

DIE STRATEGIE

OPTIMIERUNG

Handeln Sie vor Ihrem Unternehmensverkauf.

Optimieren Sie die **Ertragskraft** Ihres Unternehmens.

Ermitteln Sie Ihren Handlungsbedarf durch einen **Unternehmens-Check**.



Setzen Sie die konkreten **Handlungsempfehlungen** mit unserer Unterstützung um.

Erhöhen Sie nachhaltig den **Wert** Ihres Unternehmens.



ERZIELEN SIE SO EINEN
BESSEREN **VERKAUFSPREIS**.

STRATEGIE DES UNTERNEHMENSVERKAUFS

**Professionalität, Seriosität,
Kompetenz** und **Diskretion**
sind unsere unabdingbaren
Grundsätze.

M & A STRATEGIE GMBH
Frauenstraße 11
89073 Ulm

TELEFON: +49 731 / 15 97 93 38
FAX: +49 731 / 15 97 93 39
E-MAIL: office@ma-strategie.de

www.ma-strategie.de

M & A STRATEGIE GmbH



Erfolgreiche Unternehmens-
transaktionen erfordern eine
strategische Vorbereitung.

Verwirklichen Sie Ihren
Unternehmensverkauf mit
professioneller Unterstützung.

www.ma-strategie.de

AM ANFANG STEHT DIE STRATEGIE

UNTERNEHMENSWERT

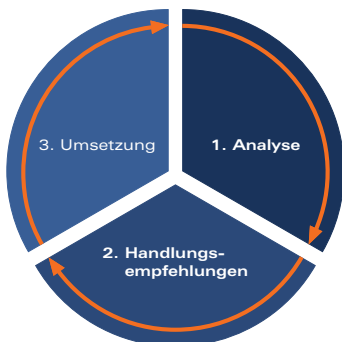
Die Attraktivität Ihres Unternehmens bestimmt seinen Wert. Maßgeblich dafür sind:

- **Zukunftsfähiges Geschäftsmodell + Innovationskraft**
- **Gute Organisation + geordnete Prozessabläufe**
- **Zeitgemäßes Marketing + schlagkräftiger Vertrieb**
- **Nachhaltige Ertragskraft**

Immer wieder stellen wir fest, dass Unternehmen nicht reif zum Verkauf sind oder aber aufgrund vernachlässigter Ertragsorientierung nur einen unzureichenden Kaufpreis erzielen können.

UNTERNEHMENS- UND STRATEGIE-CHECK

Ausgehend von einer kompakten Analyse Ihres Unternehmens entwickeln wir mit Ihnen konkrete Handlungsempfehlungen. Sie priorisieren, welche davon wann umgesetzt werden. Unsere praxiserfahrenen Experten unterstützen Sie dabei.



BERATERTEAM DER M & A STRATEGIE GMBH

Pre M & A und Post Merger Integration:



DR. HARTMUT SCHNEIDER

Rechtsanwalt, Ulm
Geschäftsführender Gesellschafter

Strategieberatung, Transaktionsbegleitung,
Coaching familieninterne Unternehmensnachfolge



DR. DANIEL SCHALLMO

MBA, Ulm
Partner

Strategieentwicklung, Geschäftsmodellinnovation, Prozessmanagement, Design Thinking



THOMAS BAUER

Dipl.-Volkswirt, Neu-Ulm
Partner

Controlling, Planung, Finance,
Konzern-Reporting



REINHARD HÄUSLER

Dipl.-Kfm., Elchingen
Interim Manager & Berater

Interim Management, Kostenoptimierung,
kfm. und kulturelle Integration von Unternehmen



KLAUS WENDE

Dipl. Ing. Dipl. Wirtschaftsing., Ulm
Interim Manager & Berater

Vertriebsorganisation, Coaching, Führungskräfterecruiting, Markterschließung Indien

BERATERNETZWERK

Neben dem Kernteam eigener Berater verfügt die M & A Strategie GmbH über ein ständig wachsendes Netzwerk ausgewählter Berater mit unterschiedlichen Kernkompetenzen.

WEITERE KOMPETENZFELDER

So greifen wir zurück auf weitere sehr erfahrene Netzwerkpartner mit unterschiedlicher Branchenerfahrung u.a. in den Bereichen Prozessmanagement, Gesamtanlageneffektivität, Wertstromdesign, Businessplan, Controlling, Restrukturierung, Liquiditätsmanagement, Financial Planning, HR-Strategie, Datenschutz, Personalmanagement, Mitarbeiterintegration bei M & A-Prozessen. Führen Sie gerne mit uns ein unverbindliches Erstgespräch.



„Die Einschaltung des professionellen Teams von Dr. Schneider hat meinen Unternehmensverkauf zu einem vollen Erfolg gemacht“, äußerte sich ein erfolgreicher schwäbischer Unternehmer.