



Business Value Consulting Group



Unternehmensverkauf

Wir über uns

BVCG

Unternehmensverkauf

Prozess

Honorarstruktur

Transaktionen

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.

Wir über uns

| 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

Unternehmensverkauf

Prozess

Honorarstruktur

Transaktionen

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

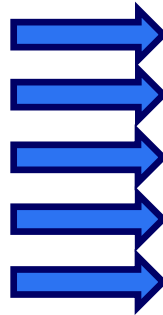
Unsere Vorteile

BVCG Unternehmensverkauf Prozess Honorarstruktur Transaktionen Kontakt

● Große Kompetenz im Mittelstand

● Überdurchschnittliche Erfolge durch unsere Lösungsansätze

- Fit for Sale
- EVA und RONA-Analysen
- 3-Wege-Modell
- 3F-Analyse (Fit for Future)
- Debt Advise



Mehrwert durch ...

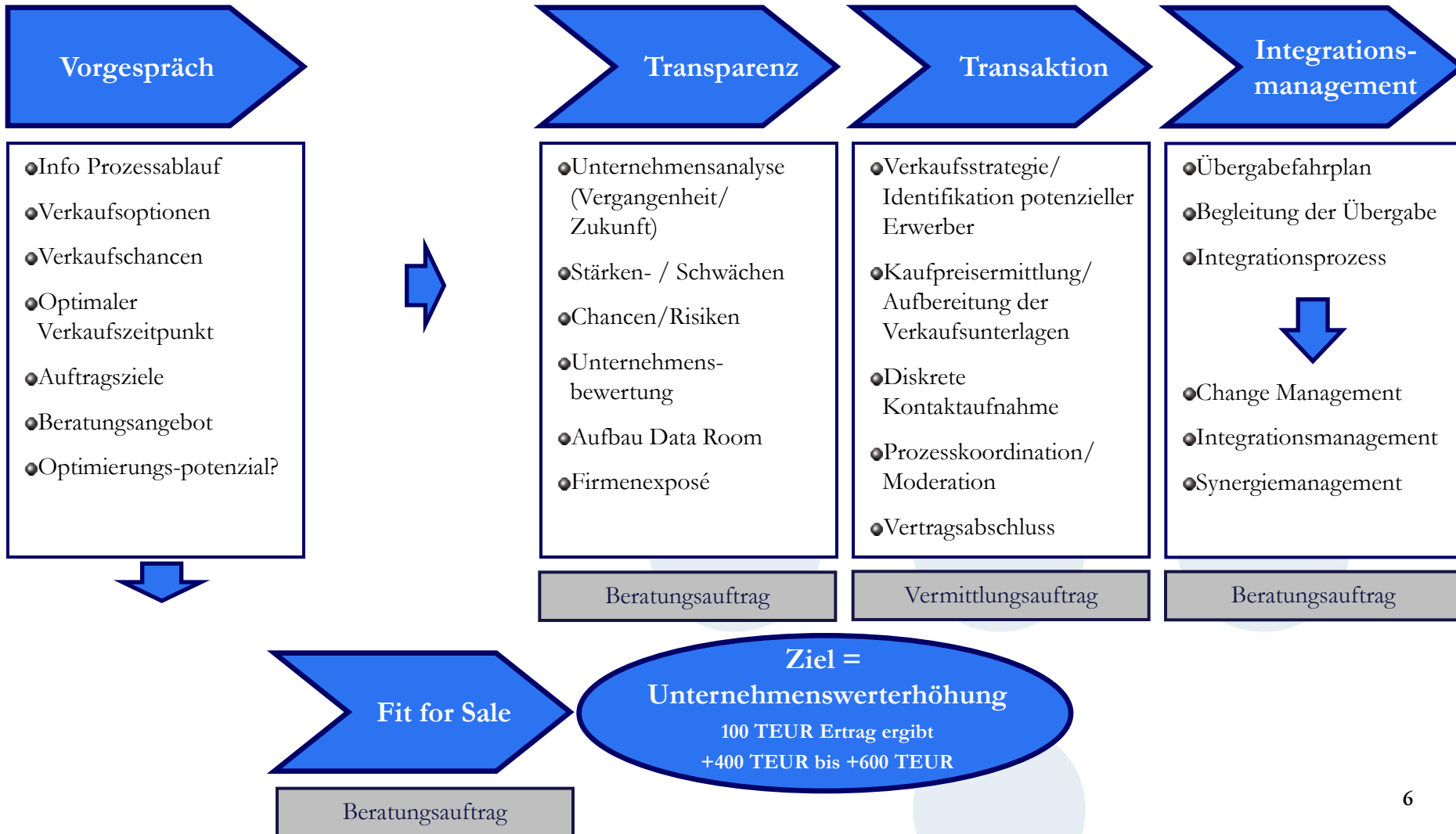
- optimale Vorbereitung auf den Verkaufsprozess
- effizienten Mitteleinsatz
- 3 Alternativen im Krisenmanagement
- frühzeitiges Erkennen strategischer Ungleichgewichte
- Optimierte Unternehmensfinanzierung

