



Visionen **erleben**

Quest Consulting AG
Unternehmensvorstellung

Die Quest Consulting AG ist eine umsetzungsorientierte Strategieberatung für den Mittelstand

Quest Consulting AG



Die Quest Consulting AG ist ein unabhängiger Teil der Quest-Gruppe

Unsere Herkunft



BRINGING GOOD THINGS TO LIFE

Unter diesem Leitgedanken werden innerhalb der Quest GROUP faszinierende Ideen in den Bereichen **Immobilien, Veranstaltungen** sowie **Sport & Gesundheit** entwickelt und umgesetzt.



In der Questkunstmühle in Rosenheim sind wir zuhause

Unser Zuhause



Beratungserfahrung aus Strategieberatung, Wirtschaftsprüfung und Wissenschaft sind Basis der Quest Consulting AG

Unsere Partnerschaft

					
Albert Hager Diplom-Informatiker Partner	Helmut Haberl Diplom-Kaufmann Partner	Attila Lottner MBA & Eng Partner	Tobias Riegger Dipl. Kfm, MBA, MSc. Partner	Matthias Schröder Diplom-Kaufmann Partner	Prof. Dr. Markus Exler Assoziierter Partner
Erfahrung als Projektleiter Roland Berger Strategy Consultants Geschäftsführer Quest Beteiligungsgesellschaft Aufsichtsrat Beirat und GF in mittelständischen Unternehmen	Erfahrung als Prüfungsleiter PricewaterhouseCoopers (PwC) Geschäftsführer, Beirat und kaufmännischer Leiter in mittelständischen Unternehmen, Dozent für Change Management an der FH Kufstein	Erfahrung als Geschäftsführer und kaufmännischer Leiter in mittelständischen Unternehmen Geschäftsführer Quest Beteiligungsgesellschaft,	Erfahrung als kaufmännischer Verantwortlicher in mittelständischen Unternehmen Dozent an der FH Kufstein Referent für Seminare bei der TÜV Academy, MAN Academy sowie ESF Seminare	Erfahrung als kaufmännischer Verantwortlicher in mittelständischen Unternehmen, Mitglied im Fachverband Sanierung und Restrukturierung beim BDU	Erfahrung als Geschäftsführer M.A.C. Mergers & Acquisitions-Consulting GmbH, Wien Prokurist Interfinanz GmbH, Düsseldorf Professor & Institutsleiter an der FH-Kufstein

Wir schaffen umsetzbare Strategien - Geschäftliche Erfolge und humane Werte gehören für uns zusammen wie Herz und Verstand

Unsere Positionierung

Team	Kunden	Markt & Branche	Prozesse
<ul style="list-style-type: none"> Wir sind ein Team. Wir fordern uns gegenseitig (striktes 4-Augenprinzip) und wir bilden uns weiter Wir schaffen Perspektiven in einem außergewöhnlichen Team: Potentielle Partner/in oder fit für die Wirtschaft 	<ul style="list-style-type: none"> Wir arbeiten an Themen mit Priorität 1: Unternehmeraufgabe für Ansprechpartner der 1. Ebene Wir überzeugen unsere Kunden vom Wert unserer Leistung: Kundennutzen deutlich größer als Beratungskosten Unsere Zielgruppe sind mittelständische Unternehmen von 30 bis 2.000 Mitarbeiter 	<ul style="list-style-type: none"> Wir wachsen in Süddeutschland und Österreich Wir haben unsere Branchenkompetenz in den letzten Jahren in den Bereichen Automotiv, Maschinenbau, Umweltechnik, Konsumgüter, Bau- und Projektgeschäft, Handwerk, Handel und Dienstleistungen aufgebaut 	<ul style="list-style-type: none"> Wir haben mit LucaNet einen professionellen Planungsstandard entwickelt und umgesetzt Wir arbeiten gemeinsam mit Kunden in einer sicheren Cloud Mit Office 365 nutzen wir die Möglichkeiten moderner Arbeitsinstrumente Wir nutzen PowerBI für die Mehrwerte von aktuellen zielgerichteten Reportings

Die Quest Consulting AG ist eine umsetzungsorientierte Strategieberatung mit Fokus auf Transparenz, Wertentwicklung sowie Nachfolge

