



Business Value Consulting Group



Fit for Sale

Wir über uns

BVCG

Fit for Sale

Vorteile

Aufgabenbereiche

Kontakt

Die Partner der BVCG-Group beraten den Mittelstand in allen unternehmensrelevanten Bereichen und machen die Unternehmen dadurch nachhaltig erfolgreich. Unseren mittelständischen Kunden bieten wir folgendes Dienstleistungsspektrum:

- M&A-Beratung (Beratung und Vermittlung bei Kauf und Verkauf von Unternehmen)
- Finanzierung
- Betriebswirtschaftliche Beratung

Mitglieder der BVCG-Group sind die über gegenseitige Beteiligung verbundenen Firmen

- **MR+C, Frankfurt**
- **PARZER + COLLEGEN, Nürnberg und Aachen**
- **SCHNEIDER + COLLEGEN, Stuttgart**

mit Büros in Bulgarien, Österreich, Polen und Ungarn. Langjährige Praxiserfahrung, Umsetzungsstärke und strukturierte, systematische Vorgehensweise kennzeichnen uns. In enger Abstimmung mit unseren Kunden erarbeiten wir die optimale Lösung und setzen diese auch um.

Standort	Partner	
Nürnberg	Josef Parzer MBA	
Aachen	Dr. Ralf Hartwig	
Frankfurt	Dipl.-Kfm. Michael F. Hamann	
Stuttgart	Dr. Manfred Schneider	
Bulgarien	Sorniza Ilieva MBA	
Österreich	Josef Parzer MBA	
Polen	Dr.-Ing. Jacek Fitt MBA	
Ungarn	Dipl.-Kfm. Rudolf Szálasi	

Unsere Philosophie

- Wir verstehen uns als der kompetente Berater des Mittelstandes in Fragen der Unternehmensfinanzierung, von Käufen, Verkäufen und Nachfolgeregelungen.
- Die Zufriedenheit unserer Kunden ist der Maßstab unserer Arbeit.
- Der Erfolg unserer Kunden ist unser Ziel.
- Wir arbeiten in engstem Dialog mit unseren Kunden.
- Was wir konzipieren, setzen wir auch um; denn erst mit der Umsetzung zeigt sich der Erfolg.
- Unsere Honorare sind im wesentlichen erfolgsabhängig.
- Absolute Seriosität und Vertraulichkeit wird von uns garantiert
- Unsere Partner sind erfolgreiche Führungskräfte aus der Geschäftsleitungsebene.

Beratungsfelder

BVCG

Fit for Sale

Vorteile

Aufgabenbereiche

Kontakt

B·V·C·G

Beratungsportfolio:

Finanzierung

- Optimierung der Passivseite der Bilanz
- Private Placements
- Equity Finanzierung
- Mezzanin Finanzierung
- Assets to value:
 - Leasing (Sale-and-lease-back)
 - Factoring
- Objektfinanzierungen

M&A

- Beratung und Suche bei:
 - Unternehmenskauf/-verkauf
 - Beteiligungskauf/-verkauf
- Betreuung MBO/MBI
- Ermittlung von strategischen Optionen:
 - Expansion
 - Diversifikation oder
 - Aufgabe von Geschäftsfeldern
- Akquisitionsfinanzierung

Betriebswirtschaft

- Interimsmanagement
- Krisenmanagement
- Strategie
- Controlling
- Schulung auf den Gebieten:
 - Unternehmensentwicklung
 - Strategieplanung
 - Unternehmensplanung/Controlling/Frühwarnsysteme
 - Projektmanagement

Wir schaffen Mehrwert

Durch die Optimierung der einzelnen Bausteine kann der Betriebserfolg und der Unternehmenswert deutlich gesteigert werden!!!



