

Der Value Pass

Die effiziente Wertanalyse
für mittelständische
Unternehmen

Maker. for Transactions



Ein hoher Unternehmenswert wirkt wie ein Magnet.

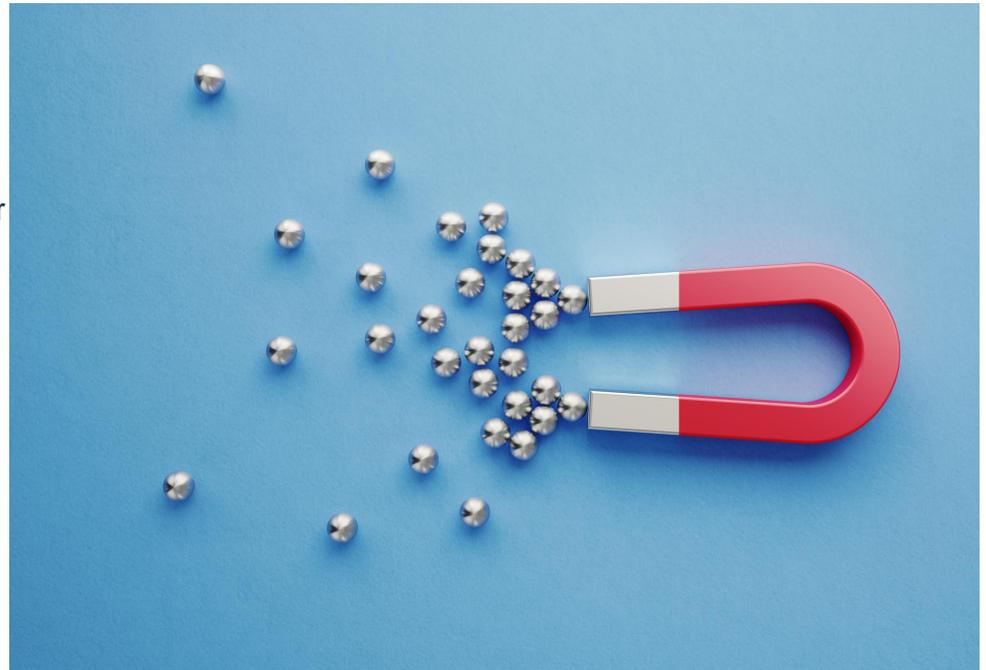
Er zieht Kunden, Mitarbeiter und Partner an.

Der Unternehmenswert ist bei Transaktionen entscheidend. Je höher er ist, um so attraktivere Transaktionspartner werden angezogen und um so besser sind die Konditionen der Transaktion.

Das Gesamtbild entscheidet.

Ein anhaltend hoher Unternehmenswert setzt neben finanziellem Erfolg u. a. die Exzellenz in Angebot, Team, den operativen Prozessen und Kommunikation voraus. Entsprechend führt die Verbesserung der Faktoren regelmäßig zu materiellen Wertaufschlägen.

Welches Potenzial ruht in Ihrem Unternehmen?