Leistungsprofil

Transformation

- Geschäftsmodellentwicklung
- Strategische Planung
- Change Management
- Führungskräfte Coaching

Unternehmensverkauf & -nachfolge

- Nachfolge in Familienunternehmen
- Unternehmensbewertung
- Mergers&Acquisitions - M&A
- Distressed M&A
- Due Diligence
- Unternehmenskauf
- Unternehmensverkauf

U m s e t z u n g



Restrukturierung

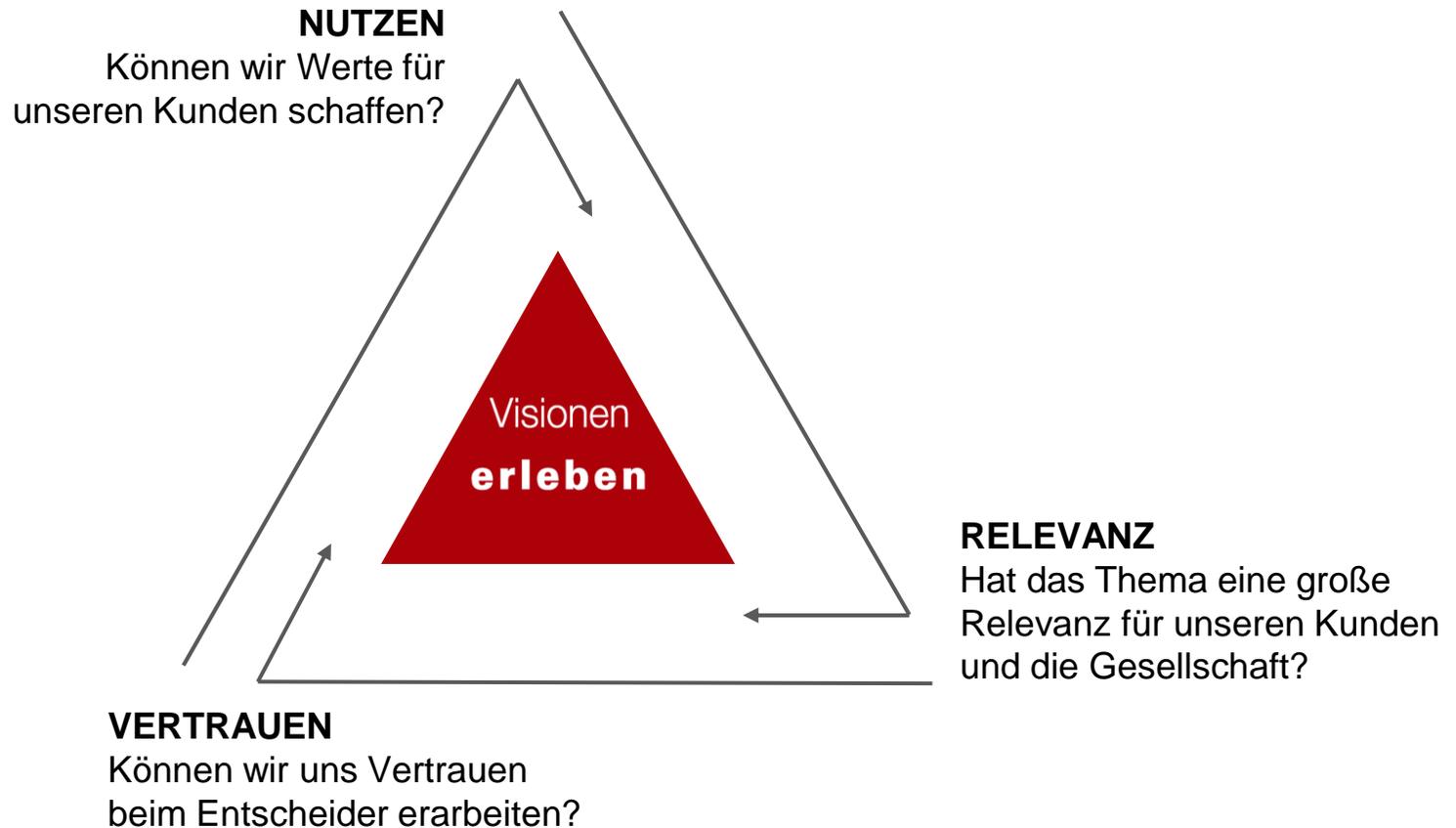
- Sanierungskonzepte/-gutachten nach IDW S6
- Independed Business Review (IBR)
- Zahlungsfähigkeitsprüfung nach IDW S 11
- Insolvenzmanagement
- Schutzschirmbescheinigung nach § 270b Inso
- Stabilitäts- und Restrukturierungsrahmen (SRR)
- Außergerichtliche Sanierung
- Kurzfristige Liquiditätssteuerung

