



Beratungsleistung
Unternehmenskauf

- ◆ Weiterhin werden 80% der weltweiten M&A-Transaktionen von den Käufern nachträglich als gescheitert angesehen!
- ◆ Österreichische Studien belegen:
eine gute M&A-Strategie sowie eine geplante und konsequent durchgeführte Integration sind für den Erfolg einer M&A -Transaktion unabdingbar!
- ◆ Umfragen zeigen:
Unternehmen setzen bei der Umsetzung ihrer Projekte vermehrt auf individuelle Beratungen und wenden sich von generalistischen Beratungshäusern ab!

Das ANEREL Konzept -

in 4 Schritten zum Transaktionserfolg

- ◆ Am Anfang steht die Expansionsstrategie

Hier finden sich keine Allgemeinplätze sondern genau die individuellen Parameter unter welchen Sie eine Transaktion durchführen wollen und werden!

- ◆ Die Detailprüfung führt zur Shortlist

Hier werden Märkte und Unternehmen auf ihre Übereinstimmung mit der Expansionsstrategie hin überprüft, einmalige Gelegenheit und aufgehübschte Bräute werden demaskiert und in die engere Auswahl schaffen es nur diejenigen, die wirklich zu Ihrem Unternehmen passen!

- ◆ Von der Shortlist zum konkreten M&A-Projekt

Hier werden keine sinnentleerten Standardprüfungen zum Selbstzweck durchgeführt, sondern die Übereinstimmung des Zielunternehmens mit den Parametern der Expansionsstrategie und Ihrem Unternehmen insgesamt geprüft und unmittelbar Maßnahmen gesetzt, um typische negative Auswirkungen von M&A-Transaktionen hintanzuhalten!

- ◆ ... und am Ende steht die erfolgreiche Integration

DER USP

- ◆ Mir sind Ihre Operations, Ihre Abläufe und Ihre individuelle Unternehmensorganisation nicht egal! Für die Erstellung der -auf Ihr Unternehmen maßgeschneiderten- Expansionsstrategie muss ich es intensiv kennenlernen und von Ihrer Organisation lernen!
- ◆ Ich habe keine verkaufsbereiten Zielunternehmen in der Hinterhand!
- ◆ Ich bin unabhängig und kann Expertenteams ganz nach Ihren individuellen Bedürfnissen zusammenstellen!
- ◆ Mein Erfolg stellt sich erst ein, wenn die Integration erfolgreich war, das heißt, wenn Sie schon erfolgreich waren!

Das Angebot

Ihr Erfolg ist mein Erfolg!

Für meine Tätigkeiten vom Strategieprozess bis zur Integration berechne ich ein erfolgsabhängiges Honorar von 2% des Transaktionsvolumens*⁾

*⁾ausgenommen Spesen und Barauslagen, die monatlich zur Abrechnung gebracht werden

Kontakt

Zögern Sie nicht und vereinbaren Sie ein unverbindliches Erstgespräch!

Rufen Sie an (0676-9624180)

Schicken Sie mir ein E-Mail (peter.holzer@anarel.at)

Ich freue mich in jedem Fall von Ihnen zu hören!

Ihr

Peter Holzer

ANEREL Consulting e.U.