

TellSell Consulting: Der Partner für Wachstumsprojekte und Business Development im Private-Equity- und Venture-Capital-Bereich

Überblick und Kurzvorstellung



innovation for your business

I. Management Summary

II. Kurzvorstellung TellSell Consulting

III. Private-Equity-/Venture-Capital-Support

IV. Referenzen im Private-Equity-/Venture-Capital-Segment

V. Ansprechpartner

Ausschlachten und verkaufen geht nicht mehr! Kaufen, wachsen, entwickeln und Wertsteigerungen schaffen, um dann einen mittelfristigen Exit zu erreichen, ist das Motto.

- **TellSell Consulting konzentriert sich** auf die Konzeption und vor allem auf die Umsetzung von **Wachstumspotenzialen**.

Das Ergebnis sind **zusätzliche Erträge** für ihre Klienten.

- TellSell Consulting versteht sich dabei nicht nur als **Unternehmensberatung im klassischen Sinne**, sondern vor allem als **unternehmerischer Partner**, der im Rahmen von **Risk- & Reward-Ansätzen „in einem Boot“** mit dem Klienten sitzt.

- Die **Mitarbeiter** von TellSell Consulting verstehen sich als **beratende Unternehmer**, die bei der Umsetzung auch **als Manager auf Zeit agieren** und damit die **Managementkapazitäten ihrer Kunden** ergänzen.

- Neben ihrer konzeptionellen Kompetenz verfügt TellSell Consulting über **eine umfangreiche Branchenexpertise**, insbesondere in den Bereichen **IT/Dienstleistungen, Telekommunikation, Handel** sowie **Transport & Logistik**.

In diesen Branchen hat TellSell Consulting ein **Netzwerk, Referenzen, Erfahrungen** und einen **exzellenten Ruf** vorzuweisen!

- ▶ **Aufgrund ihres Beratungsansatzes begleitet TellSell Consulting Investments** von der Identifizierung des **Targets über die Begleitung des Kaufprozesses bis hin zur Neuausrichtung und zur Umsetzung eines Exits**.



*„Nur wer sein Ziel kennt,
findet den Weg.“*

Lao-Tse

I. Management Summary

II. Kurzvorstellung TellSell Consulting

- A. Kurzüberblick
- B. Kernkompetenzen
- C. Manager-Magazin-Studie
- D. Referenzen

III. Private-Equity-/Venture-Capital-Support

IV. Referenzen im Private-Equity-/Venture-Capital-Segment

V. Ansprechpartner

Die richtige Struktur für Schnelligkeit, Schlagkraft und Erfolg!

Key Facts.

- **1990 gegründet:**
- Seit 17 Jahren im Business Development, in Marketing- und Vertriebsberatung erfolgreich,
- mit Büros in Frankfurt am Main, Zug (Schweiz) und Wien (Österreich),
- mit über 40 Mitarbeitern, die sich als beratende Unternehmer verstehen,
- als ehemaliger Teil der Beisheim Holding mit einem starken Netzwerk, welches wir zum Nutzen unserer Kunden einsetzen,
- unabhängig ohne verdeckte Interessen,
- Erfahrungen auf Grund exzellenter Referenzen,
- ausgezeichnet durch das Manager Magazin als beste Unternehmensberatung für **Marketing, Vertrieb** und **Business Development** in den Kategorien **Umsetzungskompetenz, Nachhaltigkeit und Teamfähigkeit.**

► **Kurz: Klares Profil – Konzeption und Umsetzung von Wachstumsstrategien.**



*„Fortschritt besteht
wesentlich darin,
fortschreiten zu wollen.“*

Lucius Annaeus Seneca

**Wir setzen unsere Ideen mit unseren Kunden zusammen erfolgreich um.
Dabei übernehmen TellSell-Consulting-Berater auch Interimsfunktionen im Unternehmen.**



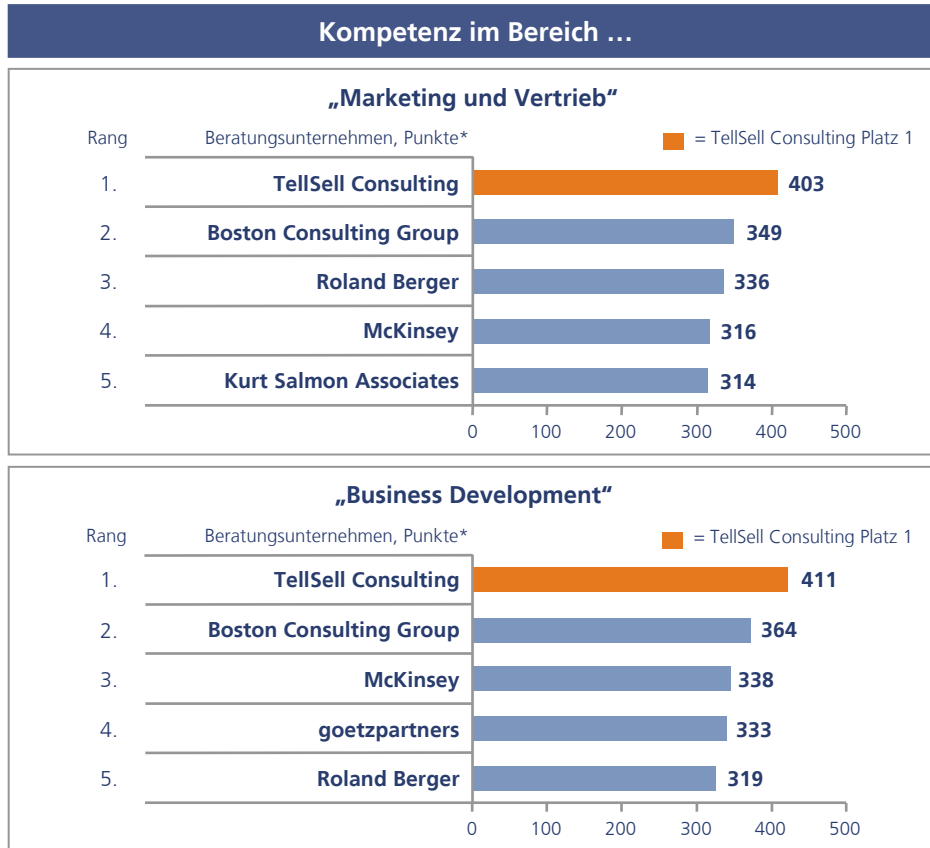
„Erfolg besteht darin, dass man genau die Fähigkeiten hat, die im Moment gefragt sind.“

