

why is the  
**QUEST** ion



# Vor welcher unternehmerischen Herausforderung stehen Sie?

**Als umsetzungsorientierte Strategieberatung für den Mittelstand liegt unser Fokus seit 2001 auf Transparenz, Wertentwicklung und Nachfolge.**

**Dabei gehören geschäftliche Erfolge und Menschlichkeit für uns zusammen wie Herz und Verstand.**



DER MENSCH  
IM MITTELPUNKT



**Attila Lottner**  
Partner



**Tobias Riegger**  
Partner



**Matthias Schröder**  
Partner



**Sebastian Maier**  
Partner, Prokurist



**Albert Hager**  
Partner



**Kevin Beck**  
Projektleiter



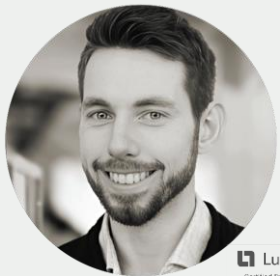
**Verena Arzberger**  
Projektleiterin



**Carolin Hutter**  
Senior Beraterin



**Lisa Hupfauer**  
Senior Beraterin



**Stefan Scheiblegger**  
Senior Berater



**Stefan Stecher**  
Senior Berater



**Benedikt Hesse**  
Senior Berater

**Im Team erarbeiten wir konkrete Antworten und Lösungsansätze für die Aufgabenstellungen unserer Kunden.**



## Die Quest Kunstmühle in Rosenheim ist unser Zuhause. Das oberste Stockwerk der Mühle, direkt unter dem Turm, ist unser Ursprung und unsere Heimat.

Zusammen mit unserem weiteren Büro in Ingolstadt betreuen wir von hier unsere Kunden – meist inhabergeführte, mittelständische Unternehmen aus Süddeutschland und Österreich.



**Faszinierende Ideen umsetzen, das treibt uns an!** Wir begeistern und ermutigen Menschen, an ihren Themen zu arbeiten und unterstützen sie dabei, ihre Herausforderungen bestmöglich zu meistern.



## DER MENSCH IM MITTELPUNKT

Unser Denken ist ganzheitlich. Im Zentrum steht der Mensch, umgeben von den Quest-Wertesystemen:

Arbeit & Miteinander

Freunde & Familie

Lernen & Entfalten

Bewegung & Gesundheit

# Branchen- erfahrung seit 2001

## Konsumgüter

Fruchtsaftabfüller  
Bekleidungshersteller  
Autohäuser  
Tankstellen  
Brauerei und Brauereitechnik  
Verlag

## Handel

Bekleidungsfach- / Großhandel  
Kaffee  
Heimtextiliengroßhandel  
Fliesen / Baustoffe / Baumarkt  
Automobile  
Drogeriemarkt / LEH

## Industriegüter

Maschinen und Anlagenbau  
Metallverarbeitung  
Zulieferindustrie  
PV / Solarenergie / Windenergie  
Halbleiter  
Medizintechnik

## Holz

Büromöbelhersteller  
Büromöbelhändler  
Objekteinrichter  
Ladenbau  
Schreinerei / Zimmerei  
Sägewerke

## Bau & Projektgeschäft

Gebäudetechnik  
Hoch- / Tiefbau  
Kunststoff und Membranen  
Straßenbau  
Transportbeton / Betonfertigteile  
Immobilien

