



# TARGET BUSINESS CONSULTANTS GROUP



# TARGET Gruppe

## Unser Weg

- 1987 Gründung durch Dr. Horst M. Schüpferling in München
- 1990 Verlegung des Firmensitzes nach Hamburg
- 1995 Gründung eines Büros in England
- 2001 Standortverlegung der Zentrale nach Österreich

Schwerpunkt der Beratungsaktivitäten liegt in Europa und Nordamerika



# TARGET Gruppe

## Stärken

- Team mit umfassender Erfahrung im Bereich Mergers & Acquisitions
- Kenntnis der Unternehmensstrategie vieler Großunternehmen sowie der Investitionskriterien Institutioneller Investoren
- Unternehmerische Selbständigkeit der Partner
- Flexible internationale Kooperation im Rahmen einer straffen und effektiven Projektkoordination
- Leistungsfähiges Netzwerk mit ausgezeichneten Kontakten zu Industrie und Finanzwelt
- Seriosität und Diskretion
- Unabhängigkeit von Finanzinstituten
- Kein Konflikt mit eigenen Investitionsinteressen



# Leistungsangebot

## Überblick

- TARGET verfügt über langjährige Erfahrung aus vielen Verhandlungen mit mittelständischen Unternehmen und Vorständen der Industrie in Europa und Nordamerika
- Darüber hinaus unterhält TARGET hervorragende Verbindungen zu Institutionellen Investoren und Private Equity Häusern
- TARGET versteht sich als Berater in den Bereichen:
  - Unternehmenskauf
  - Unternehmensverkauf
  - Private Equity
  - Suche Strategischer Partner
  - Venture Capital
  - Unternehmensbewertung



# Leistungsangebot

## Unternehmens- kauf

- Umsetzung einer Wachstumsstrategie oder Zugang zu bestimmten Technologien erfordert den Kauf geeigneter Unternehmen
- TARGET begleitet den gesamten Verhandlungsprozeß und führt dabei insbesondere folgende Projektschritte durch:
  - Akquisitionsziel definieren und Kriterien festlegen
  - Zielmarkt untersuchen und Informationen über mögliche Target Unternehmen beschaffen
  - Targets auswählen und untersuchen
  - Persönliche Ansprache der Gesellschafter der Zielunternehmen
  - Verhandlungen führen und Hindernisse ausräumen
  - Unterstützung bei der Vertragsgestaltung und Preisfindung



# Leistungsangebot

## Unternehmens- verkauf

- Nachfolgeregelung im Mittelstand oder Konzentration auf das Kerngeschäft führt zur Veräußerung von Unternehmen oder Geschäftsfeldern
- TARGET begleitet den gesamten Verhandlungsprozess und führt dabei insbesondere folgende Projektschritte durch:
  - Verkaufsunterlagen aufbereiten und Stärken herausstellen
  - Unternehmen unter Berücksichtigung der Marktsituation bewerten
  - Zielgruppe mit größtem strategischen Interesse auswählen
  - Verdeckte Ansprache durchführen
  - Unternehmen präsentieren und Verhandlungen anbahnen
  - Verhandlungen führen und Hindernisse ausräumen
  - Unterstützung bei der Vertragsgestaltung und Preisfindung



# Leistungsangebot

## Private Equity

- TARGET führt dazu im Auftrag seiner Mandanten folgende Projektschritte durch:
  - Analyse der Marktposition des Unternehmens und seines Wettbewerbsumfeldes
  - Auswahl geeigneter Investoren
  - Aufbereitung der Unternehmensdarstellung (Offering Memorandum)
  - Ansprache ausführen
  - Unternehmen präsentieren
  - Verhandlungen führen und Hindernisse ausräumen
  - Unterstützung bei der Vertragsgestaltung und Preisfindung



