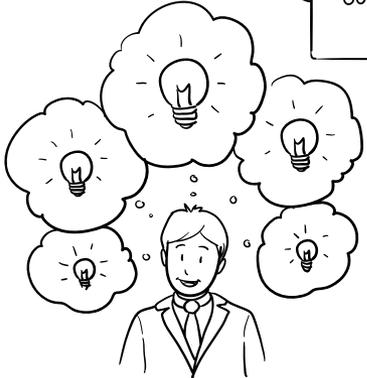




GRÜNDEST du noch oder ÜBERNIMMST du schon?



Panthera GmbH

Die Corporate Finance Beratung
für den österreichischen Mittelstand

... weil Qualität niemals Zufall ist!



PANTHERA
corporate finance



... Spezialfälle im Lebenszyklus eines Unternehmens





- 👑 Seit 10 Jahren geht der Trend Richtung **externe Nachfolger**
- 👑 Nur noch rund **50% der Nachfolger** werden in den kommenden Jahren **innerhalb der Familie** identifiziert werden
- 👑 **Gründe für Nachfolge:**
 - **70%** Pensionierung
 - **30%** gesundheitliche Gründe, Fokus auf unselbständige Tätigkeit,...
- ... **irgendwann MUSS jedes Unternehmen übergeben werden**
- ... **seien Sie ÜBERGABEBEREIT und machen Sie Ihr Unternehmen ÜBERGABEFIT**
- ... **DIE CHANCE für all jene mit Wunsch nach einem eigenen UNTERNEHMEN**



Warum frühzeitig und nicht erst 3 Monate vor Pensionsantritt?

- 👑 Finanzielle Absicherung fristgerecht planen
- 👑 Ausreichend Zeit für Nachfolgersuche – DER/DIE Richtige
- 👑 Auf „alle Fälle“ vorbereitet sein – Nachfolge hat kein Alter...
- 👑 **Genug Zeit haben um ...**

... den RICHTIGEN Zeitpunkt abwarten zu können:

- 👑 **Unternehmenszyklus**
- 👑 „werterhöhende“ Vorbereitungsarbeiten - **Übergabefitness**
- 👑 Aktuelle **Marktlage** (Aktienmarkt, Zinsniveau, Unsicherheiten,...)
- 👑 **Branche** in welcher Ihr Unternehmen tätig ist

Diese 4 Faktoren beeinflussen maßgeblich den Unternehmenswert!



1. Identifikation

- ✓ Analyse d. eigenen Unternehmens
- ✓ Branchenanalyse
- ✓ Akquisitionsstrategie / „Fit“
- ✓ ODER Voraussetzungen Selbständigkeit
- ✓ Long List

2. Evaluierung

- ✓ Kontaktieren d. Long List
- ✓ Wertüberlegungen
- ✓ Unverbindliche Angebote

3. Prüfung

- ✓ Due Diligence Prüfung
- ✓ Akquisitionsfinanzierung / Förderungen
- ✓ BEGINN: Post-Merger Integration

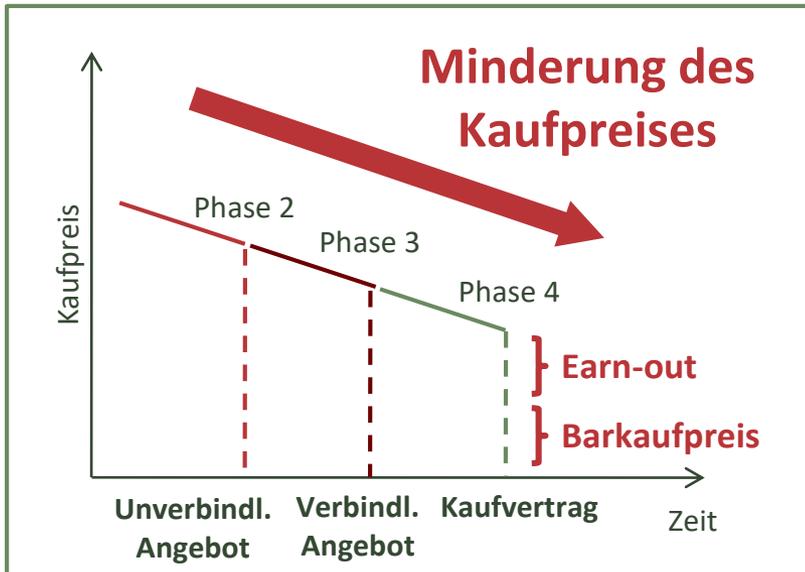
4. Verhandlung

- ✓ Vertragsverhandlungen
- ✓ Vertragsunterzeichnung
- ✓ Kaufabschluss
- ✓ Übergabeprozedere

