

Specialist Advisory Services
Service Areas



Inhalt

Business und Financial Modeling
Model Reviews und Experten Gutachten
Deloitte Analytics
Cash & Liquidity Management
Commercial Due Diligence
Operational Due Diligence
Vendor Separation und Post Transaction Services
Ihr Ansprechpartner



Business und Financial Modeling



Business und Financial Modeling (1/2)

Modellentwicklung und Simulation – wir helfen Ihnen im Umgang mit Unsicherheiten

Unternehmen müssen immer häufiger strategische Entscheidungen treffen, z.B. im Rahmen von Transaktionen; Strategischer Planung und Controlling; Finanzierungen; Restrukturierungen oder Sonderthemen.

Solche Entscheidungen werfen eine Reihe wesentlicher Fragestellungen auf, z.B.

- Wie wirken sich strategische Initiativen und neue Produkte auf unsere Planung aus?
- Welche Effekte haben externe Faktoren auf unser Geschäft?
- Wie hoch ist der Wert potentieller Zielunternehmen (Targets) und wie sind die finanziellen Auswirkungen auf unser Unternehmen?
- Wie können wir unsere Projektvorhaben und mögliche Akquisitionen optimal finanzieren?
- Halten wir unsere Verpflichtungen (Covenants) ein wenn...?
- Welche finanziellen Auswirkungen haben mögliche Restrukturierungsmaßnahmen?

Flexible Planungsmodelle können hierbei erhebliche Wettbewerbsvorteile bringen. Mit ihrer Hilfe werden wesentliche Informationen für Entscheidungsprozesse generiert und Entscheidungsgrundlagen geschaffen.

Business und Financial Modeling (2/2)

Wir entwickeln solche Planungsmodelle in Microsoft Excel und verwenden nach Bedarf Deloitte Plan, eine innovative Erweiterung zu Excel. Wir haben bereits vielen Mandanten -vom Mittelständler bis zum DAX Konzern- geholfen, komplizierte Planungs- und Entscheidungsszenarien transparent zu machen. Gerne würden wir auch für Sie ein maßgeschneidertes Planungsmodell entwickeln, um Sie bei Ihrer strategischen Entscheidungsfindung und -umsetzung zu unterstützen, z.B in den folgenden Bereichen:

Strategische Planung und Controlling

Eine wichtige Managementaufgabe ist die Identifikation und Auswertung von strategischen Optionen mit dem Ziel, Wachstum, Geschäftsergebnisse und Steuerungsgrößen zu verbessern. Mögliche strategische Optionen sind z.B. die Erschließung neuer Märkte, die Einführung neuer Produkte oder Dienstleistungen, Kostensenkungsprogramme, Investitionen, Working Capital Maßnahmen, Outsourcing, Liquiditätsmanagement oder M&A Transaktionen. Ein strategisches Planungsmodell kann hier von unschätzbarem Wert sein.

Finanzierung

Bei strategischen Entscheidungsanlässen stellt die Finanzierung ein wichtiges Element dar. In solchen Fällen ist es ratsam, Finanzierungsstrukturen nicht losgelöst, sondern zusammen mit dem operativen Geschäft, Capex und weiterer Bilanzplanung in einem Modell abzubilden was die Simulation und den Vergleich der Finanzierungsmöglichkeiten im Rahmen eines Gesamtkonzeptes ermöglicht.

Transaktionen

Ein integriertes Modell ermöglicht die flexible Abbildung und Auswertung einer Transaktion. Dies umfasst in der Regel die Betrachtung des Zielunternehmens (Targets) sowie eine Auswertung des möglichen neuen Konzerns („Gruppe + Zielunternehmen“ Simulationen).

Restrukturierung & Sonderthemen

Restrukturierungen erfordern eine fundierte Basis für Entscheidungsfindung. Hier spielt ein integriertes Modell, in dem operatives Geschäft und Bilanzplanung zusammen mit möglichen Restrukturierungsmaßnahmen abgebildet sind, eine wichtige Rolle. Da es die Simulation und den Vergleich der möglichen Maßnahmen sowie die Auswirkung auf Kapitalflüsse (Cash Flows) des Unternehmens bzw. des Konzerns ermöglicht.