# Leistungsangebot

## Suche Strategischer Partner

- TARGET unterstützt bei der Suche nach Strategischen Partnern
- Strategische Partner können insbesondere im Ausland
  - Vertriebspartner sein oder
  - bei der Entwicklung komplexer Produkte ergänzendes Know-how einbringen oder
  - Entwicklungen mitfinanzieren
- Dies wird in der Regel zu kapitalmäßigen Verflechtungen führen





# Leistungsangebot

## Venture Capital

- Wesentliche Projektschritte:
  - Prüfung der Geschäftsidee
  - Unterstützung bei der Erstellung eines Business Plans
  - Auswahl und Ansprache von potentiellen Institutionellen Investoren
  - Letter of Intent verhandeln
  - Vorbereitung auf Due Diligence treffen
  - Verhandlung und Abschluß



# Leistungsangebot

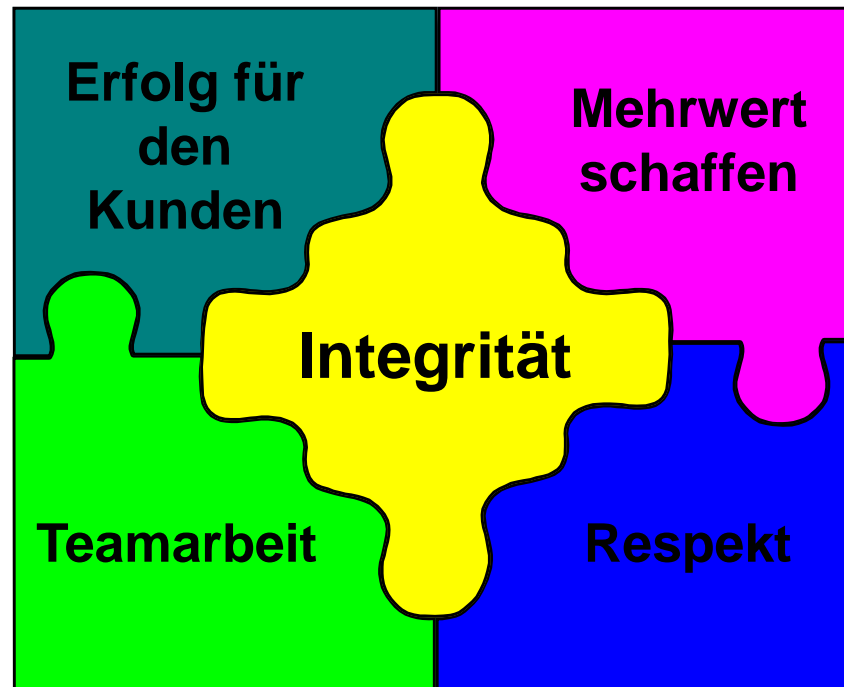
## Unternehmens- Bewertung

- TARGET berät bei der Unternehmensbewertung und ermittelt für den Eigentümer betriebswirtschaftlich fundierte und marktorientierte Kaufpreise
- Für Unternehmenstransaktionen wird international die Berechnung des Unternehmenswertes auf der Basis Diskontierter Freier Cash Flows anerkannt
- In der Praxis wird der Unternehmenswert vereinfacht als Multiple des EBIT (Vielfaches des Ergebnisses vor Zinsen und Steuern) abgeschätzt. Wird davon das Fremdkapital abgezogen, ergibt dies den Kaufpreis
- Wachstumspotential, Wettbewerbssituation und die nachhaltig erzielten Ergebnisse der Vergangenheit haben maßgeblichen Einfluß auf die Höhe des Multiple



