

FUCHS CONSULT



BETEILIGUNGSBERATUNG

Unser Geschäftsfeld

FUCHS CONSULT ist eine etablierte und erfolgreiche Gesellschaft für die Beratung bei Erwerb und Veräußerung von Unternehmen und Beteiligungen. Der Schwerpunkt von FUCHS CONSULT liegt in der Beratung von Unternehmern, Inhabern und Gesellschaftern mittelständischer Unternehmen bei dem Verkauf ihres Unternehmens im Rahmen einer Nachfolgeregelung. Für diese Unternehmen suchen wir die strategisch passenden neuen Eigentümer im In- und Ausland oder wählen unter den Finanzinvestoren die nach Größe und Branche geeigneten Gesellschaften aus. Für Vorstände nationaler und internationaler Konzerne übernehmen wir die Organisation beim Verkauf von Tochtergesellschaften und beraten bei strategischen Zukäufen im In- und Ausland.

Seit der Gründung 1990 hat FUCHS CONSULT viele Transaktionen erfolgreich abgeschlossen, die meisten davon auf internationaler Ebene.

Unser Rat ist unabhängig. Wir arbeiten exklusiv für unsere Kunden und vertreten ausschließlich deren Interessen.

Unternehmensverkauf

Der Verkauf eines Unternehmens stellt die Königsdisziplin in der M & A-Beratung dar. Dies gilt in besonderem Maße für den Verkauf des privat gehaltenen Unternehmens. Es ist ein meist einmaliger Vorgang für den Inhaber des Unternehmens mit weitreichenden Konsequenzen. Es gilt, das oft über viele Jahre, manchmal über Generationen, aufgebaute Unternehmen sicher, zügig und professionell an den nächsten Eigentümer zu übergeben. Dies liegt im Interesse des Unternehmens und seiner Mitarbeiter, aber auch der Inhabersfamilie, für die das Unternehmen in aller Regel die wichtigste Vermögensposition darstellt. Daher muss der Verkaufsprozess von dem Berater optimal vorbereitet und erfolgreich durchgeführt werden.

Die Geschäftsstruktur Ihres Unternehmens fasst FUCHS CONSULT in einem Informationsmemorandum zusammen und stellt dabei die Stärken des Unternehmens überzeugend dar. Dieses Informationsmemorandum dient als Entscheidungsgrundlage im späteren Verhandlungsprozess. Nur eine umfassende Dokumentation erlaubt die Beurteilung der Entwicklungspotentiale des zu verkaufenden Unternehmens und begrenzt Rückfragen in der Verhandlungsphase.

In einer Auswahl potentieller Interessenten schlägt FUCHS CONSULT Unternehmen mit besonderem Synergiepotential und strategischem Interesse an den Geschäftsfeldern Ihres Unternehmens vor. Wir nennen Ihnen Interessenten aus dem In- und Ausland, bei denen wir eine sinnvolle Weiterentwicklung Ihres Unternehmens sehen mit dem Ziel, nur mit wirklich ernsthaften Interessenten und sehr guter Passform zu Ihrem Unternehmen zu verhandeln. Wenn ein Finanzinvestor als Erwerber Ihres Unternehmens im Wege eines Management Buy-out oder Management Buy-in in Frage kommen kann, wählen wir für Sie die Finanzinvestoren aus, die für Ihr Unternehmen im Hinblick auf Größe und Branche am besten geeignet sind.

FUCHS CONSULT erstellt Ihnen eine marktnahe Bewertung Ihres Unternehmens. Sie fußt auf den national und international anerkannten Methoden wie nachhaltig entnahmefähiger Gewinn, Cash-flow-Methode, Ergebnisermittlung nach DVFA/SG sowie Bewertung vergleichbarer Unternehmen. Neben der systematischen Vorgehensweise kommt Ihnen dabei die Erfahrung von FUCHS CONSULT über effektiv in Verhandlungen erzielte Preise für Unternehmen in vergleichbaren Fällen zugute.