Model Reviews und Experten Gutachten



Model Reviews und Experten Gutachten

Model Reviews und Experten Gutachten – Wir bringen Licht ins Dunkel

Relevante und zuverlässige Informationen sind eine Voraussetzung für erfolgreiche Entscheidungsfindung. Jedoch kann die Zuverlässigkeit der Unternehmensplanung, verschiedene Analysen und andere Finanzinformationen nicht als selbstverständlich angesehen werden. Hier helfen wir Ihnen gerne, z.B. in den folgenden Bereichen:

Model Reviews und Modeling Support

Entwickelt ein Unternehmen ein eigenes Finanzmodell oder führt komplexe eigene Berechnungen durch, sind unabhängige Untersuchungen oft von immensem Nutzen. Dies kann beispielsweise der Fall sein, bevor eine wichtige Investitionsentscheidung, eine wichtige strategische Entscheidung getroffen oder eine M&A Transaktion durchgeführt wird. Mit einem unabhängigen Model Review bzw. Modeling Support kann die Belastbarkeit von Entscheidungsgrundlagen untersucht und erhöht werden.

Der Transaktionspreis nimmt einen besonderen Stellenwert bei M&A ein. Eine indikative Bewertung, welche in einem Excel-basierten Bewertungsmodell durchgeführt wird, stellt oft eine wichtige Grundlage dar. Die verantwortlichen Entscheidungsträger wollen wissen, ob die Bewertung zuverlässig ist. Wir verfügen über jahrelange Erfahrung in professionellen Reviews von Finanzmodellen, indikativen Bewertungen und anderen finanzbezogenen Berechnungen. Unser bewährter Ansatz kombiniert Top-Down und Bottom-Up Komponenten und wird effektiv mit Tools unterstützt.

Experten Gutachten

In Transaktionsprozessen und rechtlichen Fragestellungen ist immer öfter eine formelle, unabhängige Meinung zu dem zugrunde liegenden Zahlenwerk erforderlich. Diese bietet Unterstützung um zu fundierten Entscheidungen zu gelangen (z.B. im Rahmen von Schiedsverfahren). Als die weltweit führende Wirtschaftsprüfungsgesellschaft hat sich Deloitte als zuverlässiger und glaubwürdiger Partner für Ihre Argumente vor Gericht bewährt. Die Integrität der Daten ist die Grundvoraussetzung für die Aussagekraft solcher Zahlenwerke; hier muss sichergestellt werden, dass alle relevanten Daten berücksichtigt werden und, dass diese richtig und gültig sind. Die Berechnungen müssen korrekt, konsistent und nachvollziehbar durchgeführt werden.

Wir arbeiten mit Prozessen und Methoden, die die Prüfung von Datenintegrität und Berechnungen effektiv und effizient gestalten. Diese wurden durch mehrjährige Erfahrung mit der Untersuchung von Berechnungen und deren Datenbasen entwickelt.

Auf Basis unserer Arbeit, können Berechnungen ggf. verbessert werden, um somit aussagekräftige Ergebnisse zu gewährleisten. Dies unterstützen wir mit einem formellen Gutachten, welches im Rahmen eines Schiedsverfahrens einen wertvollen Vorteil für Sie darstellen kann.

Deloitte Analytics



Deloitte Analytics

Unternehmen sowie Regierungen und öffentliche Organisationen sammeln immer mehr Daten. Diese können analysiert, kombiniert und verglichen werden, um neue wirtschaftlichen Erkenntnisse zu identifizieren, auf deren Basis bessere Entscheidungen zur langfristigen Geschäftsverbesserung getroffen werden können, zum Beispiel in den folgenden Bereichen:

M & A Strategie

Welche Kapitalkosten oder Multiples sollten wir für die Bewertungen ansetzen und wie sensibel sind die Ergebnisse?

Valuation

Wie funktioniert ein potentiell Zielunternehmen im Vergleich zu Peer-Group Unternehmen und welche Ebenen der Synergien und Kosteneinsparungen können identifiziert werden?

Carve-Outs

Wie können Geschäftsberichte für die potentiellen Carve-Outs zuverlässig und effizient analysiert werden?

