



MAßGESCHNEIDERTE UNTERSTÜTZUNG BEI PORTFOLIO-ANALYSEN IM TRANSAKTIONSPROZESS

Der Bayern Consult Unternehmenskunden-Programm für Sparkassen

FÜR SPARKASSEN ENTSTEHEN VORTEILE, WENN SIE BEI UNTERNEHMENSKUNDEN FÜR SOLIDE EXTERNE BERATUNG WERBEN

Gemeinsam mit Bayern Consult können Sie Unternehmer binden und neues Geschäft abschließen

1 UNTERNEHMENSKUNDEN WERDEN PRIVATKUNDEN

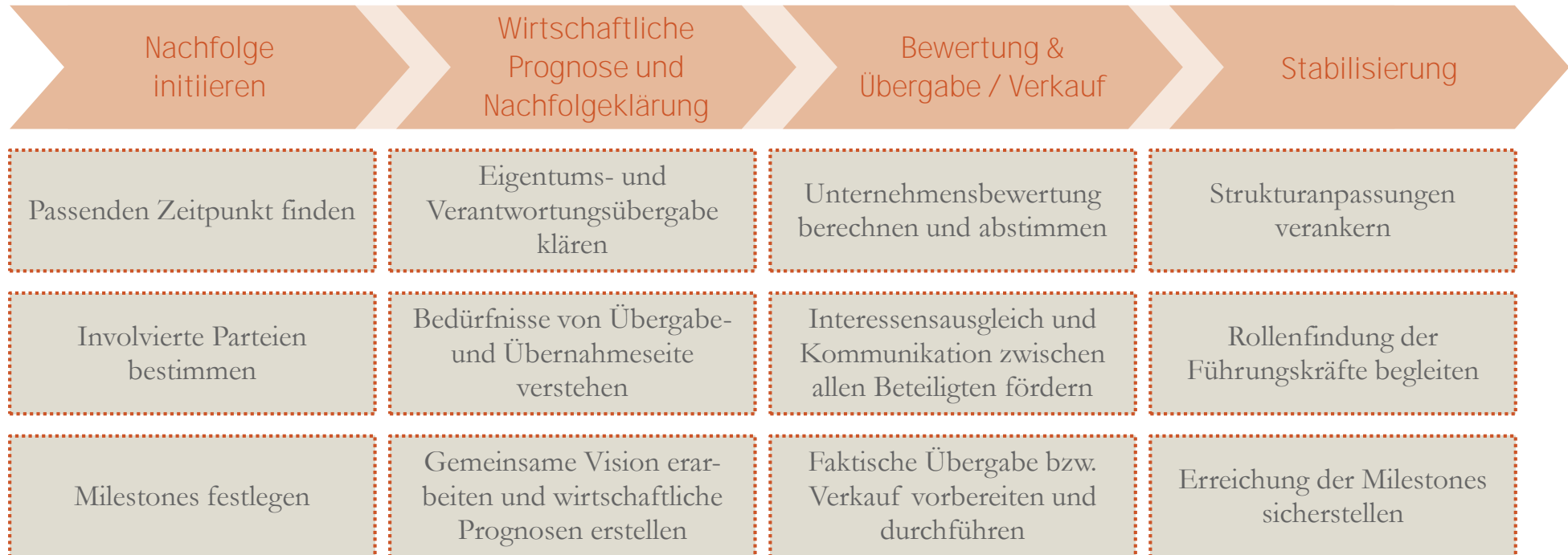
„Ihre Unternehmenskunden werden zu schätzen wissen, dass Sie sich als Hausbank um eine professionelle Begleitung in allen Belangen kümmern und uns als Berater einschalten; sie werden Ihnen auch für die Phase nach der aktiven Unternehmensführung – dann als potenzielle Kunden im Private Banking – die Treue halten.“

2 PRODUKTE KÖNNEN WEITERGEFÜHRT WERDEN

„Wenn Sie z.B. bei einem Unternehmenskauf durch uns eng im Austausch mit den Transaktionsparteiern bleiben, können Sie bislang vom Alt-Eigentümer genutzte Produkte (Kredite o.Ä.) nicht nur fortführen, sondern mit einem etwaigen Unternehmensnachfolger unter Umständen sogar neue Geschäftsabschlüsse ausverhandeln.“