● Ganzheitliche Betreuung unter einem Dach

● Erfolgsabhängige Provisionselemente

Prozess eines Verkaufs

BVCG Unternehmensverkauf Prozess Honorarstruktur Transaktionen Kontakt



Unternehmensanalyse

- Finanzen – Bilanzen / BWA's
- Produktivität / Produkte
- Führung / Mitarbeiter
- Vermögen
- Markt / Kunde / Wettbewerb
- Organisation

Stärken- / Schwächenprofil

- Fokus auf Unternehmenswertsteigerung und
- Optimierung für die Unternehmensübergabe

Optimierungsmaßnahmen

- Entwicklung von Maßnahmen aus dem Stärken- / Schwächenprofil
- Ermittlung der Wirtschaftlichkeit
- Ermittlung des Wirkungsgrades

Umsetzung / Begleitung bei Bedarf / Wunsch

- Projektorganisation
- Laufendes Controlling

Transparenz

BVCG

Unternehmensverkauf

Prozess

Honorarstruktur

Transaktionen

Kontakt

Transparenz schaffen

- Datenaufnahme
- Data Room

- Finanzen – Bilanzen / BWA's
- Personal
- Verträge
- Immobilie
- Marketing / Vertrieb
- Organisation

Wie sieht die Zukunft aus?

- Stärken / Schwächen
- Zukunft

- Analyse Vergangenheit
- Zukunftspotenzial
- mögliche Zukunftsszenarien

Was ist Ihr Unternehmen wert?

- Unternehmenswert
- Kaufpreisermittlung

- Mehrjahresplanung
- Marktorientiertes Vergleichsverfahren
- Discounted Cashflow
- Festlegung Kaufpreis

Wie wird das Unternehmen dargestellt?

- Firmenexposé

- Firmenprofil
- Ausführliches Firmenexposé

Stärken des Verkaufsobjektes?

- Vertriebswege
- Produkte
- Kunden
- Know-how
- Märkte

Wer ist besonders an diesen Stärken interessiert?

- Fixierung des Käuferkreises

- Wettbewerber
- Ausschaltung von Wettbewerb / Ausweitung Märkte / Produkte / Vertriebswege
- Kunden / Lieferanten
- Ausschaltung der Vertriebsstruktur
- Ausweitung der Vermarktungstiefe
- Investoren
- Ergänzung / Verstärkung des Unternehmensportfolios

Wie kann Kontakt aufgenommen werden?

- Verkaufskonzept
- Diskrete Kontaktaufnahme

Erstkontakt anonym mit Kurzbeschreibung des Unternehmens

- Persönliche Direktansprache – Brief/Telefon
- Internationales Netzwerk

Wer ist der beste Eigner?
- Vorauswahl

- Bonität
- Synergien
- Know-how

**Wie zeige ich die beste Seite
meines Unternehmens?**
- Verkaufsgespräche

- Vorstellung / Ziele Interessenten
- Vorstellung Unternehmen
- Fragerunde
- Unternehmensbesichtigung
- Verkaufsverhandlungen

Die Prüfung im Detail
- Due Diligence

- rechtliche / wirtschaftliche Grundlagen
- Personal
- Unternehmenssteuerung
- steuerliche Fragen
- Immobilie

