



Wertorientierte
Unternehmenstransaktionen

KONSERVATIV DENKEN, PRÄZISE PLANEN,
EFFIZIENT HANDELN.

*Wertorientierte Unternehmenstransaktionen
für den Mittelstand*

- *Neue Strategien, neue Chancen*
- *Unternehmenskauf: Wachstum und Return on Equity*
- *Unternehmensverkauf: Würdigung von Lebenswerken*
- *Krisenmanagement: Schutz vor Wertverlust*

*„Wert – Ausdruck der Wichtigkeit eines
Gutes, die es für die Befriedigung der
subjektiven Bedürfnisse besitzt (...).“*

WERTORIENTIERTE UNTERNEHMENSTRANSAKTIONEN – HERAUSFORDERUNGEN FÜR DEN MITTELSTAND.



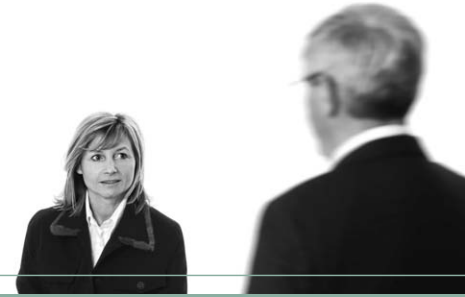
Die deutsche Wirtschaft ist mittelständisch geprägt. Kennzeichen und Kern insbesondere deutscher mittelständischer Unternehmen waren schon immer die solide Arbeit, das hohe Qualitätsbewusstsein, der Anspruch an maximale Prozesssicherheit und nicht zuletzt die Existenz engmaschiger aus gegenseitigem Respekt und Vertrauen gewobener Netzwerke.

Sich ständig wandelnde Rahmenbedingungen wie die Internationalisierung der Märkte, steigender Wachstumsdruck, veränderte Regeln und Gepflogenheiten in der Unternehmensfinanzierung und -besteuerung und nicht zuletzt auch der anstehende Generationswechsel in den Führungspositionen der meisten Unternehmen definieren zwangsläufig die neuen Herausforderungen:

- Erschließung neuer nationaler und internationaler Kundenpotenziale
- Arrondierung des Produktangebots
- Aufbruch in neue horizontale und vertikale Märkte
- Erschließung neuer Einkaufs- oder Vertriebswege
- Entwicklung neuer tragfähiger Wertschöpfungsstrategien
- Erhalt und Steigerung des Unternehmenswertes

Insbesondere wenn es um die Steigerung des Unternehmenswertes geht, gehen die Gedanken des Unternehmers als Erstes zu seinen angestammten Märkten. Allerdings gilt: Weil das organische Wachstum von Unternehmen heute viel eher als früher an Grenzen stößt, rückt ein wichtiges Instrument des aktiven und zukunftsorientierten Managements in den Fokus des Mittelstandes: der Kauf oder Verkauf von Unternehmen oder Unternehmensteilen in nationalen und internationalen Märkten.

„Unternehmenswert – Wert einer Unternehmung als Ganzes, ermittelt durch Unternehmensbewertung (...). Der Unternehmenswert ist im Allgemeinen abhängig von den Zielen und Entscheidungsalternativen derjenigen, für die der Wert ermittelt wird.“



„Die Implementierung finanzwirtschaftlicher Denkweisen stellt nach unserem Erachten keine Bedrohung, sondern im Gegenteil eine große Chance für den Mittelstand dar. Denn nur wer die Sprache des anderen spricht, kann ihn von seinen Argumenten überzeugen.“

Was der Unternehmer für prozesssichere Transaktionen braucht, ist neben einer neuen Art von Kontakten auch ein hohes Maß an Finanz-, Steuer- und Management-Know-how. Nur selten ist dieses Know-how im eigenen Haus vorhanden. Das gilt insbesondere für die im globalen Markt übliche rein finanzwirtschaftlich orientierte Perspektive. Die Beherrschung dieser kapitalmarktnahen Sichtweise stellt heute einen wichtigen Schlüssel zum Erfolg dar.