## Dienstleistung

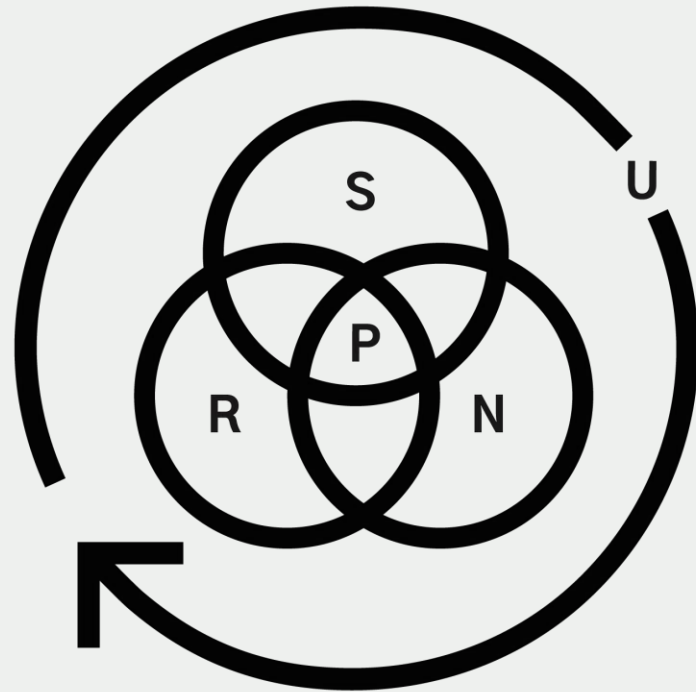
Bildungsanbieter  
Dentallabor  
EDV-Dienstleister  
Druckerei  
Hotel / Klinik  
Textilreinigung / Wäscherei



Wir haben **mehr als 750 Unternehmen** begleitet, dabei Nachfolge-Prozesse betreut, Gutachten erstellt sowie strategische und integrierte Planungen erarbeitet



# Wir arbeiten umsetzungsorientiert mit Fokus auf Transparenz, Wertentwicklung und Nachfolge



Strategie (S)

Restrukturierung (R)

Nachfolge (N)

Planung (P)

Umsetzung (U)

**150+** Gutachten nach IDW

**170+** Unternehmensnachfolgen

**1,5+** Mrd. € Transaktionsvolumen

**18.000+** Arbeitsplätze gesichert

**1.000+** Integrierte Unternehmensplanungen

**100+** LucaNet Integrationen

# Strategieentwicklung

Was ist Strategie? In jedem Workshop ist hier ein Alignment zu erzielen. „Strategie ist euer einzigartiger Weg zur nachhaltigen Wertschöpfung.“

## Wichtige Unternehmerfragen

Wie steht mein Unternehmen im Wettbewerbsvergleich da?

Wer sind meine Kunden, welche Bedürfnisse haben sie und was biete ich an?

Was sind die relevanten Märkte und wie kann ich neue Märkte hinzugewinnen?

Wie kommuniziere ich die Firmenstrategie am besten, sodass ich meinen Mitarbeitern, Kunden und Lieferanten eine Perspektive aufzeigen kann?

Welche Tools und Prozesse benötige ich für die Strategieentwicklung?

Was ist einzigartig an meinem Unternehmen im Vergleich zu den anderen?

...

## QUEST Ansatz

- **Strategiegespräch:** Was sind die wesentlichen Herausforderungen?
- **Workshop** z.B. Strategie Generierung:
  - Wo stehen wir?
    - Aktivieren & Mappen: Von der eigenen Brille zum kollektiven Erkennen
    - Bewerten: Von der Beschreibung zur Beurteilung
- Wo wollen wir hin?
  - Ideen-Generierung: Vom Status Quo zur Zukunft
  - Optionen & Richtungen: Von dem, was könnte, zu dem was sollte
- Wie kommen wir dorthin?
  - Formulieren & Roadmap: Von fragmentierten Ideen und Entscheidungen zu einer integrierten, kohärenten Geschichte

## Expertise

- **Geschäftsmodell-Innovation** für einen weltweit agierenden Herstellern von Präzisions-Großwerkzeugmaschinen (100 Mio.€, 500 MA)
- **Strategie-Entwicklung** für einen international tätigen Hersteller von Verpackungsmaschinen (70 Mio.€, 330 MA, PE)
- **Strategie-Entwicklung** für eines der größten & modernsten bimodularen Umschlagterminals Europas (35 Mio.€, 150 MA, Gesellschafter)
- **Geschäftsmodell-Entwicklung** für einen familien-geführten Immobilien- & Projektentwickler (9 Mio.€, 20 MA)
- **Vertriebsstrategie-Entwicklung** für führenden Anbieter im Bereich Laser-Mikromaterialbearbeitung (55 Mio.€, 160 MA, PE)
- **Strategie-Entwicklung** für ein europaweit verarbeitendes Gewerbe in der Lebensmittelindustrie (250 Mio.€, 500 MA)
- **Network-Strategie** für deutschen Standort eines führenden Büromöbelherstellers (150 Mio.€)

# Restrukturierung

Wiedererreichen der nachhaltigen Rendite- und Wettbewerbsfähigkeit. **Menschen und leistungswirtschaftliche Potenziale sind bei der erfolgreichen Restrukturierung im Fokus.**

## Wichtige Unternehmerfragen

Wie kann ich mein Geschäftsmodell nachhaltig anpassen?