# Philosophie

## TARGET's Werte



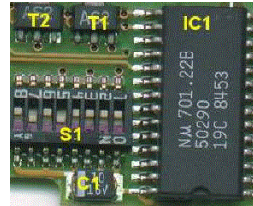
# Erfahrungen in Marktsektoren



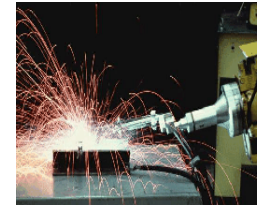
Chemie



Dienstleistung



Elektronik



Fertigungsindustrie



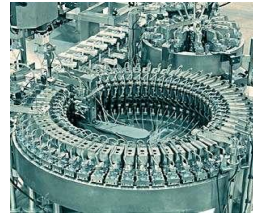
Import/Export



Informationstechnik



Kommunikations-  
technik



Maschinenbau



Meß- und  
Prüftechnik



Private Equity

**TARGET betreibt keine Branchenspezialisierung, verfügt jedoch über umfangreiche Erfahrung in den genannten Marktsektoren**

# Projektbeispiele – Referenzen (1)

## Unternehmens- kauf

- Übernahme einer Division eines Elektronikkonzerns mit mehr als € 35 Mio. Umsatz – wir haben den Käufer bei dieser strategischen Übernahme beraten
- Kauf einer Unternehmensgruppe im Bereich Greiftechnik mit 25 Mio. € Umsatz, weltweit Marktführer in ihrem Segment – wir haben den Investor bei der Übernahme beraten
- Kauf eines IT-Beratungsunternehmens im Energiesektor
- Kauf eines IT-Beratungsunternehmens im Bereich SAP
- Kauf mehrerer Reisebüroketten für einen Tour Operator
- Übernahme eines Importeurs für Chemische Produkte mit 60 Mio. € Umsatz für einen Strategischen Investor
- Übernahme eines Geschenkartikelimporteurs mit ausgezeichneter Rendite für ein Import/Export-Haus



# Projektbeispiele – Referenzen (2)

## Unternehmens- verkauf

- Verkauf eines Elektronikunternehmens in Österreich an einen Institutionellen Investor in Deutschland – wir haben den Eigentümer beim Verkauf beraten und den Investor identifiziert
- Verkauf eines Stahlbau-Unternehmens in Bayern an einen Privatinvestor – wir haben den Inhaber beim Verkauf beraten
- Verkauf eines Importeurs für Rohstoffe (ca. HFI 100 Mio. Umsatz) in den Niederlanden an eine Unternehmensgruppe in Italien – wir haben die Gesellschafter beim Verkauf beraten und den Käufer identifiziert
- Verkauf eines IT-Beratungsunternehmens im Bereich Telekommunikation
- Verkauf eines Hardware-/Software-Entwicklungsunternehmens für eine bahnbrechende VoIP-Produktentwicklung
- Verkauf eines Wireless IP-Service-Providers
- Verkauf eines Dienstleistungsunternehmens (Gebäudereinigung) an einen Strategischen Übernehmer



# Projektbeispiele – Referenzen (3)

## Private Equity

- Stärkung der Eigenkapitalbasis für ein Unternehmen der Maschinenbau-Industrie mit mehr als 100 Mio. € Umsatz – wir beraten das Private Equity Haus bei dieser Transaktion

## Suche Strategischer Partner

- Kooperation eines Commodity Traders in Südamerika mit einem deutsch-amerikanischen Strategischen Partner
- Suche für ein auf Laser- und Optoelektronik spezialisiertes Unternehmen, das einen holographischen Massenspeicher entwickelt
- Suche für ein Unternehmen, das IP-Videoserver und Smart Home Komponenten entwickelt und herstellt

## Venture Capital

- Privatisierung der Förderungsgesellschaft eines Bundeslandes in Deutschland im Bereich Mikroelektronik – wir haben den Investor identifiziert und bei der Transaktion unterstützt
- Beratung eines Start-Up Unternehmens im Bereich holografischer Laser-Meßsysteme



# Kontakt

Dr. Horst M. Schüpferling  
Tostmannstrasse 2A  
4863 Seewalchen am Attersee  
Austria

[h.schupferling@targetpartners.com](mailto:h.schupferling@targetpartners.com)

Tel.: +43 7662 572 04

Fax: +43 820 220 269 596