Allert & Co. ist seit Jahren auf die Belange insbesondere mittelständischer Unternehmen und Unternehmer spezialisiert. Unsere Philosophie ist es, die traditionell wertorientierte Betrachtung des mittelständischen Unternehmens durch qualitativ hochwertige und effiziente Arbeit zu würdigen und durch

- die Verbindung von finanz- und betriebswirtschaftlichem Know-how
- breite Erfahrung mit Unternehmenstransaktionen in nationalen und internationalen Märkten des Mittelstandes
- umfassendes Prozess- und Research-Know-how
- ein internationales Netzwerk
- und nicht zuletzt durch eine sehr gute Reputation

bei der Zielerreichung erfolgreicher zu machen.

Es gilt: Mittelständische Unternehmen mit klaren Strategien haben durch den gezielten und erfolgreichen Kauf oder Verkauf von Unternehmen oder Unternehmensteilen mehr denn je die Chance, sich große Ziele zu setzen und diese wirklich zu erreichen.

An dieser Stelle sind wir für Sie da: Wenn es um solide Veränderung geht, stehen wir Ihnen uneingeschränkt als Berater, Projektmanager und M&A-Experten zur Verfügung. Unter der Leitlinie, dass uneingeschränkte Kommunikation und uneingeschränktes Vertrauen der Schlüssel zum Erfolg sind, unterstützen wir Sie beim Kauf oder Verkauf von Unternehmen und Unternehmensteilen. Erklärtes Ziel unserer Arbeit ist die Steigerung von Unternehmenswerten – betriebs- und finanzwirtschaftlich solide, durchdacht und individuell.

UNTERNEHMEN KAUFEN – WACHSTUM UND RETURN ON EQUITY

„Was beim Unternehmenskauf für den finanziell motivierten Investor im Mittelpunkt steht, sollte auch für jedes mittelständische Unternehmen im Vordergrund stehen: die möglichst schnelle und zielsichere Erreichung eines hohen Return on Equity.“

Zahlreiche mittelständische Unternehmer haben es erkannt und entsprechend gehandelt: Organisches Wachstum aus der eigenen Substanz heraus hat Grenzen. Um das nötige Wachstum dennoch erzielen zu können, brauchen sie Zugang zu

- mehr Umsätzen
- neuen Kunden
- neuen nationalen oder internationalen Absatzmärkten
- mehr oder besseren Bezugsquellen
- Know-how und qualifizierten Mitarbeitern

Diese Ziele lassen sich durch den Zukauf eines bestehenden Unternehmens meist leichter und vor allem schneller erreichen als durch den langfristigen Aufbau im eigenen Haus. So richtig diese Überlegung ist, so viele Risiken birgt sie auch in sich. Denn die traditionelle Stärke des mittelständischen Unternehmers, sich bei seinen Entscheidungen auf sein Gefühl und seine Erfahrung verlassen zu können, ist mit der notwendigen stringenten Umsetzung des Akquisitionsprozesses und der finanzwirtschaftlichen Unternehmensbewertung nur begrenzt kompatibel. Hier zählen andere Erfolgsfaktoren:

OPTIMALES TIMING UND ANGEMESSENER PREIS:

Unternehmenswert und Kaufpreis können insbesondere dann voneinander abweichen, wenn der Markt durch bereits vollzogene Transaktionen innerhalb der Branche überbewertet ist. Um hier keinen zu hohen Preis zu zahlen, sollte eine umfassende Analyse der abgeschlossenen Transaktionen durchgeführt werden. Das im Unternehmen vorhandene Branchen-Know-how ist hier ebenso wichtig wie das systematisch hinzugezogene externe analytische und finanzwirtschaftliche Know-how, das sich permanent mit neuen potentiellen Akquisitionsobjekten im Detail befasst.

Kurzfristig attraktive First Mover Advantages eines Zielunternehmens, die als preissteigernder Kaufanreiz wirken, sollten ebenfalls nicht überbewertet werden.



„Markt – Ort, an dem Angebot und Nachfrage zusammenkommen und der Wert zum Preis wird.“



SOLIDE PROGNOSEN UND NACHVOLLZIEHBARER WERT:

Die Marktentwicklung der Branche sollte im Rahmen einer Strategie- und Business-evaluierung auch für eventuelle Fremdkapitalgeber exakt dokumentiert und kommuniziert werden können. Im Rahmen von Bieterverfahren müssen darüber hinaus die Spielarten und die Denkweise des Verkäufers und seines Teams verstanden werden. Unwissenheit schützt vor Überzahlung nicht.