Planung und Controlling

- Integrierte Planung
- Liquiditätsplanung
- Management Reporting / Controlling
- LucaNet
- Power BI

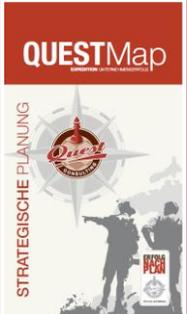
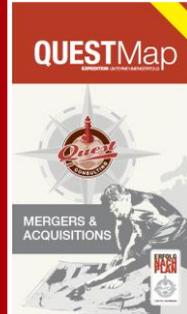
Faszinierende Ideen umsetzen, das treibt uns an - Wir begeistern und ermutigen Menschen an den relevanten Themen zu arbeiten

Unsere Kernfragen vor jedem Projekt



Wir bieten unseren Kunden einen integrierten Ansatz von der Strategie bis zur Umsetzung und begleiten bei der Entwicklung der Unternehmenswerte

Unsere Kernkompetenzen

<p>Strategie</p> 	<p>Planung & Controlling</p> 	<p>Umsetzung</p> 	<p>Wertentwicklung</p> 	<p>M&A</p> 	<p>Nachfolge</p> 
<p>Strategische Analysen & Leitbildentwicklung ist Basis für Umsetzungs-, Nachfolge- & Wertentwicklungsprojekte</p> <p>Moderation von Strategieworkshops und Begleitung des Prozess der Strategieanalyse, -gestaltung & -implementierung</p> <p>Strategiecheck in Investitions- und Nachfolgesituationen und für Sanierungsgutachten</p>	<p>Planung ist in nahezu jedem Projekt ein zentraler Baustein</p> <p>Operativ belastbar</p> <p>Verantwortlichkeit fördernd</p> <p>Zukunftsweisend & emotional bewegend</p> <p>Intelligente Datenanalyse für erfolgsbegründende Unternehmerentscheidungen (BI)</p> <p>Premium-Partnerschaft mit LucaNet</p>	<p>Begleiten von Umsetzungs-Projekte</p> <p>Interimsmandate als Management / CRO: Umsetzungsmandate als GF, CFO oder als Bevollmächtigter der Gesellschafter</p> <p>QCAG ist in Sachen „Change“ lehrbeauftragt an der Hochschule Kufstein</p>	<p>Wertentwicklung: Strategie auf den Punkt bringen, Planung und Controlling, mittelstandsorientierte pragmatische Maßnahmen,</p> <p>Vitalisierung: Leistungswirtschaftliche Entwicklung, Prozesse, Führungskräfteentwicklung</p> <p>Außergerichtliche Sanierung und ESUG</p>	<p>Gestaltung Verkaufsprozess bei einem Nachfolge-Verkauf</p> <p>Distressed-M&A (Verkauf in der Krise)</p> <p>Nutzen eines Finanzinvestorennetzwerks (rd. 300) zur Anreicherung der potentiellen Interessentenlisten</p>	<p>Konkrete Darstellung des Nachfolgeprozesses</p> <p>Familiennachfolge-Themen</p> <p>Wie ziehe ich einen Nachfolger groß?</p> <p>Was ist der notwendige Prozess?</p> <p>Wie wird der Staffelstab übergeben?</p>

Unternehmensplanung muss schnell, nachvollziehbar und integriert unternehmerische Entscheidungen vorbereiten – wir empfehlen LucaNet by Quest