Due Diligence

Sind die Zieldaten welche wir analysieren wirklich zuverlässig und gewinnen wir den maximalen Nutzen daraus? Z.B. Identifikation von Treibern und Strukturen in Umsatz und Kosten, welche nach der Transaktion ausgenutzt werden können um Ergebnisse zu verbessern?

Post Transaction Integration

Wie können wir nach dem Financial Close, den vollen Zugriff auf die Daten erhalten, um ein detaillierteres Verständnis der Umsätze, Kosten, Investitionen und Working Capital zu erlangen, um die Finanzergebnisse zu verbessern oder um zusätzlichen Umsatz zu erwirtschaften?

Hier sind Daten alleine nicht genug. Mit unserer Erfahrung, unseren Software-Tools und Technologien, um die manchmal sehr großen Datenmengen in Echtzeit zu verarbeiten, können wir Ihnen helfen, solche Fragen zu beantworten und die Grundlage für eine fundierte Entscheidungsfindung zu erarbeiten. Unser Ziel ist es, nachhaltige Geschäftsvorteile für Sie zu erzielen.

Cash & Liquidity Management



Cash & Liquidity Management

Cash is king!

...und gutes Cash-und Liquiditätsmanagement bleiben nach wie vor wichtige Erfolgsfaktoren. Allerdings erfordern diese ein ausgeprägtes Prozessverständnis welches die wertorientierte Unternehmensführung unterstützt und mit einem effektiven Working Capital Management verknüpft ist. Dies muss durch eine Finanzfunktion oder Treasury Abteilung unterstützt werden, um den Finanzierungsbedarf zu verfolgen und Investitionen zeitnah und effektiv zu gestalten.

Im Mittelpunkt von Cash & Liquidity Management stehen sowohl die strukturierte Entwicklung als auch die Implementierung strategischer Initiativen des Top-Managements. Das Controlling der Umsetzung hat sich als wesentlicher Erfolgsfaktor erwiesen, der die letztendliche Messung des Erfolgs und die Justierung der Maßnahmen ermöglicht. Diese strukturierte Vorgehensweise hat zum Ziel, die Kapazitäten des Managements zu erweitern.

All dies erfordert Tools um entsprechende zahlungswirksame Finanzierungssalden wie Forderungen und Verbindlichkeiten, Inventar und Investitionen sowie damit verbundene Aktien-und Kreditfinanzierung, zu verfolgen und steuern. Hier können wir durch die Diskussion aktueller Systeme und Verfahren und mit Empfehlungen und Unterstützung bei der Umsetzung von Verbesserungen und die Entwicklung von Instrumenten helfen, um den gesamten Prozess zu überwachen und etwaige Änderungen zu implementieren.

Commercial Due Diligence



Commercial Due Diligence

Die Commercial Due Diligence (CDD) erweitert mit Marktverständnis und relevanten Analysen das Portfolio der M&A-Services. In einer CDD wird das Marktumfeld analysiert, Prämissen für zukünftiges Unternehmenswachstum überprüft und Potentiale sowie Wachstumsmärkte aufgezeigt. Zudem werden notwendige Informationen über Wettbewerber gewonnen, um das Marktumfeld richtig einschätzen zu können.

Die CDD unterstützt, beginnend bei der Planungsphase, entlang des gesamten M&A Lifecycles, der Due Diligence und abschließend bei der Integration.

- In der Planungsphase steht die Unterstützung verkäuferseitiger Mandanten im Mittelpunkt. Diese Phase beinhaltet die Ermittlung, Strukturierung und Aufarbeitung relevanter Daten sowie die Ermittlung der gegenwärtigen Marktposition des Unternehmens.
- In der Due Diligence werden käuferseitige als auch verkäuferseitige Mandanten mit der Validierung der Planung unterstützt.
- Bei der abschließenden Integration rundet der Support bei der Implementierung und Umsetzung des käuferseitigen Mandanten die M&A-Unterstützung ab.

Das strukturierte Vorgehen in der CDD gliedert sich in vier Phasen; die Projektanbahnung, das Sammeln, Aufbereiten und Analysieren von Daten, die Prüfung auf Plausibilität sowie die abschließende Erstellung des Reports und einer Präsentation.

Einleitung

In der Projektanbahnung werden Thematiken und Ziele klar definiert und eine Hypothese erarbeitet. Zusätzlich werden Literatur- und Datenanforderungen geprüft und relevante Experten für spätere Interviews identifiziert.