Henry Ford

► **Mit unseren Kernkompetenzen generieren wir Wachstum und wirtschaftliche Erfolge für unsere Klienten. Daran lassen wir uns auf Basis eines Risk- & Reward-Ansatzes messen.**

Unsere Kunden und das Manager Magazin haben TellSell Consulting in den Themen „Marketing und Vertrieb“ und „Business Development“ jeweils auf den ersten Platz gewählt.

* Anteil der Befragten, die den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst.
Quelle: Studie „Die Hidden Champions des Beratungsmarktes“, DGMF, Prof. Dr. Dietmar Fink, 2006



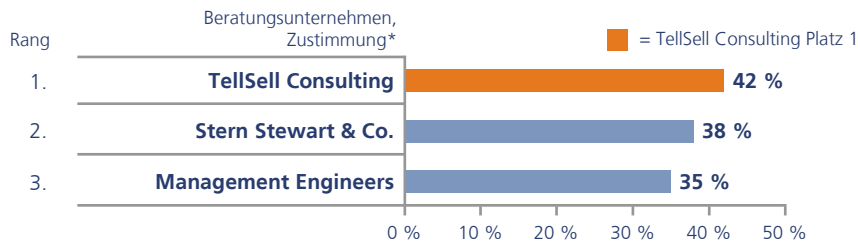
*„Das Geheimnis des Erfolgs?
Anders sein als die anderen.“*

Woody Allen

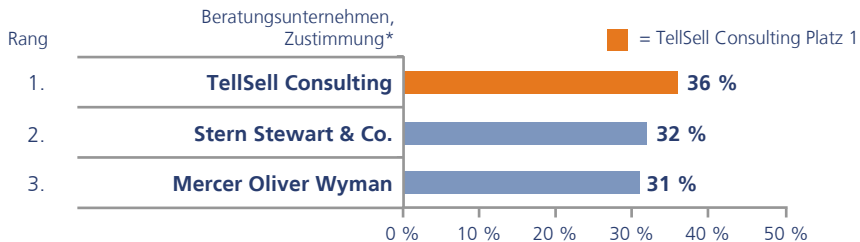
Weiterhin wurde uns bezüglich der Kriterien „Umsetzungskompetenz“, „Nachhaltigkeit“ und „Teamfähigkeit“ höchste Kompetenz im Vergleich mit allen anderen Beratungen attestiert.

Die drei besten Unternehmensberatungen aus Kundensicht

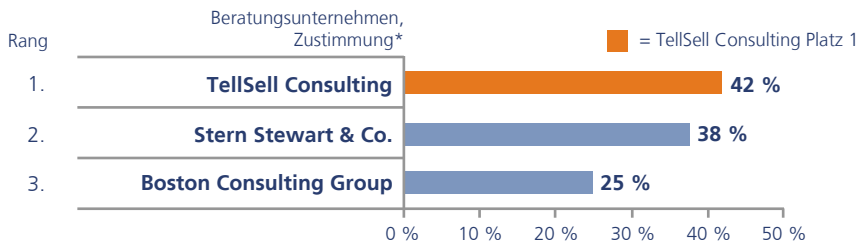
Auswahlkriterium „Umsetzungskompetenz“



Auswahlkriterium „Nachhaltigkeit“



Auswahlkriterium „Teamfähigkeit“






„Geh nicht den vorgezeichneten Weg, der nur dahin führt, wo andere schon gegangen sind.“

Alexander Graham Bell

* Anteil der Befragten, die den aufgeführten Beratungsfirmen die jeweils höchste Kompetenz bezüglich des genannten Kriteriums beimisst.
Quelle: Studie „Die Hidden Champions des Beratungsmarktes“, DGMF, Prof. Dr. Dietmar Fink, 2006

Tellsell Consulting – die Referenzen sprechen für uns.