Quest - Unternehmensplanung

Nutzen einer integrierten Planung	Unsere Empfehlung: LucaNet	Quest als LucaNet Certified Partner
<ul style="list-style-type: none"> ○ Frühzeitiges Erkennen Chancen / Risiken ○ Zahlen im Überblick ○ Strategie auf Basis einer Unternehmensplanung ○ Entscheidungen erleichtern, z.B. durch Simulationsrechnungen nicht nur bei Investitionsentscheidungen ○ Einbindung Mitarbeiter / Führungskräfte in die Planung ○ Schaffen von Verantwortlichkeiten durch Einbindung und teilen von Informationen <p>DIE UNTERNEHMENS-PLANUNG ...einfach spannend!</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ Zertifiziert und branchenunabhängig ○ Flexibel, schnell und zuverlässig ○ Geeignet für mittelständische Einzelunternehmen, eine mittelständische Unternehmensgruppe 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 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 5 Mitarbeiter der Quest Consulting AG sind LucaNet Certified Partner ○ In den letzten 5 Jahren haben etwa 500 LucaNet-Planungen für rund 200 Unternehmen entwickelt ○ Als LucaNet Certified Partner entwickeln wir gerne mit Unternehmen einen effizienten Planungs- und Reportingprozess ○ Mit der Möglichkeit die Software LucaNet als Unternehmen zu erwerben, kann der Planungs- und Reportingprozess im Unternehmen vollständig implementiert ○ Planung und Reporting as a Service by Quest als kostengünstige Alternative zum Lizenzkauf

Unsere Kunden sind zumeist inhabergeführte, mittelständische Unternehmen aus Süddeutschland, Österreich und Norditalien

