

# ACS WORKSHOPS.

### Gehören Sie zum „mutigen Drittel“?

Zu jenen Unternehmen, die **aus der Krise gestärkt und besser positioniert hervorgehen** werden?

Eine der renommierten großen internationalen Wirtschaftsprüfungsgesellschaften hat weltweit eine Umfrage durchgeführt und herausgefunden, dass etwa ein Drittel aller Unternehmen die Krise als Chance sehen.

Aber: Chancen ergreifen können nur die, die darauf vorbereitet sind.

Und natürlich gilt es, in schwierigen Zeiten **Managementressourcen noch besser zu nutzen** und optimal einzusetzen. Sie lassen sich nämlich am wenigsten multiplizieren.

Um Ihre Strategien erfolgreich umzusetzen, sind vorrangig die **Life Cycle Costs** strategischer Entscheidungen zu optimieren, also:

- die Vorlauf- und Folgekosten von Übernahmen durch
- Effizienzsteigerung in Folge optimal gemanagter Akquisitionsprozesse.

Eine andere Studie untersuchte die Erfolgsvoraussetzungen von Top-Performern, und zwar sowohl in der Wirtschaft als auch in Sport und Kunst.

Die Ergebnisse überraschen nicht wirklich: Jene, die über längere Zeiträume permanent Spitzen-Performer sind, unterscheiden sich von ihren Mitbewerbern durch ihre **überlegene Methodik**. Gute Produkte und gute Dienstleistungen sind in der überwiegenden Mehrheit nicht auf irgendwelche genialen Einfälle zurückzuführen, sondern auf eine **“systemische Konsequenz”** hinsichtlich Formulierung, Ausgestaltung und Markterschließung.

Erlauben Sie uns, **Ihr Sparring-Partner** hinsichtlich strategischer Planung in Ihrem Unternehmen zu sein. Greifen Sie auf **unseren Erfahrungsschatz** von 20 Jahren Unternehmens-Geschichte zurück, in denen hunderte Mannjahre von Erfahrung an strategischer Planung und Entscheidungen gebündelt sind.

Wir bilden uns nicht ein, hinsichtlich Branchen-Wissen klüger als unsere Klienten zu sein. Nur ist es bestimmt kein Zufall, dass gerade die besten und erfolgreichsten Unternehmer immer wieder auf Externe zurückgreifen, um ihre Abläufe noch mehr zu verbessern.

Aus diesem Grund bieten wir Ihrem Unternehmen **Workshops zu 6 ausgesuchten Themen der strategischen Planung** an.

Diese Workshops sind **ausschließlich für jeweils ein einzelnes Unternehmen exklusiv** gedacht und befassen sich mit dem konkreten Umfeld und den Zielen des Klienten.

Ziel ist dabei, die eingespielten Verfahren und Mechanismen im Unternehmen zu den jeweiligen Themen kritisch zu beleuchten und auf mögliche Effizienzverbesserungen zu überprüfen.

Wenn die eine oder andere dieser zentralen strategischen Fragen in Ihrem Hause ein aktuelles Thema ist, **zögern Sie nicht, zu dem für Sie interessantesten Thema detaillierte Informationen anzufordern.**

### IHRE ZUSÄTZLICHE STRATEGISCHE RESSOURCE:

# ACS

Acquisition Services



## Chancen wahrnehmen.

### ACS Build & Buy<sup>®</sup> – Marktanteile risikoarm sichern.

1

Zumindest 80% aller Unternehmen Ihrer Zielbranche sind für Ihre Expansionspläne ungeeignet. Gerade die Unternehmen, die sich zum Verkauf anbieten, sind meistens die am wenigsten geeigneten.

Steigern Sie den Wirkungsgrad Ihrer Ressourcen, indem Sie mit Hilfe der ACS-Systematik Ihre Akquisitionsstrategie präzise definieren und konsequent umsetzen.

Die ACS Morphologische Analyse<sup>®</sup> und die Profilierung des Idealkandidaten entfalten eine disziplinierende Kraft auf allen Entscheidungsebenen und minimieren die Vorlauf- und Folgekosten bei Übernahmen.

Enttarnen Sie mühelos jene Unternehmen, die für Ihre strategischen Absichten ungeeignet sind!

**Ziel** ➤ **Risikoarme Expansion bei Schonung Ihrer Unternehmens- und Managementressourcen**

### The Morning After – Implementierung von Akquisitionen.

2

Die Mehrheit von M&A-Transaktionen scheitert – nachdem der Kaufpreis bezahlt worden ist. Wir haben **noch nie** eine gut geplante Akquisition **scheitern** gesehen!

Erfolgreich ist eine Transaktion ausschließlich dann, wenn das erworbene Objekt so gut in das erwerbende Unternehmen integriert wird, dass es regelmäßig einen über die Transaktionskosten hinausgehenden Mehrwert erwirtschaftet.

