



HEINOLD, SPILLER & PARTNER
UNTERNEHMENSBERATUNG GMBH

Heinold, Spiller & Partner: Mergers & Acquisitions

<http://hspartner.de/jsp292/site/hauptmenue/fallbeispiele/mergers/mergersberatung>

Inhalt

Mergers & Acquisitions (M & A).....	1
Das umfassende Beratungsangebot.....	1
Ein kompetenter Partner.....	1
M & A-Beratungsansatz.....	1
Bewertung im Mittelpunkt.....	2
M & A-Beratungsleistungen.....	2
M & A-Beratungsfelder.....	2

Mergers & Acquisitions (M & A)

Das umfassende Beratungsangebot

Ein kompetenter Partner

Der M & A -Markt hat sich dramatisch verändert: Vor allem die Kaufinteressenten sind vorsichtiger geworden. Konnten in den 90er Jahren selbst für wenig rentable Unternehmen Höchstpreise erzielt werden, so fällt heute auch der Verkauf von renditestarken Unternehmen zunehmend schwerer. Hauptursache ist, dass sich auch große Verlagsgruppen und Konzerne stärker auf Kernkompetenzen besinnen und nur noch erwerben, was auch in das (zumeist verschlankte) Portfolio passt.

Gerade in diesen Zeiten ist es umso wichtiger, im Bereich M & A mit einem branchenerfahrenen Partner zusammenzuarbeiten. Gemäß unserer [M & A-Philosophie](#) verstehen wir uns nicht als reiner Makler, sondern wir befassen uns intensiv mit den strategischen Fragestellungen, die bei jedem Zukauf oder Verkauf eine zentrale Rolle spielen.

M & A-Beratungsansatz

Seit unserer Gründung 1995 beraten wir unsere Kunden im Bereich Mergers & Acquisitions. Wir bieten eine umfassende Beratungsleistung sowohl für Käufer als auch für Verkäufer. Die Projekte können dabei von uns bis hin zur Integration begleitet werden. Wir bieten mehr als die reine Abwicklung: Wir beraten unsere Kunden vor allem in Hinblick auf strategisch sinnvolle Schritte.

Bewertung im Mittelpunkt

Zentral bei allen Mergerprojekten ist die Ermittlung eines für beide Seiten akzeptablen Preises. Dieser Preis muss auf Grundlage eines nachvollziehbaren Unternehmenswertes ermittelt werden. Hierzu haben wir in zahlreichen Projekten umfangreiche Erfahrungen gesammelt. Lesen Sie mehr zu unseren Beratungsleistungen in diesem Bereich [hier](#).

M & A-Beratungsleistungen

Diese Aufzählung nennt Beispiele für unsere Leistungen im M & A-Bereich:

- Strategieberatung als Grundlage einer sinnvollen Vorgehensweise beim Portfolio-Management
- Ermittlung des Wertes des Verkaufsobjektes (Unternehmen, Unternehmensteile, Programmbereiche, einzelne Objekte wie z.B. Zeitschriften oder Buchreihen) für alle Medien (Print, Online)
- Erstellung von professionellen Verkaufsunterlagen
- Ermittlung von Interessenten (Verkäufer / Käufer)
- Organisatorische Abwicklung des Mergers
- Begleitung der Vertragsverhandlungen (soweit es keine steuerlichen oder juristischen Fragen betrifft)
- Integrationsberatung
- Personalberatung

M & A-Beratungsfelder

Die folgende Auflistung nennt Beispiele für Beratungsthemen:

- Portfolio-Analyse
- Marktanalyse
- Verkauf bzw. Zukauf von Unternehmen
- Verkauf bzw. Zukauf von Unternehmensteilen, Programmbereichen, Labels, Marken etc.
- Vermittlung von Kooperationen und Joint-Ventures

Fragen Sie uns, wir erstellen Ihnen gerne ein konkretes Angebot ([E-Mail](#)).