare Strategien aber auch Intuition, d. h. die Fähigkeit, das ‚Richtige‘ zu ahnen, seine Strategie davon abzuleiten und die richtigen Ziele vorzugeben. Bei der sorgfältigen Abwägung der vielfältigen unternehmerischen Handlungsalternativen können wir das Management unterstützen. Denn wer sich langfristig Vorteile sichern möchte, muss innovativ sein und Flexibilität, Schnelligkeit, Wissen sowie vor allem Kundenähe als wesentliche Erfolgsfaktoren in seiner Strategieplanung berücksichtigen.

Wir helfen bei der Entwicklung einer fundierten Strategieplanung unter Berücksichtigung von Markt, Wettbewerb, Produkten und Dienstleistungen sowie Organisation, Führung, Personal, Finanzierung und nachhaltig auskömmlicher Gewinnmargen.



Moderation & Coaching

Dieses Beratungssegment hat die Unterstützung von Führungskräften bei der Erreichung konkreter Ziele durch individuelles Coaching und Effizienzmoderation zum Inhalt.

Unsere Dienstleistung hierzu umfasst im Einzelnen:

- Coaching von Führungskräften in der Einarbeitungsphase oder während wichtiger Veränderungsprozesse
- Moderation von Geschäftsleitungs-, Vorstands-, Aufsichtsrats- oder Ausschusssitzungen im Rahmen schwieriger Themenkomplexe oder Konfliktsituationen
- Moderation von Strategie-Workshops für Unternehmer und Führungsmannschaft
- Präsenz als ‚Sparringspartner‘ für die Entwicklung von Ideen, Visionen, Strategien und Zielen
- Begleitung des Post-Merger-Integrationsprozesses nach Akquisitionen oder Fusionen



Finanzierung als Unternehmensstrategie

Die Finanzierung als Unternehmensstrategie bekommt eine neue Dimension und bestimmt maßgeblich den Erfolg eines Unternehmens.

Hierbei gewinnen vor allem folgende Fragestellungen zunehmend an Bedeutung:

- Wie bleibe ich finanzierbar?
- Was sind die wirklichen Assets des Unternehmens?
- Wie werde oder bleibe ich attraktiv für den Finanzierungsmarkt?
- Verwende ich für neue Investitionen Eigenmittel oder finanziere ich durch Kredite?
- Welche Anforderungen muss ich an eine Finanzierungsstruktur stellen?
- Wie sieht das Rating aus und was muss ich tun, um die nächste Ratingstufe zu erreichen?

Wir unterstützen unsere mittelständischen Klienten aus Handel, Produktion und Energie bei der Bearbeitung dieser Fragen.

Wir entwickeln Finanzierungsmodelle für das Umlaufvermögen und beschaffen die notwendige Liquidität. Wir optimieren die Finanzierungsstruktur und die Bilanz auf Basis unseres Wissens und unserer Erfahrung aus einer Vielzahl umgesetzter Projekte.

Als Ideengeber und Arrangeur fokussieren wir uns dabei vor allem auf folgende Themen:

- Beschaffung neuer Working Capital Linien incl. der Begleitung der Bankgespräche.
- Akquisition von Eigenkapital und eigenkapitalähnlichen Finanzierungsmitteln von privaten und institutionellen Investoren.
- Arrangieren von projektbezogenen Finanzierungen für die Bereiche Infrastruktur, Produktion und erneuerbare Energie.



Kauf von Unternehmen

Der Kampf um Marktanteile, lange Entwicklungszeiten für neue Produkte, ausgeschöpfte Rationalisierungspotenziale, konsolidierende Märkte oder die Aussicht auf eine überdurchschnittliche Erhöhung des Unternehmenswertes durch Aufnahme von Private Equity Investoren in den Gesellschafterkreis spielt inzwischen auch im deutschen Mittelstand eine immer größere Rolle. Es ist sowohl für strategische wie auch für Finanzinvestoren Veranlassung, eine durchdachte Akquisitionsstrategie zu entwickeln und zielstrebig umzusetzen.