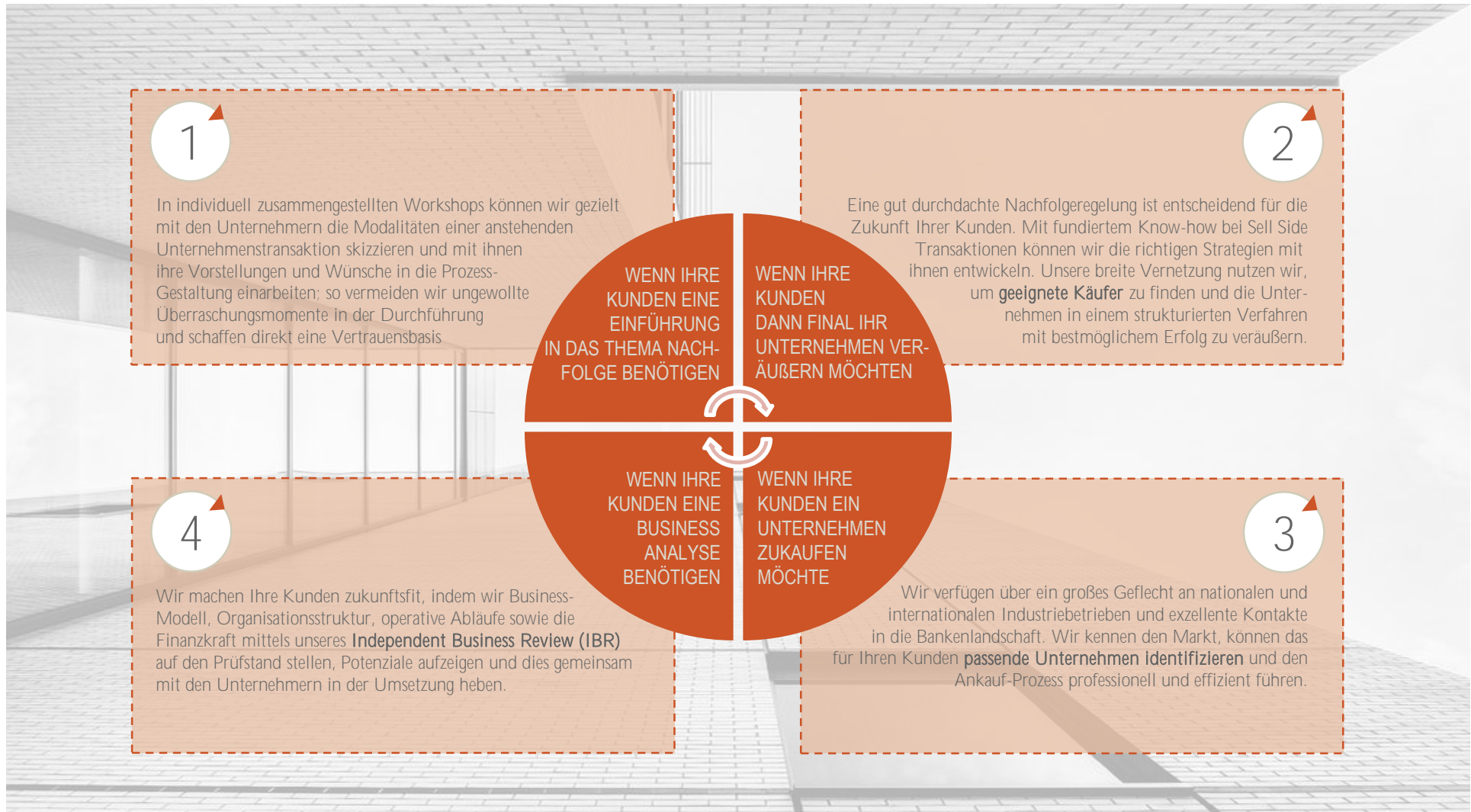
KLARHEIT UND PRAGMATISCHE LÖSUNGEN ÜBER DEN GESAMTEN NACHFOLGEPROZESS

Bayern Consult Prozess- und Methodenkompetenz



EIGENS ENTWICKELT FÜR IHR UNTERNEHMENSKUNDEN-GESCHÄFT: UNSER UMFASSENDES, INDIVIDUELL GESTALTBARES LEISTUNGSPAKET

Die 4 tragenden Beratungsansätze der Bayern Consult: von Unternehmensanalyse bis Unternehmensnachfolge



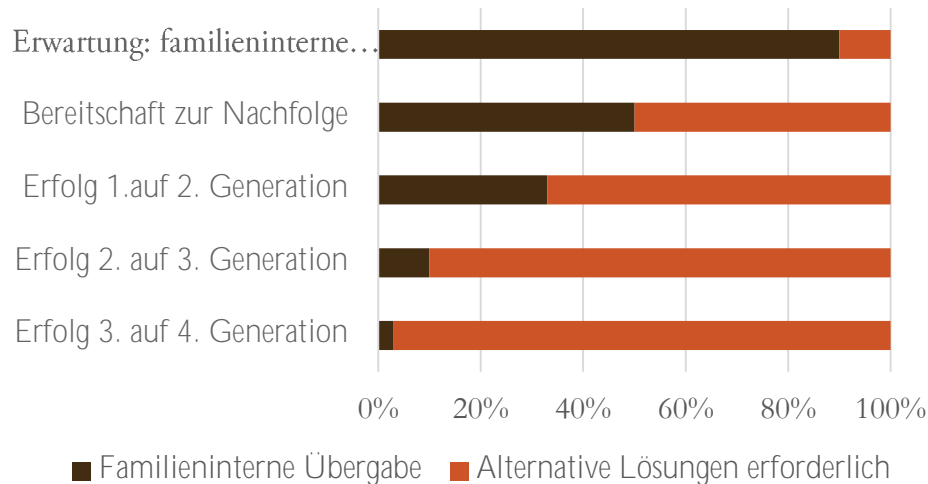


ERFOLGSFAKTOR NACHFOLGE: GEMEINSAME FRÜHZEITIGE INITIIERUNG DER NACHFOLGEREGELUNG

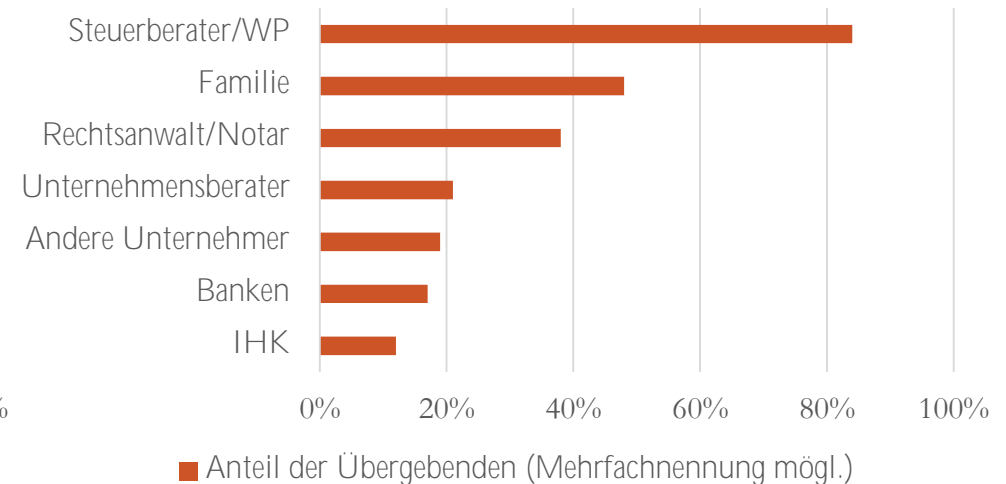


Gemeinsam mit Bayern Consult Unterstützung zur alternativen Lösungsfindung anbieten

FAMILIENINTERNE ÜBERGABE: VORSTELLUNG VS. REALITÄT



IN ANSPRUCH GENOMMENE BERATER*INNEN



Zumindest jeder dritte Unternehmer und jede dritte Eigentümerin haben unrealistische Erwartungshaltungen an die Unternehmensübergabe.