IT/Dienstleistungen	Telekommunikation	Handel
 <p>BEISHEIM HOLDING SCHWEIZ Beisheim Holding, Zug (CH)</p> <p>capiton Capiton, Berlin</p> <p>Expertian Expertian Deutschland Holding GmbH, Hamburg</p> <p>GENESYS AN ALCATEL-LUCENT COMPANY Genesys Telecommunications GmbH, Berlin</p> <p>T-Systems T-Systems Enterprise Services GmbH, Frankfurt am Main</p>	 <p>Deutsche Telekom Deutsche Telekom AG, Bonn</p> <p>vivento Vivento, Deutsche Telekom AG, Bonn</p> <p>O₂ O₂ (Germany) GmbH & Co. OHG, München</p> <p>swisscom Swisscom AG, Worblaufen (CH)</p>	 <p>METRO AG Metro AG, Baar (CH)</p> <p>GALERIA Kaufhof AG, Köln</p> <p>KARSTADT KARSTADT Warenhaus AG, Essen</p> <p>OBI OBI AG, Wermelskirchen</p> <p>eBay eBay International AG, Kleinmachnow</p>
Transport und Logistik	Finanzdienstleistung	Automotive
<p>Deutsche Post World Net MAIL EXPRESS LOGISTICS FINANCE Deutsche Post AG, Bonn</p> <p>DHL DHL Worldwide Express GmbH, Langen</p> <p>Post.at Österreichische Post, Wien (A)</p> <p>DIE POST Schweizerische Post, Bern (CH)</p> <p>Die Bahn DB Deutsche Bahn AG, Frankfurt am Main</p>	<p>ERGO Ergo AG, Düsseldorf</p> <p>HDI HDI V.a.G., Hannover</p> <p>Allianz Allianz AG, München</p> <p>CSS CSS Versicherung, Luzern (CH)</p> <p>HAMBURG MANNHEIMER Hamburg Mannheimer AG, Hamburg</p> <p>Dresdner Bank Dresdner Bank AG, Frankfurt am Main</p> <p>COMMERZBANK Commerzbank AG, Frankfurt am Main</p>	<p>DAIMLERCHRYSLER DaimlerChrysler AG, Stuttgart</p> <p>Volkswagen Volkswagen AG, Wolfsburg</p> <p>OPEL Adam Opel AG, Rüsselsheim</p>