Als M&A-Berater können wir hierzu einen wesentlichen Beitrag leisten, indem wir gemeinsam mit dem Klienten folgende Themen abarbeiten:

- Festlegung der Akquisitionsstrategie und der Akquisitionskriterien
- Research und Identifikation geeignet erscheinender Zielfirmen
- Qualifizierte Ansprache zwecks Erkundung des Interesses der Gegenseite an der Aufnahme von Gesprächen
- Erste Qualifizierung der Zielfirma bezogen auf Markt, Produkte, Management und Finanzen
- Erkundung der speziellen Interessenlage und möglichen Verhandlungsstrategie der Zielfirma auf Basis zugänglicher Informationsquellen
- Begleitung, Moderation und Dokumentation der Verhandlungen über den gesamten Zeitraum bis zum Vertragsabschluss

Außerdem beraten wir im Festauftrag kontinuierlich eine Auswahl von mittelständisch orientierten Finanzinvestoren bzw. Private Equity Fonds bei der Suche und Auswahl von Beteiligungsmöglichkeiten an mittelständischen Unternehmen mit folgenden Merkmalen:

- gesundes Kerngeschäft
- gute bis führende Position in relevanten Marktsegmenten
- qualifiziertes Managementteam
- Jahresumsatz 10 bis 200 Mio. EUR
- nachhaltige Ertragskraft und ausreichende Cash-flow Stärke
- überdurchschnittliche Umsatz- und Ertragsersparungen für die Zukunft
- strukturell gesunde und moderat wachsende Branche mit mittelständischer Struktur
- nachhaltiges Wachstumspotenzial, das durch Zuführung von Kapital, Kontakten und Know-how zügig mobilisiert werden kann

Unsere Klienten stehen dabei Beteiligungen in nahezu allen Branchen grundsätzlich offen gegenüber. Durch die Kapitalkraft der von ihnen verwalteten Private Equity Fonds leisten sie einen wesentlichen Beitrag zur Absicherung und Stärkung ihrer Beteiligungen. Sie sind - auch in unruhigen Zeiten - bereit, die finanziellen Voraussetzungen für mehr Wachstum, den kraftvollen Ausbau der Wettbewerbssituation oder der Unternehmensnachfolge zu schaffen.

Verkauf von Unternehmen

Beim Verkauf von Unternehmen oder Unternehmensbeteiligungen sind folgende Punkte zu betrachten:

Zunächst muss eine kritische Bestandsaufnahme zur Entwicklung, zur augenblicklichen Situation und zu den Perspektiven des Unternehmens erfolgen. Dies ist insofern wichtig, da sonst geeignete potenzielle Käufer oder die Ermittlung einer Bandbreite für den erzielbaren Verkaufspreis nicht möglich ist. Außerdem muss ermittelt werden, bei welcher Käufergruppe sich der höchste Zusatznutzen – und damit die Bereitschaft einen hohen Kaufpreis zu bezahlen – ergibt.

Auf dieser Grundlage werden dann folgende Schritte, gemeinsam mit dem Klienten, abgearbeitet:

- Research und Ansprache von potenziellen Investoren auf Basis eines sog. ‚Blindprofils‘
- Einholung von Informationen und Eruiierung eines konkreten Kaufinteresses
- Erarbeitung eines Memorandums, das auch die wesentlichen Kriterien aus Sicht des potenziellen Käufers berücksichtigt
- Erstellung einer Unternehmensbewertung
- Vorbereitung und Initiierung von direkten Gesprächen mit den Investoren auf Basis entsprechender Vertraulichkeitserklärungen
- Erkundung der speziellen Interessenlage und möglichen Verhandlungsstrategie der Käuferseite auf Basis möglichst vieler Informationsquellen
- Beschaffung von Hintergrundinformationen, die die Verhandlungsposition des Verkäufers stärken können.
- Begleitung, Moderation und Dokumentation der Verhandlungen über den gesamten Zeitraum bis zum Vertragsabschluss

Unternehmensbewertung

Um den ‚fairen Wert‘ eines Unternehmens (rechnerisch) zu ermitteln, ist es notwendig, eine methodische Unternehmensbewertung aufzustellen. Obwohl jede Firma nur so viel Wert ist, wie letztlich für sie bezahlt wird, ist sie die Grundlage für Preisverhandlungen. Wert und Preis sind also zwei verschiedene Paar Schuhe.

Basis aller Unternehmenswertermittlungen sind grundsätzlich die Geschäftsverläufe vergangener sowie die Geschäftsplanungen zukünftiger Jahre.

