

Prax Consulting

M&A Unternehmensberatung - Unternehmensnachfolge und Transaktionen

Prax Consulting | Schulberg 7-9 | 65183 Wiesbaden

Wiesbaden, 1. Oktober 2007

Immobilien-Seminare: Kauf – Verkauf – Optimierung; www.prax-consulting.de

Sehr geehrte Damen und Herren,

Das Preisniveau deutscher Immobilien wird insbesondere von ausländischen Finanzinvestoren als günstig bewertet, vergleicht man z.B. die Quadratmeterpreise von London oder New York mit Berlin. Kein Wunder, dass deutsche Firmen mit bedeutendem Immobilienbesitz oder aus der Immobilienbranche entsprechende Begehrlichkeiten wecken.

Mehrere schlagzeilenträchtige Unternehmenstransaktionen haben in der jüngsten Vergangenheit stattgefunden. Das Land Berlin hat eine Wohnungsgesellschaft verkauft, die Stadt Dresden hat sich durch den Verkauf einer Wohnungsgesellschaft an Finanzinvestoren sogar komplett entschuldet. Der Karstadt-Quelle Konzern hat diverse Kaufhäuser und Parkgaragen an Finanzinvestoren verkauft und teilweise zurückgemietet oder lässt sie fremdbewirtschaften. Diese Liste von Beispielen aus der jüngsten Vergangenheit ließe sich noch beliebig verlängern.

Wo und wann die nächste Transaktion stattfinden wird, ist natürlich nur von Insidern abzuschätzen. Es ist aber klar, dass Firmen aus der Immobilienbranche in einem ganz besonderen Fokus von Finanzinvestoren stehen.

Muss man sich davor fürchten? Nein. Die Transaktionen finden in einem normalen Spiel der Marktkräfte statt. Allerdings sollte mit „gleichen Waffen“, d.h. mit gleichem Wissen „gekämpft“ werden. Häufig sind die Aufkäufer dem Management der Zielunternehmen an Know How bzgl. Unternehmenstransaktionen deutlich überlegen. Dies gilt insbesondere auch für den Zeitraum nachdem die Transaktion für den Investor erfolgreich verlaufen ist.

Was können Sie tun? Wir bieten zwei Seminare an, die Sie branchenbezogen auf Unternehmenstransaktionen vorbereiten. Damit nehmen Sie einem potentiellen Aufkäufer das Überraschungsmoment und werden nicht von den Transaktionsvorgängen überrollt.

Prax Consulting

M&A Unternehmensberatung - Unternehmensnachfolge und Transaktionen

Die Seminare ermöglichen es Ihnen, den strukturierten Ablauf von Unternehmenstransaktionen einschließlich der Analyse von relevanten Finanzdaten rasch zu verstehen. Dadurch werden Sie grundsätzlich in die Lage versetzt, die Transaktion selbst zu steuern sowie den Beratungsaufwand durch externe Unternehmensberater zu minimieren.

Auch wenn Sie selbst als Käufer eines Unternehmens auftreten, sind die Erkenntnisse und Analysen der Seminare die gleichen. Schließlich blickt man als Käufer auf denselben Vorgang, nur aus einer anderen Richtung.

Das Base Operation Seminar Immobilien ist für die Geschäftsleitung im weiteren Sinne (Mittleres und Topmanagement) sowie für das Fachpersonal Finanzen (Rechnungswesen und Controlling) konzipiert. Das Seminar erläutert den Transaktionsprozess sowie die Aufbereitung und kritische Analyse der benötigten Unternehmensinformationen, insbesondere des Finanzdatenmaterials. Nicht zuletzt wird der Einfluss der Analyseergebnisse auf die Findung des Unternehmens-Kaufpreises trainiert. In diesem Zusammenhang werden Fachbegriffe und Abkürzungen erklärt. Das Seminar hilft insbesondere auch in der Zeit nach einer Unternehmenstransaktion, da die Informationsbedürfnisse der Investoren und der hinter ihnen stehenden Banken, Pensionsfonds etc. als sehr hoch anzusehen sind.

Das Executive Seminar ist konzipiert für das Top-Management und für Unternehmer-Eigentümer, sofern diese nicht Teil der Geschäftsleitung sind. Das Seminar beinhaltet u.a. Themenkomplexe (in alphabetischer Reihenfolge) wie Geheimhaltung, Psychologie während des Ablaufs einer Unternehmenstransaktion, Teilnehmer einer Unternehmenstransaktion und deren spezifische Interessen, Terminologie, Zeitmanagement, Zusammenstellung des Transaktionsteams.

Selbst wenn Sie nie Ziel eines Aufkäufers werden oder selbst keinen Unternehmenskauf planen, profitieren Sie von unseren Seminaren, da Sie Ihr Unternehmen aus dem Blickwinkel eines fiktiven Käufers analysieren und somit optimieren können. Was wäre einem potentiellen Käufer wichtig, wo würde er Synergien suchen, mit welchen Maßnahmen künftige Umsatzsteigerungen und Kostensenkungen planen etc.?

Sie sind interessiert und wünschen weitere Informationen? Besuchen Sie einfach unsere Internetseite www.prax-consulting.de und nehmen Sie dort direkt Kontakt mit uns auf.

Mit freundlichen Grüßen

Dipl.-Kfm. Thomas Prax CPA