Mit über 80% gehören Steuerberater und Wirtschaftsprüfer zu den wichtigsten Beratern bei Unternehmensübergaben. Nur 17% der Übergabenden holen sich Rat und Hilfe bei ihren Banken.

Welchem Irrtum unterliegen wir? Kund*innen denken, die Lösung zu haben, haben sie aber nicht. Fehlende Information holen sie sich trotz enger, vertraulicher Zusammenarbeit explizit nicht bei den Sparkassen.



IN 4 SCHRITTEN KOMPETENZ BEWEISEN & MEHRWERT SCHAFFEN FÜR DIE UNTERNEHMER*INNEN

Der Beitrag zur gelungenen Übergabe kann in 4 Schritten erreicht werden

FRÜHE ANSPRACHE	<ul style="list-style-type: none">▶ Der wichtigste Beitrag zur gelungenen Unternehmensnachfolge: frühzeitiges Ansprechen.▶ Bank muss vor Steuerberater am Thema sein (Vertrauensvorschuss, Kompetenzzuschreibung)▶ Initiative zeigen macht den Unterschied. Fachkenntnisse sind nicht verlangt (nur eines von vielen Themen für Sparkassenberater*innen).
INTERESSE ZEIGEN	<ul style="list-style-type: none">▶ Anlassbezogene Kommunikation (55J-Gespräch): engen Bezug setzen („es geht um Nachfolge“), dann aber Optionsraum weit öffnen.▶ Lösungswege und Optionen statt Lösungen. Interesse statt Verhör.  <ul style="list-style-type: none">▶ Offene Fragen: „Wie sieht eine erfolgreiche Übergabe für Sie aus?“▶ Zirkuläre Gegenfragen: „Was würden die Nachfolgenden sagen, wie eine erfolgreiche Übergabe aussieht?“▶ Präzisierende Fragen: „Wann haben Sie mit den Nachfolgenden darüber gesprochen?“
ALARMSIGNALE HÖREN	<ul style="list-style-type: none">▶ „Alles ist offen“ oder „Das werden wir noch sehen“: Konzept und konkreter Ansatzpunkt fehlen.▶ „Alles ist geregelt“ oder „Ist schon alles klar“: Ausflüchte & Illusionen die fern von der Realität sind.▶ „... Sie wissen ja, wie das ist mit den Jungen heutzutage“: Konfliktbehaftetes Thema.▶ „Ach hören Sie mir auf mit dem Thema“: Ablehnung, Verweigern, Runterspielen, Konflikt.▶ Aus Sicht der Berater*in: Unvereinbarkeit mit Realität, Widersprüchlichkeit oder „kein gutes Gefühl“
UNTERSTÜTZUNG ANBIETEN	<ul style="list-style-type: none">▶ Gleich ob die Sparkasse selbst hilft oder Expert*innen empfiehlt: Für die Kund*innen ist das ein entscheidender Mehrwert und die Sparkasse präsentiert sich als kompetente Partnerin beim Thema Unternehmensnachfolge.▶ Hausinterne Unterstützung durch Generationenmanager*innen oder Generationenwechsel Spezialist*innen▶ Externe Unterstützung durch die Nachfolgeexpert*innen der Bayern Consult



UNTERSTÜTZUNG IN DER NACHFOLGEPLANUNG DURCH BAYERN CONSULT



Wir schaffen die Grundlage für langfristig erfolgreiche Unternehmensnachfolgen



- ▶ Wir strukturieren und führen Gespräche mit allen Stakeholder*innen und schaffen gemeinsam ein klares Bild davon, wie die Nachfolge aussehen soll.
- ▶ Wir sorgen mit unseren Kommunikationsexpert*innen und Coaches für fortwährende Abstimmung und transparente Kommunikation. So können Bedürfnisse frühzeitig erkannt und mögliche Konflikte umgehend aufgelöst werden.
- ▶ Wir sind DER neutrale Dritte bei Konflikten und gegenüber der Nachfolgeneration.
- ▶ Wir achten auf die Fortführung strategischer Beziehungen, die Sicherung von Wissen sowie den Verbleib von Mitarbeiterinnen im Unternehmen.
- ▶ Wir bringen die Zeit und Expertise, um diffuse Ausgangslagen in starke Business-Cases zu verwandeln.