Unsere Kunden



Auszug



Eine breite Branchenerfahrung konnte seit 2001 aufgebaut werden

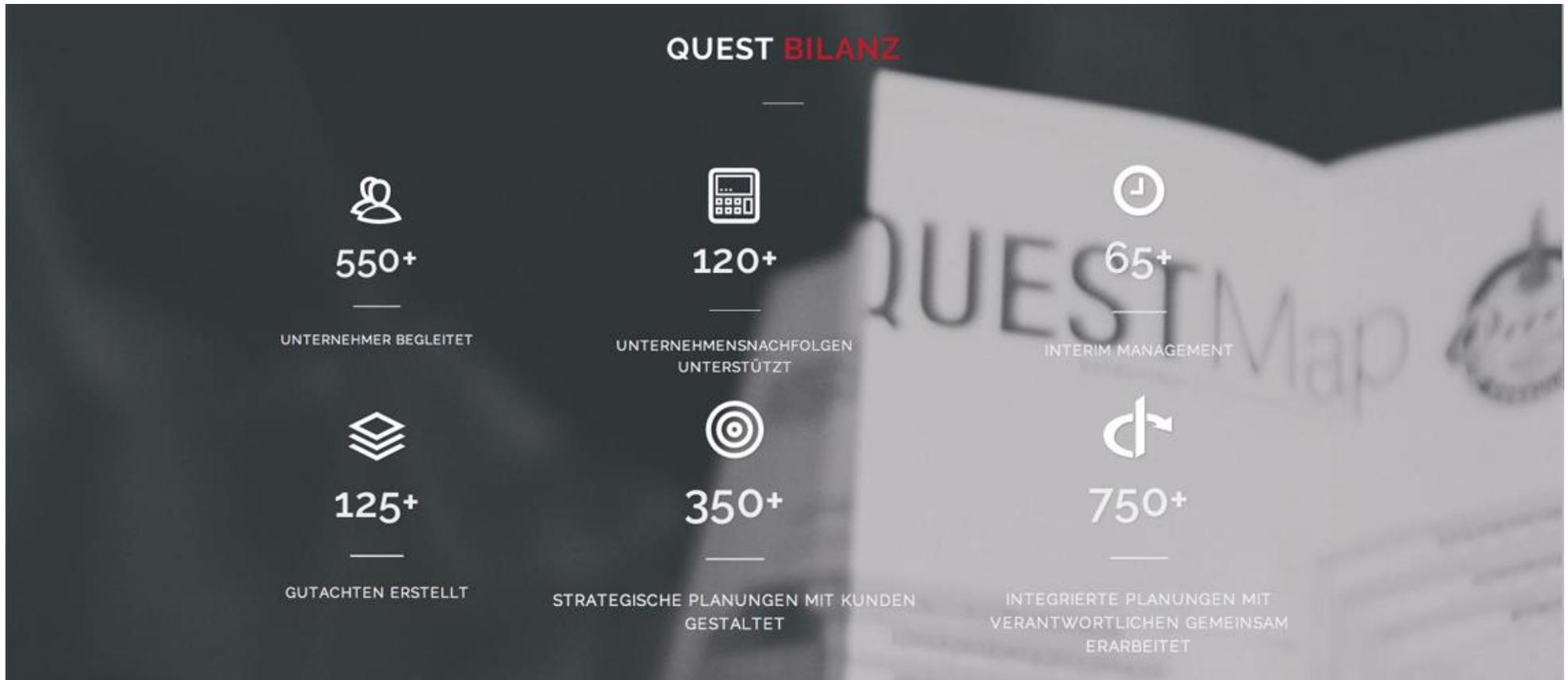
Unsere Branchenerfahrung

Auswahl

Konsumgüter	Industriegüter	Handel
<ul style="list-style-type: none"> • Fruchtsaftabfüller • Bekleidungshersteller • Autohäuser • Tankstellen • Brauerei und Brauereitechnik • Verlag • ... 	<ul style="list-style-type: none"> • Maschinen und Anlagenbau • Metallverarbeitung • Zulieferindustrie • PV/Solarenergie / Windenergie • Halbleiter • Medizintechnik • ... 	<ul style="list-style-type: none"> • Reformhaus • Bekleidungsfach-/ großhandel • Kaffee • Heimtextiliengroßhandel • Fliesen / Baustoffe / Baumarkt • Automobile • Drogeriemarkt / LEH
Bau & Projektgeschäft	Holz	Dienstleistung
<ul style="list-style-type: none"> • Gebäudetechnik • Hoch- / Tiefbau • Hochbau / Sanierung • Kunststoff und Membranen • Straßenbau • Transportbeton / Betonfertigteile • Immobilien 	<ul style="list-style-type: none"> • Büromöbelhersteller • Büromöbelhändler • Objekteinrichter • Ladenbau • Schreinerei • Zimmerei • Sägewerke • ... 	<ul style="list-style-type: none"> • Bildungsanbieter • Dentallabor • EDV-Dienstleister • Druckerei • Hotel / Klinik • Textilreinigung / Wäscherei • Maler / Lackierer • ...

Wir haben 550+ Unternehmer begleitet, dabei Nachfolge-Prozesse betreut, Gutachten erstellt sowie strategische und integrierte Planungen erarbeitet

Unsere Bilanz



3-malige Auszeichnung der WirtschaftsWoche „Best of Consulting Mittelstand“ sowie 2-malige Auszeichnung der brandeins „Beste Berater“

Auszeichnungen

brandeins	<ul style="list-style-type: none"> • Beide Jahre wurden wir in der Kategorie M&A ausgezeichnet
WirtschaftsWoche	<ul style="list-style-type: none"> • Die Wirtschaftswoche hat bereits zum neunten Mal die Auszeichnung „Best of Consulting“ verliehen • 2016 haben wir den zweiten Platz in der Kategorie „M&A, Finanz- & Risikomanagement“ erhalten, 2017 und 2018 wurden wir als exzellent in der Kategorie „Wettbewerbsstrategie“ ausgezeichnet • Es gibt in Deutschland 16.000 Beratungsunternehmen, 30 wurden ausgezeichnet



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

Unser Qualitätsanspruch



Aktivitäten der Quest beim BDU

- Mitglied beim Bund Deutscher Unternehmensberater e.V.
- Certified Management Consultant seit 2003
- Mitglied im BDU-Fachverband „Sanierungs- und Insolvenzberatung“
- Mitglied im BDU-Fachverband „Change-Management“
- Wissenschaftlicher Beirat im BDU
- Weiterbildungen und Teilnahme an Fach-Seminaren und Veranstaltungen

Jüngste Aktivitäten und Veröffentlichungen im Fachverband bei denen die Quest Consulting AG beteiligt war

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

QUALITÄT. ENGAGEMENT. ZUSAMMENHALT.



