

Unternehmer-
beratungUnternehmens-
verkaufUnternehmens-
kaufKooperation/
BeteiligungUnternehmens-
bewertungStrategische
Planung

Leistungsangebot

Preisverfall, zunehmender Kostendruck, höhere Wettbewerbsintensität, steigende Kundenerwartungen führen zu einzigartigen Herausforderungen bezüglich der Attraktivität und Effizienz des Leistungsangebots, der Absicherung von Arbeitsplätzen sowie der Erzielung der erwünschten Profitabilität.

Die Fortführung des „Lebenswerks“ von KMUs mit familien-internen oder unternehmensfremden Eigentümern bedarf der sorgfältigen und längerfristigen Planung.

Unser Angebot - Ihr Nutzen: CFK CONSULT begleitet Sie in Abhängigkeit von der „Unternehmensphase“, in der Sie sich gerade befinden, und Ihrer Zukunftspläne bei der Erzielung eines „messbaren Mehrwerts“.

Wir analysieren, planen, realisieren und kontrollieren mit Ihnen gemeinsam erfolgsversprechende Ziele sowie die entsprechenden strategischen und taktischen Maßnahmen. Dazu ist eine enge partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen Ihnen und uns unabdingbar.

In den unten genannten Beispielen finden Sie dazu mehr.

Unternehmer-
beratungUnternehmens-
verkaufUnternehmens-
kaufKooperation/
BeteiligungUnternehmens-
bewertungStrategische
Planung

Unternehmerberatung

Unser Angebot – Ihr Nutzen: Ausgehend von den Ideen unseres Auftraggebers bieten wir - basierend auf eigenen persönlichen Erfahrungen und umfassenden Kompetenzen - Unternehmern praktische Unterstützung in der Analyse, Planung und Umsetzung von Maßnahmen u.a. in folgenden Geschäftsbereichen an:

- Strategieplanung (national/international)
- Vertrieb und Marketing
- Marktanalyse und -bewertung
- Evaluierung von Chancen und Risiken
- Organisations- und Personalentwicklung
- Verbesserung der Führungs- und Unternehmenskultur
- Erarbeitung und Einführung von Steuerungsinstrumenten

Als Hauptzielsetzungen sehen wir dabei immer:

- Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens
- Steigerung der Ertragskraft
- Erhöhung des Unternehmenswertes
- Vorbereitung auf die nächste „Unternehmensphase“

Für einen unverbindlichen - und für Sie kostenlosen - Erstkontakt stehen wir Ihnen - auf Wunsch auch in Ihren Geschäftsräumen - kurzfristig gerne zur Verfügung.

Unternehmer-
beratungUnternehmens-
verkaufUnternehmens-
kaufKooperation/
BeteiligungUnternehmens-
bewertungStrategische
Planung

Unternehmensverkauf

Im Vorfeld einer Unternehmensveräußerung und für die Suche einer Nachfolgeregelung sind umfassende Überlegungen und Vorbereitungen erforderlich, um für das Unternehmen und die Eigentümer die bestmögliche Lösung zu finden.

Unser Angebot – Ihr Nutzen: Aufgrund unserer fachlichen Kompetenz sind wir in der Lage einzuschätzen, ob und zu welchen Bedingungen Ihr Unternehmen erfolgreich auf dem Markt veräußert werden kann.

Abhängig von Ihren eigenen Wünschen und den realistischen Möglichkeiten übernehmen wir folgende Aufgabenstellungen:

- Suche von Finanzinvestoren
- Suche von strategischen Investoren
- Management-Buy-Out (MBO)
- Management-Buy-In (MBI)

Im Rahmen eines Verkaufsmandats bieten wir folgende Leistungen an:

- Erarbeitung einer Verkaufsstrategie
- Unterstützung bei der Ermittlung eines Unternehmenswertes
- Erstellung eines Businessplans
- Entwicklung eines Verkaufsexposés

Unternehmer-
beratungUnternehmens-
verkaufUnternehmens-
kaufKooperation/
BeteiligungUnternehmens-
bewertungStrategische
Planung