Quelle: Fotos aboutpixel

I. Management Summary

II. Kurzvorstellung TellSell Consulting

III. Private-Equity-/Venture-Capital-Support

A. Support nach Unternehmensphasen

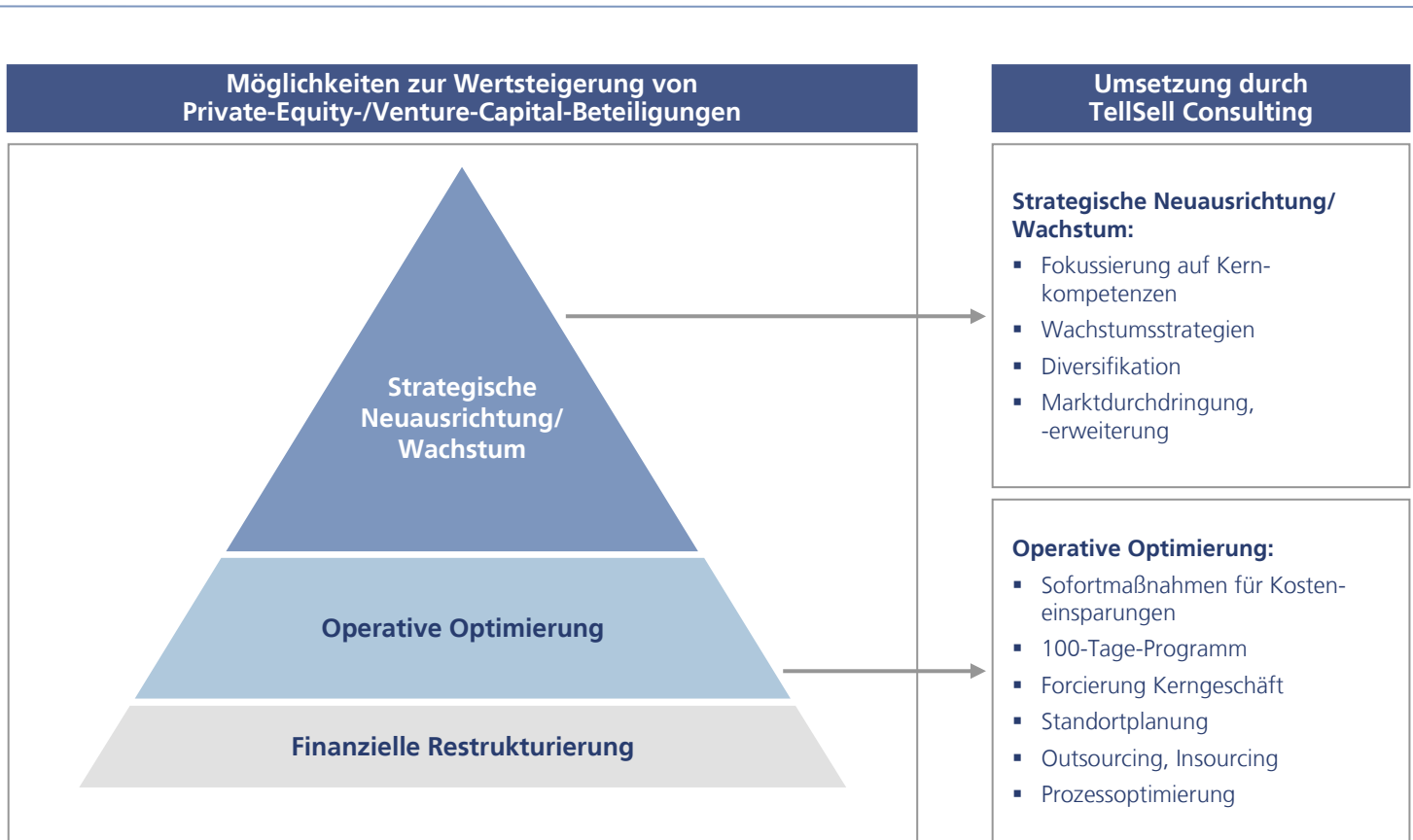
B. Support nach Prozessphasen

C. Support nach Branchen

IV. Referenzen im Private-Equity-/Venture-Capital-Segment

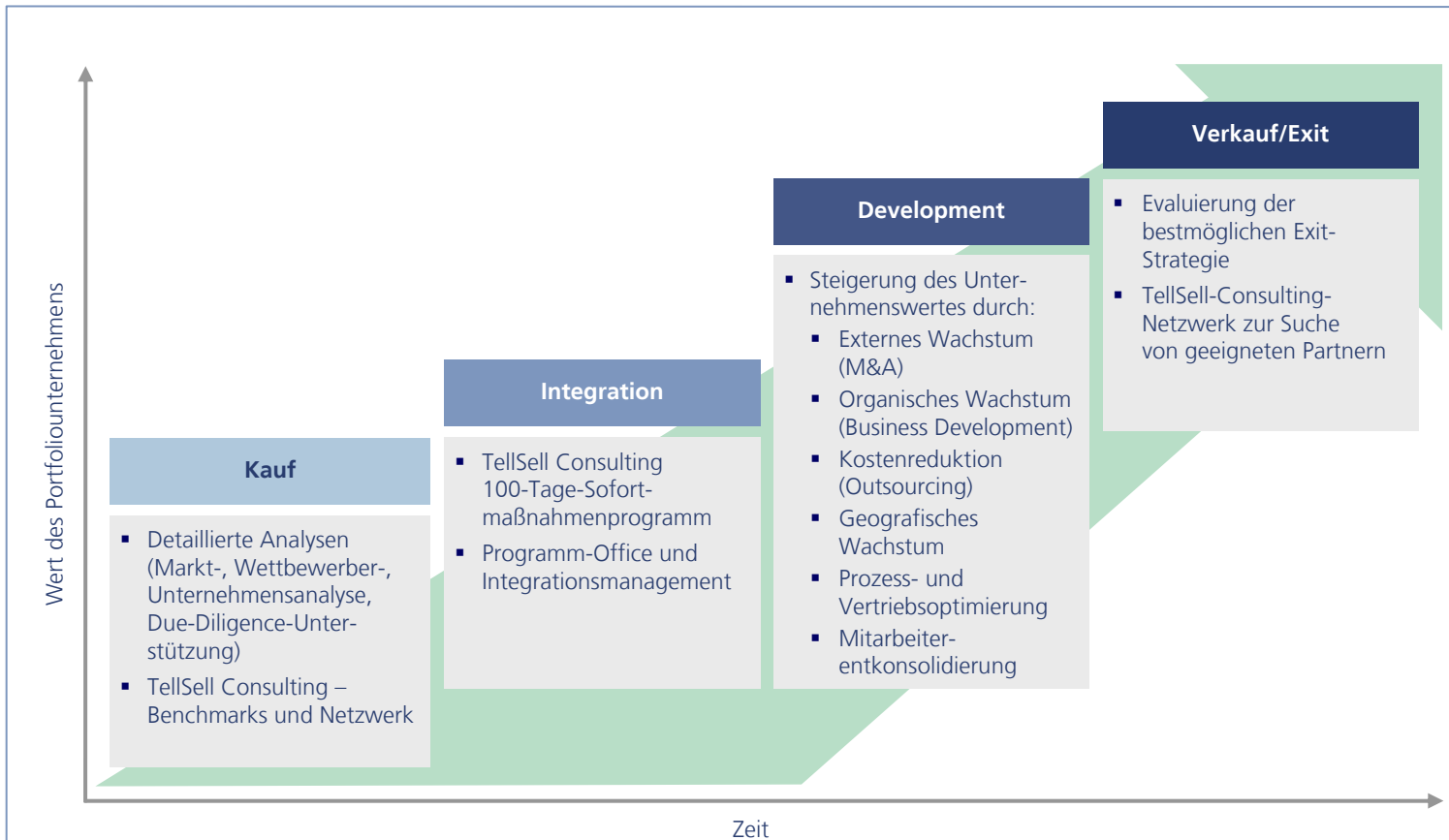
V. Ansprechpartner

TellSell Consulting setzt dort an, wo Unternehmen auf Wachstum und operative Exzellenz ausgerichtet werden!