Vorbereitende Arbeit: Klarheit, Vertrauen und Verständnis



UNSER LEISTUNGSSPEKTRUM BEIM UNTERNEHMENSVERKAUF AUF EINEN BLICK

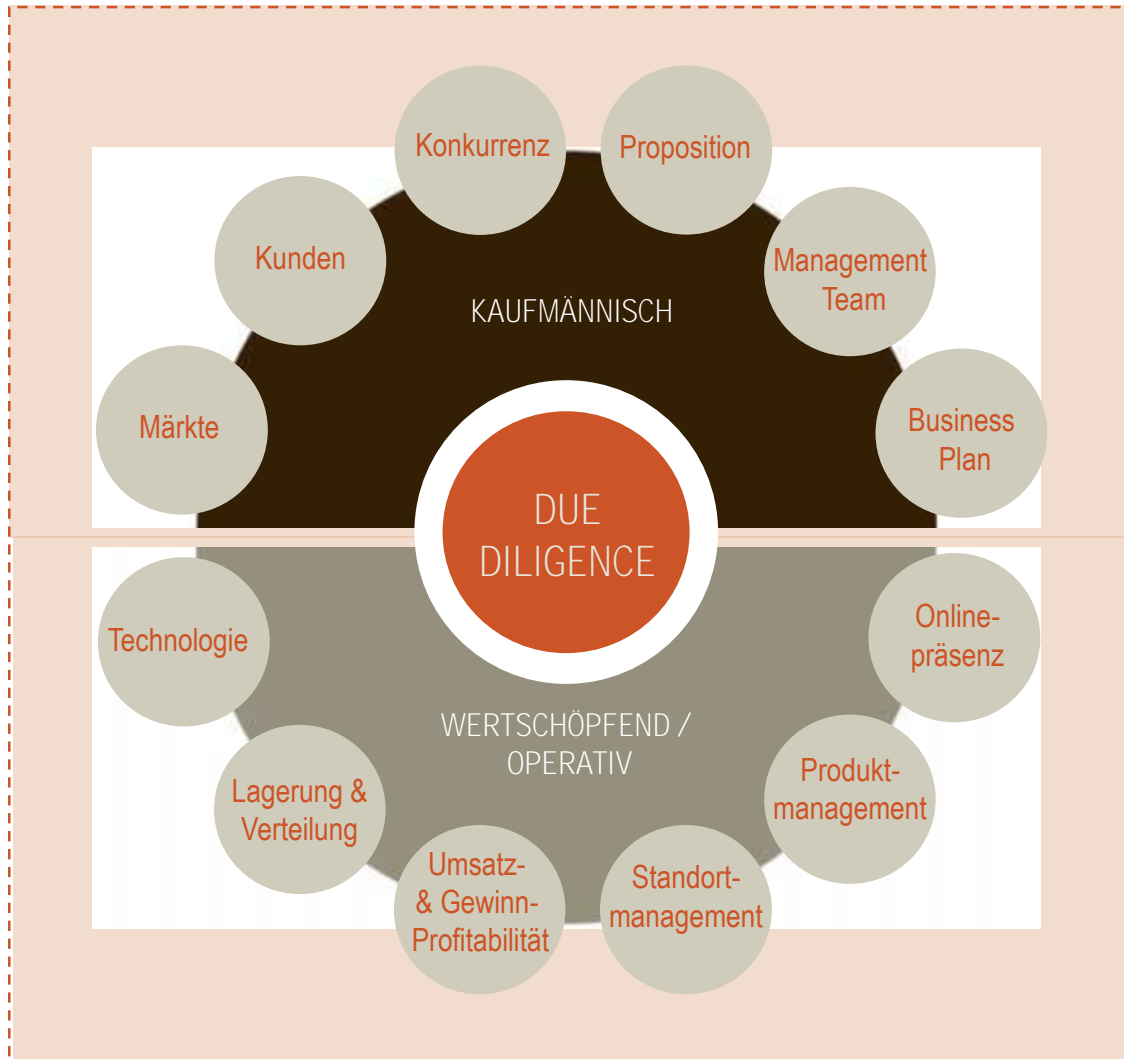
Wir strukturieren die Verkaufsphasen und begleiten Sie bei jedem einzelnen Schritt





GEMEINSAM MIT DEM KUNDEN BEREITEN WIR FÜR POTENZIELLE ERWERBER DIE DUE DILIGENCE AUF

Eine sauber durchgeführte Due Diligence erhöht die Verkaufschancen immens



ORGANISATION UND STRUKTUR IHRER DUE DILIGENCE

- ▶ Präzise und vollständige Datenanforderungslisten
- ▶ Sortierte und priorisierte Datensätze
- ▶ Interviews mit verantwortlichen Mitarbeitern und Management der Zielgesellschaften
- ▶ Vorortbesuche unserer Analyse-Teams in Produktionsstätten, Verkaufsgeschäften, Büros etc. der Zielgesellschaften

