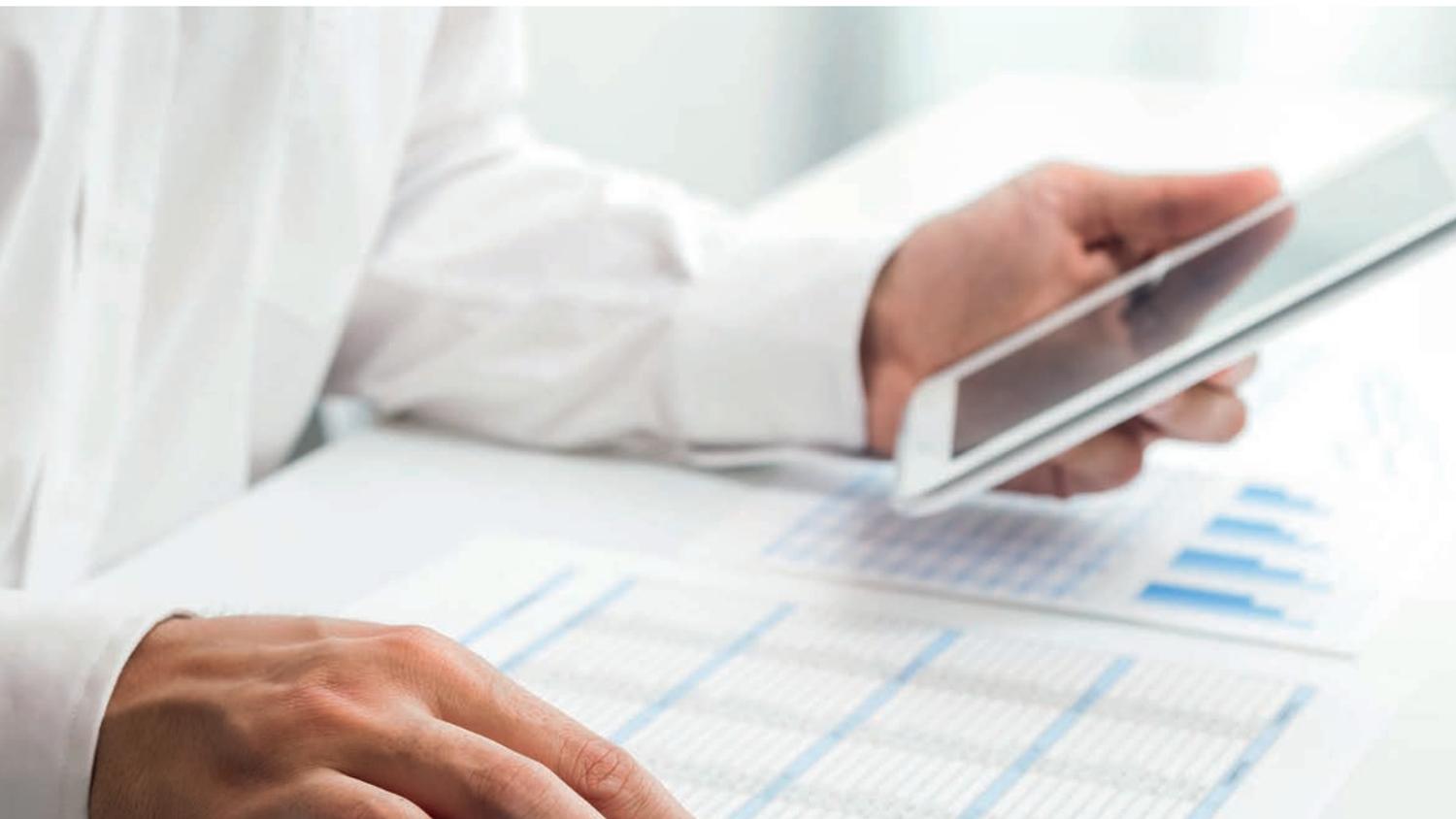


WIR BERATEN SIE GERNE.

messbar, pragmatisch, konsequent, überzeugend.



DIE WERTORIENTIERTE DUE DILIGENCE

Operational Value Creation als Schlüssel
für eine erfolgreiche Unternehmenswertentwicklung

STAUFEN.