Unternehmenskauf

Wenn Ihr Ziel der Erwerb eines Unternehmens oder einer Produktparte eines Unternehmens im In- und Ausland ist, helfen wir Ihnen dabei. Anhand der von Ihnen genannten Parameter finden wir geeignete Unternehmen und beurteilen sie nach Größe, Produkten, Wettbewerbsposition, Finanz- und Ertragslage sowie Eigentümerstruktur. Nachdem wir mit Ihnen eine Ansprachestrategie festgelegt haben, nehmen wir mit den Inhabern der Unternehmen Kontakt auf. Wir bereiten für Sie die entscheidungsrelevanten Unterlagen auf und beraten Sie im Hinblick auf Beteiligungsstruktur und Angemessenheit des Kaufpreises. Bei der Abfassung des Angebotes, der Due Diligence und in den Verhandlungen treten wir als Koordinator und Moderator in Ihrem Interesse auf.

Verhandlungsführung

Wir erschließen Ihnen vertraulich den Kontakt zu potentiellen Interessenten. Diese vertrauliche Kontaktaufnahme auf der Ebene der Inhaber beziehungsweise Vorstände ist eine wichtige Voraussetzung für eine erfolgreiche Verhandlungsaufnahme. Durch unsere langjährige Erfahrung sind wir bei den Entscheidungsträgern in der Industrie als kompetente Gesprächspartner akzeptiert.

In der Verhandlungsphase koordiniert und moderiert FUCHS CONSULT die Gespräche über die wirtschaftlichen Details ausschließlich in Ihrem Interesse. Wir sorgen für konsequenten Fortschritt bis zum Abschluß der Verhandlungen. In der Schlußphase koordinieren wir den Einsatz von Steuerberatern und Rechtsanwälten.

Verhandlungen über Kauf und Verkauf von Unternehmen sind in hohem Maße störanfällig. Die Zahl der abgebrochenen Verhandlungen ist weitaus höher als die der erfolgreich beendeten. Übereinkunft gibt es nur, wenn Käufer und Verkäufer in ausreichendem Maße ihre Vorstellungen realisieren können. Dies ist die Aufgabe eines erfahrenen Beraters. Er muss mit Sachkompetenz in den Verhandlungen vor- und

zurückgehen, angreifen und verteidigen, er muss sowohl zuhören können als auch mit Überzeugungskraft neue Wege bei festgefahretem Verhandlungsstand einzuschlagen in der Lage sein. Wir verfolgen stetig die Interessen unseres Auftraggebers, ohne jedoch die Grenzen der Berechenbarkeit und Zuverlässigkeit zu verlassen, damit die Akzeptanz auf der Verhandlungsgegenseite erhalten bleibt. Der erfahrene Berater muss zum richtigen Zeitpunkt das Richtige veranlassen. Für FUCHS CONSULT ist Verhandlungsführung Projektmanagement. Vom Anfang bis zum Abschluss. Unsere Mitarbeiter verfügen über langjährige Erfahrungen in der erfolgreichen Durchführung von Transaktionen in den unterschiedlichsten Bereichen. In einem persönlichen Gespräch zeigen wir Ihnen gerne auf, welche Projekte in welchen Branchen und Größenordnungen wir erfolgreich abgeschlossen haben.

Unabhängigkeit und Vertraulichkeit

FUCHS CONSULT ist eine private, unabhängige Gesellschaft, seit der Gründung in 1990. Die Gesellschaft ist nur in der Beratung tätig, und somit sind Interessenskonflikte ausgeschlossen.

Unser Rat ist unabhängig. Wir sind ausschließlich unseren Auftraggebern verpflichtet. Es gibt keine Berichts- oder Informationspflichten. Vertraulichkeit ist damit gewährleistet.

Zeitaufwand und Honorar

Art und Umfang unserer Beratung passen sich den spezifischen Gegebenheiten unseres Auftraggebers an. Ein Teil unseres Honorars wird nach Zeitaufwand, ein weiterer Teil erfolgsabhängig berechnet. Wir erstellen Ihnen gerne ein auf Ihren Fall zugeschnittenes schriftliches Angebot, das den Arbeitsumfang, den Zeitbedarf und die Vergütung festlegt.

Dr. Bodo Fuchs hat von 1984 bis Mitte 1990 den Geschäftsbereich der Deutschen Bank AG für die Beratung bei Kauf und Verkauf von Unternehmen aufgebaut und als Geschäftsführer geleitet. Seit November 1990 ist er Geschäftsführer der FUCHS CONSULT GmbH, Wiesbaden.

FUCHS CONSULT GmbH
Kreuzberger Ring 64 · D-65205 Wiesbaden
Telefon (06 11) 70 00 40 · Telefax (06 11) 71 04 04
www.fuchs-consult.com
info@fuchs-consult.com