



**CEO advise GmbH**

## **Firmenpräsentation**

Fritz B. Höring

Geschäftsführer

(Managing Partner & CEO)

**CEO advise GmbH**

Business Development  
Interim Management  
Executive Consulting

Zugspitzstrasse 7

D-85659 Forstern

Tel.: +49 (8124) 445 6655

Fax: +49 (8124) 445 6657

Mail: [info@CEOadvise.com](mailto:info@CEOadvise.com)



# CEO advise GmbH im Überblick

---

- Gründer: Fritz B. Höring, gegründet 2006 in Aichtal
- Sitz der Gesellschaft: 85659 Forstern (nahe München)
- Hauptgeschäftszweck: Business Development, Consulting
- Berater: 4 Partner, > 50 Freelancer im Netzwerk
- Büros und Partner Büros:
  - New York und Charleston, USA
  - Zürich, Schweiz
  - Würzburg
- Beteiligungen:
  - Most Exclusive Association Inc., Atlanta, USA
  - s'Hexle GbR , Stuttgart und andere

# CEO advise Beratungsschwerpunkte

---



- Geschäftsentwicklung D, CH, USA
- Corporate Finance Beratung (PE, VC, KfW und M&A)
- Internationale Sales & Marketing Beratung
- Kommerzielle und vertriebliche Due Diligence
- Executive Consulting und Coaching

# CEO advise Dienstleistungsschwerpunkte

---



- Interimsmanagement (direkt und Provider)
- Lokale/regionale Unternehmensrepräsentanz



# Geschäftsentwicklung (Inhalte)

---

- Unternehmens- und Niederlassungsgründung
- Vertrieb und Deal Making auf Provisionsbasis
- Expansionsberatung inkl. Strategie & Personal
- Produkteinführungen inkl. Marketing & Strategie
- Geschäftsanbahnung inkl. Projektmanagement
- Support bei Start-up & Wachstumsmanagement
- Verkaufs- und Technologietrainings
- Vertriebskonzepte und deren Einführung für junge Firmen
- Wachstumsstrategien für PE & VC Portfolio-Gesellschaften
- Absatzförderung und Marketingkonzepte





## Geschäftsentwicklung (2)

---

- Aktives Engagement:
  - Deal making, Führung schwieriger Verhandlungen
  - Verhandlungsführung und Vermittlung in allen Situationen
  - Durchsetzung von Vertriebs- und Vertragszielen
- Beratend und ggf. schulend:
  - Ausweitung der Vertriebskanäle, Erschließung neuer Vertriebswege
  - Erschließung neuer Märkte, Marktstudien, Marketingstrategien
  - Schulungen, Markteinführungen, aktive Begleitung und Coaching
  - Innovationsmanagement, Weiterentwicklung der Produkte
  - Produkt- und Vermarktungsstrategien
  - Start-up und Wachstumsberatung
  - Interim Management





# Geschäftsentwicklung (3)

- Branchenschwerpunkte

- Medientechnik, Digital Signage, Automatisierungstechnik
- Informationstechnologie, Internet, eCommerce und Dienstleistungen
- Telekommunikation, Infrastruktur, Mobile Anwendungen (z. B. LBS)
- High Tech (Nanotechnologie, Biotechnologie, Halbleiter, Chips etc.)
- Dienstleistung, Handel, Großhandel, Immobilien, Gebäudetechnik
- Green Technologies, FMCG, Designprodukte, Assecoires

- Geographische Schwerpunkte

- Europa (Zentral- und Osteuropa)
- Schweiz (Partnerbüro in Zürich)
- USA (Partnerbüro in New York)
- Andere Regionen auf Anfrage



# Executive Consulting



- Unternehmer- und Managerberatung & Coaching
  - Einzelberatung von Unternehmern, Executives und Führungskräften
  - Business und Privates Coaching inkl. Führungsstilberatung
  - Sparring: Situationsüberprüfung, Entscheidungskontrolle und -bewertung
- Teambildung, auch auf Exekutivebene und in Portfolio-Firmen
- Spezialberatung
  - Emotionale Intelligenz
  - Soziale Kompetenz
  - Kulturelle Sensibilität
- Diskretion wird garantiert
  - Auf Wunsch mit Stillschweigevereinbarung



