

Merger & Acquisition



Stau in Kapazität, Leistungsmerkmalen oder Ressourcen vermeiden ... die BGH begleitet Sie auch beim Kauf von Unternehmen.

BGH-Consulting leistet seit 1999 Unternehmensberatung und -begleitung in vielen Facetten für die internationale Papier- und Verpackungsindustrie.

Mit Markt- und Wettbewerbsanalysen, Standort-, Firmen- und Prozessanalysen als auch der Entwicklung einer differenzierten Portfolio- oder Unternehmensstrategie unterstützen wir unsere Kunden auf ihrem Weg zum wachsenden Erfolg.

Der Kauf eines Unternehmens oder auch dessen Teilerwerb kann "Staus" in den unterschiedlichen Kategorien lösen: Gewinnen zusätzlicher Kapazität, Stärkung der eigenen Marktposition, Generieren zusätzlicher Leistungselemente und Ressourcen!

In Kooperation mit unserem Schwesterunternehmen IES Sarnberg vermitteln wir bei Bedarf Interim-Manager mit geprüften Kompetenzen zur Unterstützung bei der Umsetzung der erarbeiteten Projekte.

Zum Prozess, so gehen wir vor:

Beim Kauf eines Unternehmens oder einer Sparte eines Unternehmens kommt es auf die sorgfältige Auswahl des unterstützenden Partners an. Um interessierte Käufer aus Papiererzeugung, Verpackung und Verarbeitung erfolgreich und effizient begleiten zu können, bedarf es neben dem fachlichen Know-how auch der zwingend notwendigen Vernetzung und Branchenkenntnis.

Ausgehend von den durch Ihr Akquisitionsvorhaben angestrebten Zielen werden gemeinsam die Suchkriterien festgelegt und im Rahmen einer Marktsondierung potentielle Targets identifiziert.

Die Ansprache der Eigentümer der identifizierten Wunschkandidaten wird - wie im gesamten Akquisitionsprozess - äußerst diskret vorgenommen. In einem ersten persönlichen Sondierungsgespräch wird die Interessenlage des potenziellen Verkäufers geprüft und das weitere Vorgehen festgelegt.

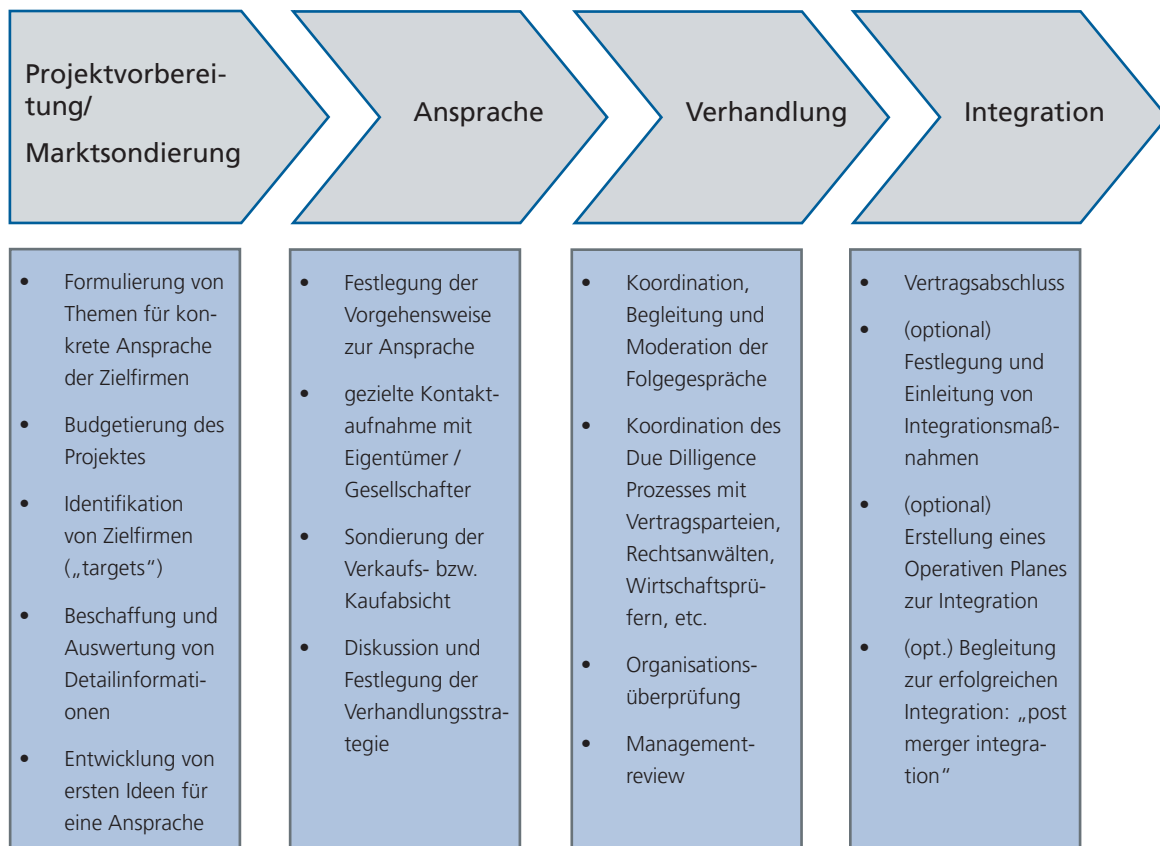
Am Ende der Ansprechphase steht die Unterzeichnung eines Letter of Intent.

In dem folgenden Due Diligence-Prozess werden insbesondere verdeckte Risiken und wertmindernde Aspekte analysiert und bewertet. Diese Bewertung der Markt- und Wettbewerbsposition sowie der internen Organisation verlangt vom beratenden Team / Partner ein tief greifendes Branchen-Know-how. Weiterhin werden bereits in diesem Stadium erste konzeptionelle Ansätze zur Verbesserung der Ergebnissituation und möglicher Synergieeffekte (sowohl in Form von Kostenreduzierung als auch marktseitig) formuliert.

Bei der Koordination und Moderation der Verhandlungen bis zur detaillierten Kaufpreisfestlegung gilt es, auf Basis einer vorher festgelegten Preisobergrenze einen Lösungsansatz zwischen der Käufer- und der Verkäuferposition zu schaffen. Durch auf die Bedürfnisse der beiden Parteien zugeschnittene Übernahmemodelle können sowohl die Risiken für den Käufer eingegrenzt, als auch Kaufpreisvorstellungen der Verkäuferseite berücksichtigt respektive der Realität angepasst werden.

Wir freuen uns darauf, mit Ihnen in einen unternehmerischen Dialog zu treten und M&A-Erfahrungen auszutauschen.

Prozess Merger & Acquisition



BGH-CONSULTING

BGH Consulting GmbH

Moosstraße 7 • 82319 Starnberg • Deutschland

Telefon: 08151 65499-0 • E-Mail: info@bgh-consulting.de