Welche Geschäftsbereiche sind noch zukunftsfähig – welche nicht?

Wie sichere ich kurzfristig die Liquidität meines Unternehmens?

Wie erkenne ich frühzeitig eine drohende Insolvenz – und was ist dann zu tun?

Wie entwickle ich einen realistischen, umsetzbaren Restrukturierungsplan?

Wie binde ich Schlüsselpersonen und Know-how trotz Krise?

Wie kann ich wieder Vertrauen bei Kunden, Lieferanten und Gläubigern aufbauen?

...

## QUEST Ansatz

- Kurze, fokussierte **Sanierungskonzepte** nach IDW S6 oder IBR mit individuellen Analysen, umsetzbarem Maßnahmenplan sowie integrierter Unternehmensplanung
- Unterstützung in der kurzfristigen Liquiditätssteuerung und **Liquiditätsplanung**
- **Zahlungsfähigkeitsprüfung** und Beurteilung der Insolvenzreife nach IDW S11
- Aufbereitung von **Entscheidungsgrundlagen** mit Effizienz und Geschwindigkeit
- Begleitung bei der **außergerichtlichen Sanierung**, u.a. durch Kommunikation in Richtung aller Stakeholder (Gesellschafter, Finanzierer, Lieferanten, Mitarbeiter, Kunden,...)
- **Interim Management als CRO** oder **kaufmännischer Leiter** mit dem Fokus Umsetzung von Sanierungsmaßnahmen

## Expertise

- In den letzten Jahren haben wir...
  - über **150 Gutachten** nach den Richtlinien des IDW erstellt
  - davon **135 Unternehmen positiv bescheinigt**
  - **125 Unternehmen sind nach wie vor am Markt tätig**
  - unsere erstellten Gutachten haben etwa **18.000 Arbeitsplätze** betroffen
  - in über **45 Fällen** haben wir in **verantwortlicher Position** die Umsetzung begleitet (davon 30x in einer Organschaft)
- Sanierungserfahrung über **alle Branchen** hinweg
- Ausgezeichnet von der **Wirtschaftswoche** für **das beste Sanierungsprojekt „Best of Consulting 2021“** für die Sanierung eines Freizeitparks

# Finance Transformation

**Struktur schaffen, Transparenz erhöhen, Zukunft gestalten** – mit integrierter Planung, smartem Reporting und strategischer Finanzsteuerung. **Wir schaffen Verlässlichkeit!**

## Wichtige Unternehmerfragen

Brauche ich eine integrierte Planung und wie muss diese aufgebaut sein?