- Suche und Qualifizierung von potentiellen Kaufinteressenten
- Diskrete Ansprache der Interessenten nach Zustimmung durch den Auftraggeber
- Begleitung der Verhandlungen und Protokollierung wichtiger Informationen und Beschlüsse bis zum Vertragsabschluss
- Auf Wunsch: Vermittlung von Beratung bei der Vertragserstellung in Zusammenarbeit mit Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern, Anwälten

Unternehmenskauf

Unser Angebot – Ihr Nutzen: Aus unterschiedlichsten Gründen kann der Kauf eines Unternehmens oder eines Unternehmensteils die bevorzugte Lösung gegenüber Alternativen sein. Die Zielsetzung dahinter ist z.B. Beschleunigung des Wachstums, Nutzung von Synergieeffekten, geographische Expansion, Steigerung der Attraktivität des Leistungsangebots, Verbesserung der Profitabilität.

Professionelle Vorbereitung und Durchführung eines Unternehmenskaufs sind unerlässlich, um spätere ungewollte Überraschungen auszuschließen.

Im Rahmen eines Kaufmandats bieten wir folgende Leistungen an:

- Erarbeitung der geeigneten Akquisitionsstrategie
- Erstellung eines aussagefähigen Suchprofils



Unternehmer-
beratung

Unternehmens-
verkauf

Unternehmens-
kauf

Kooperation/
Beteiligung

Unternehmens-
bewertung

Strategische
Planung

- Auswahl und Qualifizierung geeigneter Kandidaten
- Diskrete Ansprache ausgewählter Kandidaten nach Zustimmung durch den Auftraggeber
- Erfassung relevanter Informationen über den Kandidaten bei positivem Verkaufsinteresse und Präsentation beim Auftraggeber
- Koordination und Begleitung der Verhandlungsgespräche sowie Protokollierung wichtiger Informationen und Beschlüsse bis zum Vertragsabschluss
- Auf Wunsch: Vermittlung von Beratung bei der Vertragserstellung in Zusammenarbeit mit Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern, Anwälten

Kooperation / Beteiligung

Unser Angebot – Ihr Nutzen: Wenn immer eine Beteiligung oder Kooperation zwischen mehreren Unternehmen geplant ist, um in einer Partnerschaft gemeinsame Ziele zu verfolgen – es stellen sich mindestens zwei wesentliche Fragen:

- Wo liegen die Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken der anderen Unternehmen hinsichtlich dieser Zielsetzung?
- Wo liegt der faire Kaufpreis bzw. das adäquate Investitionsvolumen für diese Transaktion?

Unternehmer-
beratungUnternehmens-
verkaufUnternehmens-
kaufKooperation/
BeteiligungUnternehmens-
bewertungStrategische
Planung

Sicherlich reicht die bloße Analyse des Jahresabschlusses des Zielunternehmens zur Informationsgewinnung nicht aus. Vielmehr bedarf es einer umfassenden Analyse, einer sog. Due Diligence, um die relevanten Fakten zu erfassen, zu bewerten und hinsichtlich der eigenen strategischen Zielsetzungen und Pläne zu beurteilen.

Wir bieten Ihnen dazu folgende Leistungen an:

- Unterstützung bei der Überarbeitung Ihrer Unternehmensstrategie
- Erstellung eines aussagefähigen Suchprofils für eine Kooperation oder Beteiligung
- Auswahl und Qualifizierung geeigneter Kandidaten
- Diskrete Ansprache ausgewählter Kandidaten nach Zustimmung durch den Auftraggeber
- Erfassung relevanter Informationen über den Kandidaten bei positivem Kooperations- oder Beteiligungsinteresse und Präsentation beim Auftraggeber
- Koordination und Begleitung der Verhandlungsgespräche sowie Protokollierung wichtiger Informationen und Beschlüsse bis zum Vertragsabschluss
- Auf Wunsch: Vermittlung von Beratung bei der Vertragserstellung in Zusammenarbeit mit Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern, Anwälten

Unternehmer-
beratungUnternehmens-
verkaufUnternehmens-
kaufKooperation/
BeteiligungUnternehmens-
bewertungStrategische
Planung

Unternehmensbewertung

Unser Angebot – Ihr Nutzen: Ein Unternehmen ist nicht nur ein Unikat, sondern es stellt sich auch als komplexe Gesamtheit einer Vielzahl von Wirtschaftsgütern und Rechten dar. Insofern ist es für externe Interessenten nur unvollständig erfassbar.