Dabei unterstützen wir unseren Klienten bereits im Planungsprozess und ermitteln darauf aufbauend den Unternehmenswert und die Kaufpreisstruktur als Basis für Kaufpreisverhandlungen. Dabei haben wir gute Erfahrungen mit der ‚strukturierten Dealfinanzierungs‘-Methode gemacht, die direkt und nachvollziehbar zu einem objektiven Einigungswert führt. Bei dem hierfür eingesetzten IT-Anwendungsprogramme handelt es sich um eine speziell auf die Bedürfnisse mittelständischer Projekte zugeschnittene Eigenentwicklung.



Direktsuche von Fach- und Führungskräften

Um die Mandate unserer Klienten diesbezüglich erfolgreich zu erfüllen, gehen wir wie folgt vor:

1. **Unternehmenssituation erfassen.** Wir sind Unternehmer und haben im Laufe der Jahre zahlreiche Führungspositionen erfolgreich besetzt. Wir haben dabei gelernt, die jeweilige Unternehmenssituation so detailliert zu beurteilen, dass die Erstellung des optimalen Profils für eine hochkarätige Personalentscheidung möglich ist.
2. **Definition der Zielfirmen.** Hier ist wichtig, dass man nicht in erster Linie die Kartei durchsucht, sondern den Markt. Denn i. d. R. sind in der Kartei die idealen Kandidaten oder Zielfirmen nicht enthalten. Um aber hohe Qualität sicherzustellen, darf es praktisch keine Einschränkungen bei der Definition der ‚Jagdgründe‘ geben. Diesem Grundsatz werden wir – im Gegensatz zu den großen internationalen Personalberatungsgesellschaften – durch unsere Struktur, die Anzahl unserer Partner und unsere branchenübergreifende Kompetenz gerecht. Natürlich haben auch wir Kunden, die unter ‚Naturschutz‘ stehen, aber gemessen an der Restgröße des uns für die Kandidatenansprache zur Verfügung stehenden Marktes ist dies vernachlässigbar.
3. **Definition weiterer Suchfelder.** Parallel zur abgestimmten Festlegung der Zielfirmen, wird neben weiteren Suchfeldern wie Print, Presse, Web besonders unser hochkarätiges Kontaktnetzwerk in den Research einbezogen. Aus diesem Netzwerk erhalten wir neben zielführenden Brancheninformationen in zahlreichen Fällen auch qualifizierte Hinweise auf Persönlichkeiten in Spitzenpositionen, die einer Ansprache aufgeschlossen gegenüber stehen könnten.
4. **Research ist Chefsache.** Bei diesem Prozessschritt folgen wir der Erkenntnis, dass sich Top-Performer in gesicherten Spitzenpositionen nur auf einen Dialog über einen Wechsel einlassen, wenn sie sich schon beim telefonischen Erstkontakt von der Kompetenz, Seriosität und Reputation des Beraters überzeugen können.
5. **Die Auswahl des Richtigen.** Grundsätzlich gilt, dass man die Komplexität eines Menschen nicht durch ein begrifflich geprägtes Profil hinreichend beschreiben kann. Insofern ist ein Fragen- oder Charakteristika-Katalog, den man im Interview abhakt, nicht entscheidend. Viel wichtiger ist die bewusste Gestaltung eines Dialogs, der dazu führt, in einem entspannten Gesprächsrahmen so viel relevantes Wissen über die Kandidaten zu bekommen, dass eine Passform zum Klienten erkennbar wird. Ganz besonders hinterfragen und prüfen wir beim Kennenlernen die Erfolgsstory des Kandidaten und seine soziale Statur. Uns interessiert weniger, was er getan, sondern vielmehr was er erreicht hat, wie er sich verhält und ob er weiterführendes Entwicklungspotenzial mitbringt. Daraus leiten wir unsere Entscheidung zur Präsentation ab, die auch auf gelebten Erfahrungen aus anderen Mandaten und ggf. eingeholten Referenzen basiert.
6. **Die Präsentation.** Im Ergebnis stellen wir eine überschaubare Anzahl von Kandidaten vor, die nach unserer Erkenntnis für das Unternehmen des Klienten geeignet sind. Natürlich unterstützen wir unsere Klienten auch bei der engeren Wahl und der abschließenden Entscheidungsfindung.