OPTIMALER RETURN-ON-EQUITY:

Man kauft ein Unternehmen, um seinen Wert zu steigern. Die Optimierung des Return-on-Equity erfordert heute nicht nur eine geschickte Unternehmerhand, sondern auch finanzmathematisches Know-how. Dazu gehört z. B. die Bestimmung der idealen Fremdkapitalquote (Leverage), die für den nachhaltigen Erfolg entscheidend sein kann.

NIEDRIGE FOLGEKOSTEN:

Ein Unternehmen in der Krise zu kaufen, verspricht einen guten Einstiegspreis. Eine solche Transaktion kann aber auch erhebliche Folgekosten produzieren, die das Gesamtkonzept in Frage stellen können. Um die Risiken zu minimieren, zählt vor allem Erfahrung.

Wir denken: Gerade beim Kauf von Unternehmen können operativ tätige Unternehmen von der nüchternen Denk- und Vorgehensweise der klassischen Finanzinvestoren einiges lernen.

Um dieses Ziel für Sie zu erreichen, bietet Allert & Co. Ihnen folgende Leistungen.

KAUF:

- Strategieevaluierung
- Definition von Akquisitionskriterien
- systematische Kandidatensuche
- vertrauensvolle Ansprache
- Informationsaustausch
- Analyse der zur Verfügung gestellten Informationen
- Business-Due-Diligence
- Aufbereiten von Informationen für die Entscheidungsgremien und ggf. Präsentation des Projektes bei den Entscheidungsgremien des Kaufinteressenten
- Management des Due-Diligence-Prozesses
- Unternehmensbewertung
- Begleitung der finalen Verhandlungen bis zum Closing

VERKAUF VON UNTERNEHMEN – SICHER, LAUTLOS UND PROFESSIONELL.



Statistisch gesehen werden in den nächsten Jahren über 80.000 Unternehmensnachfolgen zu regeln sein. Wenn ein Unternehmer beginnt, aus strategischen oder aber aus Altersgründen über die Möglichkeit eines Unternehmensverkaufs nachzudenken, wird die Ausgangsbasis immer die sehr grundsätzliche Frage sein:

„Was ist das Unternehmen – unabhängig von seiner emotionalen Bedeutung für Gesellschafter und Belegschaft – eigentlich wert?“

Natürlich: Betrachtet man ein in Jahrzehnten aufgebautes Unternehmen als das Lebenswerk des Unternehmers, ist sein Wert buchstäblich unschätzbar. Dennoch ist es notwendig, eine nüchterne Analyse dessen vorzunehmen, was auch bei emotional nicht Beteiligten die entsprechende Wertschätzung des Unternehmens begründen kann. Um diesen Wert eines Unternehmens für den Verkauf festzustellen, gibt es zahlreiche anerkannte Methoden (Ertragswertverfahren, Discounted-Cash-Flow-Methoden, Multiplikatormethode, Leveraged-Buy-out-Analyse etc.). Der professionelle Umgang mit diesen Verfahren ist naturgemäß eine der Aktivitäten, die wir für Sie übernehmen.

Allerdings ist diese erste Wertbestimmung nach festgelegten Verfahren nur der erste Schritt auf dem Weg zum eigentlichen Ziel: der Realisierung des Unternehmenswertes.

Hier gilt: Der reale Wert eines Unternehmens ist letztendlich der Preis, den ein Käufer bezahlen und ein Verkäufer erzielen wird.

„*Bewertung* – Verfahren mit dem Ziel, den Wert von Gütern oder Handlungsalternativen zu bestimmen.“

„Die Erfahrung zeigt: Wer den Markt kennt und strukturiert an ihn herangeht, muss den Wert des ‚Produkts‘ nicht erfinden. Er kann ihn an genau der Stelle aufrufen, an der die richtigen Käufer stehen!“

Es stellt sich demnach die Frage: Welches sind die idealen Kaufinteressenten? Um hier zu einer optimalen Antwort zu kommen, ist eine gründliche und umfassende Analyse unabdingbar.

Um Ihre persönlichen und unternehmerischen Ziele gemeinsam mit Ihnen zu erreichen, stehen wir als Berater und Begleiter mit einem umfangreichen Leistungsportfolio zur Verfügung.

Durch die Zusammenarbeit mit Allert & Co. nutzen Sie ein Netz von internationalen Kontakten und Erfahrungen, die Ihrem Unternehmen außerordentlich nützlich sein können. Wir kennen die für Sie richtigen Märkte und die adäquaten Methoden. Denn darauf kommt es heute an.

