

 WACKER CONSULTING

Beratung für den Mittelstand

Unternehmensdarstellung

Inhaltsverzeichnis

1. Klaus Wacker - zur Person
2. Der Mittelstand ist verschiedenen „Umwelteinflüssen“ ausgesetzt
3. Aufgaben für den Mittelstand
4. Beratungsschwerpunkte
5. Umsetzungserfahrung bei ...
6. 6 Gründe für eine Zusammenarbeit
7. Meine Arbeitsweise
8. Zielgruppe sind Unternehmen ...
9. Kontakt

Klaus Wacker - zur Person

- Jahrgang 1966
- Studium der Wirtschaftswissenschaften zum Dipl. oec. an der Universität Hohenheim
- 1994 - Eintritt in das mittelständische Firmenkundengeschäft der Commerzbank AG – diverse Stationen in Baden - Württemberg
- 2001 – Wechsel als Projektleiter zur BWK GmbH Unternehmensbeteiligungsgesellschaft, Stuttgart
- 2003 – erste nebenberufliche Beiratsmandate in mittelständischen Unternehmen
- 2005 – Gründung von Wacker Consulting

Der Mittelstand ist verschiedenen „Umwelteinflüssen“ ausgesetzt

- **Globalisierungstendenzen** haben die **Wettbewerbsstruktur** im deutschen Mittelstand verschärft – Erarbeitung von „**Navigationsszenarien**“ in die Zukunft ist zwingend erforderlich
- Aktive **Generierung von Wachstumspotentialen** zur Sicherstellung der Unternehmensentwicklung in einem immer zyklischer verlaufenden Umfeld ist die Basis für zukünftigen Erfolg
- **Konsolidierungstendenzen** und **Restrukturierungsprozesse** im Bankenbereich werden auf absehbare Zeit anhalten
 - Weitere Optimierung des Kreditrisikomanagements
 - Risikogerechtere Gestaltung der Konditionen
 - Basel II wird auf Sicht weiter verschärft – „**Basel III**“ ist zu erwarten
- Zu regelnde **Nachfolgesituationen** im Mittelstand setzen eine aktive und rechtzeitige Beschäftigung mit dem Thema voraus

Aufgaben für den Mittelstand

- Kaufmännische **Planungs- und Reportingprozesse** in die Zukunft abbilden
- **Finanzkommunikation** ist unternehmerische Aufgabe
- Sicherstellung von **Finanzierungsspielräumen** durch Erschließung neuer bzw. alternativer **Finanzierungsquellen**, wie z. B. Eigenkapital, Mezzanine, Factoring usw. und Nutzung von **Selbstfinanzierungspotentialen**, z. B. Umlaufvermögen, nicht betriebsnotwendiges Anlagevermögen u. a.
- **Nachfolgestrategie** für geplante und ungeplante Szenarien erarbeiten
- Suche und Aufbau nach geeigneten **Personen** (intern/extern) und **strategischen Käufern/Kooperationspartnern** ohne Zeitdruck
- **Restrukturierungs- und Veränderungsbedarf**, z. B. durch Zu- und Verkäufe von Unternehmensteilen oder Optimierung von Einheiten
- Permanente **Weiterentwicklung des Portfolios** - neue Branchen, weitere Regionen, neue Standbeine, innovative Technologien u. a.

Beratungsschwerpunkte

- **Unternehmensnachfolge** - Unternehmensexposés inklusive Planungsrechnungen und Geschäftsmodellbeschreibungen, Identifizierung von Übernehmern, Finanzierungsstrukturierungen u. a.
- **Unternehmenskauf und –Verkauf**, d. h. Prozessteuerung inklusive Unternehmensbewertungen
- **Kaufmännische Sonderfragen** der Unternehmensführung - Beteiligungsmanagement, Planung und Controlling u. a.
- **Unternehmerberatung** – d. h. durch „aktive“ Wahrnehmung von Beirats- oder Aufsichtsratsmandaten
- **Finanzierungs- und Ratingberatung** – von der Erstellung der notwendigen Planungs- und Reportingunterlagen sowie der Finanzierungsexposés bis hin zu den Verhandlungen mit den relevanten Finanzpartnern
- Beschaffung **alternativer Finanzierungsquellen** bis hin zu **Investorenkapital**

Umsetzungserfahrung bei ...

- Finanzkommunikation - auch in der Krise
- Liquiditätsmanagement
- Strategische Finanzplanung
- Beschaffung alternativer Finanzierungsquellen
- Unternehmenskauf und -Verkauf
- Unternehmensbewertung
- Beteiligung - Controlling
- Restrukturierung
- Wahrnehmung von Beirats- und Aufsichtsratsmandaten
- Rekrutierung von Führungskräften - insbesondere für Geschäftsführungen

6 Gründe für eine Zusammenarbeit

- **Direkte operative Erfahrung** - Erstellung von Business-Plänen und integrierten Unternehmensplanungen, Abwicklung von Transaktionen und deren Finanzierung u. a.
- **Umsetzungsorientiertheit** und **Langfristigkeit** in der Zusammenarbeit – auch in Krisenphasen
- Interdisziplinäres **Netzwerk**
- **Unternehmer - Coach**
- Finanzierungsberatung, Unternehmenskauf und -Verkauf sowie Nachfolgeberatung **aus einer Hand**
- Umfassender **Marktüberblick** der Finanzierungs- und Investorenbranche inklusive Investorenkapital, Factoring u. a.

Meine Arbeitsweise

- operativ
- umsetzungsorientiert
- pragmatisch
- „hands-on“
- langfristig
- nachhaltig
- vertrauensvoll

Zielgruppe sind Unternehmen ... (1)

- ... die eine **Unternehmenstransaktion** - Kauf / Verkauf - beabsichtigen
- ... mit **zu regelnder Nachfolgesituation**
- ... die eine **Unternehmensbewertung** ihres Unternehmens erstellen lassen wollen
- ... die einen **Business Plan** erstellen lassen wollen
- ... mit **nicht ausreichenden Planungsunterlagen und –systemen** und/oder häufigen **Planabweichungen**
- ... mit **Restrukturierungsbedarf** – in komplexen Sondersituationen ist auch die Vermittlung von Sanierungsspezialisten möglich

Zielgruppe sind Unternehmen ... (2)

- ... mit **häufigem / komplexem Finanzierungsbedarf**
- ... mit Neukreditbedarf, die Finanzpartner aber einen „**finanziellen Check**“ wünschen, z. B. Selbstfinanzierungspotentiale, Sensitivitätsanalyse der Cash Flows bei schwankenden Umsatzerlösen u. a.
- ... mit Bedarf für **alternative Finanzierungsquellen**, z. B. Factoring, Working Capital Financing, Eigenkapital, Mezzanine u. a.
- ... mit zu besetzenden **Beirats- bzw. Aufsichtsratspositionen**
- ... die einen Unternehmerberater als „**Coach**“ im Sinne eines Einzelbeirates suchen

Kontakt

Klaus Wacker, Dipl. oec.
Brentanostraße 9
72770 Reutlingen

Tel: 0 71 21 / 1 38 09 42

Fax: 0 71 21 / 1 38 09 46

Mobil: 0160.906 344 74

E-mail: k.wacker@wacker-consulting.net

www.wacker-consulting.net

Lassen Sie uns über Ansatzpunkte für eine
gemeinsame Zusammenarbeit sprechen

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit