

QUESTMap

EXPEDITION UNTERNEHMENSERFOLG

ZUSATZ-
INFORMATIONEN



MERGERS &
ACQUISITIONS

ERFOLG
NACH
PLAN



Visionen erleben



MERGERS & ACQUISITIONS

WUSSTEN SIE, dass

- in Bayern insgesamt 632.121 Unternehmen tätig sind, von denen etwa 600.000 als Familienunternehmen geführt werden?
- bis 2015 in Bayern etwa 20.200 Familienunternehmen mit insgesamt etwa 304.000 Arbeitsplätzen die Unternehmensnachfolge vorbereiten müssen?
- die Hauptursache für den Unternehmensverkauf in einer fehlenden familiären Nachfolgemöglichkeit liegt?
- insbesondere die Branchen Dienstleistung, Handel, Verkehr sowie das produzierende Gewerbe von einer fehlenden Nachfolgeregelung betroffen sind?
- mit externen Nachfolgelösungen sehr häufig eine Steigerung des Unternehmenswertes erreicht werden kann?
- ein strukturierter Nachfolge-M&A Prozess die Erfolgswahrscheinlichkeit erhöht und das Ergebnis verbessert?



MERGERS & ACQUISITIONS

EMPFEHLUNGEN DER QUEST CONSULTING AG FÜR EINEN ERFOLGREICHEN UNTERNEHMENS-VERKAUF

- Frühzeitige Planung des Verkaufsprozesses
- Vorbereiten der Abläufe und insbesondere der Führungsorganisation
- Optimierung der Bilanzstruktur
 - Höhere bereinigte Erfolgsgrößen schaffen eine Werterhöhung
 - Vermeidung unnötiger Kapitalbindung
 - Ausgliederung von hohen Pensionsanspruchspositionen
 - Verminderung der Vorräte
 - Veräußerung nicht benötigter Vermögenswerte
- Hinzunehmen eines kompetenten M&A-Beraters, der den Prozess vorbereitet, steuert und das Engagement des Steuerberaters / Wirtschaftsprüfers ergänzt
- Aufbereitung aller entscheidungsrelevanten Informationen und Unterlagen
- Entwickeln eines glaubwürdigen Verkaufsmotivs
- Die richtige konjunkturelle Marktstimmung nutzen
- Mit dem Unternehmensverkauf erst auf den Markt gehen, wenn die dafür notwendigen Vorbereitungen getroffen wurden
- Über verschiedene Varianten marktgerechter Unternehmensbewertungen einen Wert- bzw. Verhandlungskorridor festlegen
- Sich nicht zu früh auf einen bestimmten Interessenten festlegen





MERGERS & ACQUISITIONS

6 ERFOLGSFAKTOREN IM DISTRESSED M&A PROZESS

Definition: „Unter Distressed M&A verstehen wir Unternehmenskäufe und -verkäufe, die aufgrund einer Liquiditätskrise oder einer Insolvenz unter großem zeitlichen Druck und Mitsprache von weiteren Stakeholdern bearbeitet werden müssen.“

- Klarer, transparenter und nachvollziehbarer M&A-Projektlauf und Zeitplan mit logischen Meilensteinen
- Professionelles M&A-Team von Spezialisten unter einer Führung aufbauen
- Verständnis der leistungswirtschaftlichen Krisenursachen und rascher Aufbau eines Sanierungskonzeptes
- Enge Kommunikation mit allen Stakeholdern schnell aufnehmen und über den Prozess aufrechterhalten
- Hohe Professionalität im Verkaufsprozess und der Dokumentation sicherstellen
- Ergebnisorientierte, vertrauensvolle Endverhandlungen führen und einen einfachen Kaufvertrag mit einem erfahrenen Anwalt erarbeiten





MERGERS & ACQUISITIONS

QUEST CONSULTING AG:

12 JAHRE M&A-ERFAHRUNG – EIN RESÜMEE IN ZAHLEN

- 81 M&A Projekte in den letzten 12 Jahren bearbeitet
- Insgesamt rd. 600 Mio. EUR Transaktionsvolumen begleitet
- Rund 8.900 Arbeitsverhältnisse durch eine Nachfolgelösung gesichert
- 40 Asset Deals und 41 Share Deals begleitet
- 49 Distressed M&A Fälle erfolgreich unterstützt.
Davon 29 aus der Insolvenz und 20 vor Insolvenz
- In 52 Fällen die Betriebsimmobilie in den Verkauf eingebunden
- M&A Erfahrung in den Branchen Zulieferindustrie, Konsumgüterindustrie, Maschinenbau, Autohandel, Druck, Möbelindustrie, Groß- und Einzelhandel, Kliniken und Immobilien aufgebaut





MERGERS & ACQUISITIONS

DER ABLAUF EINES M&A-PROJEKTES (UNTERNEHMENSVERKAUF)

Zeit





MERGERS & ACQUISITIONS

UNSERE DIENSTLEISTUNGEN IM M&A PROZESS

Unterstützung bei der Vorbereitung eines Unternehmensverkaufs oder -kaufs

Identifikation und Ansprache potenzieller Käufer

Erstellung eines Verkaufsmemorandums mit allen für eine erste Kaufpreisindikation relevanten Daten

Bewertung des Unternehmens mit verschiedenen Wertermittlungsverfahren, um den Verhandlungsspielraum einschätzen zu können

Moderation der Gespräche zwischen Verkäufer und Käufer

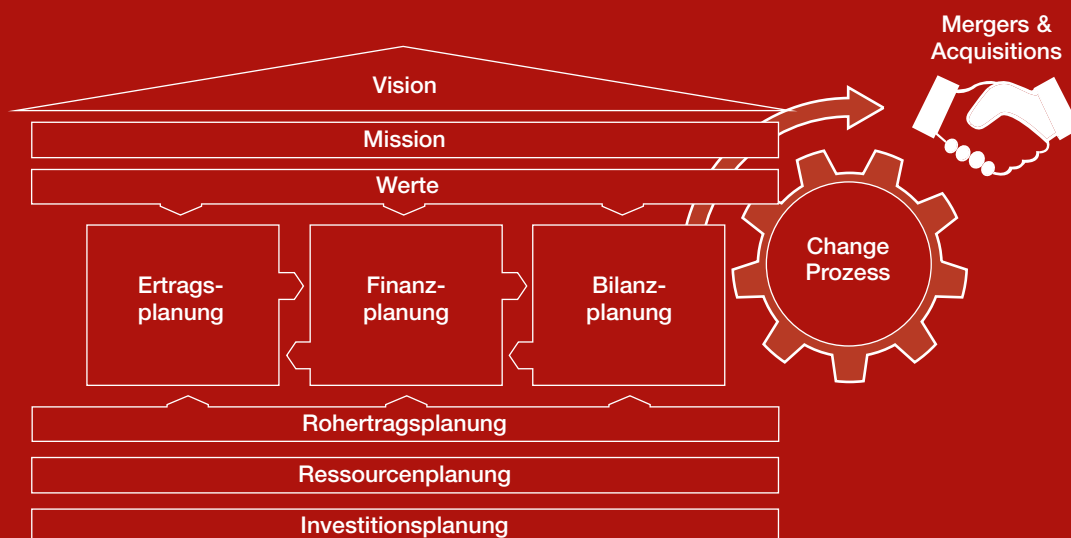
Festhalten der wichtigsten Verhandlungspositionen für die vom Käufer zu erstellende Absichtserklärung

Organisation und Moderation der Due Diligence

Mitgestaltung der Übernahmeverträge, zusammen mit den beauftragten Rechtsanwälten und Steuerberatern

Strategisches Agieren, besonders in sehr angespannten Verhandlungssituationen

Unterstützung bei der Post Merger Integration



Quest Consulting AG

Kunstmühlstraße 12a

D-83026 Rosenheim

Tel. +49 8031 408 66 10

info@questconsulting.de

www.questconsulting.de