Was unterscheidet erfolgreiche Akquisiteure von weniger erfolgreichen Nachahmern?  
Mit welcher Methodik und Systematik agieren erfolgreiche Unternehmenskäufer  
Wie erfolgt Performance Measurement und Integrationskontrolle?

**Ziel** ➤ **Grundlegende Planung der Post Merger Integration**

### Markteintritt – Mutig erobern mit System.

3

Markteintritt „by trial & error“ ist heute weder strategisch, noch wirtschaftlich oder zeitökonomisch leistbar.

Sichern Sie sich Wettbewerbsvorteile durch geographische oder Branchenexpansion mit minimiertem Risiko!

Unsere Partner vor Ort schonen Ihre Ressourcen, unsere Systematik bewahrt Sie vor unangenehmen Überraschungen und zeigt eine erfolgreiche Marktstrategie auf.

**Ziel** ➤ **Systematische Vorgehensweise:  
Potentialanalyse / Szenariotechnik und  
Kosten-Nutzen-Analyse des Markteintritts**

### Marktwert versus Unternehmenswert.

Welchen Wert hat ein Unternehmen im Markt?

Der „Marktwert“, also der tatsächlich erzielbare Preis, differiert häufig ganz wesentlich vom theoretisch untermauerten „Unternehmenswert“.

Lassen Sie sich nicht blenden!

Fast jede Erwartungshaltung lässt sich **mit einer der 34 gängigen Bewertungsmethoden** darstellen.

Wir führen vor, wie diese als Verhandlungswaffen enttarnt und entschärft werden können.

4

**Ziel** ➤ **Einblick in die aktuelle Methodik der Marktwert-Analyse**

### ACS Grooming<sup>®</sup> – Werte im Unternehmen heben.

Schärfen Sie Ihren Blick auf das eigene Unternehmen, um es noch besser aufzustellen!

Nützen Sie Zeiten wie diese, in denen Verkäufe schwierig geworden sind, um sich gut vorzubereiten und das Interesse von Käufern zu erwecken, wenn „das Fenster wieder aufgeht“.

Bei diesem Workshop werden die wichtigsten Schritte definiert, um „ungeschliffene Diamanten“ des Unternehmens und Wege zu deren Veredelung zu finden.

Gemeinsam beleuchten wir Faktoren aus der Praxis: von der **Hebung von Wertschöpfungspotentialen** bis hin zur optimalen Verkaufsvorbereitung.

5

**Ziel** ➤ **Bringen Sie Ihr Unternehmen in den Top-Zustand, in dem es den höchsten Kaufpreis erzielen würde.**

### Vendor Due Diligence – sinnvoll für Verkäufer.

Der Due Diligence-Prozess soll im Ernstfall nicht zur zusätzlichen Waffe der Preisgestaltung durch den Käufer werden!

Vermeiden Sie die schmerzliche Lernkurve direkt beim Verkauf und führen Sie eine Due Diligence durch, die gänzlich in Ihrer Hand liegt. Allfällige negative Faktoren können rechtzeitig bereinigt werden, um nicht erst bei einer Due Diligence durch Dritte entdeckt zu werden.

Bei diesem Workshop beleuchten wir die Möglichkeiten zur Darstellung aller positiven Aspekte und zum Auffinden von negativen Faktoren & Knackpunkten.

6

**Ziel** ➤ **Umfassende strategische Vorbereitung auf einen Verkauf und Vorwegnahme möglicher Eventualitäten des Verkaufsprozesses**

## ORGANISATORISCHE DETAILS der ACS WORKSHOPS.

### Inkludierte Leistungen eines Workshops (jeweils eines der 6 Themen):

- **Unternehmensspezifische Vorbereitung**
- **Halbtages-Workshop mit 3 Einheiten je 1 Stunde**
  - **P – Positionierung / Problemvorstellung**
  - **P – Permutation / Umsetzung**
  - **P – Planung / Grundlagen für die Lösung**
- **Bericht = schriftliche Zusammenfassung**
- **Getränke**

**ORT:** ACS Vienna  
Auf Wunsch anderer Ort möglich – nach Rücksprache

**KOSTEN:** € 790,00 netto zzgl. gesetzl. MWSt.  
Pro individuellem Workshop für ein Unternehmen  
Unabhängig von der Anzahl der Teilnehmer des Unternehmens

*Oberstes Ziel der ACS*

**NICHT IRGENDEINE,  
SONDERN DIE OPTIMALE LÖSUNG –  
FÜR SIE!**

**ACS**



**Acquisition Services**

**ACS Moschner & Co Ges.m.b.H.**  
A-1010 Wien/Vienna • Wiesingerstr. 6/7  
Tel.: +43-1-513 88 50 • Fax: +43-1-513 78 56  
e-mail: [acs@acsvienna.com](mailto:acs@acsvienna.com) • <http://www.acsvienna.com>