Vertragsabschluss

- Notartermin

Wir bieten mehr als nur Vermittlung

BVCG

Unternehmensverkauf

Prozess

Honorarstruktur

Transaktionen

Kontakt

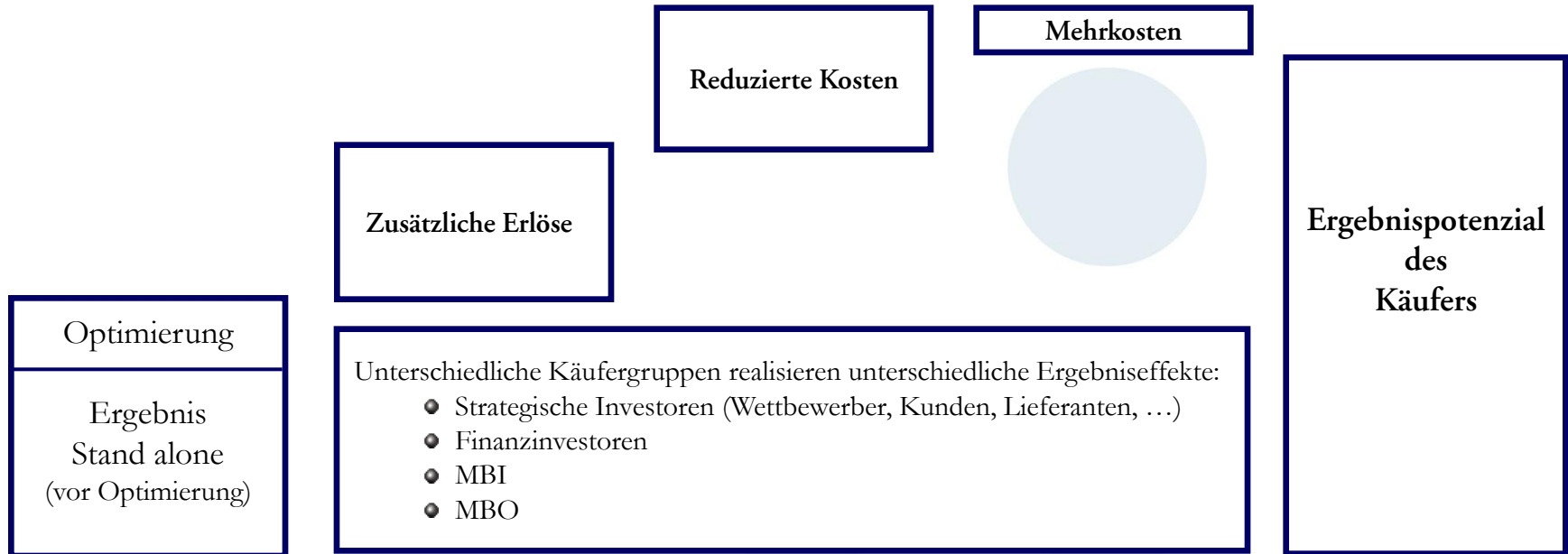
Unser Anspruch: Wir schaffen Mehrwert

- Unternehmensverkauf ist eine überaus komplexe Aufgabenstellung, die professionelle Lösungskompetenz erfordert
- Der Verkäufer wird seine Ziele nur dann optimal erreichen können, wenn er sein Unternehmen optimal präsentiert und den passenden Käufer findet
- Optimiert für den Verkaufsprozess (vermögens-, finanz-/bewertungstechnisch)
- Überzeugend dargestellt
- Strategisch positioniert für die Käufergruppe, die den größten Mehrwert erzielen kann
- BVCG haben die richtigen Methoden und die notwendige Erfahrung, um diesen Anforderungen gerecht zu werden
- Wir
 - managen für Sie umfassend den Verkaufsprozess
 - erstellen einen optimalen Verkaufsprospekt (Exposé)
 - suchen systematisch den optimalen Käufer
 - begleiten / moderieren die Verkaufsverhandlungen

Wir optimieren das Ergebnis

BVCG Unternehmensverkauf Prozess Honorarstruktur Transaktionen Kontakt

Im Idealfall kann der Käufer zusätzliche Ergebnispotenziale generieren



Die zusätzlichen Ergebnispotenziale erhöhen den Unternehmenswert und damit den Verhandlungsspielraum

Ausgewählte Transaktionen

BVCG

Unternehmensverkauf

Prozess

Honorarstruktur

Transaktionen

Kontakt

Ernst Dobler Maschinenbau
Fürth GmbH

übernimmt
im Zuge eines Asset-Deals



BVCG hat den
Verkäufer beraten

Reinhard Schwetzler

übernimmt
100% der Anteile



BVCG hat den
Verkäufer beraten



übernimmt
100% der Anteile



BVCG hat den
Verkäufer beraten

Dr. Frank Oswald Hake

übernimmt
100% der Anteile



BVCG hat den
Verkäufer beraten



übernimmt 100%
im Zuge eines Asset-Deals



BVCG hat den
Verkäufer beraten

Wendy Knorren-Nichols

übernimmt
100% der Anteile



BVCG hat den
Verkäufer beraten

Wisconsin Vermögens-
verwaltungs GmbH

übernimmt im Zuge
eines Asset-Deals



BVCG hat den
Verkäufer beraten

IBZ GmbH

übernimmt
100% der Anteile

IBZ - Industriebuch-
binderei Zirndorf

BVCG hat den
Verkäufer beraten

Iser Beteiligungs-GmbH

übernimmt
100% der Anteile



BVCG hat den
Verkäufer beraten

Kaufmann Beratungs-
und Beteiligungs GmbH

übernimmt im Zuge eines
Share-Deals 75% der Anteile



BVCG hat den
Verkäufer beraten

RJ Gebrüder Becker
Handelsgesellschaft mbH

übernimmt
100% der Anteile



BVCG hat den
Verkäufer beraten

Mercatura
Holding GmbH & Co. KG

übernimmt
100% der Anteile

KOPPE : CORPORATE FASHION

BVCG hat den
Verkäufer beraten

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