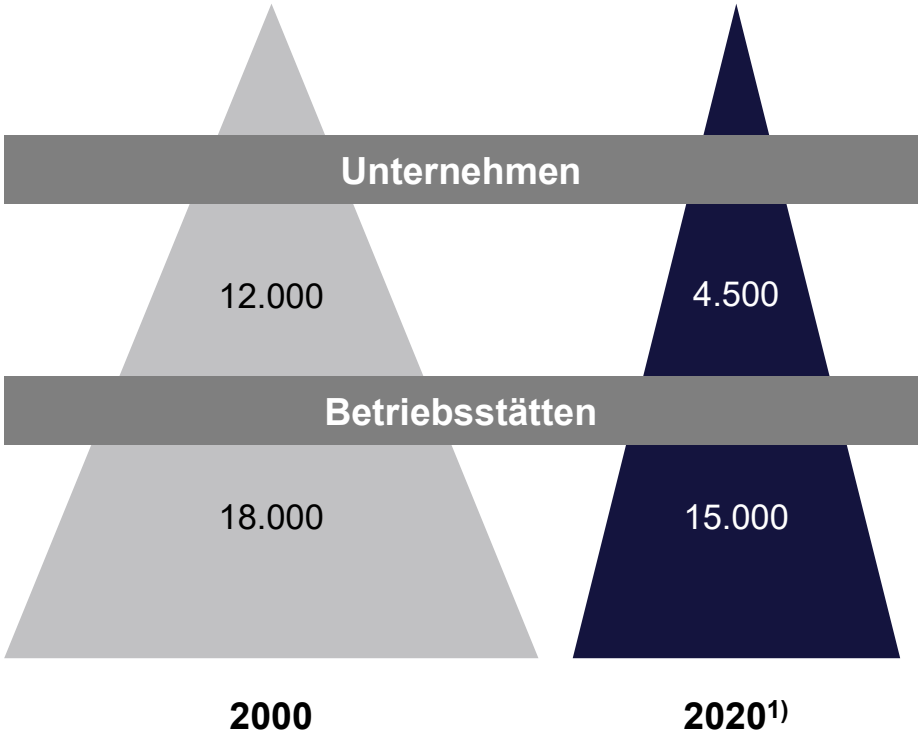
ADMETAM
BUSINESS CONSULTANTS

DIE KONSOLIDIERUNG ZUM EIGENEN ERFOLG NUTZEN

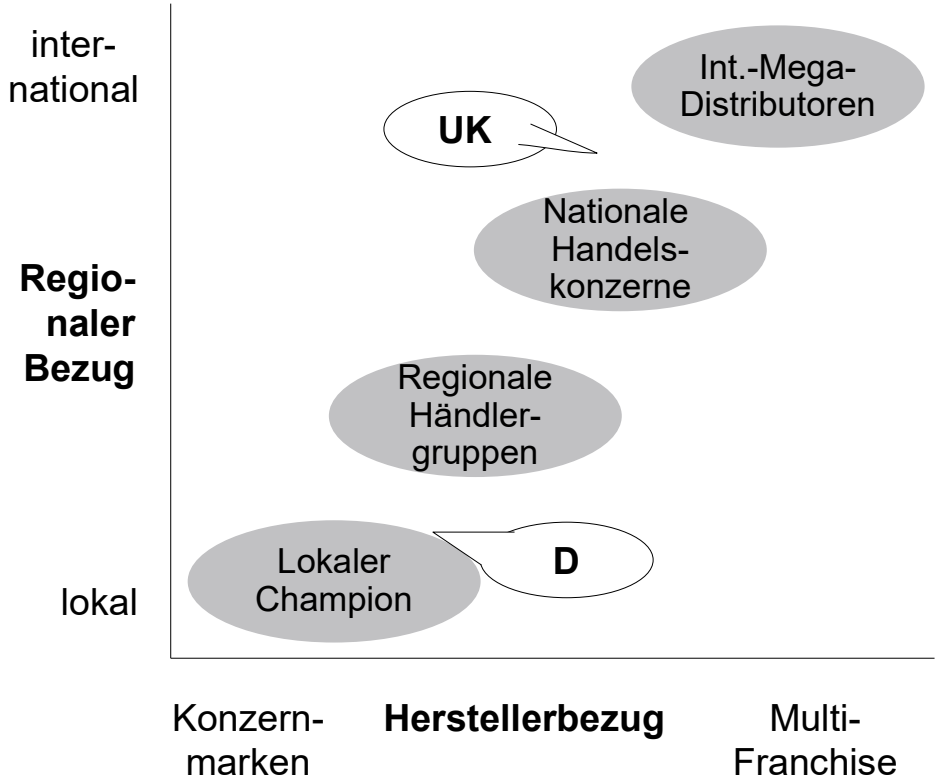
Transaktionen im Automobilhandel

Konsolidierung im Handel wird weiter an Fahrt gewinnen

Weitere Konsolidierung in Deutschland



Neue Unternehmen entstehen



- Struktur des Handelsnetzes wird neu definiert – Konsolidierung bei deutschen Handelsunternehmen
- Internationale Ausrichtung der Handelsunternehmen – Top 100 Händler UK mit Mehrmarkenstruktur

