

- Schaffung eines strukturierten Prozesses
- Schaffung Sicherheit und Transparenz (u.a. Wertermittlung als Indikation)
- Unterstützung in einem nicht „alltäglichen“ Prozess
- Anwesenheit eines kompetenten Ansprechpartners/Sparringpartners
- Bewältigung emotionaler Barrieren, ungeklärte Interessenlagen, Abhängigkeiten und versteckter Konflikte
- Vermeidung des Scheiterns einer Unternehmensgründung/-übergabe
- Sicherung/Schaffung von Vermögenswerten

Die GB Consult GmbH schafft Ihnen Freiräume zur Weiterentwicklung, Wertsteigerung und Neuaufstellung des Unternehmens.

Wir beraten unsere Mandanten umfassend in allen wirtschaftlichen Fragen. Besondere Erfahrungen haben wir dazu aus der **langjährigen Mitarbeit in und der Beratung von eigentümergeführten mittelständischen Familienunternehmen (KMU)** erworben. Die GB Consult GmbH unterstützt Unternehmen bei deren **Zukunftsgestaltung**. Hierbei entwickelt die GB Consult GmbH gemeinsam mit den Mandanten eine **auf die Situation abgestimmte Strategie** und **wirkt vor Ort aktiv bei deren Umsetzung mit**. Neben der **Begleitung von Unternehmen bei der Steigerung von Erträgen** ist die GB Consult GmbH auch in der Lage, **Unternehmen aus einer Krise zu führen**.

Zudem unterstützt die GB Consult GmbH Unternehmen in der **Erfüllung der rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Anforderungen an komplexe EDV-Systeme**. Bei Bedarf kann GB Consult auch **interimistisch Managementfunktionen übernehmen**.

Unser Einsatz sichert und steigert Ihren Erfolg!

Stand: April 2018



Gründung, Kauf, Verkauf, Nachfolge, Unternehmensbewertung: Wenn es ums Ganze geht

Informieren Sie sich in einem persönlichen Gespräch und vereinbaren Sie einen Termin.

GB Consult GmbH
Hartmut Ibershoff
NINO-Allee 11
48529 Nordhorn

Telefon: (05921) 3045255
Mobil 0162 / 1054427
E-Mail: gbc@gbconsult.de
Internet: www.gbconsult.de

Tätigkeiten

Vorgehensweise

Leistungsspektrum der GB Consult GmbH

- Gründung: Zielanalyse, Bestandsaufnahme, Erstellung Konzept und Planung, Begleitung der Umsetzung
- Erstellung einer Unternehmensbewertung, Vorbereitung und Durchführung der Due Diligence
- Erstellung Verkaufsexposé, Insertion und/oder Recherche und anonymisierte Ansprache potentieller Interessenten
- Unterstützung bei der Auswahl des (in-/externen) Nachfolgers bzw. des Unternehmens
- Ausarbeitung der Bedingungen des Ein- und Austritts (u.a. Vertrag, Meilensteine)
- Reflexion über die jeweiligen Schritte der Nachfolge
- Ggf. (zeitlich begrenzter) interimistischer Einsatz
- Unterstützung der Kommunikation des Führungswechsels
- Beachtung finanzieller, steuer- und erbrechtlichen Punkte

- Die Tätigkeiten variieren je nach Aufgabenstellung. Die GB Consult kann alle Informationen entsprechend der jeweiligen Aufgabenstellung bewerten und in ihre Tätigkeiten einfließen lassen.
- Abhängig von der Aufgabenstellung erfolgt die Unterstützung bei der Erstellung bzw. die Prüfung des Businessplans und/oder einer Unternehmensbewertung (Anhaltspunkt/Indikator für den Wert des Unternehmens) bzw. die Vorbereitung und Durchführung einer Due Diligence.
- Im Verkaufsprozess erfolgt die Erstellung eines Verkaufsexposé, Insertion und/oder Recherche potentieller Investoren (Long/Short List) und anonymisierte Ansprache potentieller Interessenten sowie Bewertung der Angebote und Kaufinteressenten.
- Im Kaufprozess kann die GB Consult schon früh bei der Auswahl des Zielunternehmens unterstützen.
- In allen Fällen kann die GB Consult einen Projektplan mit Meilensteinen zur Verfügung stellen und den Prozess erfolgsorientiert steuern (u.a. Kommunikation).
- Bei Bedarf kann die GB Consult für einen Überbrückungszeitraum auch interimistisch Verantwortung übernehmen.

- 1. Gründung, Kauf, Verkauf, Nachfolge und Unternehmensbewertung:** Wenn es ums Ganze geht
- 2. Strategie und Organisation:** gut vorbereitet im Wettbewerb
- 3. Controlling, Reporting, Planung:** Schaffung Klarheit und Reaktionszeit
- 4. Investition und Finanzierung:** Potentiale schaffen und sichern
- 5. Performance/Ertragsteigerung, Unternehmens-Check:** PS besser auf die Straße bringen
- 6. Weg aus der Unternehmenskrise:** Nachhaltige Sicherung des Unternehmens für den Unternehmer
- 7. Interim- und Veränderungsmanagement:** praktische Unterstützung vor Ort
- 8. Weitere Bausteine/Pakete:** Working Capital Management, Deckungsbeitragsrechnung, Unternehmensplanung, Notfallmanagement / Notfallkoffer, Lieferantenscoring