Fit for Sale

BVCG

Fit for Sale

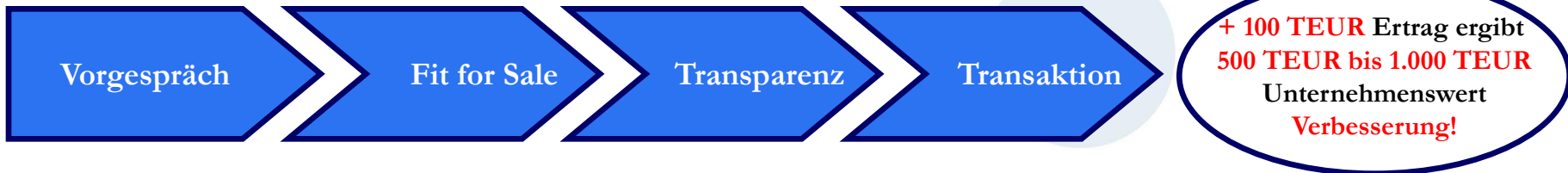
Vorteile

Aufgabenbereiche

Kontakt

Bereits 2 -3 Jahre vor dem Prozess „Unternehmensverkauf“ sind Vorbereitungsarbeiten notwendig.

Vorteil: Steigerung des Unternehmenswertes / Nachteil: zeitintensiv



- Kosten-/Ertragssituation
- Rechtsform
- Organisation
- Mitarbeiterpotenziale
- Transparenz
- Märkte/Konkurrenten
- etc.

- Ertragsverbesserung
- Strukturverbesserung
- Reorganisation
- Verlagerung der Verantwortung
- Controllingsystem
- Expansionspotenzial

- Projektbezogene Umsetzung der Maßnahmen
- Begleitung durch BVCG bei Bedarf / Wunsch

**+ 100 TEUR Ertrag ergibt
500 TEUR bis 1.000 TEUR
Unternehmenswert
Verbesserung!**

Vorteile

BVCG

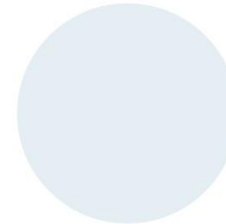
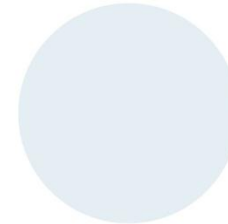
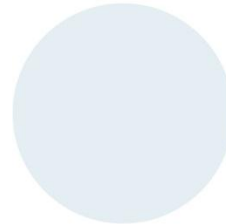
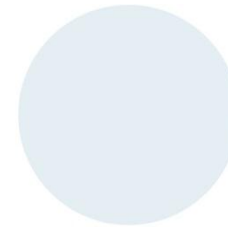
Fit for Sale

Vorteile

Aufgabenbereiche

Kontakt

- Gesteigerter Unternehmenswert
- Bestandssicherung auch bei unerwartetem Ausscheiden des Unternehmers
- Wissen über Stärken und Schwächen des Unternehmens
- Optimierungsansätze für das Unternehmen
- Fokussierung des Unternehmens auf Wertsteigerung



Aufgabenbereiche

BVCG

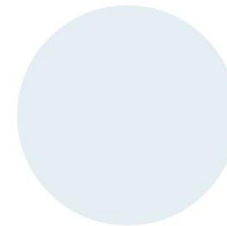
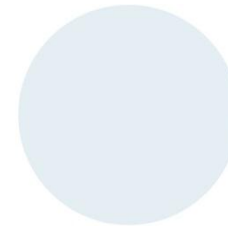
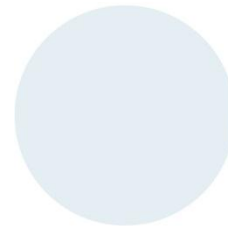
Fit for Sale

Vorteile

Aufgabenbereiche

Kontakt

- Vermögensanalyse
 - Anlagevermögen
 - Umlaufvermögen
- Abhängigkeit vom Unternehmer reduzieren
 - Kompetenzen verteilen
 - Know-how weitergeben
- Optimierung der Kostenstruktur
 - Personal
 - sonstige Kosten
- Chancen im Markt
 - Vertrieb
 - Produkt
- Transparenz schaffen
 - Controlling
- Produktanalyse
 - Deckungsbeitragsbringer / -verlierer
- Liquidität optimieren



BVCG

PARZER + COLLEGEN GmbH

Südwestpark 70

90449 Nürnberg

Josef Parzer MBA, Seniorpartner

Claudia Mitterer, Office Managerin



Fon: +49 911 25571-0

Fax: + 49 911 25571-13

Mail: info@bvcg-group.com