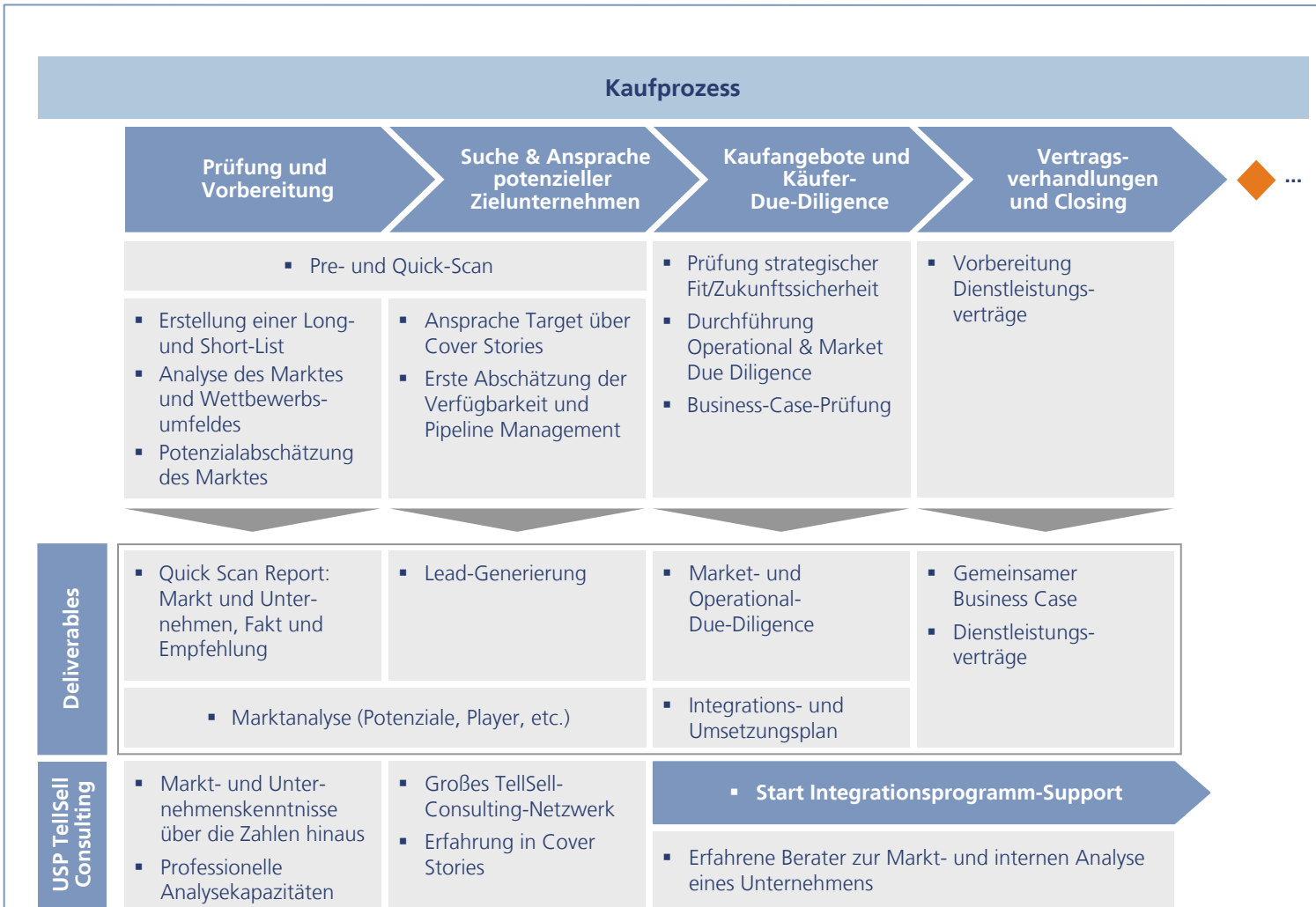
► Das Ergebnis der Arbeit von TellSell Consulting: Mehr Umsatz, mehr Ertrag, mehr Wertzuwachs!

TellSell Consulting entwickelt nicht nur Lösungen, sondern setzt diese auch in allen Phasen des M&A-Prozesses erfolgreich um.