Datenanalyse

Das Sammeln, Aufbereiten und Analysieren von Daten beinhaltet die strukturierte Prüfung und Durchsicht von Marktstudien und das Berichtswesen des Targets, deren statistische Auswertung sowie die Durchführung erforschender und bestätigender Interviews mit Zulieferern und Kunden sowie Industrieexperten. Außerdem werden Hypothesen erarbeitet, die angewandte Methode diskutiert und entscheidende Feststellungen kommuniziert.

Plausibilitätsbeurteilung

In der Phase der Plausibilisierung findet eine iterative Bewertung in Form einer Präsentation der bisherigen Feststellungen statt. Zusätzlich werden alternative Szenarien erarbeitet und notwendige vertiefende Analysen zu spezifischen Themen und den Interviews durchgeführt.

Reporting

Die Dokumentation der Feststellungen und alternativen Szenarien sowie die Übergabe der erarbeiteten M&A Ergebnisse zur Integration in die FDD sind - neben der finalen Präsentation an die Entscheidungsträger - Inhalte der letzten Phase der CDD.

Operational Due Diligence



Operational Due Diligence

Die Operational Due Diligence (ODD) ist in der heutigen Zeit ein wichtiger Baustein einer ganzheitlichen Betrachtungsweise innerhalb einer Unternehmenstransaktion. Sowohl Unternehmen als auch Private-Equity-Investoren sind verstärkt auf der Suche nach Wertsteigerungspotentialen im Transaktionsprozess, die bspw. durch Verbesserungsmaßnahmen im operativen Leistungsbereich erreicht werden können und hierdurch gleichzeitig die operationellen Risiken mindern.

Das bieten wir:

Unser engagiertes ODD Team setzt sich aus industrieerfahrenen Experten zusammen welche Erfahrungen im Ingenieurwesen als auch in der Betriebswirtschaft vorweisen können. Diese beschäftigen sich intensiv mit den operativen Werttreibern und reduzieren dadurch die Risiken im Transaktionsprozess, des Weiteren identifizieren sie zusätzliche Wertsteigerungspotentiale im Due-Diligence-Prozess.

So können wir Ihnen helfen:

1. Entwicklung eines Verständnisses für die Zusammensetzung und die Beschaffenheit der Kosten sowie die Einsatzfähigkeit des Zielunternehmens
2. Überprüfung und Bewertung von zukünftigen Kostensenkungsplänen, einschließlich Restrukturierungspläne und Bewertung von Synergieeffekten
3. Bewertung operationeller Risiken innerhalb eines Unternehmens, z.B. im Rahmen eines Carve-Outs von der Muttergesellschaft oder im Rahmen eines Kostensenkungsprogrammes
4. Plausibilisierung des Umfangs, der Dauer und der Kosten von Dienstleistungsverträgen (sogenannten „Transition Services Agreements“ oder „TSAs“), die zur Vermeidung von Unterbrechungen der Geschäftstätigkeit nach der Transaktion unerlässlich sind
5. Identifikation potentieller Dis-Synergien bzw. Einmalkosten bei der Ausgliederung des Zielobjektes
6. Herausarbeitung von weiteren Kostensenkungspotentialen und der Unterstützung bei der Entwicklung von Leistungssteigerungsmaßnahmen

Vendor Separation Support and Post Transaction Services



Vendor Separation Support und Post Transaction Services

Das Team für Vendor Separation Support (VSS) und Post Transaction Services (PTS) besteht aus ausgewiesenen Experten im Projektmanagement mit starkem Fokus auf Finanzen

Die Konzentration auf das Kerngeschäft treibt aktuell die Separierung von Unternehmensbereichen an, die für die künftige Entwicklung von Unternehmensgruppen als nicht mehr zentral angesehen werden. Der Einsatz von bewährten Deloitte Toolkits (dazu gehören unter anderem Measure Cards) stellen den transparenten und effizient steuerbaren Separierungsprozess sicher. Gleichzeitig führt dieser Ansatz nahtlos in die Unterstützung der einer Transaktion nachgelagerten Aktivitäten über.