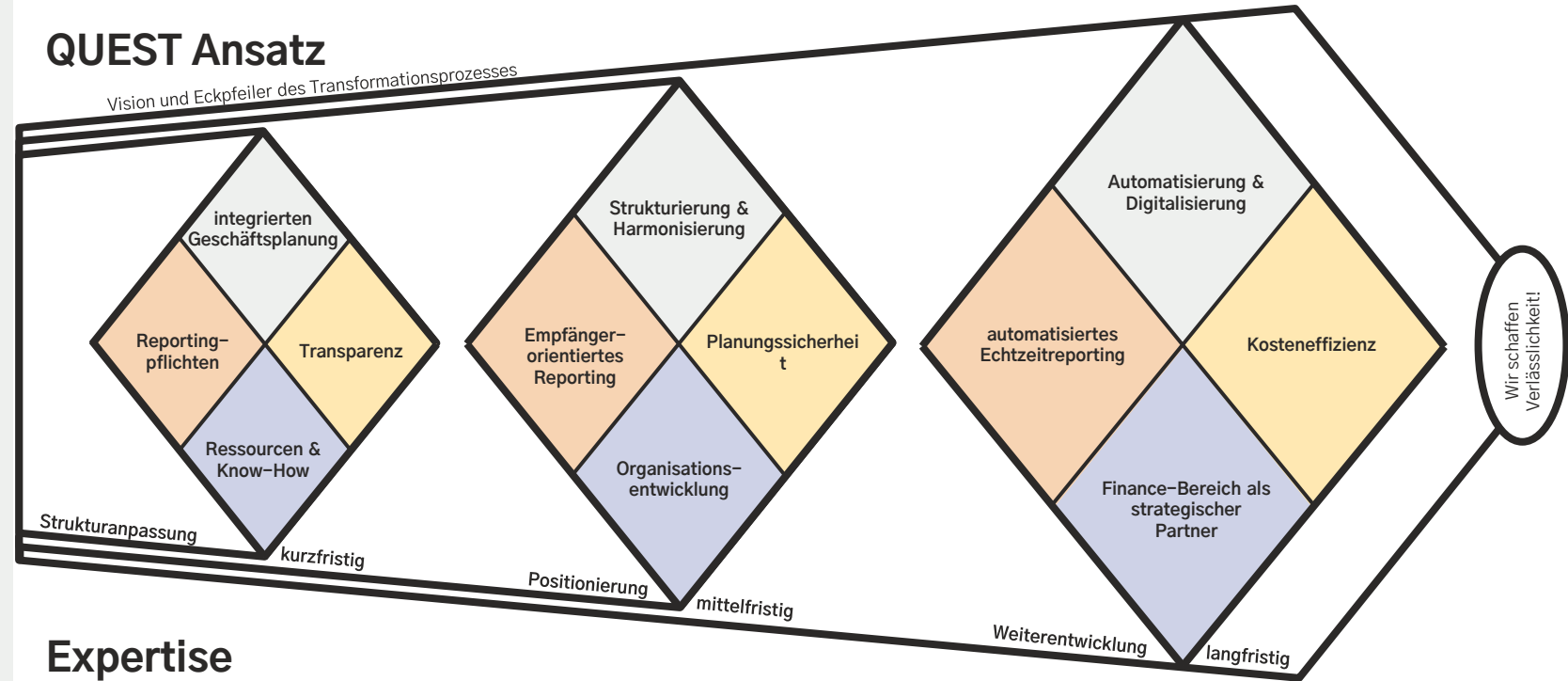
Wie sieht ein zeitgemäßes Reporting aus? Welche Anforderungen muss das Reporting erfüllen?

Wie kann ich mehr Struktur und Klarheit in meine Liquiditätsplanung bringen und ist eine Liquiditätsplanung auf Wochenebene notwendig?

Welche Softwarelösungen für Planung, Controlling und BI passen zu meinem Unternehmen? Benötige ich ein integriertes System und welches BI-Tool unterstützt meine Ziele am besten?

Welche Prozesse lassen sich digitalisieren oder automatisieren? Welche Kompetenzen braucht mein Team?

## QUEST Ansatz



## Expertise

- Seit 2001 über **1.000 integrierte Unternehmensplanungen / Konzernplanungen** mit komplexen Beteiligungs- und Kostenstellenstrukturen sowie Entwicklung von integrierten Planungs- und Controllingumgebungen in verschiedenen Softwarelösungen
- **> 15 Jahre LucaNet Erfahrung** – 9 zertifizierte LucaNet Berater → 100 LucaNet Einführungen durchgeführt

# Unternehmensplanung

Unternehmensplanung muss schnell, nachvollziehbar und integriert unternehmerische Entscheidungen vorbereiten – **wir empfehlen LucaNet.**

## Nutzen integrierte Planung

- Frühzeitiges Erkennen von Chancen und Risiken
- Zahlen im Überblick
- Strategie auf Basis einer Unternehmensplanung
- Entscheidungen erleichtern, z.B. durch Simulationsrechnungen nicht nur bei Investitionsentscheidungen
- Einbindung von Mitarbeitenden und Führungskräften in den Planungsprozess
- Schaffen von Verantwortlichkeiten durch Einbindung und Teilen von Informationen