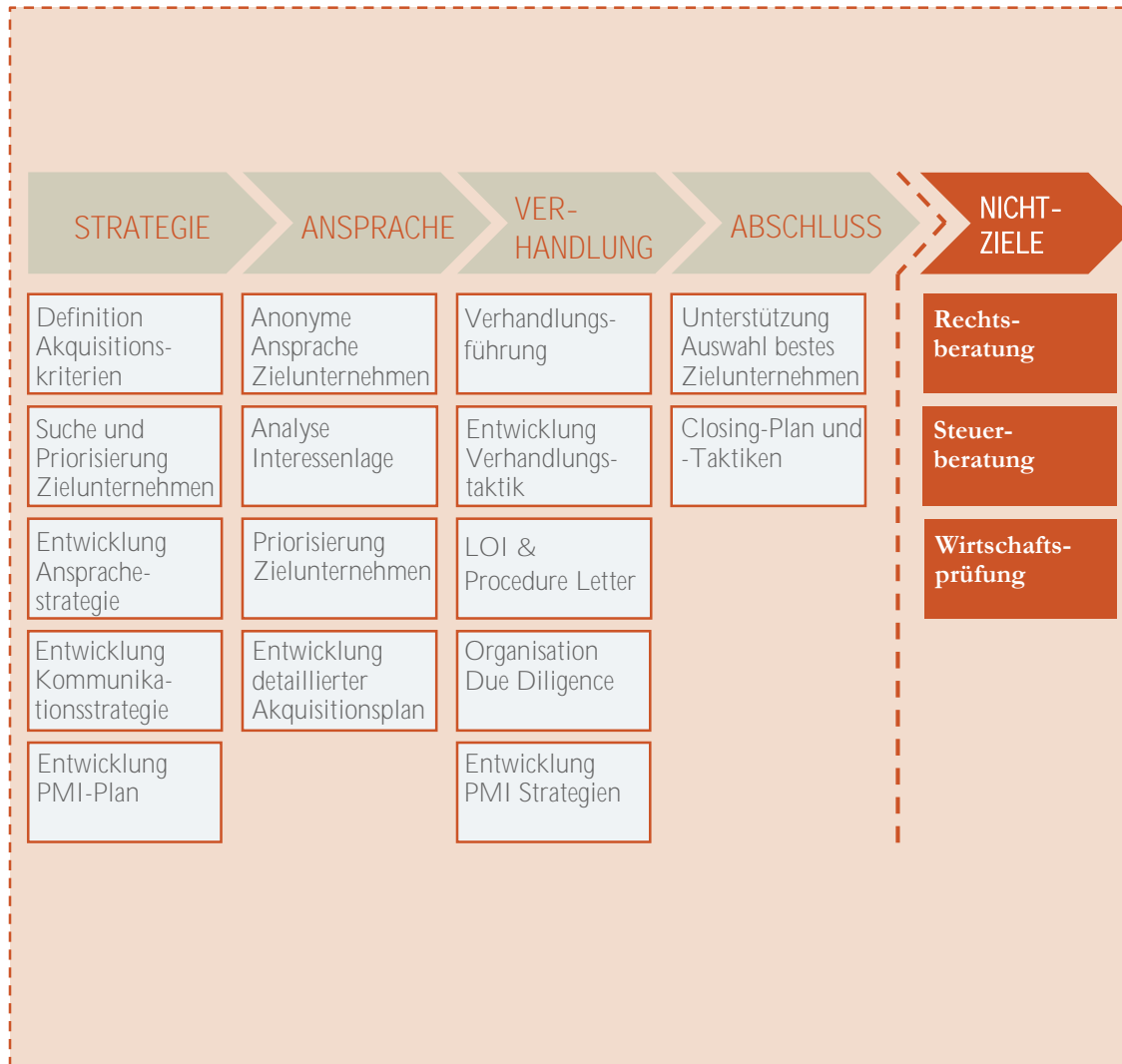
PRÄSENTATIONSFÄHIGE ERGEBNISSE – SCHNELL UND VERSTÄNDLICH

- ▶ Individuelle Analyseberichte zur Vorlage bei Gremien, Finanzinstituten und -partnern; die Berichte enthalten den Status-Quo sowie auf Wunsch bei Auftragsvergabe verborgene Potenziale der Zielgesellschaften und Berechnung von bspw. Einsparungspotenzialen
- ▶ Umfassende Datenanalysen im Excel-Format, verständlich und grafisch aufbereitet (soweit erforderlich)



UNSER LEISTUNGSSPEKTRUM AUF KÄUFER-SEITE AUF EINEN BLICK

Nur der Kontakt zu einer Vielzahl an passgenauen Unternehmen bringt genügend transaktionsbereite Kandidaten



BESTER MARKTZUGANG ZU POTENZIELLEN ZIELUNTERNEHMEN

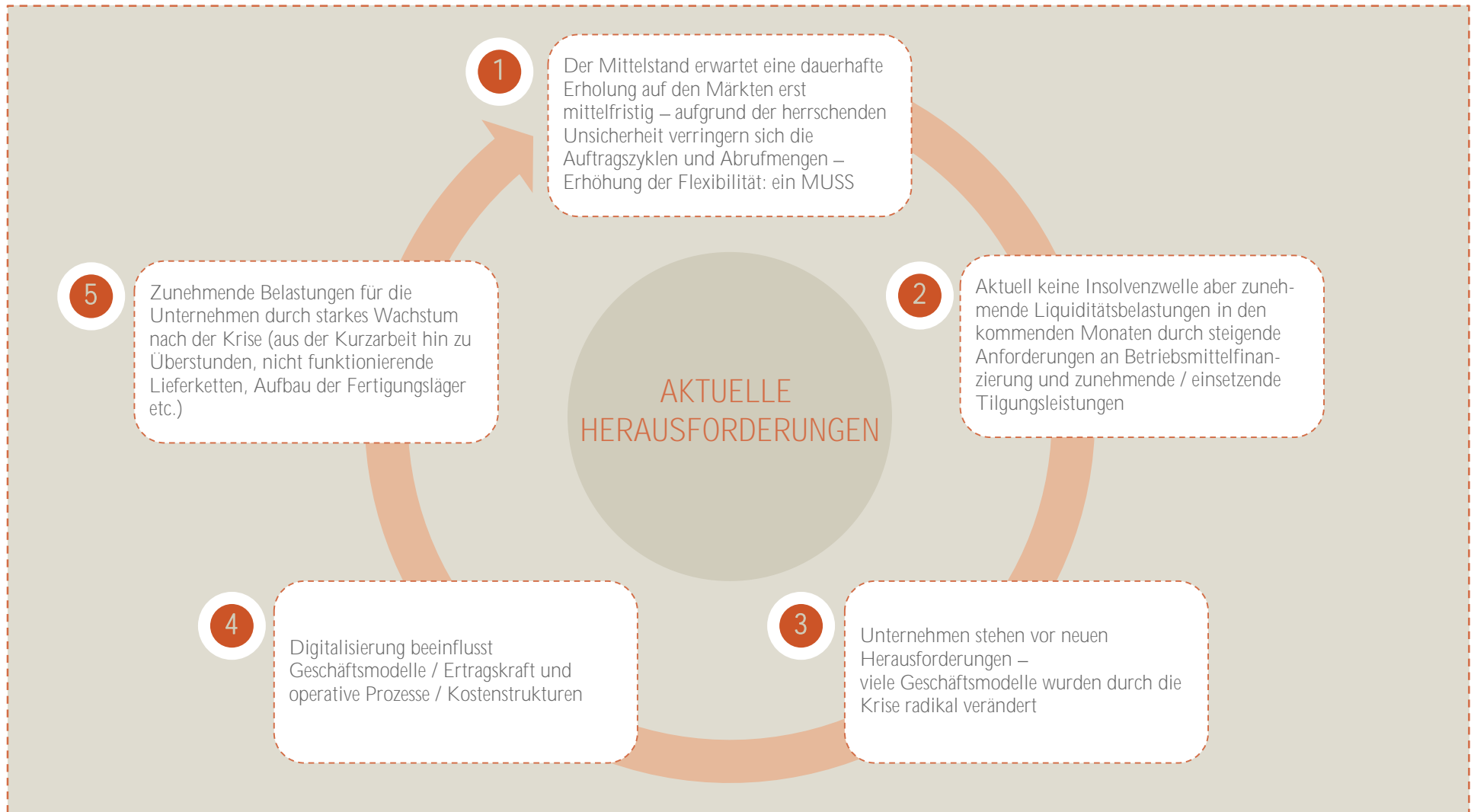
- ▶ Dank eines gewachsenen, breiten Kontakt-Netzwerks können wir innerhalb kürzester Zeit eine Vielzahl geeigneter Übernahmekandidaten präsentieren
- ▶ Zahlreiche Unternehmensdatenbanken und -netzwerke erlauben uns nach Kundenwünschen angepasst zu filtern