# Unternehmensfinanzierung inkl. M&A



- Suche von Unternehmen für Investoren
- Kapitalbeschaffung für Unternehmen (ab € 5 Mio.)
- Für alle Kunden:
  - Entwicklung des genauen Suchprofils
  - Strukturierung des Finanzierungsprozesses
  - Identifikation und Ansprache möglichst mehrerer Kaufoptionen
  - Bewertung der in Frage kommenden Firmen/Firmenteile
  - Methodische Optimierung der Konditionen (Schaffung v. Wettbewerb)
  - Steuerung und Durchführung der Due-Diligence-Prüfung
  - Verhandlungsführung und Vertragsabschluss
  - Unternehmensintegration (Post Merger Integration) wo erforderlich
  - Teambildung, Schulungen, Umschulungen wo erforderlich





# Unternehmensfinanzierung (2)

---

- Im Fokus der Beratung liegen
  - Kleine und mittlere (ggf. größere mittelständische) Unternehmen (Umsatz € 5 Mio. - € 100 Mio.)
  - Wachstumsfinanzierungen
  - Neuausrichtungen in der Produktpalette, neue Produkte
- Branchenfokus:
  - High Tech, IT, Telekom, eCommerce
  - Erneuerbare Energien, Cleantech, Healthcare
  - Alle Dienstleistungen, auch nicht IT gestützte
  - Keine Software





# Unternehmensfinanzierung (3)

---

- Investoren Netzwerk
  - Technologiefonds
  - Cleantech Fonds
  - Investmentgesellschaften
  - Klassische Private Equity Gesellschaften
  - Klassische Venture Capital Gesellschaften
  - Privatbanken
  - Family Offices
  - Wealth Management
  - Privatinvestoren
  - Beteiligungsgesellschaften

# Unternehmensfinanzierung (4)

---



- Transaktionserfahrungen
  - Verkauf eines Prime Standard Unternehmens (IT)
  - Fusion zweier unabhängiger Konzernbereiche zu AG (IT)
  - 100% Erwerb einer deutschen GmbH für Schweizer AG (IT)
  - Vorbereitung eines IPO (IT), Ausgründung einer GmbH (IT)
  - Kauf einer französischen AG für einen US Konzern (TK)
  - Verkauf einer GbR einer GmbH Gruppe (IT)
  - Verkauf einer Betriebsgesellschaft mbH (Luftfahrt)
  - Beteiligung einer GmbH Holding an einer GmbH (Verlag)
  - Integration von kleinen Technologiefirmen (Medien, Energie)
  - Kauf einer Betriebsgesellschaft (Solartechnik)
  - Diverse PE/VC Beratungen/Transaktionen (FMCG, Food, TK, Recycling)

# Dienstleistungen

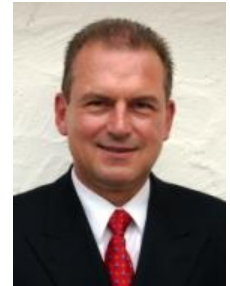


- Lokale/regionale Unternehmensrepräsentanz D, CH, USA
- Interimsmanagement (bis in die Organschaft)
  - Interim CEO, CSO, General Manager, VP Sales & Marketing
  - General Management von Neugründungen und Niederlassungen
  - Vertriebsmanagement bei wichtigen Projekten
  - Management von Sonderprojekten und Sondersituationen
  - Turnaround und Krisenmanagement, Reskilling z. B. nach einer Übernahme
  - Restrukturierungs- & Integrationsmanagement (pre and post merger)
  - Bei Innovationen im Unternehmen (neue Produkte, Systeme, Prozesse etc.)
  - Interkulturelle oder interdisziplinäre Projekte, Kulturwechsel, Nachfolge
  - Überbrückung (Kandidatensuche läuft, aber Stelle noch nicht besetzt)
  - Einspringen bei Totalausfall (Tod/Arbeitsunfähigkeit eines Managers)

