



imPlus

Unternehmensentwicklung GmbH

Detailvorstellung Geschäftsfeld „Mergers & Acquisitions“

- 1 M&A Leistungen
- 2 Professionelle Grundlagen
- 3 Bausteine für erfolgreichen Deal
- 4 Referenzen
- 5 Wichtige Netzwerke
- 6 Honorarmodelle



Member of IMCN, <http://www.imPlus.eu>

1. M&A Leistungen

imPlus unterstützt bei strategischen Richtungsentscheidungen:

- + Auskauf eines Gesellschafters
- + Unternehmensübernahme durch bestehendes Management (MBI – management buy out)
- + Unternehmensübernahme durch neues Management (MBO – management buy in)
- + Strategisch bedingter Unternehmenszukauf
- + Unternehmensverkauf
- + Aufbau neuer Geschäftsfelder bzw. Umsetzung einer Wachstumsstrategie
- + Unterstützung bei der Suche von Targets

Derartig strategische Entscheidungen erfordern Professionalität

- + Optimale Finanzierungsstruktur (Eigenkapital, Fremdkapital, Sonderinstr., Förderungen)
- + Kenntnis der rechtlichen und wirtschaftlichen Risiken
- + Professioneller Kaufprozess und Umgang mit Experten der „Gegenseite“

2. Professionelle Grundlagen schaffen

- + Erfahrung zeigt, dass professionelle Vorbereitungen Erfolgsfaktor bei Übernahmen ist;
- + Erfolgsfaktor für: günstiger, nachhaltiger, risikoreduzierend

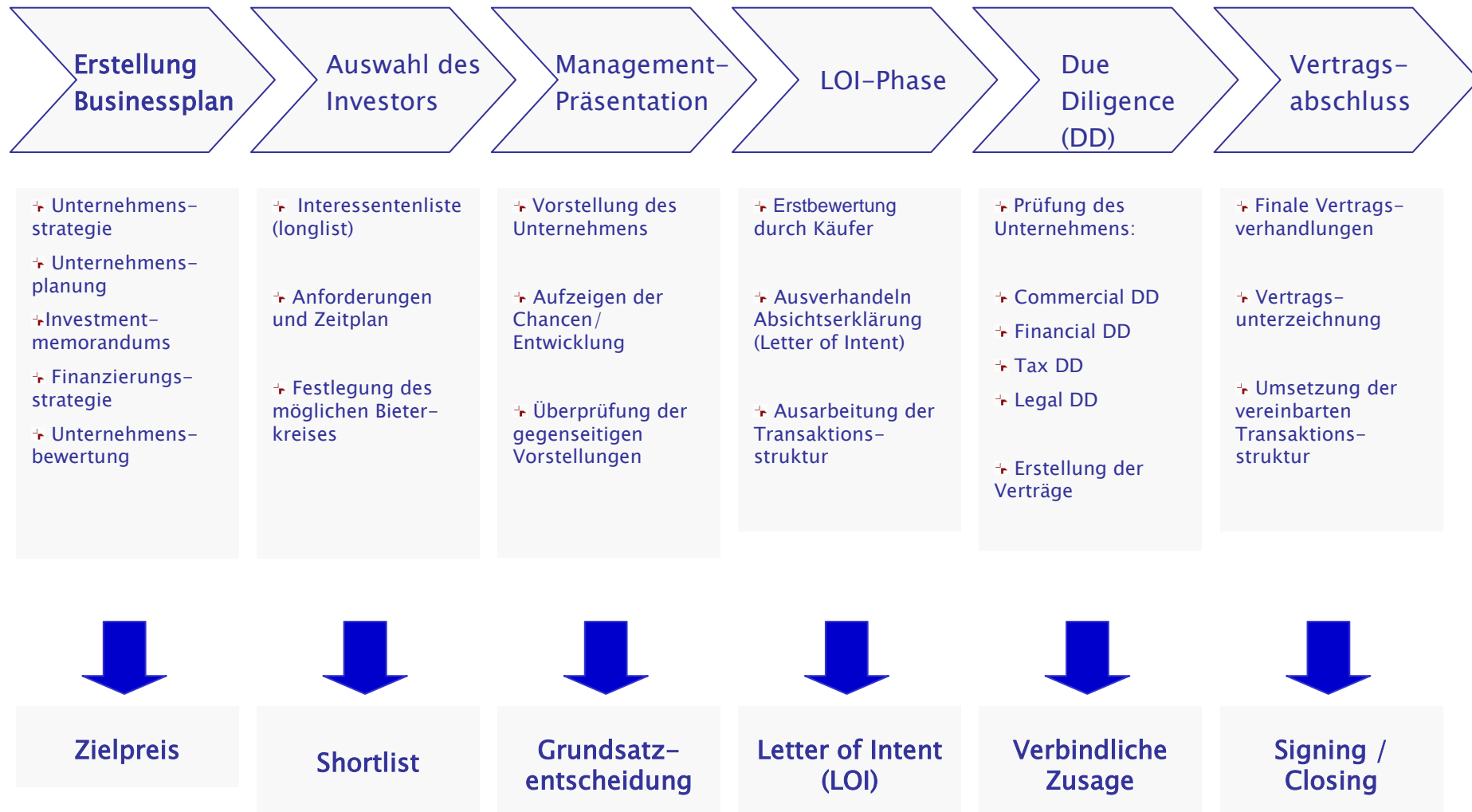
Professionelle Vorbereitung für den Verkäufer heißt:

- + Klare Zielvorstellungen des Eigentümers / Managements
- + Professionelle Unterlagen (Business Plan / Vendor Due Diligence etc.)
- + Professionell strukturierter Prozess (mehrere Angebote, straffer Zeitplan, Zusammenspiel externer)
- + Zugang zu professionellen Finanzierungspartnern

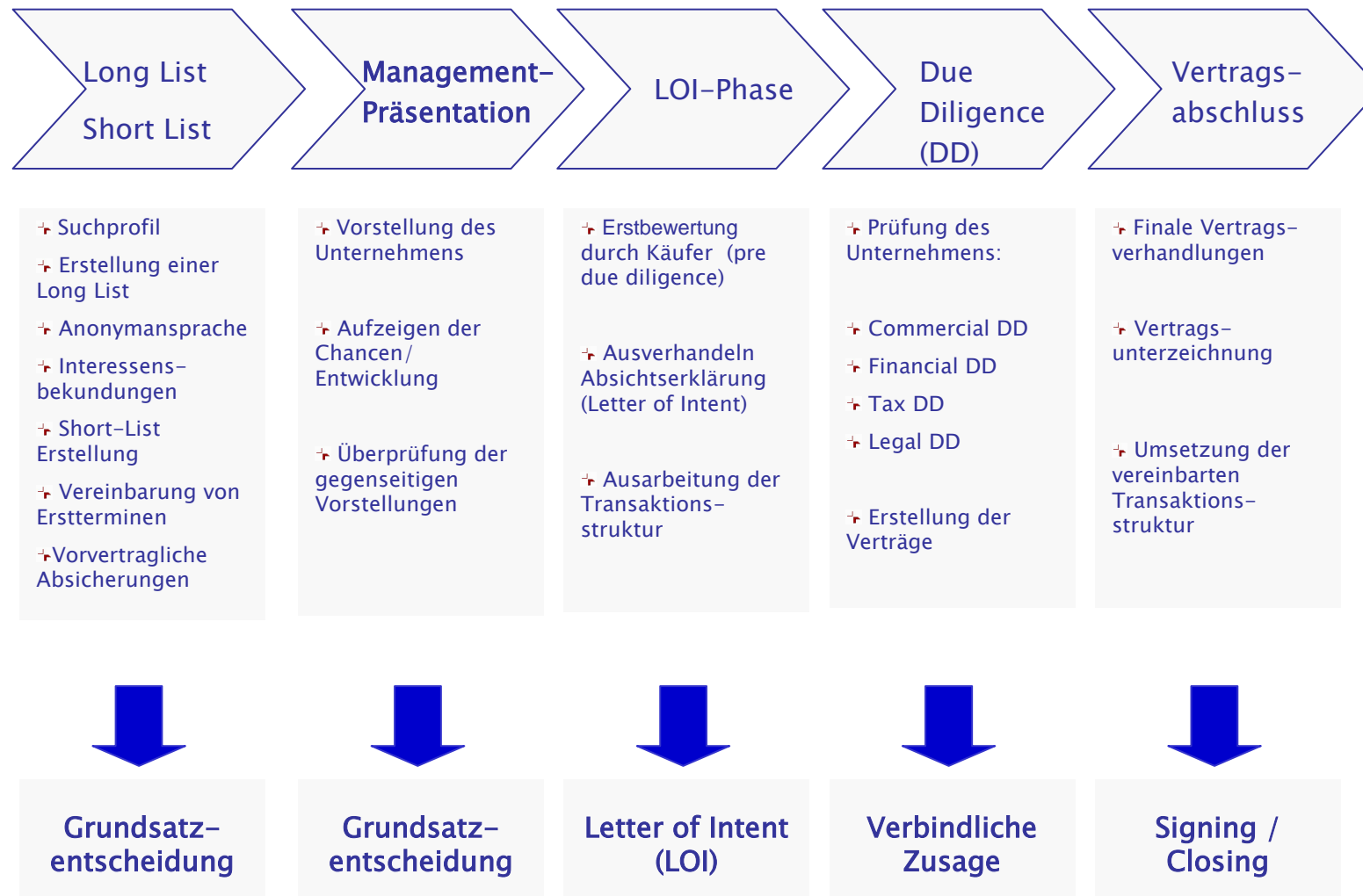
Professionelle Vorbereitung für den Käufer heißt:

- + Risikominimierung durch Due Diligence
- + Erzielung des bestmöglichen Preises (durch Einschaltung von Beratern – Berater bekommen oft andere Informationen als der Käufer selbst)
- + Vermeidung von Altlasten und Gewährleistungen gegenüber Dritten
- + Optimierung der Kauffinanzierung, Haftungen
- + Zeitliche Entlastung für Käufer

3. Bausteine für erfolgreichen Deal Ablauf bei Verkaufstransaktionen



3. Bausteine für erfolgreichen Deal Ablauf bei Kauftransaktion



4. Referenzen im M&A Bereich

- ✦ Mehrheitsübernahme in Produktionsbetrieb mit 300 Mitarbeitern
- ✦ Übernahme d. Mitbewerbers (150 Mitarbeitern / Bereich Metallindustrie)
- ✦ Private Equity Finanzierung für bulgarischen Mobil Content Entwickler
- ✦ Venture Capital Finanzierung für Softwareentwickler (spezialisierte Bankensoftware)
- ✦ Venture Capital Finanzierung für ERP Entwickler



„Das Team von imPlus begleitete uns u.a. bei der Konzeption und Steuerung des gesamten M&A-Prozesses (Kauf eines bedeutenden Mitbewerbers) von den ersten Kontakten über Due Diligence bis hin zur Endverhandlung. In den ersten Monaten nach der Unternehmensübernahme begleitete imPlus die Post Merger Integration. Wir sind mit den sensibel ausgeführten Tätigkeiten, dem Engagement der Berater und deren Know-How sehr zufrieden“

Manfred Fulterer, Geschäftsführer Fulterer GmbH

4. Referenzen im M&A Bereich

- + Verkauf Logistik Unternehmen an internationale Postgesellschaft
- + Verkauf Gesellschaftsanteile eines intern. tätigen Softwareentwicklers
- + Verkauf Minderheitsbeteiligungen bei einem Sportwettenanbieter
- + Konzeption und Durchführung einer Kauftransaktion in Rumänien für einen westeuropäischen Lebensmittelgroßhändler
- + Management Buy in Beratung bei einem industriell tätigem Glasveredler



„Das Beratungsunternehmen imPlus hat uns 2009 bei unserer Expansionsstrategie unterstützt und mituns gemeinsam den Zukauf eines Unternehmens in Rumänien und damit verbunden die Expansions in neue Märkte geprüft. Das „Investment“ in die Beratungsarbeit hat sich für uns gelohnt, und zu erheblichen Einsparungen im Zuge des Kaufprozesses geführt. Wir werden im Bedarfsfall auch in Zukunft auf imPlus zukommen und empfehlen das Beratungsunternehmen imPlus sehr gerne weiter.“

Werner Gunz, Geschäftsführer Gunz Warenhandels GmbH

5. Wichtige Netzwerke / Assets

- + Mitglied im Independent Management Consultancies Network – www.imcn.biz
- + Seit 14 Jahren erfolgreiches Beraterteam
- + Bewährte Partnerschaften mit Wirtschaftsanwälten, Steuerberatern und Wirtschaftstreuhandern
- + Zugang und größtenteils konkrete Erfahrungen mit mehr als 30 Private Equity / Venture Capitalgesellschaften in der DACH Region
- + Zugang zu mehr als 50 Privatinvestoren in der DACH Region
- + imPlus – für den M&A Deal „Fulterer Auszugssysteme“ als Österreichs bestes Beratungsunternehmen 2007 ausgezeichnet