PROFESSIONELLE ORGANISATION UND STRUKTUR FÜR DEN KAUFPROZESS

- ▶ Präzise Erarbeitung und Eingrenzung der Investorenvorstellung über mögliche Zielunternehmen in Workshops
- ▶ Erstellung von Ziel-Listen
- ▶ Gemeinsame Erarbeitung von Priorisierungen
- ▶ Anonyme Ansprache potentieller Zielunternehmen schriftlich und/oder mit Teaser (optional)
- ▶ Erfahrene Verhandlungsführung bis zum Abschluss
- ▶ Organisation und Führung von Fremddienstleistern (bspw. Rechts- / Steuerberatungskanzleien)



Effekte, die einen unabhängigen Report notwendig machen können





BAYERN CONSULT INDEPENDENT BUSINESS REVIEW (IBR) 2/2



Neue Perspektiven und Entscheidungsgrundlagen für Eigentümer und Management durch unsere unabhängige Analyse

BEISPIEL
MANDATSAUFBAU

ANALYSE
GESCHÄFTSMODELL

UMFANGREICHES
FINANZPLANUNGSTOOL

RISIKO INVENTAR
„RISK-ASSESSMENT“

INSTRUMENTE
&
STANDARDS

- ▶ Aufbau eines maßgeschneiderten Financial Model (integriertes Planungstool) auf Excel Basis
- ▶ Analyse des Geschäftsmodells
- ▶ Analyse des Kunden Wertversprechens und USP
- ▶ Analyse der Leistungsfähigkeit der betrieblichen Prozesse auf Basis „TOM“ (Target Operating Model[®])
- ▶ Analyse strategischen und operativer Risikobereiche (Lücken) und Erfassung in einem Risikoinventar
- ▶ Bewertung und Priorisierung der Risikobereiche und -wahrscheinlichkeiten aus dem Risikoinventar
- ▶ Definition von Maßnahmenbereichen und möglichen Szenarien der Unternehmensentwicklung

RISIKOANGEPASSTE
UNTERNEHMENS-
PLANUNG

- ▶ Basis: Financial Model auf Excel Basis
- ▶ Anpassung der Unternehmensplanung auf Basis des quantifizierten Risikoinventars des Unternehmens
- ▶ Darstellung in zwei bis drei Szenarien (best-, worst- und likely case)
- ▶ Aussage über strategische und operative Entwicklungsbereiche des Unternehmens

Die Covid Krise wird mittelfristig nachwirken, weitere Herausforderungen werden hinzukommen.
Die aktuellen Aussichten geben noch keine belastbare Auskunft über die Entwicklung einzelner Unternehmen.

JÜRGEN KOGLER

Partner Syngroup
Geschäftsführer Bayern Consult



Seit Abschluss seines Studiums an der Wirtschaftsuniversität Wien ist Jürgen Kogler in der Beratung tätig. Sein breites Branchen- und Themen-Kow-how baut auf mehr als 15 Jahren operativer Consulting-Erfahrung auf. Er ist Partner bei Syngroup Management Consulting und seit 2015 Geschäftsführer der BAYERN CONSULT

📍 Wien, München

Jürgen Kogler ist Spezialist für internationale Mergers&Acquisitions, Post Merger Integration sowie Restrukturierungen und Sanierungen. Grund genug für Banken und mittelständische Industrieunternehmen in Süddeutschland und Österreich, ihn um Rat zu fragen.

T: +43 1 503 86 3-0
M: +43 664 85 27 466
juergen.kogler@bayernconsult.de

MARKUS ZIECHAUS

Geschäftsführer Bayern Consult



Nach dem Studium der Betriebswirtschaftslehre an der FH Rosenheim war Markus Ziechaus im Controlling bei Industrieunternehmen tätig – zunächst in der Nahrungs- und Genussmittelbranche bei Kraft Foods, später bei der Daimler Chrysler AG im Sports-Merchandise. Im Anschluss daran wechselte er zu BAYERN CONSULT, wo er seit 2015 Geschäftsführer ist.

📍 München

Markus Ziechaus ist ausgewiesener Experte für Unternehmensplanung und -steuerung. Seit 2009 bzw. 2014 ist er Referent an der Bayerischen Sparkassenakademie und der Sparkassenakademie Baden-Württemberg.

T: +49 89 414 198-0
M: +49 179 20 825 39
markus.ziechaus@bayernconsult.de

JOHANNES ZUMPE

Director Bayern Consult



Nach seinem Studium der Betriebswirtschaftslehre an der WHU – Otto Beisheim School of Management mit dem Abschluss als Diplom-Kaufmann war Johannes Zumpe Assistent des persönlich haftenden Gesellschafters der Manufactum Hoof & Partner KG in Waltrop. Anschließend sammelte er Erfahrung als Projektleiter bei der Unternehmens- und Politikberatung Teltschik Associates GmbH, bevor er die Trupoli AG mit gründete und als Vorstand leitete.