## QUEST Empfehlung: LucaNet

- Zertifiziert und branchenunabhängig
- Flexibel, schnell und zuverlässig
- Geeignet für mittelständische Einzelunternehmen, mittelständische Unternehmensgruppen sowie Konzerne
- Gute Anbindung zu den gängigen Finanzbuchhaltungs- und ERP-Systemen
- Gute Schnittstelle zu Excel (Import und Export)
- Schaffen von Vertrauen bei Banken, Investoren, Wirtschaftsprüfern oder sonstigen Stakeholdern durch Einsatz einer Standardsoftware

## QUEST als LucaNet Certified Partner

- 9 Mitarbeiter der Quest sind LucaNet Certified Professionals
- Seit 2011 LucaNet Certified Partner
- In den letzten 5 Jahren haben wir etwa 500 LucaNet-Planungen für rund 200 Unternehmen entwickelt
- Gemeinsam mit Unternehmen entwickeln wir einen effizienten Planungs- und Reportingprozess
- Mit dem Erwerb der Software LucaNet kann der Planungs- und Reportingprozess im Unternehmen vollständig implementiert werden
- Oder: Planung und Reporting as a service by Quest als flexible Alternative zum Lizenzkauf



# Unternehmensnachfolge

Unsere Empfehlung ist ein strukturierter Prozess von Strategiegelgespräch, über Bewertung bis hin zu erfolgreicher Familiennachfolge oder einem strukturiertem Verkaufsprozess.

## Wichtige Unternehmerfragen

Was ist mein persönliches Zielbild für die Nachfolge – und bin ich bereit loszulassen?

Wer soll mein Unternehmen künftig führen – intern, extern oder als Teil eines größeren Ganzen?

Welches Nachfolgemodell passt zu mir – und wie stelle ich sicher, dass mein Lebenswerk weitergeführt wird?

Wie gestalte ich die Übergabe intern – damit das Team mitzieht und Schlüsselpersonen bleiben?

Wie läuft ein professioneller Verkaufsprozess ab – und warum lohnt sich ein strukturierter Ansatz auch mit vorhandenem Käufer?

Wie viel Zeit braucht der Prozess – und wer begleitet mich auf diesem?

...

## QUEST Produkte

- 1 Strategiegelgespräch
- 2 Bewertung
- 3a Strukturierter Verkaufsprozess
- 3b Familiennachfolge

## Expertise

- In über **170 Projekten** die Nachfolge begleitet
- Insgesamt rd. **1,5 Mrd. EUR Transaktionsvolumen** begleitet
- Rund **15.000 Arbeitsverhältnisse** durch eine Nachfolgelösung gesichert
- Jeweils **50% Asset Deals** bzw. **Share Deals** begleitet
- **50 Distressed M&A Fälle** erfolgreich unterstützt
- In **75 Fällen** die **Betriebsimmobilie** in den Verkauf eingebunden
- Ca. **50% Strategische Investoren**, **50% Finanzinvestoren** / MBI / MBOs und sonstige
- 2-mal Ausgezeichnet von der WiWo für „**Best of Consulting**“ **Mittelstand für M&A** für den Verkauf eines Holzhausherstellers gemeinsam mit der BayLB (2020) und der Fusion im Büromöbelfachhandel (2024)

UNTERNEHMENSVERKAUF						FAMILIENNACHFOLGE		DISTRESSED M&A		CARVE OUT

# 5-malige Auszeichnung der WirtschaftsWoche „Best of Consulting Mittelstand“ sowie 3-malige Auszeichnung der brandeins „Beste Berater“



Mit dem **Best of Consulting Award** zeichnet die Wirtschaftswoche Deutschlands beste Beratungsunternehmen aus

- 2024** 1. Platz in der Kategorie Finance
- 2021** 1. Platz in der Kategorie Finance
- 2020** 3. Platz in der Kategorie Finance
- 2018** „exzellent“ in der Kategorie Wettbewerbsstrategie
- 2017** „exzellent“ in der Kategorie Wettbewerbsstrategie
- 2016** 2. Platz in der Kategorie M&A, Finanz- & Risikomanagement

Der brandeins **Beste Berater Award** zeichnet die besten Berater unterschiedlicher Kategorien und Branchen aus

- 2022** ausgezeichnet in den Kategorien Strategieentwicklung und Restrukturierung
- 2015** ausgezeichnet in der Kategorie M&A
- 2014** ausgezeichnet in der Kategorie M&A

# why QUEST

Umsetzungsfokussierte  
Strategieberatung für den Mittelstand.