Unternehmensnachfolge

Nach Berechnungen des Instituts für Mittelstandsforschung in Bonn steht bei etwa 300.000 mittelständischen Familienunternehmen in den nächsten Jahren ein Führungswechsel an, wovon die Hälfte durch Altersgründe bedingt ist. Die Suche nach einem Nachfolger, sei es aus den Reihen der Familie, der Mitarbeiter (MBO) oder von außen (MBI), wird oftmals viel zu spät angegangen, obwohl es für das Fortbestehen des Unternehmens essenziell ist. Wir bemühen uns durch die Kooperation mit Private Equity Gesellschaften, strategischen Investoren sowie den Dialog mit zahlreichen mittelständischen Unternehmern bei der Lösung dieser Problematik zielführend mitzuwirken und gehen dabei i. d. R. wie folgt vor:

- 1. Unternehmenssituation erfassen.** Wir sind Unternehmer und haben zahlreiche Führungspositionen erfolgreich besetzt. Wir haben dabei gelernt, die jeweilige Unternehmenssituation so detailliert zu beurteilen, dass die Erstellung des optimalen Profils für eine hochkarätige Personalentscheidung, wie sie die Unternehmensnachfolge nun mal darstellt, möglich ist.
- 2. Research und Beteiligungsmodelle.** Durch unser hochkarätiges, branchenübergreifendes Kontaktnetzwerk sind wir in der Lage, interessierte Manager im Führungskräfteamt zu identifizieren, die als nächsten Karriereschritt die Selbstständigkeit anstreben und deshalb den Erwerb eines geeigneten Unternehmens oder einer Unternehmensbeteiligung planen (Management-buy-in). Oder wir stellen den Kontakt zu Investoren her, für die ein Erwerb des Unternehmens von großer strategischer Bedeutung ist und die in der Lage sind, die notwendige Managementkompetenz zur Weiterentwicklung des Unternehmens nach Übernahme mit unserer Unterstützung bereit zu stellen. Als dritte Möglichkeit der Unternehmensnachfolge begleiten wir den sog. Management-buy-out-Prozess, in dem wir Persönlichkeiten der ersten oder zweiten Führungsebene des Unternehmens bei Eignung in die Lage versetzen, mit Hilfe eines Finanzinvestors ihre Firma zu kaufen. Ganz wichtig in diesem Prozessschritt ist die Erkenntnis, dass sich Top-Performer in gesicherten Spitzenpositionen nur auf einen Dialog über eine potenzielle Unternehmensbeteiligung konstruktiv einlassen, wenn sie sich bei der Ansprache bzw. der anonymen Erstpräsentation des Unternehmens von der Kompetenz, Seriosität und Reputation des Beraters überzeugen können.
- 3. Die Auswahl des Richtigen.** Grundsätzlich gilt, dass man die Komplexität eines Menschen nicht durch ein begrifflich geprägtes Profil hinreichend beschreiben kann. Insofern ist ein Fragen- oder Charakteristika-Katalog, den man im Interview bzw. bei der Unternehmenspräsentation abhakt, nicht entscheidend. Viel wichtiger ist die bewusste Gestaltung eines Dialogs, der dazu führt, in einem entspannten Gesprächsrahmen so viel relevantes Wissen über den potenziellen Erwerber zu bekommen, dass eine Passform zu Geschäft und Kultur erkennbar ist. Ganz besonders hinterfragen und prüfen wir beim Kennenlernen die Erfolgsstorys des potenziellen Erwerbers als Top-Manager oder Unternehmer sowie seine soziale Statur. Uns interessiert weniger, was er getan, sondern vielmehr was er erreicht hat, wie er sich verhält und ob er ausreichendes Potenzial als Unternehmerpersönlichkeit mitbringt. Daraus leiten wir unsere Entscheidung zur Präsentation ab, die auch auf gelebten Erfahrungen aus anderen Mandaten im M&A-Sektor basiert.

Ist der Richtige gefunden, unterstützen wir die Übergabe des Unternehmens an ihn durch die Einbindung unserer Kooperationspartner aus dem Private Equity Markt. Diese Beteiligungsfirmer wiederum erwerben dann gemeinsam mit dem MBI-Unternehmer die Gesellschaft vom Inhaber, der damit dann die Nachfolgefrage abschließend gelöst hat.



