

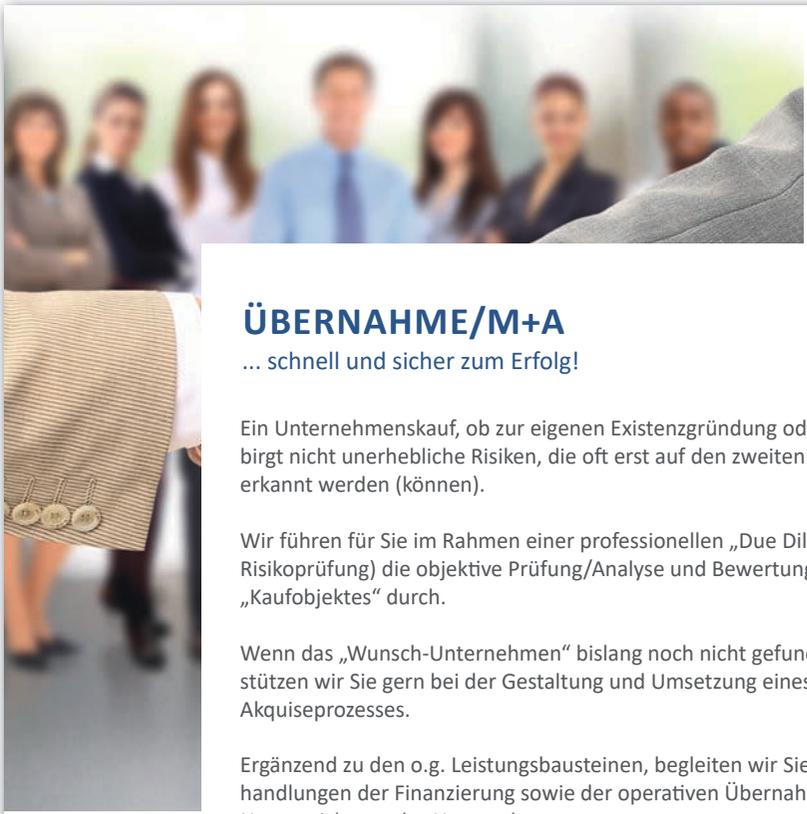


## ÜBERNAHME/M+A

... schnell und sicher zum Erfolg!

teammueller

Wir schaffen Erfolge.



## ÜBERNAHME/M+A

... schnell und sicher zum Erfolg!

Ein Unternehmenskauf, ob zur eigenen Existenzgründung oder zur Expansion, birgt nicht unerhebliche Risiken, die oft erst auf den zweiten oder dritten Blick erkannt werden (können).

Wir führen für Sie im Rahmen einer professionellen „Due Diligence“ (sorgfältige Risikoprüfung) die objektive Prüfung/Analyse und Bewertung Ihres potenziellen „Kaufobjektes“ durch.

Wenn das „Wunsch-Unternehmen“ bislang noch nicht gefunden wurde, so unterstützen wir Sie gern bei der Gestaltung und Umsetzung eines effektiven Such-/ Akquiseprozesses.

Ergänzend zu den o.g. Leistungsbausteinen, begleiten wir Sie gern bei den Verhandlungen der Finanzierung sowie der operativen Übernahme und strategischen Neuausrichtung des Unternehmens.

Wir schaffen Erfolge.



## LEISTUNGSPROFIL

-  3 Zieldefinition, Entwicklung Akquisitionsstrategie.
-  4 Selbstdarstellung und Suchwerkzeuge.
-  5 Aktive Unternehmensakquisition.
-  6 Prüfung und Unternehmensbewertung.
-  7 Übernahmmodell und Verhandlungsführung.
-  8 Begleitung Übernahme/Integration.



Wir schaffen Erfolge.

## ZIELDEFINITION, ENTWICKLUNG AKQUISITIONSTRATEGIE.

... Ziele erreichbar machen!

Maßgebend für die erfolgreiche Unternehmensakquisition ist die Klärung der wesentlichen Bestimmungsgrößen, wie Zielstellung/Motivation, Interessen und Fähigkeiten der handelnden Akteure, organisatorische und wirtschaftliche Rahmendaten sowie persönliche Risikobereitschaft.

Auf dieser Grundlage definieren wir mit Ihnen die Merkmale, die Ihre „Ziel-Unternehmen“ aufweisen müssen, und entwickeln mit Ihnen die dazu passende Akquisitionsstrategie.

Gern unterstützen wir Sie auch bei der Realisierung der für Ihr Vorhaben erforderlichen Finanzierung. Es versteht sich von selbst, dass wir dabei eventuell bestehende Fördermöglichkeiten für die Investition und Beratung einbeziehen.

## SELBSTDARSTELLUNG UND SUCHWERKZEUGE.

Erfolg durch Professionalität.