Es gibt objektive und subjektive Bewertungskriterien. Letztendlich bestimmt der Käufer oder Kooperationsuchende, was der „richtige Preis“ ist.

Wann immer Sie Bedarf haben, den Wert Ihres Unternehmens zu bestimmen, bieten wir Ihnen folgende Leistungen an, die weit über eine reine Unternehmensbewertung hinausgehen:

- Erfassung der relevanten Fakten, Zahlen und sonstiger Informationen über Ihr Unternehmen
- Ermittlung des Unternehmenswertes auf Basis des Ertragswertes. Dieser stellt für den Investor oder Käufer eine wesentliche Aussage.
- Ermittlung des Unternehmenswertes auf Basis des Substanzwertes. Dieser spielt im Rahmen der Transaktion eine eher untergeordnete Rolle.
- Erstellung einer umfassenden Unternehmenspräsentation unter Berücksichtigung der im Rahmen der Transaktion relevanten Interessen
- Analyse von Möglichkeiten, den Unternehmenswert kurz- oder längerfristig zu erhöhen

Unternehmer-
beratungUnternehmens-
verkaufUnternehmens-
kaufKooperation/
BeteiligungUnternehmens-
bewertungStrategische
Planung

- Recherche über den Umfang potentieller Interessenten für einen möglichen Firmenverkauf
- Erarbeitung einer Strategie zur Realisierung eines hohen Unternehmenswertes, sobald Interesse an einem Verkauf besteht.

Strategische Planung

Unser Angebot – Ihr Nutzen: Verschärfte Marktbedingungen, neue Mitbewerber, gestiegene Erwartungen Ihrer Kunden, neue Trends, steigende Kosten für Personal und Material, innovative Technologien, Preisverfall u.v.m. haben Ihr Geschäftsumfeld erheblich verändert. Die Absicherung von nachhaltigem Umsatzwachstum sowie Profitabilität erfordern ein generelles Umdenken oder eine komplette Neuorientierung Ihres Leistungsangebots. Kurzfristige „Korrekturmaßnahmen“ sind nicht die Lösung.

Unsere Leistungen bieten Ihnen Unterstützung in folgenden Geschäftsbereichen:

- Entwicklung eines Geschäftsmodells zur strategischen Unternehmensausrichtung
- Stärken- und Schwächenanalyse bzgl. der Ausgangssituation und künftiger Anforderungen
- Festlegung von relevanten Wettbewerbsvorteilen (zielgruppenbezogen, angebotsbezogen, funktionsbezogen)
- Definition des künftigen Leistungsangebots („Was ist der tatsächliche Nutzen für Ihren Kunden und/oder dessen Kunden?“)

Unternehmer-
beratungUnternehmens-
verkaufUnternehmens-
kaufKooperation/
BeteiligungUnternehmens-
bewertungStrategische
Planung

- Erarbeitung eines schlüssigen Konzepts für Marketing und Vertrieb
- Auf Wunsch: Erstellung von Aktivitätsplänen für einzelne Funktionsbereiche (inkl. relevanter Messgrößen)
- Analyse und Optimierung von Geschäftsabläufen (interne Leistungsprozesse)
- Überprüfung der Beschaffungsprozesse und Identifizierung von Verbesserungsmöglichkeiten
- Entwicklung, Etablierung bzw. Verbesserung der Unternehmens- und Führungskultur
- Erstellung der Personalplanung auf Basis strategischer Ziele
- Beurteilung des vorhandenen Personals bezüglich notwendiger Kompetenzen und Erfahrungen
- Überprüfung bzw. Verbesserung des Ertragsmanagements