

Fit für die Nachfolge?

Unser Angebot zur Vorbereitung und
Umsetzung von Nachfolgeregelungen



M.CONSULT ist eine spezialisierte Unternehmensberatung mit ausgeprägter Umsetzungsorientierung

Leistungsübersicht

Unternehmensnachfolge

- Begleitung von Familienunternehmen bei der Entscheidungsfindung zur Lösung der Nachfolgefrage
- Gestaltung familieninterner Nachfolgeregelungen
- Vorbereitung externer Nachfolgelösungen
- Wertsteigerungsmaßnahmen vor einem Unternehmensverkauf
- Beratung und Durchführung von Unternehmensverkäufen

Finanzierung

- Strukturierte Finanzierungen: Optimierung und Neuordnung der Gesamtfinanzierung
- Bankunabhängige Finanzierungen
- Beteiligungsfinanzierungen und Investorenlösungen

Unternehmenstransaktionen Kauf/Verkauf (Mergers & Acquisitions)

- Suche und Auswahlprozess von strategischen Unternehmenszukäufen
- Durchführung von Unternehmensverkäufen mittels eines systematisch strukturierten M&A-Prozesses
- Akquisitionsfinanzierung
- Post-Merger-Integration

Die Ziele des Klienten sind Verpflichtung und Maßstab eines jeden Vorhabens

Das Team von M.CONSULT

- Klare Position, Verpflichtung nur dem Klienten gegenüber
- Spezialisierung und Konzentration
- Persönliche umfangreiche Erfahrung in den relevanten Gebieten
- Lösungskompetenz in anspruchsvollem Umfeld
- Alle Berater verfügen über umfangreiche Erfahrungen in Unternehmen
- Methodisch konsequentes, stringentes Vorgehen
- Verpflichtung zur Umsetzung der Konzeption
- Lösung der Aufgabe und Erreichen der gemeinsam vereinbarten Ziele
- Bekräftigung der Umsetzungsverpflichtung durch erfolgsabhängige Honoraranteile



- ➔ Ein Projekt ist erst abgeschlossen, wenn das Ziel des Klienten erreicht und die Aufgabenstellung gelöst ist

Die rechtzeitige Regelung der Unternehmensnachfolge ist wesentlich für den dauerhaften Bestand eines Betriebes

Offene Nachfolgefragen im Mittelstand erzeugen erhebliche Risiken

- Schlechteres Rating bei mangelnder Nachfolge
- Kein Zugang zu Kreditmitteln mehr
- Im Extremfall kann ein Notverkauf durch den Kreditgeber durchgesetzt werden
- Scheitern einer in der Not gestrickten Nachfolge
- Verunsicherung von Mitarbeitern, Kunden und Lieferanten

Folgen bei mangelnder Konzeption

- Verschlechterung im Rating
- Verteuerung bestehender Kredite
- Ggf. keine zusätzlichen Finanzmittel mehr

Nachfolgeplanung ist eine strategische Aufgabe

- Weichenstellung für den Bestand und die erfolgreiche Fortführung eines Unternehmens
- Langfristiger Prozess, der systematisch adressiert werden sollte
- Optionenbildung:
 - Familien- oder unternehmensinterne Lösungen
 - Externe Lösungen
 - Teil- oder Gesamtverkauf
 - Kombinationen hieraus

Eine frühzeitige Vorbereitung und Optionenbildung stärkt das Unternehmen und die Unternehmerfamilie

Ansatzpunkte

- Nachfolgeplanung und Managementkapazität sind Ratingelemente aller Banken
- Frühzeitige Vorbereitung vermeidet kritische Situationen
 - Familieninterne Willensbildung
 - Managementkapazität im Unternehmen, MBI/MBO-Lösungen
 - Gestaltung familieninterner Nachfolgeregelungen
 - Vorbereitung externer Nachfolgeregelungen, v.a. Verkauf als mögliches Gestaltungselement
- Optionenbildung erhöht die Stabilität für das Unternehmen
- Unterstützung von Unternehmen und Unternehmer
 - Moderation des Zielfindungsprozesses
 - Entwicklung von Handlungsoptionen
 - Umsetzung der Handlungsoptionen, Begleitung der Mitwirkenden (mit oder ohne Einbeziehung von Familienmitgliedern bis hin zur Festlegung von Familiensatzungen)
 - Vorbereitung des Unternehmens im Falle eines angestrebten Verkaufs

Ein methodisches Vorgehen im Verkaufsfalle erhöht den Erlös einer Unternehmenstransaktion

Vorgehensweise

- Überprüfung der Strategie und der Positionierung am Markt
- Stärken-Schwächen-Analyse, Auswirkungen auf den Firmenwert
- Umsetzungsprogramm zur Eliminierung gravierender Wertevernichter, Stärkung der Wertetreiber
- Bilanzpolitik
- Bereinigung von Ergebnissen um familiäre Effekte oder Einmalaufwendungen
- Umgestaltung der Finanzierung zur Steigerung der Werthaltigkeit

➡ Eine rechtzeitige Vorbereitung des Unternehmens sichert optimale Erlöse im Falle einer Veräußerung

Konzeption

- Präsentation des Unternehmens gemäß seinen Stärken
- Zielgerichtete Auswahl des potentiellen Käufermarktes
- Positionierung des Unternehmens bei strategisch interessierten Kaufinteressenten
- Herbeiführen einer Konkurrenzsituation unter den Interessenten
- Konsequenter wettbewerblicher Verkaufsprozess bis zum Abschluss einer vorvertraglichen Vereinbarung
- Vorbereitung des Unternehmens auf Due Diligence Prüfung
- Vertragsverhandlung der finalen Verträge

Vorteile von M.CONSULT

- Klare Position, Verpflichtung ausschließlich dem Klienten gegenüber
 - Lösungskompetenz in anspruchsvollem Umfeld, verbunden mit der Verpflichtung zur Umsetzung
 - Die Ziele für das Vorhaben werden eindeutig herausgearbeitet und als Grundlage festgelegt
 - Optimierung des Verkaufsergebnisses
 - Konsequenter, ergebnisorientierter Realisierungsprozess
 - Akquisition der Finanzierung bei Management-Nachfolgelösungen
-
- ➔ M.CONSULT unterstützt bei der Gestaltung und Realisierung sowohl von externen als auch von internen Nachfolgeregelungen
 - ➔ Das Ergebnis einer Nachfolge bzw. eines Verkaufs wird gemäß den Zielen des Unternehmers optimiert



Kontakt und Team

M.CONCONSULT Unternehmensberatung GmbH

Schallershofer Strasse 86
91056 Erlangen

Dr. Marcus Ruf

marcus.ruf@mconsult-ub.de
Fon +49 / 9131 / 92 00 7 0
Fax +49 / 9131 / 92 00 7 20

www.mconsult-ub.de