VERKAUF:

- Marktstudie
- Auswahl des optimalen Marktes
- Analyse der finanziellen Verhältnisse und indikative Unternehmensbewertung
- Strukturierung des Verkaufsprozesses
- weltweite Selektion und Analyse der relevanten horizontalen und vertikalen Zielmärkte
- Ermittlung von passenden strategischen Kaufinteressenten oder Finanzinvestoren
- punktgenaues Timing des Verkaufsprozesses
- diskrete Kontaktaufnahme zu potentiellen Käufern
- Erstellung eines ausführlichen und auf den jeweiligen Käufer zugeschnittenen Unternehmensporträts
- Analyse der eingehenden Non-Binding Offers
- Einrichtung und Überwachung eines Data Room
- Analyse der Binding Offers im Hinblick auf die vorher festgelegten Struktur- anforderungen
- Begleitung und Projektmanagement bei der Due Diligence
- Begleitung der Closing-Phase

WER ZUKUNFT SICHERN WILL, MUSS RECHTZEITIG UND SCHNELL HANDELN – UNTERNEHMENSTRANSAKTIONEN ALS SCHUTZ VOR WERTVERLUST.

„Gerade in Krisensituationen oder auch bei der Regelung von Unternehmensnachfolgen in wirtschaftlich schwierigen Zeiten kann die Öffnung des strategischen Blickwinkels ‚nach außen‘ – d. h. auf die Hinzunahme z. B. von finanziell oder strategisch motivierten Investoren – essenziell sein.“

Aufgrund des immer schärfer werdenden Wettbewerbs und der sich ständig verändernden Spielregeln einer Branche werden auch in Zukunft zahlreiche mittelständische Unternehmen – ggf. trotz gut gefüllter Auftragsbücher – in die Krise geraten.

Es gilt: Die Nutzung des strategischen Instruments „Unternehmenskauf oder -verkauf“ stellt auch und gerade für mittelständische Unternehmen oftmals den Königsweg – in Krisenzeiten unter Umständen sogar den einzig vernünftigen Ausweg – dar.

Die Empirie zeigt es in zahllosen Fällen: Maßnahmen wie der Verkauf von Unternehmen oder Unternehmensteilen bzw. die Integration eines zukunftsorientierten Investors können der sichere Schutz vor dem kompletten Wertverlust sein. Aber auch der Zukauf von Unternehmen im Hinblick auf die Ermöglichung von Wachstum und des Überschreitens von kritischen Massen kann hilfreich sein.

In solch schwierigen Phasen des Unternehmenslebenszyklus wächst auch der Einfluss von Gläubigern. Wenn erste Anzeichen für eine Krise dem Konkurrenten bekannt werden, verschärft sich zudem der Wettbewerb. Allerdings muss es gerade in Krisensituationen oft schnell gehen. Allert & Co. hat in zahlreichen Fällen gezeigt, dass selbst in ausweglos erscheinenden Fällen – durch ein extrem hohes Maß an konzentrierter Arbeit und prozesssicherem Vorgehen – mehr möglich ist, als man gemeinhin annehmen würde.



„Eine Transaktion findet dann statt, wenn ein Gut oder eine Dienstleistung über eine technologisch separierbare Stelle transferiert wird.“