Johannes Zumpe verfügt über langjährige Erfahrung im Mittelstand, in Führungspositionen, als Unternehmensberater und als Unternehmer. Zu seinen Spezialgebieten gehört neben dem Turnaround und Changemanagement auch die strategische Begleitung von Handels- und Wachstumsunternehmen.

T: +49 89 414 198-0
M: +49 172 816 31 44
johannes.zumpe@bayernconsult.de

KAI MALMSTRÖM

Head of M&A Syngroup & Bayern Consult



Nach seinem Studium der Rechtswissenschaften an der Humboldt Universität zu Berlin sammelte der gebürtige Nordrhein-Westfale seine Expertise und umfangreiches Netzwerk im Rahmen verschiedener Stationen im Investmentbanking und namhaften, international tätigen Wirtschaftskanzleien. Dabei lag sein Hauptfokus auf Unternehmenstransaktionen und Mandaten im Gesellschaftsrecht. Sein Know-How über wirtschaftliche Zusammenhänge vertiefte er Rahmen eines MBA mit Schwerpunkt Strategie/ Finance an der Hochschule St. Gallen (HSG), Schweiz.



Kai Malmström ist Head of M&A bei Bayern Consult und erster Ansprechpartner für den Standort Leipzig. Bereits in seiner Studienzeit war er selbst als Unternehmer tätig. So bringt er in die Beziehung zu mittelständischen Kunden das nötige Feingefühl und Verständnis für Entrepreneurship ein.

T: +49 89 414 198-0
M: +43 664 320 67 41
kai.malmstroem@bayernconsult.de

VESTA POPOVA

Unternehmensberaterin, Coach
Kooperationspartnerin



📍 Wien, Linz, München

Nach ihrem Wirtschaftsstudium in Österreich, Tschechien und Polen stieg Vesta Popova direkt in die Syngroup Unternehmensberatung ein. Für die Syngroup war sie 6 Jahre beschäftigt und betreute internationale Change-Projekte in den Bereichen Industrie, Handel und FMCG. Vesta Popova ist nun seit über 13 Jahren Unternehmensberaterin und Coach für Eigentümer und Topmanagement. Aus- und Weiterbildungen in Systemischer Organisationsentwicklung, Coaching und Mediation sowie sechs Sprachen runden ihr Profil ab.

Vesta Popova ist auf die Begleitung von Veränderungs-Prozessen von Personen und Organisationen spezialisiert, besonders bei Unternehmensübergaben und Generationenwechsel.

M: +43 699 170 822 53
vp@east2west.at

JOHANNES RAUCH

Coach, Mediator
Kooperationspartner



📍 Wien, München

Nach dem wirtschaftsmathematischen Studium in Manchester und Wien arbeitet Johannes Rauch als Unternehmensberater im Finanz- und Bankensektor, sowie in mittelständischen Unternehmen verschiedener Branchen. 7 Jahre lang leitete er das eigene Familienunternehmen in der Medienbranche und setzte umfangreiche Change-Projekte um. Im Rahmen seiner Spezialisierung auf das Thema Unternehmensnachfolgen hat Johannes Rauch mehrjährige Ausbildungen zum Coach (LMU, München) und zum eingetragenen Mediator (SFU, Wien) absolviert.

Johannes Rauch ist Konsulent für Unternehmensübergaben. Seine Schwerpunkte sind Nachfolgeregelung, Generationenverständigung und Konsensfindung.

M: +43 676 33 17 996
jr@johannesrauch.com

Wir denken lösungsorientiert und handeln effizient für den größtmöglichen Mehrwert unserer Kunden

MÜNCHEN – NÜRNBERG – LEIPZIG – FRANKFURT A.M. – STUTTGART

www.bayernconsult.de

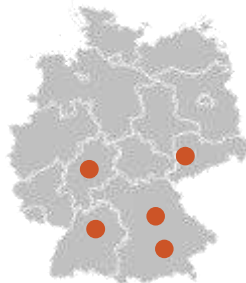
BC

UNSER NETZWERK – IHR VORSPRUNG IM MARKT

- ▶ Von Beginn an verbinden uns langjährige Kooperationen mit großen Bankinstituten, besonders mit der Sparkassen-Finanzgruppe – mit großem Erfolg für beide Seiten
- ▶ Früh erfahren wir von Inhaberwechsel bei Geschäftskunden – Nachfolgeregelungen bei Familienunternehmen oder aus strategischer Erwägung mit externem Hintergrund
- ▶ Zusätzlich verfügen wir über Kontakte zu etlichen Unternehmen aus unterschiedlichsten Branchen und auf globaler Ebene

MIT UNSEREN ANSÄTZEN KÖNNEN SIE RICHTIG PLANEN

- ▶ Begleitung von A bis Z aus einer Hand
- ▶ Nur tiefes Verständnis der geschäftlichen Aktivität gibt Sicherheit beim Unternehmenskauf und -verkauf
- ▶ Wir erfassen Ihre Portfolio- oder Zielgesellschaften gesamtheitlich. Daraus resultierende Erkenntnisse dienen Ihnen als Entscheidungsgrundlage
- ▶ Dabei leitet uns ein unternehmerisches Mindset, das wir bei jedem einzelnen Mitarbeiter in der Unternehmensgruppe fördern. Damit erreichen wir einem hohen Grad an Identifikation mit unseren Kunden.