In diesem Geschäftsfeld befassen wir uns mit der Organisation komplexer IT-Infrastrukturen. Das Aufgabenfeld umfasst:

- **Operationale Risikoanalysen für IT-Infrastrukturen**
Die Funktion der IT-Systeme ist für den Ablauf der Unternehmensprozesse unabdingbar. Der Ausfall von IT-Komponenten führt zu Betriebsunterbrechungen mit entsprechend starken wirtschaftlichen Auswirkungen, insbesondere wenn Kunden- oder Lieferantenbeziehungen gefährdet werden. Unser quantitatives Verfahren beantwortet Fragen, ob ausreichende Redundanzmaßnahmen vorhanden sind, die den wirtschaftlichen Schaden von Betriebsunterbrechungen begrenzen oder ausschließen. Gleichzeitig liefert das Modell eine Basis für die Einschätzung, welche Maßnahmen wirtschaftlich sinnvoll und vertretbar sind, um mögliche Schwachstellen zu beseitigen.
- **Bewertung von Rechenzentren**
Unsere Kunden möchten sicherstellen, dass Ihre Rechenzentren den Anforderungen an die Sicherheit der Systeme, die Betriebsfähigkeit auch in Ausnahmesituationen wie z.B. großflächigen Stromausfällen, Naturereignissen oder bei intern auftretenden Problemen hinreichend gerecht werden können. Wir beraten Kunden bei der Akquisition, Fragen des Betriebes oder der technischen Ausstattung von Rechenzentren. Wir unterstützen Sie, wenn z.B. ungenutzte Flächen zur Abdeckung von Fixkosten verwertet oder der Energieverbrauch zur Senkung der laufenden Kosten reduziert werden sollen.
- **Belegungsplanung und Kostenprognosen für Rechenzentren**
Mit unserem Planungsverfahren unterstützen wir die Erstellung von Kostenprognosen, analysieren die wirtschaftlichen Effekte von Investitionen in die Infrastruktur und unterstützen Entscheidungen für die zukünftige Nutzung.
- **Management komplexer Projekte, insbesondere Maßnahmen zur Infrastruktur-Konsolidierung**
Die Optimierung von IT-Systemen insbesondere in Unternehmen mit weit verzweigten Infrastrukturen führt zu langwierigen und umfangreichen Projekten, in denen neben technischen Fragen auch unternehmenspolitische und persönliche Randbedingungen zu berücksichtigen sind. In diesen Projekten sind neben einem hohen Maß an Unabhängigkeit und Neutralität auch Beharrlichkeit und Durchsetzungskraft gefordert, um realistische Ziele formulieren und machbare Projekte zu deren Erreichung planen und implementieren zu können.
- **Coaching und Interim Management**
Im Bereich der aufgeführten fachlichen Gebiete unterstützen wir Entscheidungsträger in persönlicher Beratung und erarbeiten die Grundlagen für fundierte Entscheidungen. Bei entsprechendem Bedarf übernehmen wir in Ihrem Hause befristete Aufgaben zur Stärkung Ihres Management-Teams.

Referenzen

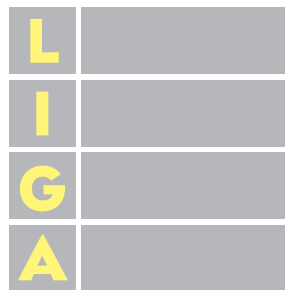


Branchen

Finanzdienstleistung	Investitionsgüter
Konsumgüter	Informations-Technologie
Consulting	Verschiedene

Kunden

3X AG [Göppingen]	networker. Projektberatung GmbH [Königstein]
AFINUM Management GmbH [München]	Nintendo of Europe GmbH [Großostheim]
BAYER Business Services GmbH [Leverkusen]	ODEWALD & COMPAGNIEGesellschaft für
Bayerische Landesbank (BLB) [München]	Beteiligungen mbH [Berlin]
BLB Equity Management GmbH [München]	plenum AG [Wiesbaden]
Capiton AG [Berlin]	ProACTIV Communication Center GmbH [Hilden]
CBR GmbH [München]	REZIPROK GmbH [Bruchsal]
Cellent AG [Stuttgart]	Richemont Northern Europe GmbH [München]
Deutsche Bank AG [Frankfurt am Main	Rodenberg AG [Porta Westfalica-Holtrup]
& München]	SCHWARZ PHARMA Deutschland GmbH
dtms Deutsche Telefon- und Marketing	[Monheim]
Services AG [Mainz]	SemanticEdge GmbH [Berlin]
e-shelter GmbH&Co. KG [Frankfurt a.M.]	Softlab GmbH [München]
FIDUCIA AG [Karlsruhe]	STEAG Energie-Contracting (SEC) GmbH
Giesecke & Devrient GmbH [München]	[Heidelberg]
Granville Baird [Hamburg]	STEAG Hamatech AG [Sternenfels]
IVG Immobilien AG [Bonn]	Telnet GmbH [Darmstadt]
KABA Holding AG [Rümlang, CH]	Tengelmann Warenhandelsgesellschaft KG
KEBA AG [Linz, A]	[Mülheim]
Landesbank Baden-Württemberg LBBW	Wincor Nixdorf International GmbH [Paderborn]
[Stuttgart]	
Logica CMG GmbH [Eschborn]	
LOGIKA GmbH [Ratingen & München]	
LVMH [Düsseldorf]	
MAVOS Software Consult AG [Stuttgart]	
netFORMAT GmbH Netzwerk-	
und Systemlösungen [Hannover]	