# Profil Fritz B. Höring



- Fritz B. Höring verfügt über langjährige Industrienerfahrung als Vorstandsvorsitzender, Geschäftsführer und Aufsichtsrat und hat internationale Erfahrung in den USA, der Schweiz und in Österreich gesammelt:



- Seit 2007 CEO / Geschäftsführer der CEO advise GmbH
- Seit 2006 Beirat der Most Exclusive Inc., Atlanta
- 2004-2006 Vorstandsvorsitzender der my-con AG, Stuttgart
- 2002-2004 Aufsichtsrat der Secunet AG, Essen (Prime Standard WKN 727 650)
- 2001-2003 Vors. d. Geschäftsführung Deutsche Post Signtrust GmbH, Bonn
- 1999-2001 Verwaltungsrat der Mediacrypt AG, Zürich
- 1999-2000 Vorsitzender der Geschäftsleitung der Ascom iT\_SEC AG, Zürich
- 1996-1999 Direktor Business Development Accenture AG, Zürich, New York
- 1995-1996 Managing Director AT&T NCR AG, Zürich
- 1992-1996 Managing Director AT&T GmbH, München, New York
- 1986-1991 Siemens AG, München, Santa Clara USA, diverse Funktionen



# Referenzen

- Referenzen der CEO advise GmbH (Auswahl)



**VLJ Airtaxi**



- Referenzen des Gründers Fritz B. Höring



ascom



secunet





## Persönliche Referenzen (Auszug)

---

- Hans Jochen Henke, Staatssekretär a. D., Stuttgart
- Rolf Schurter, ExpertCom, Schweiz
- Oliver Stumpf, Vice-Chairman Most Exclusive Association Inc.
- Marc Gurov, CFO Openlimit AG
- Dr. Martin Raab, Vice-President Cap Gemini
- Richard Straub, former CEO Mediacrypt AG
- Franz Bausch, CEO Media Digital GmbH
- Michael Köhler, VP International Honeywell Novar GmbH
  
- und viele weitere

# Zusammenfassung (Was uns unterscheidet)

---



- Aktives Engagement im Bereich Geschäftsentwicklung
- Nicht nur klassische Beratung, sondern hands-on Mitarbeit
- Unsere Projekte sind skalierbar, nach Projektgröße und Budget
- Kurzfristiges Interimmanagement (Vertretung) ohne Provider–  
in allen Branchen und in allen Bereichen (Expertennetzwerk)
- Vernetztes Denken und Handeln: Networking is working
- Wir sind außer Berater auch Partner unserer Kunden
- Wir machen auch Dienstleistungen und Firmenvertretungen
- Hohe Kundenzufriedenheit durch Individualität und Flexibilität
- Unsere größte Stärke ist die **Umsetzung** –  
daran lassen wir uns messen!



# Was unsere Kunden sagen...

---

## Die CEO advise GmbH

- ... bietet erfahrene Manager mit praktischer Erfahrung
- ... betreibt Diagnose als Generalist und löst als Spezialist
- ... hat den Willen zum Wandel nachhaltig verankert
- ... genießt unser Vertrauen als Changemanager
- ... agiert als Vermittler und Mentor zugleich
- ... arbeitet integriert (Mitarbeit nicht als Projekt empfunden)
- ... leistet hervorragende praktische Umsetzung
- ... steuert die Veränderungsprozesse sehr angenehm
- ... liefert zeitgenau und budgetorientiert

**Vielen Dank!**

**Fritz B. Höring**

Managing Partner

Handy: +49 (175) 261 1414

E-Mail: [FH@CEOadvise.com](mailto:FH@CEOadvise.com)



**CEO advise GmbH**

Business Development  
Interim Management  
Executive Consulting

Zugspitzstrasse 7

D-85659 Forstern

Tel.: +49 (8124) 445 6655

Fax: +49 (8124) 445 6657

Mail: [info@CEOadvise.com](mailto:info@CEOadvise.com)