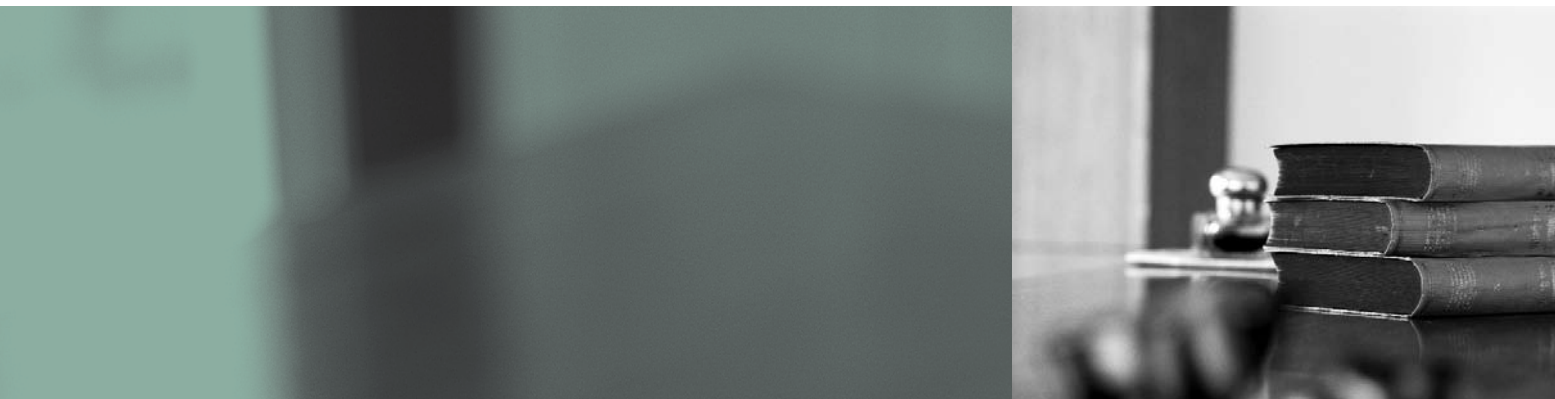
Voraussetzung dafür ist allerdings auch hier eine Perspektive, die sich des realen und tatsächlich am Markt erzielbaren Unternehmenswertes bewusst wird. Darüber hinaus muss der Fokus auf alle Beteiligten und deren Interessen gelenkt werden. Nur so kann eine wertorientierte Transaktion initiiert werden.

Gerade für gewachsene mittelständische Unternehmen, die an ihre Grenzen geraten, stellen sich folgende einfache strategische Fragen:

- Entspricht die Aufstellung des Unternehmens in Größe und Leistungskraft den Erfordernissen seiner Märkte?
- Decken sich Kundenstamm und Produktportfolio mit den Kern- oder Zielmärkten?
- Könnten Unternehmensteile oder das ganze Unternehmen verkauft werden?
- Bieten sich als Kaufinteressenten eher Finanzinvestoren oder andere Marktteilnehmer an?
- Was genau kann an wen verkauft werden?

Durch die Zusammenarbeit mit Allert & Co. sichern Sie sich eine zuverlässige und strukturierte Vorgehensweise.

Wir stehen Ihnen für das Projektmanagement im gesamten Transaktionsprozess zur Verfügung!



*„Qualität – Güte eines Produkts (Sach-
oder Dienstleistung) im Hinblick auf seine
Eignung für den Verwender.“*

EIN GESPRÄCH ÜBER WERTE IST EIN WERT AN SICH.



Wir fassen noch einmal kurz zusammen:
Das Konzept von Allert & Co. steht für wertorientierte Unternehmenstransaktionen auf nationaler und internationaler Ebene im Bereich des Mittelstandes:

- Das wertorientierte Zusammenspiel von betriebs- und finanzwirtschaftlichen Perspektiven schafft die Basis für die Ermittlung eines Unternehmenswertes, der die Leistungsfähigkeit des Unternehmens dokumentiert und widerspiegelt.
- Die wertorientierte Organisation des Verkaufs von Unternehmensteilen macht das Unternehmen nicht nur liquider, sondern auch besser.
- Das wertorientierte Management des Kaufs von Unternehmen macht das Unternehmen nicht nur besser, sondern auch liquider.
- Die schnelle und konzentrierte Durchführung von Transaktionen kann in Unternehmenskrisen den wirksamen Schutz vor Wertverlust darstellen.

Sie schätzen unseren Ansatz und suchen nun das Gespräch? Wir freuen uns über jeden Gleichgesinnten und sind gern für Sie da!

Nehmen Sie unverbindlich Kontakt auf!

Allert & Co. GmbH
Karl-Ludwig-Straße 29
68165 Mannheim
Telefon +49 (0) 6 21 32 85 94 0
Telefax +49 (0) 6 21 32 85 94 10
kontakt@allertco.com
www.allertco.com

ARND ALLERT

Dipl.-Betriebswirt (BA)

Jahrgang 1971

Verheiratet, zwei Töchter

Allert & Co.

Karl-Ludwig-Straße 29

68165 Mannheim

Telefon +49 (0) 621 32 85 94 0

Telefax +49 (0) 621 32 85 94 10

allert@allertco.com

www.allertco.com



PROFIL

1990–1999

Deutsche Bank AG

Corporate Banking and Real Estate

Relationship Manager

1999–2000

REMAC AG

Niederlassungsleitung

2000–2003

Alkor Beratungsgesellschaft mbH

Geschäftsführung, Beratung

bei Unternehmensübernahmen

Seit 2003

Allert & Co.

