

# IHR M&A - CONTROLLER

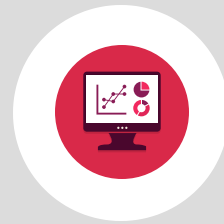
Wir wissen, wie die Informations-Anforderungen Ihres Käufers erfüllt werden. Mit über 300 durchgeführten Projekten im Controlling und der Transaktionsbegleitung verfügen wir über tiefgehende Kenntnisse sowie branchenübergreifende Expertise.



Unsere Expertise  
Ihr Vorteil



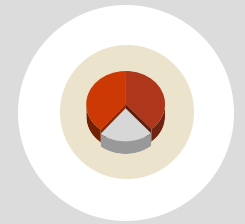
Der Käufer investiert  
in die Zukunft



Unternehmensplanung  
mit Bewertung



Aktualisiertes  
Reporting



Sonderanalysen  
und Konsolidierung

## Überraschungen vermeiden

Für Sie nutzen wir unsere Erfahrung, um Ihnen eine Paket-Lösung zu schnüren. Diese zielt speziell auf den ungestörten Verlauf Ihrer Verkaufs-Transaktion ab.

Unsere unternehmensspezifischen Auswertungen bringen Ihnen im Vorfeld Ihrer Transaktion wichtige Informationen, welche Sie in Ihre Argumentation einfließen lassen. Passende Controlling-Instrumente helfen, die Fragen zu beantworten bevor der potenzielle Käufer diese stellt und schafft für Sie eine fundierte Gesprächsvorbereitung.

## Zukunft plausibel abbilden

Der Käufer investiert in die Zukunft Ihres Unternehmens. Ihre Story muss verständlich und plausibel in den Zahlen abgebildet werden.

### Historie nachvollziehen

Mit der nachvollziehbaren Unternehmenshistorie wird die Brücke zur künftigen Entwicklung gebaut.

Die passende Transparenz in der jeweiligen Phase der Transaktion ist essenziell. Die Chemie zwischen den Parteien ist sehr wichtig, aber das Vertrauen in die Zahlen entscheidet häufig über den Fortgang der Verhandlung. Bauen Sie mit unseren belastbaren Auswertungen wichtiges Vertrauen für den erfolgreichen Abschluss auf.

## Integrierter Unternehmensplan

Die Ergebnis-, Finanz- und Bilanzplanung mit Unternehmenswert ist Grundlage für die Beantwortung der Fragen potenzieller Investoren.

### Effiziente Cloud-Lösung

Unsere Software für den Mittelstand wertet Ihre Daten effizient aus und präsentiert auf fortschrittliche Weise.

Die Zahlen sind in dem Prozess der Verkaufstransaktion ein Schlüsselfaktor. Verhindern Sie mögliche Fehler und vermeiden den Abbruch der Verhandlungen aufgrund von missverständlichen Zahlen. Wir begleiten Sie zügig mit klaren Auswertungen, welche Ihre Gesprächspartner nachvollziehbar und gezielt informieren.

## Belastbare Ist-Auswertung

Der Transaktionsprozess benötigt Zeit. Die Käufer-Seite wird aktuelle Istdaten in bekannter Form fordern, welche wir abbilden können.

### Schlüssige Jahresprognose

Die Istdaten und der Forecast bis Jahresende ergeben die schlüssige und aktualisierte Ergebnisprognose.

Wir helfen, während des Prozesses regelmäßig Ihre Ist-Daten in bekannter Struktur auszuwerten. Die Käufer-Seite will wissen, wie Ihr Unternehmen performt. Daher erstellen wir für Sie regelmäßig Soll-Ist-Vergleiche mit Abweichungs-Analysen. Hiermit gehen sie gut vorbereitet in die Gespräche.

## Sonderanalysen

Gab es eine Sonder-Entwicklung, so können wir zum besseren Verständnis auf der Käufer-Seite eine genauere Analyse erstellen.

### Konsolidierung

Ihre wirtschaftliche Einheit, welche veräußert werden soll, wird konsolidiert und somit bewertbar.

Sonder-Effekte sollten beim Käufer nicht mehr Fragen aufwerfen als Ihnen lieb ist, weshalb wir diese für Sie nachvollziehbar auswerten. Wir achten darauf, dass Ihre Daten konsistent aufbereitet werden sowie die nachhaltigen Cashflows und Erlöse im Mittelpunkt der Analysen stehen (quality of earnings).

Wir nutzen die vorhersehbaren Anforderungen der Käuferseite für Sie, um das Vertrauen in Ihr Unternehmen und Ihre Argumentation zu untermauern. Bei der Vorbereitung auf die Fragen der Käufer-Seite begleiten wir Sie gerne.