IHR PARTNER
AUF DEM WEG ZUR SPITZENLEISTUNG

OPERATIONAL VALUE CREATION

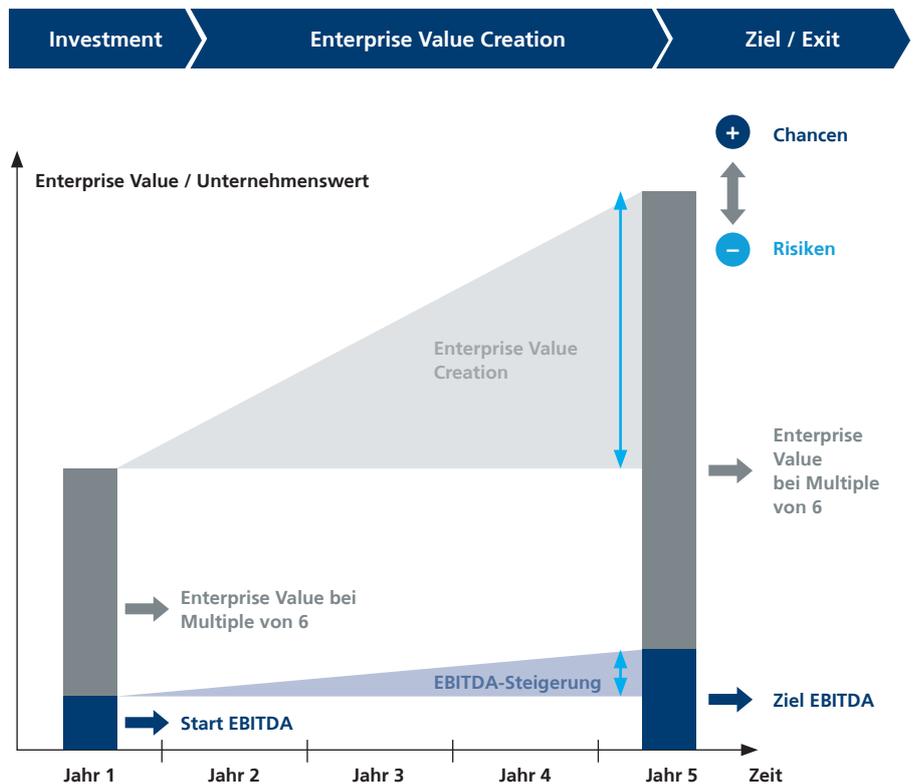
FÜR EINE ERFOLGREICHE UNTERNEHMENSWERTENTWICKLUNG

Die Unternehmenswertsteigerung stellt das Hauptkriterium bei der Investmententscheidung dar.

Als Kerninstrumentarium bei der Durchführung von Transaktionsprozessen dient die Due Diligence dazu, nicht nur die Risiken zu identifizieren sondern vor allem auch die Chancen (Hebel = Lever) zu bewerten.

Als wesentliche Zielsetzung soll die Due Diligence dabei dem interessierten Investor eine Aussage über die Entwicklung des potenziellen Investmentobjekts liefern und mögliche Szenarien zur Wertsteigerung aufzeigen.

Auf den Ergebnissen der Due Diligence basierend kann dann eine fundierte Unternehmensbewertung bzw. Kaufpreisvalidierung und Entscheidung getroffen werden.



Trotz hoher Relevanz kommen die operativen Ansätze in der Praxis häufig nur unzureichend zum Tragen.

Zur Steigerung des Unternehmenswertes werden unterschiedlichste Ansatzpunkte verfolgt, die vielfach auf einen Financial Leverage abzielen, Wachstumsstrategien verfolgen und die Verbesserung der Positionierung im Markt- / Wettbewerbsumfeld anstreben.

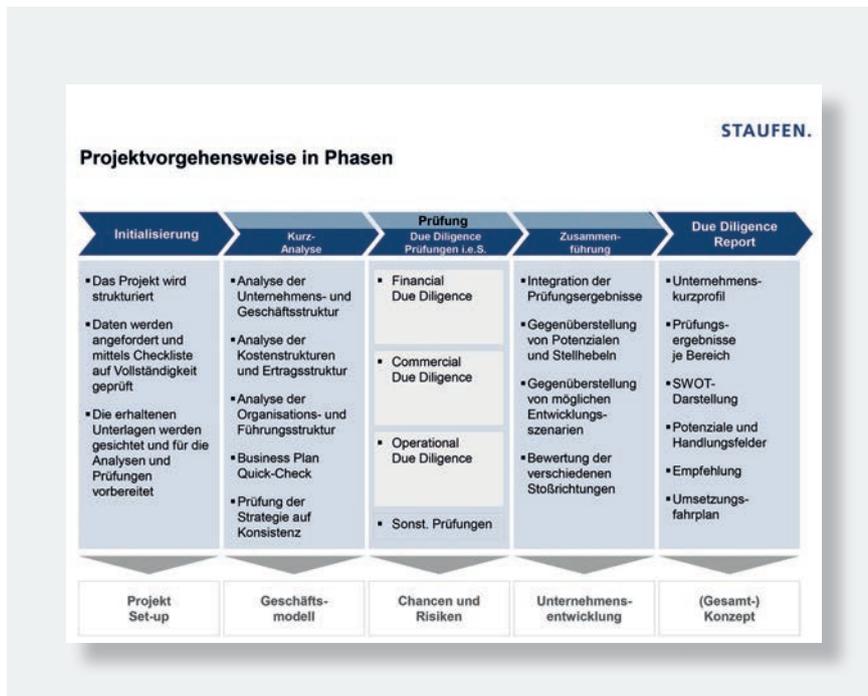
Dabei zeigt die Praxis, dass insbesondere die auf die operativen Bereiche ausgerichteten Optimierungsansätze und wertschöpfungsorientierten Hebel zu einer signifikanten und nachhaltigen Ergebnisverbesserung und Wertsteigerung führen.