Management Consultants®

Partnerprofile

Stefan Krischik

„Wege entstehen
dadurch, dass wir
sie gehen.“
[Franz Kafka]



Stefan Krischik

Partner
LIGA Management Consultants
Zollstraße 3
87719 Mindelheim

Telefon: +49 8261 73 17 86
Telefax: +49 8261 73 18 31
Mobil: +49 174 323 94 65
USt-ID: DE 284 066 198

Geschäftsfelder

Unternehmer- und Managementberatung
Restrukturierung und Sanierung
Finanzierung und M&A
Nachfolgeberatung, Nachfolgercoaching
Einrichtung/Strukturierung von Beiräten
Übernahme von Mandaten

Klienten

Internationale, überwiegend produzierende Unternehmen unterschiedlicher Branchen.
Ein Schwerpunkt liegt bei Unternehmen in Familienhand.

Verheiratet, drei Kinder

Lehre als Bankkaufmann, Diplom-Studium
BWL mit Wirtschaftsrecht,
Certified Public Accountant (USA)

Über 25 Jahre Erfahrung in der Führung und Kontrolle von Unternehmen. Anfangs bei einem „Big Five“-Unternehmen in der Wirtschaftsprüfung. Danach als Prokurist, Kaufmännischer Leiter und Geschäftsführer in produzierenden Unternehmen der Keramik- und der Textilindustrie, des Elektrogerätebaus, des Maschinen- und Anlagenbaus und der Verteidigungsindustrie

Letzte Managementpositionen: Bereichsgeschäftsführer eines international führenden Unternehmens des Maschinen- und Anlagenbaus. Geschäftsführer des europäischen Marktführers für gepanzerte Ketten- und Radfahrzeuge

LIGA Management Consultants
Partner

Ralf Graf Lambsdorff

Analysieren
Denken
Handeln

**Ralf Graf Lambsdorff**

Partner

LIGA Management Consultants

Über der Klause 10

D-81545 München

Telefon: +49 89 38 99 73 97

Telefax: +49 89 38 99 73 98

Mobil: +49 173 6 55 28 99

E-Mail: lambsdorff@ligacon.de

Ust-ID: DE 216 960 944

Offizierslaufbahn, Kaufmann

Seit 1985 leitende Positionen
in der freien Wirtschaft

LIGA Management Consultants
Partner

Geschäftsfelder

Executive Search

Executive Coaching

Klienten

national und international:

Banken und Versicherungen

Beteiligungsgesellschaften

Immobilien-gesellschaften

Bauindustrie

Automotive

Luxusgüterindustrie

Michael Ludwig

„Das Morgen gehört demjenigen, der sich heute darauf vorbereitet.“
[Afrikanisches Sprichwort]


Michael Ludwig

Partner
LIGA Management Consultants
 Zur Wasserfuhr 16
 41844 Wegberg
 Telefon: +49 2434 60 90 473
 Telefax: +49 2434 60 90 466
 Mobil: +49 171 3 11 37 93
 E-Mail: ludwig@ligacon.de
 USt-ID: DE 282 495 194

Geschäftsfelder

Management- und Strategieberatung
 Restrukturierung, Kostenoptimierung,
 Effizienzsteigerung, Re-Engineering
 Mergers & Acquisitions,
 Post Merger Integration
 Change-Management
 Projekt-Management und -Coaching
 Deregulierung, Privatisierung und
 Neugeschäftsaufbau

Klienten

Energie- und Wasserwirtschaft
 Energie- und sonstige Infrastrukturdienstleistungen
 Umwelt- und Entsorgungswirtschaft
 Industriepark-Services und
 Facility Management
 Häfen und Logistik
 Kommunen und öffentliche Betriebe