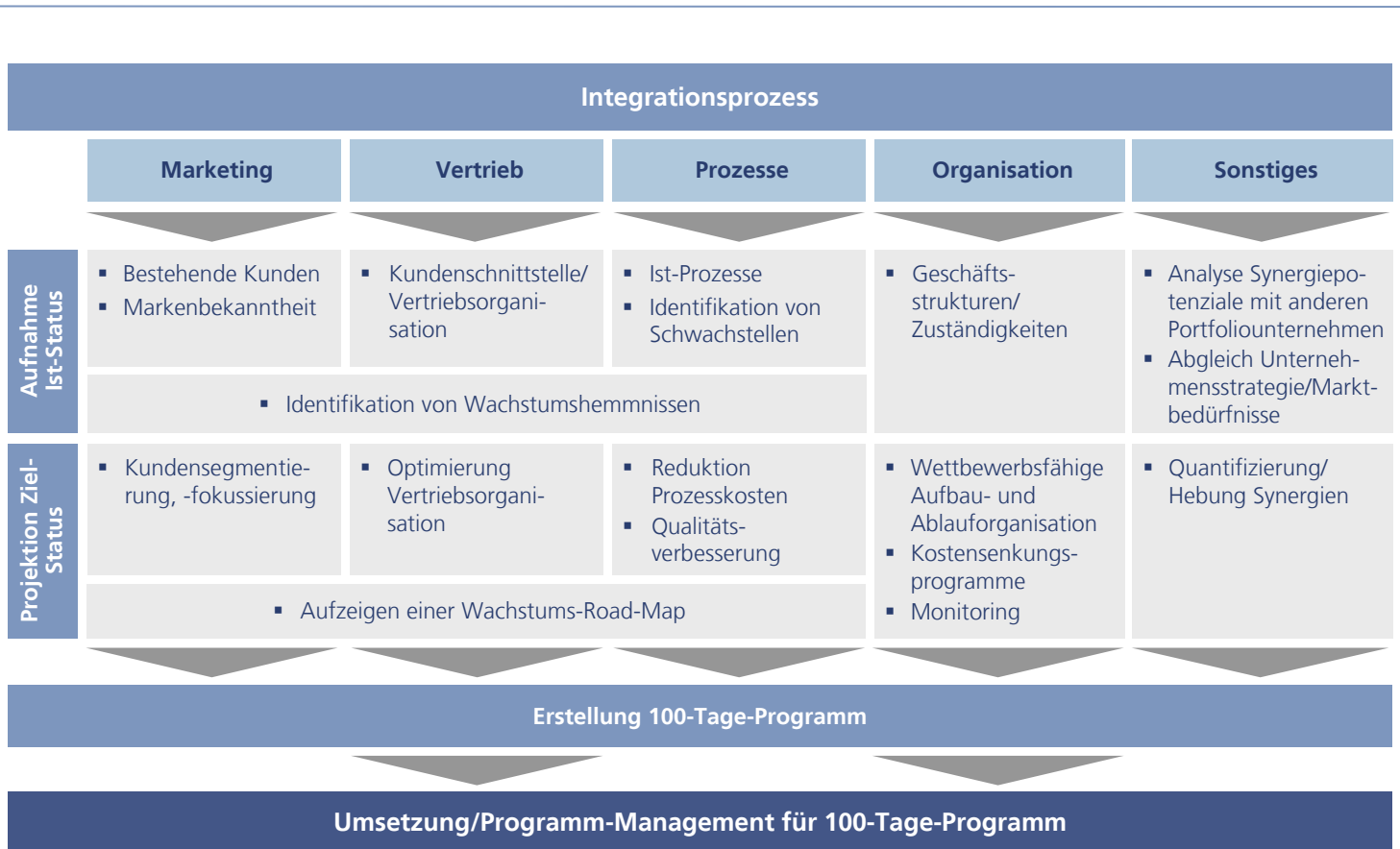


► Für jede Prozess-Stufe verfügt TellSell Consulting über erfahrene Berater, die je nach Situation flexibel als Berater, Coach oder Interim Manager fungieren.

Kauf:
TellSell Consulting kann branchenübergreifend den Kaufprozess begleiten.