KOMPETENZ AUS EINER HAND – ALS LANGJÄHRIGER VERBUNDPARTNER DER S-FINANZGRUPPE



Herausfordernde Zeiten erfordern einen geschulten Blick von außen – das gilt im Besonderen für Unternehmensnachfolgen

1

BAYERN CONSULT CREDO: MEHRWERT FÜR SIE UND IHRE SPARKASSE

- ▶ Wir versichern, Ihnen mit helfender Hand rasch und kompetent zur Seite zu stehen.
- ▶ Für eine Bestandaufnahme bei Ihren Kunden und einem kritischen, unabhängigen „Blick von Außen“ bezüglich der „Spielregeln und Prämissen“ sind wir gerne kurzfristig verfügbar.
- ▶ Wir stehen Ihrem Haus bei der Begutachtung, Gestaltung und Umsetzung sehr gerne als Sparring-Partner zur Seite.

2

HERAUSFORDERUNGEN UND PRÄMISSEN FÜR SPARKASSEN BEI UNTERNEHMENSNACHFOLGEN

1. Innerhalb der bestehenden Kreditrichtlinien der Hausbank bzgl. der nachhaltigen Sicherstellungen
2. Darstellung der Kapitaleinstellungsfähigkeit vor und nach Generationen-/Gesellschafterwechsel
3. Analyse und Darstellung der kurz-, mittel- und langfristigen Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens in wechselnden Märkten und Rahmenbedingungen

MIT UNTERSTÜTZUNG VON BAYERN CONSULT KÖNNEN SPARKASSEN DIE TRANSPARENZ IN DER KUNDENANALYSE ERHÖHEN



Strukturelle Vorteile einer Zusammenarbeit mit Bayern Consult

1

HERAUSFORDERUNGEN FÜR MÄRKTE & UNTERNEHMEN

- ▶ Kritische Beurteilung volkswirtschaftlicher Rahmenbedingungen
- ▶ Anpassung Geschäftsmodell durch veränderte Marktmechanik in der gesamten Supply Chain
- ▶ Digitalisierung erfordert Anpassung der Produktionsprozesse und Investitionsbereitschaft
- ▶ Umsatzentwicklung, Ertragslage und Liquiditätsstatus erfordern passgenaue Finanzinstrumente
- ▶ Verschlechterung von Rating, Verschuldungskapazität, Kapaldienstfähigkeit sowie Insolvenzrisiken steigen

2

VORTEILE EINER ZUSAMMENARBEIT

- ▶ Seit mehr als 30 Jahren in der S-Finanzgruppe zu Hause
- ▶ Langjährige Erfahrung im inhabergeführten Mittelstand bis hin zu Konzernen und deren Tochtergesellschaften
- ▶ Realistisches Bild aus erster Hand auf Basis aktueller Informationen des Unternehmens, gespiegelt mit dem Markt
- ▶ Integrierte Unternehmensberatung von der Werkbank bis in die Geschäftsleitung
- ▶ Breites Branchenspektrum mit 80 Beratern im deutschsprachigen Raum

3

AKTUELLES SPANNUNGSFELD DER SPARKASSEN

- ▶ Verstehen wir das Geschäftsmodell des Kunden und ist dieses auch zukünftig gesichert?
- ▶ Kennen wir die Marktgefahren sowie die neuralgischen Punkte der Kunden- und Lieferantketten?
- ▶ Sind die Interessen der Gesellschafter bekannt?
- ▶ Liegt ein belastbarer, verprobter und „gestresster“ Businessplan vor?
- ▶ Wissen wir, ob das Management die Risiken richtig bewertet und entsprechend vorbeugt hat?

4

LEISTUNGSSPEKTRUM DER BAYERN CONSULT

- ▶ Ganzheitlicher Beratungsansatz aus leistungs-wirtschaftlichen Parametern und finanz-wirtschaftlichen Analysen aus einer Hand
- ▶ Engagiertes Beraterteam vor Ort, bestehend aus Mitarbeitern mit technisch- operativem und finanzwirtschaftlichem Hintergrund
- ▶ Kommunikation immer auf Augenhöhe
- ▶ Beratungsleistungen stets nach dem Motto: Was der Kunde benötigt, nicht was wir leisten könnten



BAYERN CONSULT – MEMBER OF SYNGROUP – STARKES BACK-UP MIT ÜBER 80 AMBITIONIERTEN PROFESSIONALS WELTWEIT



Unsere Wiener Muttergesellschaft bringt knapp 30 Jahre Erfahrung in operativer und Strategie-Beratung mit

WIEN – MÜNCHEN – CRANFIELD – MAILAND – DENVER

www.syn-group.com



THE EFFICIENCY CONSULTANTS

syngroup

IT'S A PEOPLE'S BUSINESS

- ▶ Wir setzen auf Diversität in den Teams: Die Mehrzahl unserer Mitarbeiter haben Ausbildung und beruflichen Werdegang in naturwissenschaftlichen und technischen Disziplinen. So können wir mit Ihnen gemeinsam die bestmögliche Basis für Prozessverbesserung legen
- ▶ Auch für Syngroup gilt: erfolgreiche Analysen erfordern hohe Präzision bei Datensammlung und -verarbeitung und eine gleiche inhaltliche Flughöhe mit den Kunden
- ▶ Wir setzen auf erfahrene Projekt-Teams, um einen konstant hohen Qualitätsstandard sicherstellen zu können.

MANAGEMENT-, PROZESS- UND STRATEGIE BERATUNG – WELTWEIT

- ▶ Mit Präsenzen in fünf Ländern auf zwei Kontinenten begleitet Syngroup international tätige Kunden direkt vor Ort
- ▶ Die Internationalität ermöglicht es, unseren Beratungs-Mix in gewohntem Qualitätsstandard und über Grenzen hinweg zum Kunden zu bringen





München ♦ Nürnberg ♦ Leipzig ♦ Frankfurt a.M. ♦ Stuttgart

Bayern Consult Unternehmensberatung GmbH

Ismaninger Straße 68
81675 München
T +49 89 414198-0
info@bayernconsult.de

www.bayernconsult.de