Verheiratet, zwei Kinder

Studium der Betriebswirtschaftslehre
 an der RWTH Aachen und der Universität zu Köln,
 Diplom-Kaufmann

5 Jahre in der Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung
 und Unternehmensberatung

Über 20 Jahre Berufs- und Führungserfahrung
 in der Energie- und sonstigen Versorgungswirtschaft
 sowie angrenzenden Wirtschaftsbereichen
 im nationalen und internationalen Umfeld;
 davon über 12 Jahre als Geschäftsführer mit
 unterschiedlichen Verantwortungsbereichen
 (CEO, CFO, COO)

Aufsichtsrats- und Beiratstätigkeit in
 Unternehmen der o. g. Bereiche

Seit 6 Jahren selbstständig als freiberuflicher Berater
 und Unternehmer bzw. Gesellschafter sowie
 Business Angel im Bereich junger, innovativer
 Unternehmen

LIGA Management Consultants
 Partner

Dr. Michael Pietsch

„Unmöglich«
heißt nur,
dass man
die Lösung
noch nicht
gefunden hat.“
[Unbekannt]


Dr. Michael Pietsch

Partner
LIGA Management Consultants
Prinzenhof 10
D-47533 Kleve

Telefon: +49 2821 7 15 77 14
Telefax: +49 2821 7 15 77 18
Mobil: +49 171 3 58 95 67
E-Mail: pietsch@ligacon.de
USt-ID: DE 238 770 842

Geschäftsfelder

Management Beratung
Mergers & Acquisitions
Integrationsmanagement

Klienten

Chemische Industrie
Life Science Unternehmen
Dienstleister im Gesundheitswesen
Finanzinvestoren

verheiratet, 3 Kinder

Studium des Maschinenbaus in Aachen, Promotion und Forschungsassistent am Institut für Reaktortechnik, Studium Wirtschaftsingenieurwesen

19 Jahre internationale Berufserfahrung in der chemischen Industrie, Geschäftsbereichsleiter im B2B Bereich, Strategiedirektor und Vorstandsmitglied mit Schwerpunkt M&A

Langjähriges Mitglied des Vorstands der Deutsch-Niederländischen Handelskammer

Freiberuflicher Unternehmensberater

Vorsitzender des Kuratoriums der Katholischen Karl-Leisner-Stiftung im Kreis Kleve (Gesundheitswesen)

Lehrbeauftragter an der Hochschule Rhein-Waal, Kleve; Interkulturelles Management

Geschäftsführender Gesellschafter der montanSOLAR GmbH, Sulzbach/Saar; erneuerbare Energien

Partner von LIGA Management Consultants

Klaus Pontius

Analysieren
Konzeptionieren
Realisieren



Klaus Pontius

Partner

LIGA Management Consultants

Graf-Eberstein-Straße 17

D-76199 Karlsruhe

Telefon: +49 721 988 77 40

Telefax: +49 721 988 77 41

Mobil: +49 170 830 90 64

E-Mail: pontius@ligacon.de

USt-ID: DE 223 672 364

Geschäftsfelder

Managementberatung

Mergers & Acquisitions

Klienten

Elektrotechnische Industrie

Automobilindustrie und deren Zulieferer

Finanzdienstleistung

Versandhandel

Umwelttechnik

Gesundheitswesen

verheiratet, 2 Kinder

Ingenieursausbildung in Elektrotechnik an
der Universität Karlsruhe.

Abschluss Dipl.-Ing. 1987

14 Jahre erfolgreicher Aufbau von eigenen
Unternehmen aus den Bereichen Handel & Distri-
bution, Marketing sowie Verlagswesen
im internationalen Hightech-Umfeld