Anteil an der Wertsteigerung	Bereich	Optimierungsstellhebel
Operational Value Creation	Vertrieb	DB-orientierte Portfoliobereinigung
		Visuelles Vertriebsmanagement
		Effizientes Angebotswesen
	Entwicklung	Innovationsroadmapping und -controlling
		Critical Chain / CCPM
Einkauf	Warengruppenmanagement	
	Wertstromorientiertes Lieferantenmanagement	
	Exzellenz in der Einkaufsorganisation	
Produktion	Shopfloor Management	
	Total Productive Maintenance	
	Linienastaktung	
Indirekte Bereiche	Arbeitsplatzgestaltung	
	Reduktion der Gesamtkosten	
	Teammanagement	
Financial Leverage	Finanzen / Controlling	Off-Balance Finanzierung
		Cash-flow Management
		Working Capital Management
		...

PERFORMANCE LEVER

IDENTIFIKATION, BEWERTUNG UND INTEGRATION

IN EIN GESAMTKONZEPT



Leitgedanken sind Exzellenz und Spitzenleistung

Bei unserer Vorgehensweise führen wir eine umfassende Analyse der leistungswirtschaftlichen Prozesse und Strukturen durch. So identifizieren wir, neben marktorientierten und finanziellen Chancen und Risiken, insbesondere die operativen Wertsteigerungsmöglichkeiten. Darauf aufbauend werden die Auswirkungen der Optimierungsstellhebel auf die Unternehmenswertentwicklung gewichtet und einer Sensitivitäts- bzw. Szenarienbetrachtung unterzogen. Als Ergebnis erhält der Investor ein Handlungsprogramm, welches die Basis für eine erfolgreiche Implementierung darstellt.

UNSERE DIENSTLEISTUNGEN

- > **Buy-and-build**
Marktanalysen durchführen und Strategien entwickeln
- > **Integrierte Due Diligence**
Operational, Financial und Commercial Due Diligence erstellen und zusammenführen
- > **Business Plan Review**
Annahmen der Geschäftsplanung validieren und plausibilisieren
- > **Potenzialanalyse**
Multiple relevante Stellhebel identifizieren, quantifizieren und priorisieren
- > **Unternehmensbewertung**
Unternehmen bzw. Unternehmensteile branchenspezifisch bewerten
- > **Post Merger Integration**
Unternehmen erfolgreich integrieren und Synergien realisieren
- > **Ergebnisverbesserungsprogramme**
Potenziale und Maßnahmen operationalisieren und als Gesamtprojekt managen

IHR NUTZEN

Spitzenleistung:

Sie profitieren von exzellenter Analytik verbunden mit industrieller Praxiserfahrung sowie Erfahrungen aus BestPractice-Unternehmen

Umsetzungsstärke:

Sie profitieren von einem ganzheitlichen Ansatz der die Ergebnisse der Operational, Financial und Commercial Due Diligence sowie ggf. weiterer Prüfungen integrativ über das Geschäftsmodell verzahnt

Commitment:

Sie profitieren u.a. von erfolgsabhängigen Vergütungsmodellen

Wer global beraten will,
muss international aufgestellt sein



DEUTSCHLAND

STAUFEN.AG

Beratung.Akademie.Beteiligung

Blumenstraße 5
D-73257 Köngen

kontakt@staufen.ag
www.staufen.ag

STAUFEN.AG

Beratung.Akademie.Beteiligung

Kranhaus 1 . Im Zollhafen 18
D-50678 Köln

kontakt@staufen.ag
www.staufen.ag

WIR BERATEN SIE GERNE:



Andreas Sticher

Partner

Tel.: +49 7024 8056-0
a.sticher@staufen.ag

STAUFEN.

IHR PARTNER

AUF DEM WEG ZUR SPITZENLEISTUNG