Wer als Käufer überzeugen möchte, sollte bei der eigenen Selbstdarstellung beginnen. Dazu zählen eine gepflegte Wirtschaftsauskunft ebenso wie ein schlüssiges Kurzprofil zur eigenen Person bzw. zum eigenen Unternehmen.

Jeder Suchweg will vorbereitet sein. Ob Insertionen in den entsprechenden Webportalen, Reaktion auf Offerten, aktive Ansprache von Unternehmen aus dem Profiling oder die gezielte Ansprache von individuellen „Wunsch-Kontakten“ – der erste Eindruck zählt auch hier!

Wir schaffen Erfolge.

## AKTIVE UNTERNEHMENSAKQUISITION.

Gewusst wo – gewusst wie – gewusst wann.

Wir verfügen über langjährige Erfahrung in diesem Segment. Sie selbst entscheiden über Art und Umfang unserer Aktivitäten und können dabei verschiedene Handlungsmodule wählen.

„Basis“ beinhaltet die Platzierung Ihres Gesuches in den seriösen Webportalen sowie die Bearbeitung und Vorprüfung aller Kontakte und Offerten. „Aktiv I“ ergänzt diese Leistung um die laufende Beobachtung dieser Portale und dem Matching/Abgleich Ihres Suchprofils mit den Angeboten. Die Kontaktaufnahme zu geeigneten Kandidaten erfolgt nach Absprache direkt durch uns.

„Aktiv II“ weitet unseren Handlungsrahmen um die Beschaffung geeigneter Zieladressen, deren Qualifizierung und direkte Ansprache aus.

„Aktiv Plus“ ergänzt die Pakete um die Kontaktaufnahme zu einzelnen Personen/Firmen, die von Ihnen selbst benannt werden. Die Kontaktaufnahme beinhaltet nach Vorauswahl zugleich Sondierungsgespräche und eventuelle Vorprüfungen.

Sie entscheiden, ab welchem Zeitpunkt in der Kontaktaufnahme Ihre Anonymität aufgehoben werden darf.



Wir schaffen Erfolge.

teammueller

## PRÜFUNG UND UNTERNEHMENSBEWERTUNG.

Das Detail entscheidet.

Um Ihre Chancen nutzen und Ihre Risiken minimieren zu können, führen wir bei Ihrem „Wunsch-Unternehmen“ eine dem Sachverhalt entsprechende umfangreiche Prüfung (Due Diligence) durch, die alle harten und weichen Faktoren berücksichtigt. Hierbei schauen wir nicht nur auf das Unternehmen selbst, sondern auch auf zahlreiche Umfeldfaktoren wie Markt und Wettbewerb.

Darüber hinaus überprüfen wir zugleich die vom Verkäufer benannte Kaufpreisforderung. Dabei wenden wir die anerkannten Verfahren zur Unternehmensbewertung an.

So erhalten wir gemeinsam alle Fakten für die weitere Verhandlungsführung, das Kaufpreisangebot und die finale Entscheidung.



## ÜBERNAHMEMODELL UND VERHANDLUNGSFÜHRUNG.

Der Weg zum Ziel.

Wir verstehen es als eine unserer Kernaufgaben, im Rahmen einer professionellen Verhandlung ein Übernahmemodel zu entwickeln, das sich an Ihrer Zielstellung als Käufer orientiert und zugleich die berechtigten Interessen des Verkäufers angemessen berücksichtigt.

So schaffen wir die Basis für eine erfolgreiche partnerschaftliche Übergabe und gewährleisten eine nachhaltige Unternehmensentwicklung.

In dieser Leistungsphase sorgen wir für die Erarbeitung eines entsprechenden LOI (Letter of Intent) zur Fixierung der Verhandlungsergebnisse, unterstützen Sie bei der Abstimmung mit Steuer- und Rechtsberatern sowie Finanzierungspartnern, koordinieren die Vertragsentwicklung und begleiten Sie bis hin zur erfolgreichen Vertragsunterzeichnung.



Wir schaffen Erfolge.

## BEGLEITUNG ÜBERNAHME/INTEGRATION.

Einfach schneller.

Gern begleiten wir Sie zur Beschleunigung der (Veränderungs-)Prozesse auch bei der faktischen Übernahme des Unternehmens und/oder Integration in Ihr Unternehmen.

Dabei stehen wir Ihnen mit unserem gesamten Leistungsspektrum zur Verfügung.

teammueller

**Wir sind für Sie da ...**

Unternehmensberatung | Neue Kommunikation | E-Learning

**TEAM MÜLLER CONSULTING**

GmbH+Co.KG

Brunsbach 8

34246 Vellmar (Kassel)

Telefon +49(0)561 93746-0

info@team-mueller.net

www.team-mueller.net

teammueller

Wir schaffen Erfolge.