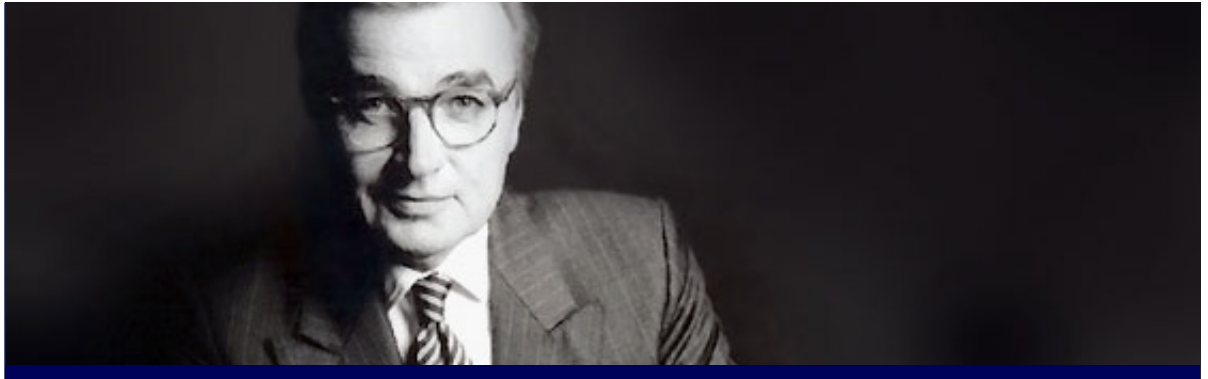
4 Jahre angestellter EMEA-Direktor und
Geschäftsführer der europäischen Tochtergesell-
schaft eines internationalen Software-Konzerns

2 Jahre freiberuflicher Unternehmensberater
und Interim-Manager

LIGA Management Consultants
Partner

Michael Stolskij

„Nutze den Tag, denn wie schnell ist nichts passiert.“



Michael Stolskij

Partner
LIGA Management Consultants
 Sonnenberger Straße 16
 D-65193 Wiesbaden

Telefon: +49 611 95 15 10
 Telefax: +49 611 95 15 15
 Mobil: +49 171 3 00 47 75
 E-Mail: stolskij@ligacon.de
 USt-ID: DE 198 960 975

Geschäftsfelder
 Management Beratung
 Mergers & Acquisitions
 Executive Search

Klienten
 Unternehmen aus
 Industrie, Handel und Dienstleistungen
 Banken
 Private Equity Häuser
 IT- und Telekommunikationsdienstleister

verheiratet, 3 Kinder, 5 Enkel

5 Jahre im internationalen Vertrieb
 eines Maschinenbaukonzerns.

25 Jahre Industrieerfahrung
 als Vertriebsleiter und geschäftsführender
 Gesellschafter in der IT- und Sicherheitsbran-
 che sowie als Vorstand einer mittelständischen
 Industrie-Holding und Aufsichtsrat mehrerer
 Industrie- und Dienstleistungsunternehmen

LIGA Management Consultants
 Partner

Haben Sie
noch Fragen?



Mein Name ist Karin Perle.
Ich bin verantwortlich für unser zentrales
Partner Office in Wiesbaden und stehe Ihnen
für alle Fragen im Zusammenhang mit unseren
Partnern und Mandaten zur Verfügung.

Zögern Sie also nicht, mich anzurufen oder mir
eine E-Mail zu schicken – ich freue mich darauf,
Ihren Kontakt mit uns so angenehm wie möglich
zu gestalten!

LIGA Management Consultants
Zentrales Partnerbüro

Sonnenberger Straße 16
D-65193 Wiesbaden
Telefon: +49 611 95 15 112
Telefax: +49 611 95 15 15
E-Mail: welcome@ligacon.de

Ihr Weg nach Wiesbaden, Sonnenberger Straße.

Fahren Sie in Wiesbaden immer Richtung
Stadtmitte/Kurhaus.
Sie kommen so automatisch auf die
Wilhelmstraße.
Am Ende der Wilhelmstraße (R+V Hochhaus)
biegen Sie rechts ab in die Sonnenberger Straße,
wo sich nach etwa 300 m links
die Einfahrt zur Nr. 16 befindet.
Hinter dem Haus finden Sie unsere Parkplätze.

Bon Voyage

Herausgeber:
LIGA Management Consultants

Zentrales Partnerbüro:
 Sonnenberger Straße 16
 65193 Wiesbaden

Telefon: +49 (0) 611 95 15 10
 Telefax: +49 (0) 611 95 15 15
 E-Mail: welcome@ligacon.de
 Web: www.ligacon.de

Weitere Partnerbüros in:
 Hannover, Karlsruhe, Kleve, Mindelheim, München.

LIGA Management Consultants ist die Bezeichnung für den Verbund der Unternehmens- und Personalberater: Stefan Krischik, Ralf Graf Lambsdorff, Dr. Michael Pietsch, Klaus Pontius, Michael Stolskij, die jeweils eigenständig und ausschließlich allein haftend handeln.

Verantwortlich für den Inhalt:
 Michael Stolskij, Partner, LIGA Management Consultants