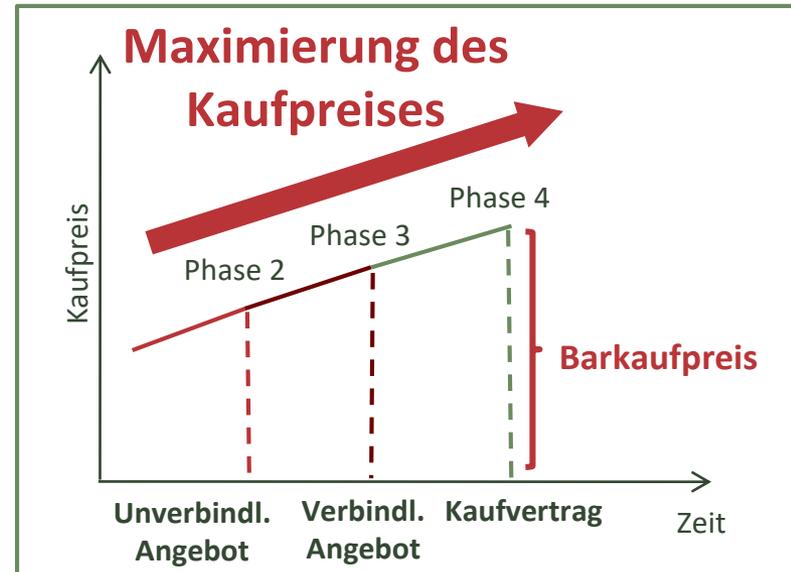
(KAUF)PREISVORSTELLUNGEN - Käufer- / Verkäufersicht



Kaufpreisvorstellung Käufer



Kaufpreisvorstellung Verkäufer



Der finale Kaufpreis entwickelt sich im Laufe des Prozesses – Annäherung zw. Käufer und Verkäufer ist essentiell für den erfolgreichen Transaktionsabschluss!

DIE HÄUFIGSTEN STOLPERSTEINE



- 👑 Ausreichende Planung / **Zeitressourcen** für die Transaktion
- 👑 **Zukunft** (ver)kaufen – nachhaltig hinterlegt mit Vergangenheit („Planung“ einhalten bzw. als Käufer im Auge behalten)
- 👑 Klassisch **mittelständische** Strukturen sind steueroptimal gestaltet
- 👑 Offenheit vs. Diskretion gegenüber **Mitarbeitern**
- 👑 Unrealistische Kaufpreisvorstellungen Verkäufer – „**ideeller Wert**“

Ziehen Sie sich die Schuhe des jeweils anderen an ... der Blick aus einem anderen Winkel ist manchmal entscheidend...



Mag. Doris Nöhrer
Geschäftsführerin
Panthera GmbH
Corporate Finance Beratung

Hauptsitz:
Weihburggasse 4/2/29,
1010 Wien

Zweigniederlassung:
Grabenstraße 231,
8045 Graz

Mobil: +43 664 57 95 775
Mail: dn@panthera.co.at
Web: www.panthera.co.at

Seit Okt. 2015 Geschäftsführende Gesellschafterin bei **Panthera GmbH**,
Corporate Finance Beratung, Wien & Graz

2010 – 2015 Aufbauarbeit im Zusammenhang mit der Financial Advisory Services Abteilung
sowie Leitung des Bereichs Merger & Acquisition bei **BDO Austria GmbH**, Wien

2008 – 2009 Investmentbanking M&A bei **Valartis Europe AG**, Wien & International

2006 – 2007 Merger & Acquisition (M&A) bei **KPMG Alpentreuhand GmbH**, Wien

Studium der Betriebswirtschaftslehre Wirtschaftsuniversität Wien (Fokus: Klein- und Mittelbetriebe, Corporate Finance)

Universitätslektorin & Vortragstätigkeit zu den Themen „Erfolgreiche Unternehmensnachfolge & Übergabefitness“,
„Innovationsdruck des Mittelstandes & Beteiligung an Start-Ups als mögliche Lösung“ und „M&A als Aufsichtsratsstätigkeit“.

Buchautorin – „Die 10 Gebote der erfolgreichen Unternehmensnachfolge“

Berufliche Schwerpunkte:

- 👑 Unternehmensverkauf – Fokus auf Nachfolgethemen (externe Nachfolge), Startup-Exits, Abspaltung Non-Core-Assets
- 👑 Unternehmenskauf – anorganische Wachstumsstrategie (meist für internationale Kunden)
- 👑 Fundraising / Finanzierung – Fokus auf nachhaltige Ideen & Alternativenergie (Beteiligungsoptionen für Mittelstandunternehmen an ausgewählten Start-ups – „Innovationsfindung“)

Projekterfahrung:

- 👑 Über 10 Jahre einschlägige Projekterfahrung bei diversen nationalen und internationalen Unternehmenstransaktionen (Kauf, Verkauf, Organisationsentwicklung, Unternehmensbewertungen, Cross-Border-Due Diligence Projekte) quer über viele Branchen & Größenordnungen – Mitarbeit an rund 100 Deals mit einem Volumen von über EUR 1 Milliarde
- 👑 Unterstützung von Masseverwaltern als M&A-Spezialistin bei den größten österreichischen Insolvenzen aus den letzten Jahren („Distressed M&A“), wie etwa Alpine Bau oder A-Tec Industries
- 👑 Fundraisingprojekte bis in den dreistelligen Euro Millionen Bereich