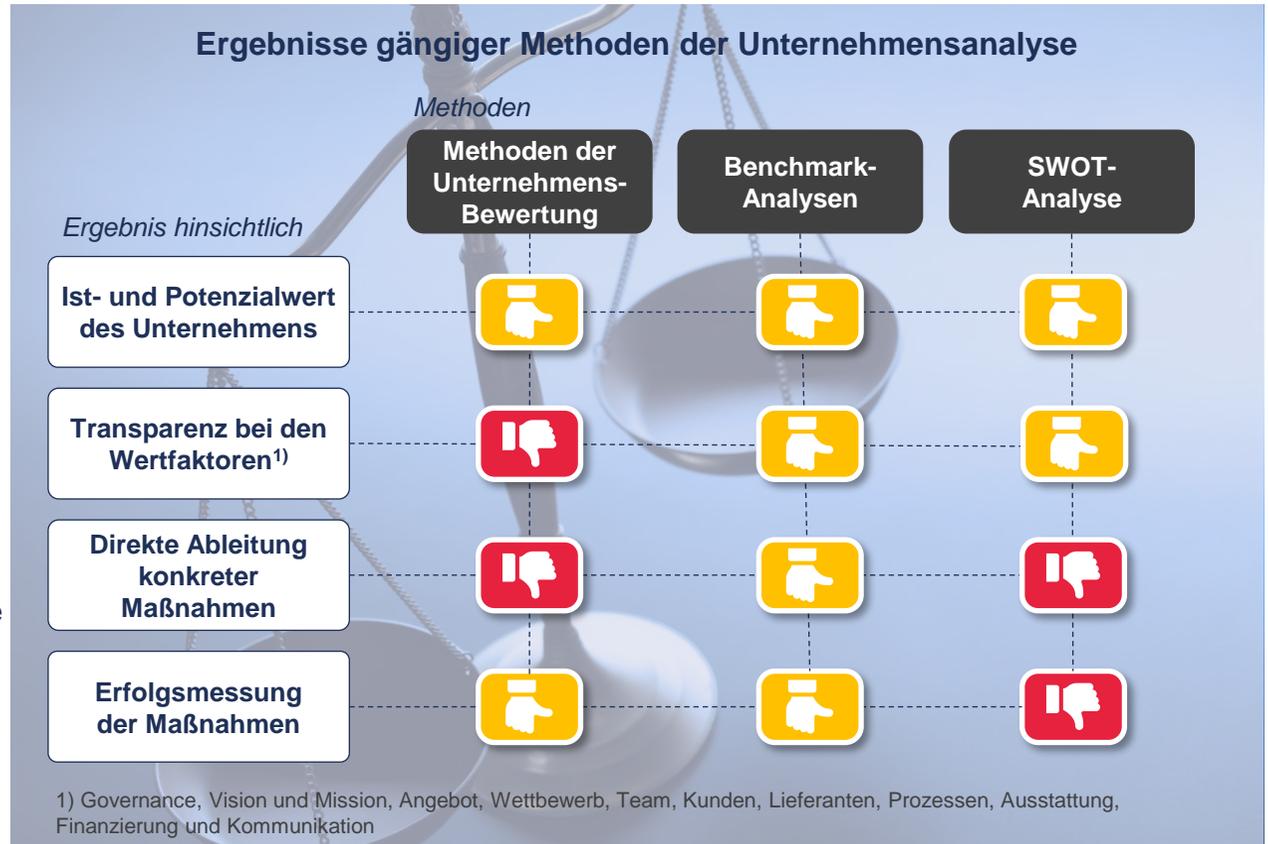
Den Ist- und Potenzialwert kennen und daraus Maßnahmen ableiten

Zu wissen, wie hoch der Wert des eigenen Unternehmens ist und wie hoch er sein könnte, hilft dabei, das Unternehmen einzuordnen und ggf. Maßnahmen abzuleiten lassen.

Um das herauszufinden, müssten **verschiedene Methoden** kombiniert werden, denn **keine allein**

- misst den Ist- und Potenzialwert;
- schafft Transparenz bei den einzelnen Wertfaktoren, die den Unternehmenswert ausmachen;
- zeigt konkrete Maßnahmen auf, die auf den Potenzialwert einzahlen;
- erlaubt die Erfolgsmessung der Maßnahmen.

Das ist kostet **viel Zeit und Ressourcen**.