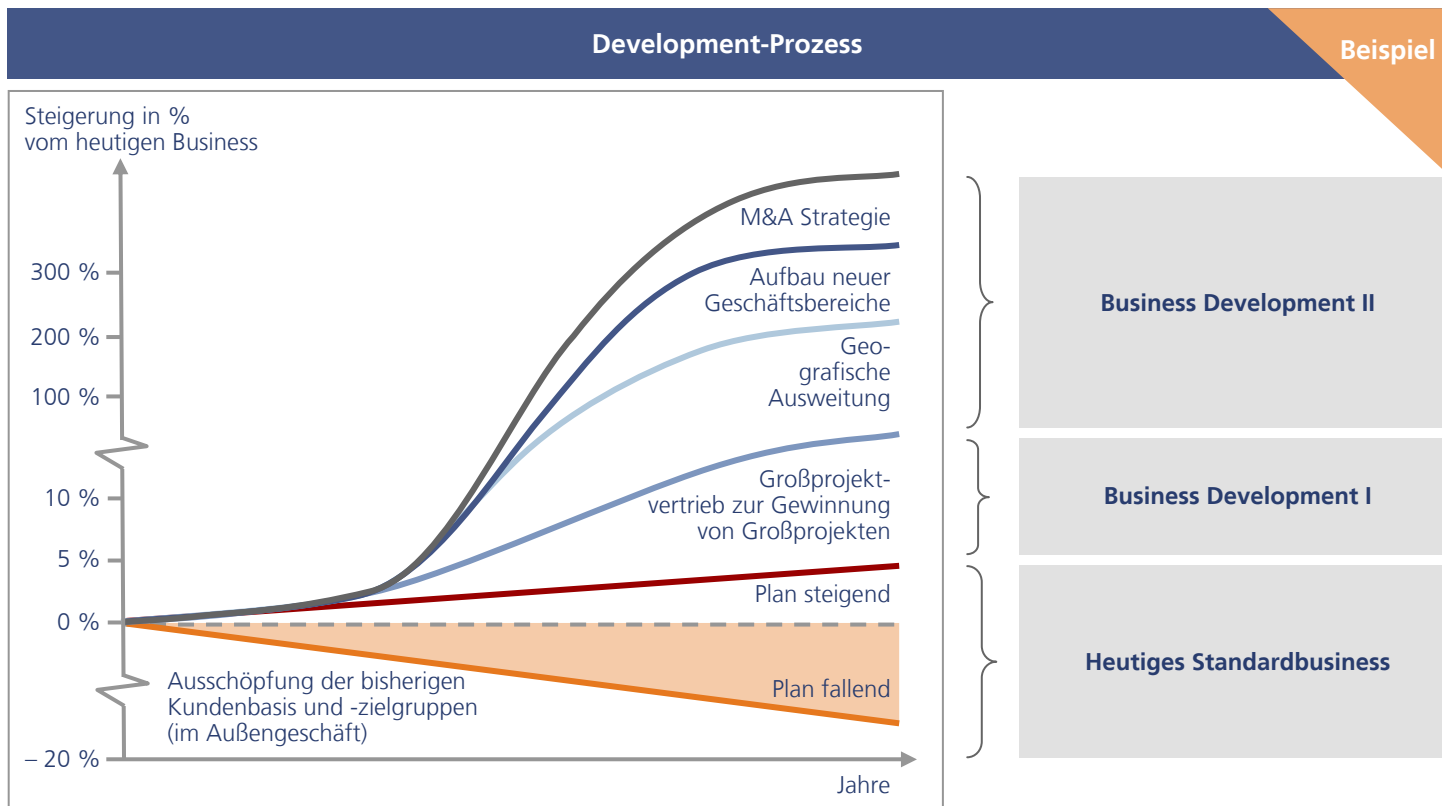


Integration:
TellSell Consulting beleuchtet – beginnend schon in der Kaufphase – mit Hilfe einer ausgefeilten Tool Box in den ersten 100 Tagen alle kritischen Unternehmensbereiche.



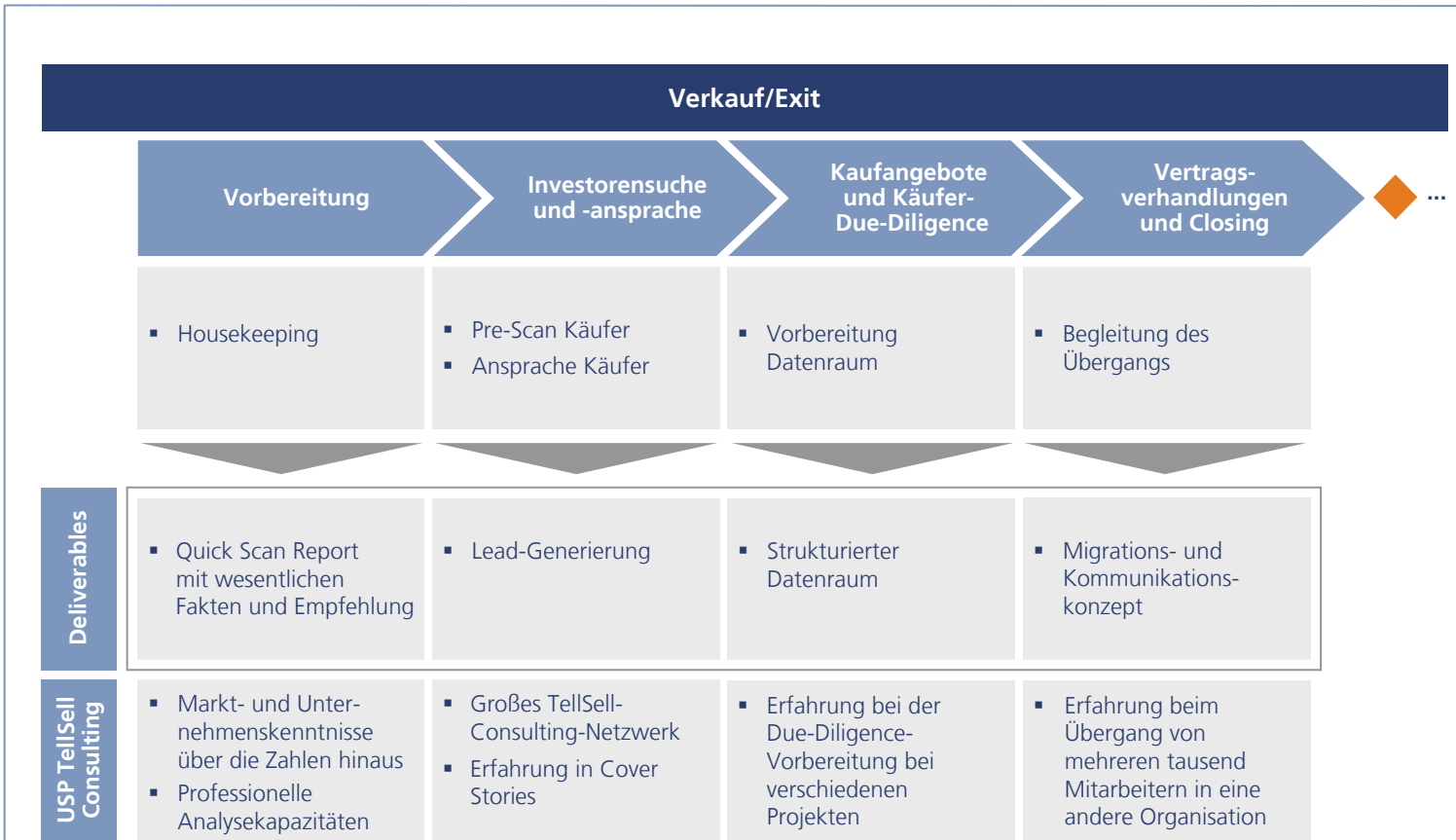
► Die Größen aus „Projektion des Zielstatus“ finden Eingang in einen Business Case.