Geschäftsführender Gesellschafter,

Beratung beim Kauf und Verkauf

von Unternehmen,

Corporate-Finance-Fragestellungen

SONSTIGE TÄTIGKEITEN

- Diverse Aufsichtsrats- und Beiratsmandate in mittelständischen Unternehmen
- Referent an der Berufsakademie Baden-Württemberg für die Themengebiete „Mergers and Acquisitions“ und „Corporate Finance“

MATTHIAS POPP

Dipl. Betriebswirt (FH)

Jahrgang 1967

Verheiratet, 2 Kinder

Allert & Co.

Karl-Ludwig-Straße 29

68165 Mannheim

Telefon +49 (0) 621 32 85 94 0

Telefax +49 (0) 621 32 85 94 10

popp@allertco.com

www.allertco.com



PROFIL

1994

Deutsche Gesellschaft für technische

Zusammenarbeit (GTZ) GmbH

Projektassistent Philippine German

Export Development Project, Manila

(Philippinen)

1994 – 1999

Kübler Verlag GmbH

Kaufmännischer Leiter, Restrukturierung

des betrieblichen Rechnungswesens,

Unternehmensfinanzierung

1999 – 2004

Quoka AG

Vorstand Finanzen, Konzernrechnungs-

legung, Beteiligungskäufe und -verkäufe,

Beteiligungscontrolling

2002 – 2007

Such & Find Offertenzeitung GmbH

Geschäftsführer,

Unternehmensentwicklungsprojekte

2005 – 2007

Quoka Verlag GmbH

Geschäftsführer,

Geschäftsbereichsstrategien Print und

Online, Unternehmenskauf und

-integration, Restrukturierungsprojekte

Seit 2007

Allert & Co.

Geschäftsführer, Beratung beim Kauf

und Verkauf von Unternehmen,

Corporate-Finance-Fragestellungen

ANITA HAAS

Dipl.-Betriebswirtin (BA)

Jahrgang 1979

Verheiratet

Allert & Co.

Karl-Ludwig-Straße 29

68165 Mannheim

Telefon +49 (0) 621 32 85 94 0

Telefax +49 (0) 621 32 85 94 10

haas@allertco.com

www.allertco.com



PROFIL

2000–2002

**HOMMEL HERCULES Werkzeughandel
GmbH & Co. KG**

Kauffrau im Groß- und Außenhandel

Seit 2005

Allert & Co.
Research und Beratung

2002–2005

**HOMMEL HERCULES Werkzeughandel
GmbH & Co. KG**

Key-Account-Management

2005

Diplomarbeit

„Einführung eines wertorientierten
Personal-Management-Systems“

SONSTIGE TÄTIGKEITEN

- Market Research
- Unternehmensbewertungen

RAINER BECKER

Bankkaufmann

Jahrgang 1955

Verheiratet, 2 Kinder

Allert & Co.

Karl-Ludwig-Straße 29

68165 Mannheim

Telefon +49 (0) 621 32 85 94 0

Telefax +49 (0) 621 32 85 94 10

becker@allertco.com

www.allertco.com



PROFIL

1975–1980

Deutsche Bank AG

Kreditanalyst

1981–1988

Deutsche Bank AG

Relationship Management an
verschiedenen Standorten

1988–2003

Deutsche Bank AG

Leitende Funktion im Vertrieb und
daneben strategische Funktionen
(Total Quality Management,
Restrukturierung, Outsourcing)

2003 – 2006

Deutsche Bank AG

Zentrale Vertriebssteuerung Deutschland

Seit 2006

Allert & Co.

Beratung für wertorientierte
Unternehmenstransaktionen,
Corporate-Finance-Fragestellungen

SONSTIGE TÄTIGKEITEN

- Freiberufliche Beratung mittelständischer Unternehmen bei betriebswirtschaftlichen Prozessen und Strategien

HANS-GEORG KLITZKE

Bankkaufmann, Bankfachwirt

Jahrgang 1953

Verheiratet, 4 Kinder

Allert & Co.