Der Value Pass

Der Value Pass liefert komprimierte Ergebnisse

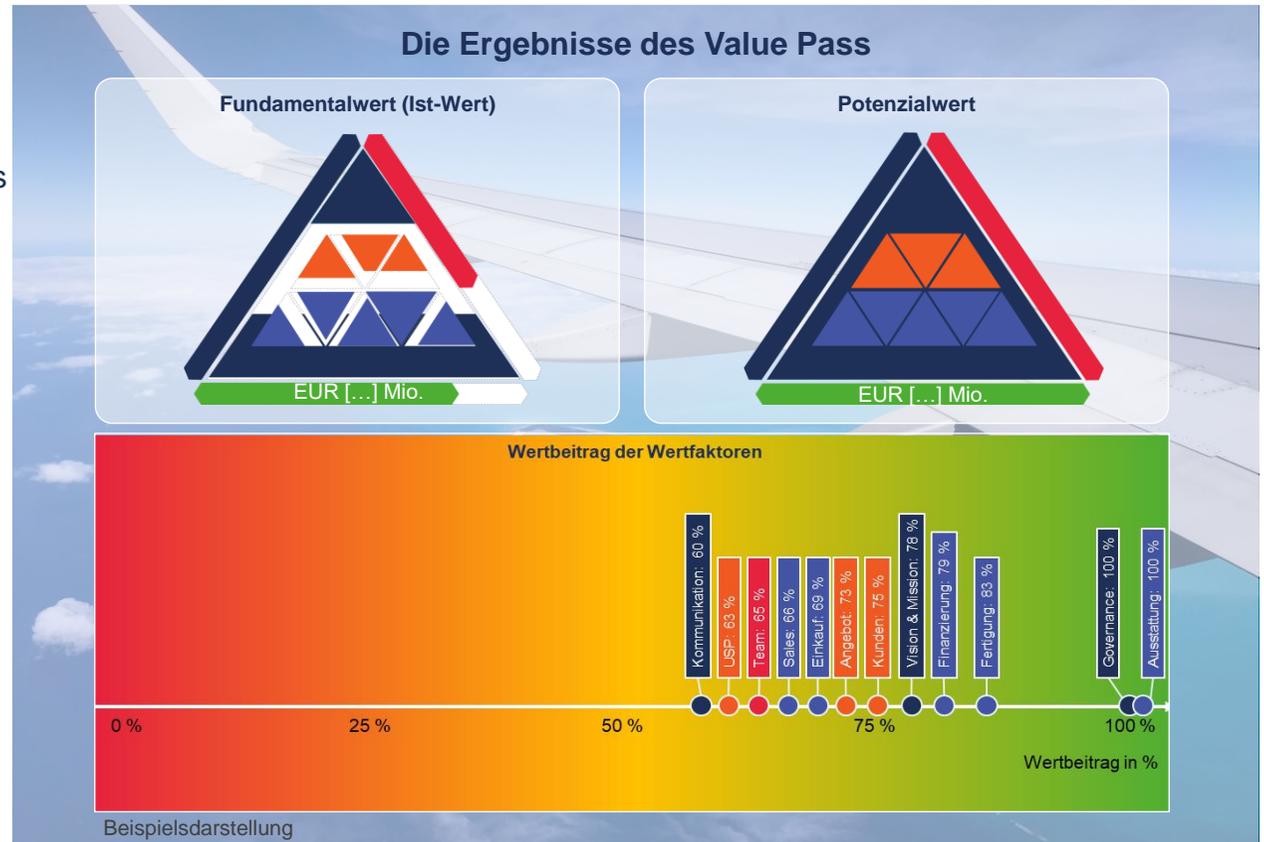
Der Value Pass ist ein von Maker for Transactions entwickeltes Analyse-Tool. Er **bewertet erstmals neben den Finanzdaten alle Wertfaktoren**, die den Wert eines Unternehmens aus Sicht Dritter ausmachen.

Er zeigt **einfach und anschaulich**

- den Potenzialwert,
- den Ist-Wert – wir nennen ihn Fundamentalwert,
- den Wertbeitrag jedes Wertfaktors,
- mögliche Maßnahmen, um den Wert zu steigern.

Das wird durch die Kombination der **DCF-Methode mit über 600 KPIs zu allen Wertfaktoren** möglich.

Durch den KPI-Einsatz wird das Unternehmen **transparent und exakt** gespiegelt.