Die Basis für die Integration ist die Definition der Zielstruktur für das fusionierte Unternehmen („Blueprint“). Komponenten die in diese Definition eingebunden werden sind das Leitbild und die Strategie, die angestrebte Tiefe der Integration, die Synergien und Milestones, Risiken und Probleme sowie Aspekte der Prozessteuerung. Wesentlich ist die frühzeitige Vorbereitung der Integration, welche bestenfalls schon deutlich vor dem Closing erfolgen sollte.

PTS bieten Unterstützung auf allen Ebenen der Integration, welche folgende Punkte beinhalten

1.

Die Sicherstellung der unmittelbaren Steuerung des Targets beinhaltet die Identifikation und das Management von kritischen Systemen und Prozessen, sowie die Planung, Sicherstellung und Implementierung eines einheitlichen und transparenten Reportings

2.

Bei der Transaktionsdurchführung werden die Einführung einer zielorientierten Kommunikation sowie die Kaufpreisallokation unterstützt

3.

Die Unterstützung bei der Realisierung der finanziellen Transaktionsziele beinhaltet sowohl die Validierung von Synergien und Umsetzungssteuerung (Measure Cards), als auch eine detaillierte Analyse der Unternehmenskulturen und anschließend die Umsetzung von kulturbezogenen Maßnahmen durch ein umfassendes Change Management

4.

Die organisatorische und technische Umsetzung der Prozessintegration von Funktionen, IT Systemen und anderen Prozessen wird durch klar definierte Meilensteine und Verantwortlichkeiten unterstützt

Ihr Ansprechpartner



Specialist Advisory Services

Ihr Ansprechpartner



Jörg Niemeyer

Partner

Tel. +49 211 8772 3668

Mobil +49 151 5800 0135

Mail jniemeyer@deloitte.de



Deloitte bezieht sich auf Deloitte Touche Tohmatsu Limited, eine „private company limited by guarantee“ (Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach britischem Recht), und/oder ihr Netzwerk von Mitgliedsunternehmen. Jedes dieser Mitgliedsunternehmen ist rechtlich selbstständig und unabhängig. Eine detaillierte Beschreibung der rechtlichen Struktur von Deloitte Touche Tohmatsu Limited und ihrer Mitgliedsunternehmen finden Sie auf www.deloitte.com/de/UeberUns.

Deloitte erbringt Dienstleistungen aus den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Consulting und Corporate Finance für Unternehmen und Institutionen aus allen Wirtschaftszweigen; Rechtsberatung wird in Deutschland von Deloitte Legal erbracht. Mit einem weltweiten Netzwerk von Mitgliedsgesellschaften in mehr als 150 Ländern verbindet Deloitte herausragende Kompetenz mit erstklassigen Leistungen und steht Kunden so bei der Bewältigung ihrer komplexen unternehmerischen Herausforderungen zur Seite. „To be the Standard of Excellence“ – für rund 200.000 Mitarbeiter von Deloitte ist dies gemeinsame Vision und individueller Anspruch zugleich.

Diese Präsentation enthält ausschließlich allgemeine Informationen und weder die Deloitte & Touche GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft noch Deloitte Touche Tohmatsu Limited („DTTL“), noch eines der Mitgliedsunternehmen von DTTL oder eines der Tochterunternehmen der vorgenannten Gesellschaften (insgesamt das „Deloitte Netzwerk“) erbringen mittels dieser Präsentation professionelle Beratungs- oder Dienstleistungen in den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Unternehmensberatung, Finanzen, Investitionen, Recht, Steuern oder in sonstigen Gebieten. Diese Präsentation stellt keinen Ersatz für entsprechende professionelle Beratungs- oder Dienstleistungen dar und sollte auch nicht als Grundlage für Entscheidungen oder Handlung dienen, die Ihre Finanzen oder Ihre geschäftlichen Aktivitäten beeinflussen könnten. Bevor Sie eine Entscheidung treffen oder Handlung vornehmen, die Auswirkungen auf Ihre Finanzen oder Ihre geschäftlichen Aktivitäten haben könnte, sollten Sie einen qualifizierten Berater aufsuchen. Keines der Mitgliedsunternehmen des Deloitte Netzwerks ist verantwortlich für Verluste jedweder Art, die irgendjemand im Vertrauen auf diese Präsentation erlitten hat.