Karl-Ludwig-Straße 29

68165 Mannheim

Telefon +49 (0) 621 32 85 94 0

Telefax +49 (0) 621 32 85 94 10

klitzke@allertco.com

www.allertco.com



PROFIL

1982–1987

TLS GmbH & Co. KG

Geschäftsführender Gesellschafter

1987–1990

Frankfurter Kreditbank

Beratung Corporate Finance und Rating

1990–1994

Planfinanz GmbH

Leitung der Abteilungen Leasing und Controlling

Seit 1995

Selbständiger Unternehmensberater

Strategie- und Corporate-Finance-Beratung

Seit 2004

Allert & Co.

Beratung beim Kauf und Verkauf von Unternehmen,
Corporate-Finance-Fragestellungen

SONSTIGE TÄTIGKEITEN

- Personal Coach für Führungskräfte
- Berater und Trainer im Bereich Management of Change
- Diverse Aufsichtsrats- und Beiratsmandate in mittelständischen Unternehmen

ENID OMEROVIC

Dipl. Volkswirt

Jahrgang 1976

Allert & Co.

Karl-Ludwig-Straße 29

68165 Mannheim

Telefon +49 (0) 621 32 85 94 0

Telefax +49 (0) 621 32 85 94 10

omerovic@allertco.com

www.allertco.com



PROFIL

1999 – 2005

Studium der Volkswirtschaftslehre an der Universität Mannheim, zuvor Ausbildung und Tätigkeit als Industriemechaniker/ Betriebstechnik

2004 – 2006

Studienbegleitende praktische

Erfahrung:

- HSBC Trinkaus & Burkhardt
- Zentrum für europäische Wirtschaftsforschung
- tele Research

2006 – 2009

Concord Corporate Finance GmbH

Research Analyst, Markt und Wettbewerbsanalysen, Unternehmensbewertungen und Analyse von Unternehmen

Seit 2009

Allert & Co.

M&A Analyst, Research sowie Erstellung von Informationsmemoranden und Unternehmensbewertungen

SIGRID SCHNABEL

Sekretärin

Jahrgang 1954

Allert & Co.

Karl-Ludwig-Straße 29

68165 Mannheim

Telefon +49 (0) 621 32 85 94 0

Telefax +49 (0) 621 32 85 94 10

schnabel@allertco.com

www.allertco.com



PROFIL

1971 – 1980

Kreissparkasse Annweiler-

Bad Bergzabern

Sekretärin der Direktion

1974 – 1975

Mannheimer Sekretärinnen-Studio

1980 – 1985

Hartmannbund-Stiftung

„Ärzte helfen Ärzten“

Sekretärin der Geschäftsführung

1985 – 2003

Dresdner Bank AG in Mannheim

Sekretärin der Regionalleitung

ab 2003

Freiberufliche Bürotätigkeit

2003 – 2004

Heinrich-Vetter-Stiftung

Sekretärin

Seit 2008

Allert & Co.

Assistenz der Geschäftsführung

SUSANNE SCHWIND

Dipl. Betriebswirtin (BA)

Jahrgang 1978

Verheiratet, ein Sohn

Allert & Co.

Karl-Ludwig-Straße 29

68165 Mannheim

Telefon +49 (0) 621 32 85 94 0

Telefax +49 (0) 621 32 85 94 10

schwind@allertco.com

www.allertco.com



PROFIL

1998 – 2005

Spedition HOYER,

Niederlassung Mannheim

Disposition, Gruppenleitung, Fracht-
abrechnung und Verkaufsdienst

2005 – 2006

cotac europe GmbH, 3rd party network

Unterstützung beim Aufbau eines
europäischen Reinigungsnetzwerkes
für Tankcontainer

2006 – 2008

BTT BahnTank Transport GmbH

Einkauf von Logistikleistungen

Seit 2009

Allert & Co.

Research, Projektbetreuung und
Erstellung von Informations-
memoranden

CLARISSA ZIMMERMANN

Bürokauffrau

Jahrgang 1986

Allert & Co.

Karl-Ludwig-Straße 29

68165 Mannheim

Telefon +49 (0) 621 32 85 94 0

Telefax +49 (0) 621 32 85 94 10

zimmermann@allertco.com

www.allertco.com



PROFIL

2005 – 2008

ALN Leitungs- und Netzbau GmbH

Ausbildung zur Bürokauffrau

Seit 2008

Allert & Co.

Assistenz der Geschäftsführung