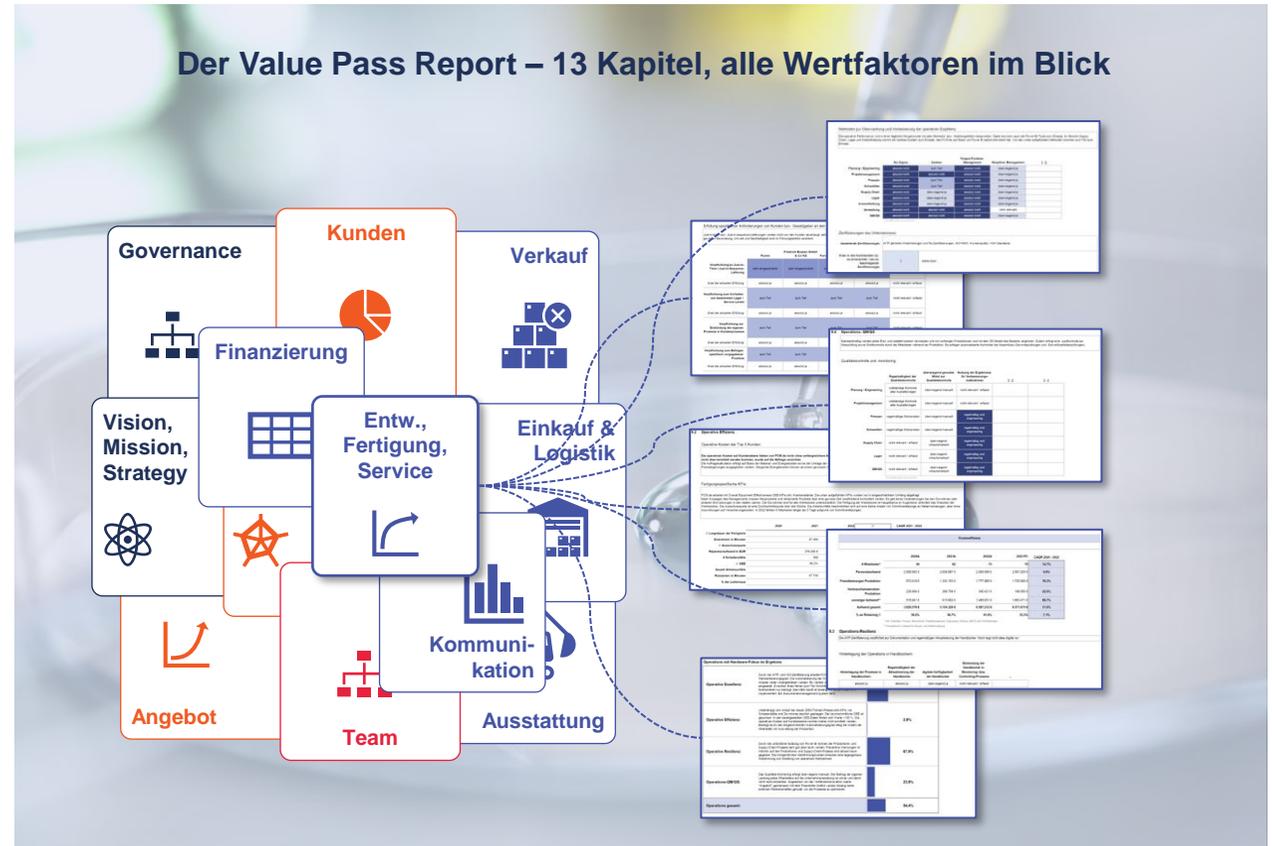


Der Report zum Value Pass ist für viele Zwecke einsetzbar

Der **Value-Pass-Report** erfasst **ausführlich und transparent alle wichtigen Zahlen, Daten und Fakten** des Unternehmens.

Dadurch ist der **Value-Pass-Report vielseitig einsetzbar**, z. B. für:

- Wertsteigerungsmaßnahmen und ihre Erfolgsmessung
- Banken- und Bietergespräche
- Informationsmemoranden
- Management-Präsentationen
- Financial Factbooks
- Due-Diligence-Zwecke.



Mit dem Value Pass überlassen Sie nichts dem Zufall

Mit dem Value Pass können effizient

- der **individuelle Potenzial- und Fundamentalwert** eines Unternehmens abgeleitet werden,
- der Beitrag der einzelnen **Wertfaktoren transparent** gemacht werden,
- **konkrete Maßnahmen** zur Wertsteigerung ermittelt und
- ihr **Erfolg gemessen** werden.

Der Value Pass legt die **Basis** für eine **nachhaltige Wertsteigerung** sowie **transaktionsspezifische Vor- und Nachbereitung** von Unternehmen.