## Menschlich. Persönlich. Professionell.

### Professionelle Berater

Ein hochmotiviertes Team an Branchen- und Funktions-Spezialisten freut sich auf Ihre Herausforderung.

### Menschlich und persönlich

Geschäftliche Erfolge und Menschlichkeit gehören für uns zusammen wie Herz und Verstand.

Können wir uns einen Fan erarbeiten?

### Große Erfahrung und ausgezeichnete Arbeit

Seit 2001 beraten wir unsere Kunden mit Fokus auf Transparenz, Wertentwicklung und Nachfolge und wurden dabei mehrfach ausgezeichnet.

Hat unser Team Spaß bei diesem Projekt?

### Hohe Effizienz und Effektivität

Dank wertvoller Tools, Kontakte und Netzwerke arbeiten wir schnell und effizient.

Können wir einen Kundennutzen schaffen, der höher als die Beratungskosten sind?



**Unsere Berater orientieren sich an den Leitlinien des BDU und binden sich bei der Weiterentwicklung von Richtlinien ein**

## **Aktivitäten der Quest beim BDU**

Mitglied beim Bundesverband deutscher Unternehmensberater e.V.  
 Certified Management Consultant seit 2003  
 Mitglied im BDU-Fachverband „sanierungs- und Insolvenzberatung“  
 Weiterbildungen und Teilnahme an Fach-Seminaren und Veranstaltungen

## **Aktivitäten und Veröffentlichungen im Fachverband, an denen die Quest beteiligt war**

Grundlagen ordnungsgemäßer Restrukturierung und Sanierung (GoRS)  
 Grundlagen für das Grobkonzept im Rahmen einer Bescheinigung nach § 270b InsO  
 Change-Leitfaden für Entscheider

# Statements

## Kundenstatement

„Ich habe zusammen mit meinem Team über die letzten Jahre mit viel Herzblut die BMS aufgebaut. Jetzt galt es die **Weichen für die Zukunft zu stellen und frühzeitig über die Unternehmensnachfolge nachzudenken. ...**

Ich bin froh und sehr dankbar, dass das Team der QUEST an unserer Seite war und uns durch diesen Prozess geführt hat. **QUEST hat uns jederzeit äußerst kompetent beraten, sich zu 100% mit der Aufgabe identifiziert** und sich immer darauf konzentriert den richtigen Partner für uns zu finden. Liebes QUEST-Team: Herzlichen Dank für Euer außerordentliches Engagement.“

**Thomas Lehmann**  
Miteigentümer der EOL und  
Geschäftsführer der BMS

## Kanzleistatement

„Für die Begleitung von Insolvenzverfahren arbeiten wir als Kanzlei Gerloff Liebler u.a. mit der **QUEST Consulting AG, als zuverlässigen und erfahrenen Partner,** zusammen. In den gemeinsamen Verfahren hat das schlagkräftige Team der QUEST Consulting mit der nötigen Geschwindigkeit und Effizienz stets zuverlässige Entscheidungsgrundlagen auf den Punkt aufbereitet.“

**Dr. Christian Gerloff**  
Kanzlei Gerloff Liebler

## Investorenstatement

„Ich habe QUEST im Prozess als **professionell agierendes Beraterteam** der Verkäuferseite kennengelernt. Unsere Zusammenarbeit war geprägt von einem **äußerst transparenten Austausch und einem sehr zielorientierten Vorgehen.** Vielen Dank für die konstruktive Zusammenarbeit.“

**Thomas Anderegg**  
Managing Partner  
der CGS Management AG

Bereit für Ihre Herausforderung

DER MENSCH  
IM MITTELPUNKT