Quelle: Admetam VDA, ZdK, Sewells, Hoppenstedt 1) Prognose

© ADMETAM

Transaktionen als Beschleuniger des Wachstums nutzen

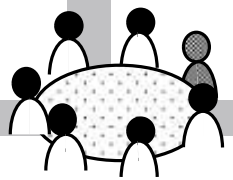
Wachstum als Option einer Unternehmensausrichtung

Wachstum

„Wachstums-motoren“

- Organisch/ aus eigener Kraft
- **Transaktionen**
- Strategische Allianzen/ Kooperationen

Wachstums-strategie	Markt- und Wettbewerbs-analyse	Analyse potentieller Kandidaten	Verhandlungen	Post-Merger-Integration
Ziele, Marken- und Leistungsportfolio sowie Geschäfts-modell festlegen	Attraktive Markt-gebiete/ Standorte identifizieren und bewerten	Klares Bild über Stärken und Schwächen gewinnen	Attraktives Preis-/ Leistungs-Verhältnis erzielen	Nachhaltige Wert-steigerung sicher-stellen



ADMETAM kann den gesamten Prozess unterstützen

Quelle: Admetam

© ADMETAM

Diverse Herausforderungen zur Wertsteigerung richtig managen

M&A-Strategie	Strategic Fit-Analyse	Pre-Merger Assessment	Bewertung	Financial Engineering	Due Diligence	Post Merger Management
Vision Konzern-strategie SGF-Strategien M&A-Strategie Barrieren und Grenzen Financials	Suchfelder Grob-Ranking Synergien: - Kosten - Wachstum - Vertrieb Wertsteige-rung Best Owner	Benchmarking Best Practice Optimierungs-potentiale Bedingungen Umsetzung Operative Risiken Blueprint/ Businessplan	Unternehmens-bewertung Bewertungs-szenarien Premiums Up-/ Downside Potentiale Risiken Info Memo	Akquisitions-finanzierung Bilanz-maßnahmen Steuerliche Optimierung Business-Plan Goodwill	Bilanzrisiken Asset-Qualitäten Altlasten Verträge Werthaltigkeit “Intangibles“ Management-Qualität	Prozess-management Geschäftsfeld-entwicklung Geschäfts-modelle Realisierung Synergien Umsetzungs-Controlling
„Die richtige **Vorstellung entwickeln**“	„Den richtigen **Partner finden**“	„Die richtigen **Schritte planen**“	„Den richtigen **Kaufpreis bestimmen**“	„Die richtige **Finanzierung erarbeiten**“	„Die richtigen **Fragen stellen**“	„Die **Umsetzung vorantreiben**“

„Sieg oder Niederlage“ - entscheidend ist jeder einzelne Schritt

Quelle: Admetam

„Objektive“ Unterstützung über gesamten Prozess einer Akquisition

Ablauf M&A	Inhalte/ Ziele	Potentieller Wertbeitrag
Wachstumsstrategie	Ziele, Marken- und Leistungsportfolio und Geschäftsmodell festlegen	Strategie-Workshops Branchen-Szenario Strategie Detaillierung
Markt- und Wettbewerbsanalyse	Attraktive Marktgebiete/ Standorte identifizieren und bewerten	Marktstrategien (evtl außerh. D) Gezielte Kontaktaufnahme Händler Nutzung Netzwerk
Analyse potentieller Übernahmekandidaten	Klares Bild über Stärken und Schwächen bzw. Chancen und Risiken gewinnen	Akquisitions-Konzept Due Diligence Unternehmensbewertung
Verhandlung/ Kauf	Attraktives Preis-/ Leistungsverhältnis erzielen	Kaufpreisargumentation Financial Engineering (Businessplan) Risikoszenarien
Post-Merger-Integration	Nachhaltige Wertsteigerung sicherstellen	Realisierung Synergien/ Potentiale Anlaufunterstützung/ Interim-Management, Umsetzungs-Controlling

Externe Unterstützung

Beispiele

Quelle: Admetam

ADMETAM-Publikationen

☐ Wir möchten das Thema „Transaktionen im Automobilhandel“ im Rahmen einer Präsentation vertiefen

Wir sind an anderen ADMETAM-Themen interessiert:

☐ Marktorientierte Restrukturierung

☐ Strategische Neuausrichtung

Fax-Antwort an: + 49 (0) 69 95932 5200

Absender:

Firma: _____

Name, Vorname: _____

Funktion: _____

PLZ, Ort: _____

Telefon-Nr.: _____

Fax-Nr.: _____

E-Mail: _____

ADMETAM Business Consultants GmbH

The Squaire 12
Am Flughafen
D - 60549 Frankfurt/ Main

Phone: +49 (0) 69 95932 5028
Fax: +49 (0) 69 95932 5200

Mail: contact@admetam.com

Kontakt

Dr. Armin Müller
Managing Partner
a.mueller@admetam.com

Dr. Manfred Puhlmann
Partner
m.puhlmann@admetam.com

Website: www.admetam.com

© ADMETAM