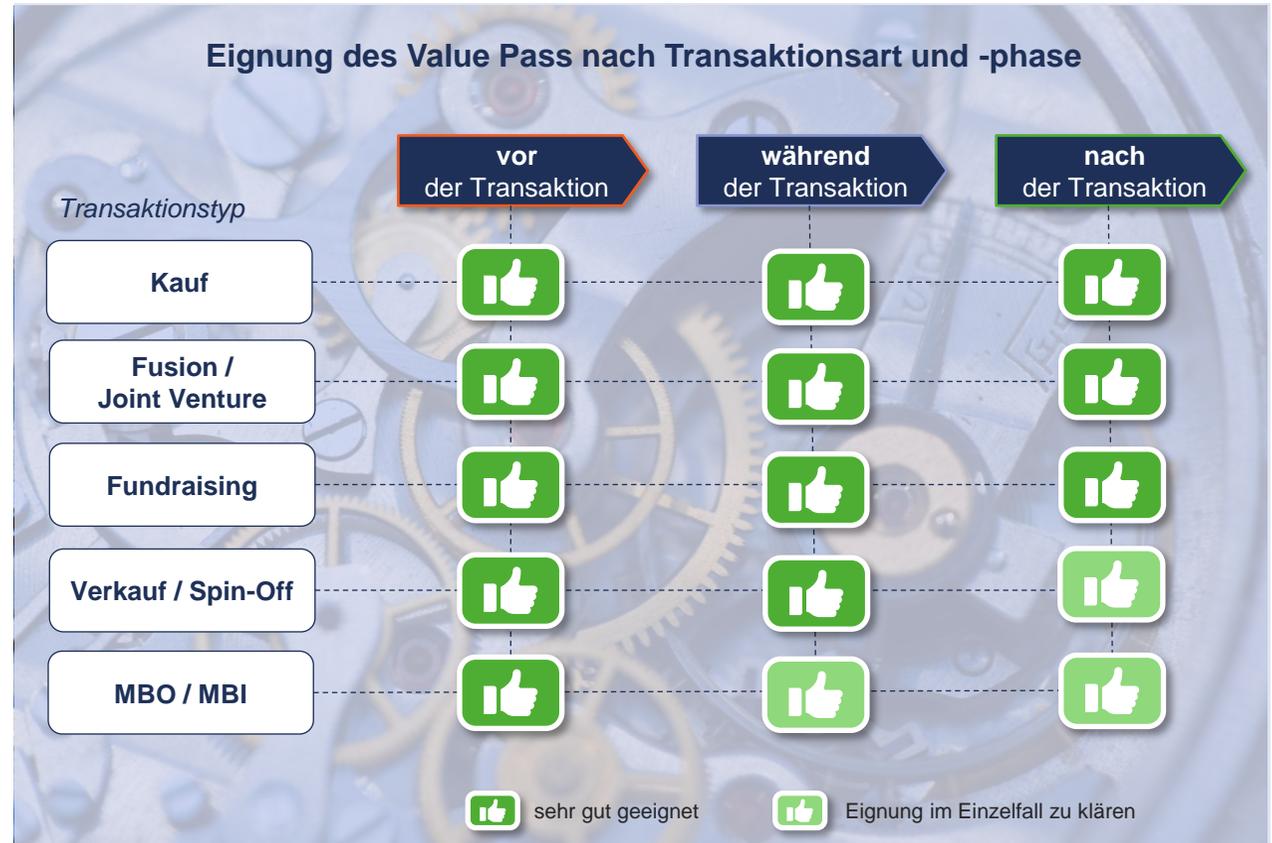
Der Value Pass eignet sich für alle Phasen einer Transaktion

Der Value Pass eignet sich für **Unternehmen**, die einen **Umsatz zwischen EUR 10 Mio. und EUR 75 Mio.** erzielen.

Er ist **sehr gut für Hardware- und Software-Unternehmen** geeignet, die B2B-Kunden adressieren.

Der Value Pass unterstützt **alle gängigen Transaktionsarten**. Er liefert **in jeder Transaktionsphase Mehrwert**.

Im Gespräch lässt sich die **Passung am besten klären**.



Der Value Pass liefert in jeder Phase Mehrwert

vor der Transaktion

während der Transaktion

nach der Transaktion



Wertzuwachs

- Wertpotenziale transparent und messbar
- konkrete Maßnahmen ableitbar
- besser einschätzbar, welche Transaktionspartner passen

- sichere Wertargumentation während der Verhandlungen
- durch qualifizierte Antworten und Dokumente bessere Vertragskonditionen

- Maßnahmen sind besser fokussier- und steuerbar, z. B. Integrationsmaßnahmen nach dem Erwerb



Kostensparnis

- komprimierte Erkenntnisse, für die alternativ mehrere Disziplinen beauftragt werden müssten

- etwaige Zusatzkosten für die Aufbereitung von Zahlen können reduziert werden

- durch fokussierte Maßnahmen weniger finanzieller Aufwand



Zeitersparnis

- weniger Zeiteinsatz durch Fokus auf die Maßnahmen, die den höchsten Wertbeitrag versprechen

- die Arbeiten der M&A-Berater können erleichtert und beschleunigt und die Due Diligence fokussiert werden

- durch fokussierte Maßnahmen weniger zeitlicher Aufwand

Maker. for Transactions
www.maker-for-transactions.de/

Ihre Ansprechpartner

Marta Führich goodpoint. Fellows GmbH
Maker-Partner für Corporate Finance
E: mf@goodpoint-fellows.de

Jasmine Borhan JB Strategic Communications
Maker-Partner für Strategic Leadership
E: mail@jasmineborhan.com

Christian Matschke Strategische Unternehmenskommunikation
Maker-Partner für Communications
E: email@matschke.com

Dirk Ritters Mediacoders Kiel GmbH
Maker-Partner für Software-Operations
E: d.ritters@mediacoders.com

Timo Heckel AVURA GmbH
Maker-Partner für Prozess- und Hardware-Operations
E: timo.heckel@wegweisend.de