Unsere Publikationen basieren auf Praxiserfahrungen angereichert durch theoretisch fundiertes Wissen

Unsere Veröffentlichungen

<p>Restrukturierungs- & Turnaround-Management:</p>	<p>Change Management im Praxistest</p>	<p>Das Tal der Tränen in Restrukturierungsprozessen</p>	<p>Controllingorientiertes Finanz- und Rechnungswesen</p>	<p>QUEST Handbuch: Bewertung & Verkauf mittelständischer Unternehmen</p>	<p>Change Management: „Mitarbeiter mitnehmen“</p>
<p>Ablauforientierten Überblick um Changeprozesse anzustoßen und zum Erfolg zu führen.</p> <p>Hrsg: Prof. Dr. Exler, mit Beiträgen von Helmut Haberl & Tobias Riegger, Partner der Quest Consulting AG</p>	<p>Überblick zum aktuellen Stand der Forschung sowie Einsetzbarkeit von Chang-Mgmt. in der strategischen Sanierung anhand einem Praxisfall.</p> <p>Helmut Haberl & Tobias Riegger, Partner der Quest Consulting AG</p>	<p>Controller als Change Agents überwachen Veränderungsprozesse und durchlaufen ebenso wie die Führungskräfte das „Tal der Tränen“</p> <p>Tobias Riegger & Helmut Haberl, Partner der Quest Consulting AG</p>	<p>Lösungsansätze um Bilanz- & Erfolgskennzahlen mit finanzwirtschaftlichen Maßnahmen zu optimieren.</p> <p>Prof. Dr. Exler, assoziierter Partner</p>	<p>Aufzeigen der verschiedenen Phasen und Prozessschritte einer Unternehmensveräußerung am Fallbeispiel</p> <p>Prof. Dr. Exler, assoziierter Partner</p>	<p>Wie passt Change Management mit den Ansätzen der GoRS zusammen?</p> <p>Tobias Riegger & Helmut Haberl, Partner der Quest Consulting AG</p>

Unsere neue Homepage ist seit 1.10.20 online



QUEST CONSULTING AG

MENSCHLICH | FACHLICH

KARRIERE KONTAKT



WIR SIND QUEST CONSULTING

Wir arbeiten im Team mit Fokus auf die Aufgabenstellung und setzen uns zusammen aus Branchen- und Funktionsspezialisten

Projektteam

 <p>Albert Hager Partner, Vorstand +49 171 1413729 Albert.Hager@questconsulting.de</p>	 <p>Prof. Dr. Markus W. Exler Assoziierter Partner +49 175 5855837 Markus.Exler@questconsulting.de</p>	 <p>Sebastian Dorfner Junior Berater +49 151 624 38873 Sebastian.Dorfner@questconsulting.de</p>
 <p>Helmut Haberl Partner, Vorstand +49 171 8128730 Helmut.Haberl@questconsulting.de</p>	 <p>Sebastian Maier Projektleiter +49 162 2562248 Sebastian.Maier@questconsulting.de</p> 	 <p>Alexander Göpfert Junior Berater +49 177 171349 Alexander.Goepfert@questconsulting.de</p>
 <p>Attila Lottner Partner, Vorstand +49 151 12005480 Attila.Lottner@questconsulting.de</p>	 <p>Ludwig Scherr Senior Berater +49 173 9218009 Ludwig.Scherr@questconsulting.de</p>	 <p>Carolin Hutter Junior Beraterin +49 176 70813571 Carolin.Hutter@questconsulting.de</p>
 <p>Tobias Riegger Partner, Vorstand +49 170 7674488 Tobias.Riegger@questconsulting.de</p>	 <p>Kevin Beck Berater +49 171 3519040 Kevin.Beck@questconsulting.de</p> 	 <p>Aktuelle Berater in Ausbildung Alexander Hoffmann</p>
 <p>Matthias Schröder Partner, Prokurist +49 151 10818281 Matthias.Schroeder@questconsulting.de</p> 	 <p>Verena Arzberger Junior Beraterin +49 152 38834120 Verena.Arzberger@questconsulting.de</p> 	<p>Büro ROSENHEIM Kunstmühlstr. 12a 83026 Rosenheim</p> <p>Büro MÜNCHEN St.-Martin-Str.112 81669 München</p> <p>www.questconsulting.de</p>



ERFOLG NACH PLAN

Visionen **erleben**