Development:
 Durch Business Development hilft TellSell Consulting ihren Kunden,
 den Unternehmenswert durch Wachstumsprojekte zu maximieren.









Quelle: TellSell Consulting Research

- **Tellsell Consulting übernimmt für die Wachstumsprojekte nicht nur das Interim Management, sondern arbeitet auch auf Basis eines Risk- & Reward-Ansatzes.**



TellSell Consulting verfügt über Erfahrungen in allen Stufen des M&A-Prozesses und in vielen Branchen.

		Phasen des M&A-Prozesses				
		Kauf	Integration	Development		Verkauf/Exit
				Restrukturierung	Wachstum	
Branchen	 Finanzdienstleistung	■	■	■	■	■
	 Telekommunikation	■	■	■	■	■
	 Handel	■	■	■	■	■
	 IT/Dienstleistungen	■	■	■	■	■
	 Transport/Logistik	■	■	■	■	■
	 Automotive	■	■	■	■	■

■ TellSell-Consulting-Kernkompetenz
 ■ TellSell-Consulting-Kompetenz

Quelle: Fotos aboutpixel

I. Management Summary

II. Kurzvorstellung TellSell Consulting

III. Private-Equity-/Venture-Capital-Support

IV. Referenzen im Private-Equity-/Venture-Capital-Segment

A. Ausgewählte M&A-Referenzen

B. Ausgewählte Unternehmensaufbau-/ausbau-Referenzen

V. Ansprechpartner

Referenzen (I): TellSell Consulting verfügt – aufgrund der langen Zugehörigkeit zu dem Private-Equity-Netzwerk der Beisheim Holding Schweiz – über profunde Erfahrungen in der M&A-Begleitung.

TellSell Consulting
KONZEPTION UND UMSETZUNG VON WACHSTUMSSTRATEGIEN

Referenzen

- SCOUT 24
- BEISHEIM HOLDING SCHWEIZ
- GESUNDHEIT SCOUT 24
- Deutsche Telekom
- sanvartis
- Experian™
- Deutsche Bank
- pago.
- Post.at
- pan-adress direktmarketing
- vivento customer services
- walterTeleMedien Gruppe
- Computershare

Private Equity- und Venture-Capital-Firmen

- VISCARDI GROUP
- wellingtonpartners VENTURE CAPITAL
- capvis
- BEISHEIM HOLDING SCHWEIZ
- capiton
- BROCKHAUS PRIVATE EQUITY
- INVISION
- Mountain Partners
- ROTHSCHILD

Referenzen (II): Von TellSell Consulting entwickelte Unternehmen und deren Wachstumsstrategien.

	Scout24-Gruppe: Als Business Incubator 1997 gegründet – ein Marktplatz für alle Lebensbereiche
	DEKRA/Faircar.de: Die erste professionelle Internet-Gebrauchtwagenbörse
	Deutsche Telekom AG – Aufbau der Vivento: Durch neue Unternehmungen Arbeitsplätze für 30.000 Arbeitnehmer schaffen
	yellowworld: E-Business umfassend für die Schweizerische Post
	Pago eTransaction Services: Führender Spezialist für E-Payment und Risikomanagement
	„zur Rose“ Internetapotheke: Import eines Schweizer Erfolgsmodelles nach Deutschland
	CSS – Die größte Schweizer private Krankenkasse gründet vivit.ch: Die Gesundheits AG – Gesundheitsmanagement mit Lust & Genuss
	Visana Markteintritt mit innovativen Angeboten



Inhalt

I. Management Summary

II. Kurzvorstellung TellSell Consulting

III. Private-Equity-/Venture-Capital-Support

IV. Referenzen im Private-Equity-/Venture-Capital-Segment

V. Ansprechpartner

Ihre Ansprechpartner:

TellSell Consulting GmbH
Schumannstraße 59
60325 Frankfurt am Main
www.tellsell.de

Dr. Frank Baumgärtner Telefon +49 69 238520-10
Telefax +49 69 238520-25
Mobil +49 172 6113115
frank.baumgaertner@tellsell.de

Philipp Wehner Telefon +49 69 238520-0
Telefax +49 69 238520-25
Mobil +41 79 2626082
philipp.wehner@tellsell.de

Boris Gattineau Telefon +49 69 238520-62
Telefax +49 69 5050026-62
Mobil +49 171 3560774
boris.gattineau@tellsell.de