

# INTEGRIERTE DUE DILIGENCE



**Dr. Wieselhuber & Partner GmbH**  
Unternehmensberatung

# SELBSTVERSTÄNDNIS

**D**r. **Wieselhuber & Partner** ist das erfahrene, kompetente und professionelle Beratungsunternehmen für Familienunternehmen, für Sparten und Tochtergesellschaften von Konzernen unterschiedlicher Branchen. Wir sind spezialisiert auf die unternehmerischen Gestaltungsfelder Strategie, Innovation & New Business, Führung & Organisation, Marketing & Vertrieb, Finanzierung, Operations sowie die nachhaltige Beseitigung von Unternehmenskrisen durch Restrukturierung.

UNABHÄNGIG  
UNTERNEHMERISCH  
STRATEGISCH  
MESSBAR

**Internationalität ist unser Projektalltag.** Wir arbeiten weltweit. Von unseren Standorten aus waren wir in den vergangenen Jahren für unsere Kunden in mehr als 50 Ländern auf fünf Kontinenten unterwegs.

**Als unabhängige Top-Management-Beratung** vertreten wir einzig und allein die Interessen unserer Auftraggeber. Wir wollen nicht überreden, sondern geprägt von Branchenkenntnissen, Methoden-Know-how und langjähriger Praxiserfahrung überzeugen. Und dies jederzeit objektiv und eigenständig.

**Das schafft Mehrwert** an Beratungsleistung. Das setzen wir konkret durch unser unternehmerisches Denken und Handeln, unseren Blick für Detail- und Gesamtlösungen und durch unsere Verbindlichkeit in den Aussagen verantwortungsvoll um. Dr. Wieselhuber & Partner zeichnet sich als profilierter Strategie- und Umsetzungsberater durch hohe Lösungskompetenz und Individualität in der Betreuung aus.

**Unser Anspruch** ist es, Wettbewerbsfähigkeit, Ertragskraft und Unternehmenswert unserer Auftraggeber nachhaltig zu steigern. Diese ausgeprägte Markt- und Gewinnorientierung zählt zu unseren Positionierungsmerkmalen.

# VON DER IDEE ZUM GESCHÄFTSERFOLG

**D**r. Wieselhuber & Partner betreut Unternehmen ganz unterschiedlicher Ausprägung bei verschiedenen Aufgabenstellungen und beherrscht sowohl die spezifischen Anforderungen an die Beratung von Familienunternehmen als auch von Konzernen. Zum Kundenkreis gehören namhafte, führende Familienunternehmen sowie international tätige Konzerne mit deren Sparten und Tochtergesellschaften. Dabei bearbeiten wir die Herausforderungen, vor denen unsere Kunden stehen, stets ganzheitlich aus vier übergeordneten Perspektiven.

## ■ **Strategische Überlegenheit:**

Eine zukunftsorientierte Ausrichtung des Unternehmens verlangt nach einer Konfiguration des Geschäftsmodells, nutzt die Führungsorganisation als Strategieverstärker und Vehikel für Veränderung, sichert strategische Freiheitsgrade durch eine passende Finanzierung ab, fixiert Wachstumsquellen und legt die Geschäftsfelder von morgen fest.

## ■ **Operative Exzellenz:**

Zielsetzung ist die nachhaltige „Entstehung von Profitabilität“ durch Optimierungsmaßnahmen zur Produktivitätssteigerung, Senkung der Kapitalbindung und Verbesserung der Leistungsfähigkeit über alle Wertschöpfungsstufen hinweg.

## ■ **Gestaltende Restrukturierung:**

Zur Bewältigung von Verlustsituationen und Performancedefiziten sind die Ursachen nachhaltig zu beseitigen, Wertvernichter zu eliminieren.

## ■ **Zukunftsmanagement:**

Die explizite Beschäftigung mit der Zukunft, insbesondere auch jenseits des bestehenden Kerngeschäftes, umfasst das klassische Innovationsmanagement, den Aufbau neuer Geschäfte sowie Lizenzmanagement und Akquisition von Venture-Kapital.



## DUE DILIGENCE AUS EINER HAND

Am Anfang eines erfolgreichen Investments steht immer die **korrekte Wertermittlung** des Zielunternehmens. Es müssen sämtliche Wertpotenziale identifiziert werden, um diese nach dem Kauf zu realisieren. Wertrisiken hingegen müssen vor dem Kauf erkannt und eingepreist werden. Nur wenn alle Wertkomponenten korrekt ermittelt wurden, kann ein Unternehmenskauf zu einem Investorserfolg werden!

Mit der integrierten Due Diligence von Dr. Wieselhuber & Partner ist dies **zielsicher und effizient** möglich. Die klassischen Kernbereiche Commercial, Operational, Innovation, Digital und Financial werden durch unsere bewährten Partner in den Bereichen Legal und Tax sinnvoll ergänzt. Nur so erhalten Sie eine integrierte Due Diligence, die Ihnen mit einer **Verzahnung aller Bausteine**, hilft Synergien zu heben.

### TRANSPARENZ VON POTENZIALEN

Die Wertermittlung liegt grundsätzlich im Spannungsfeld der unterschiedlichen Perspektiven des Käufers und Verkäufers. Der Investor als Käufer eines Unternehmens verfolgt das Ziel eines geringeren Kaufpreises, um anschließend Potenziale zu realisieren und hierdurch **nach der Transaktion** den Unternehmenswert zu steigern. Der Verkäufer möchte durch Risikoreduzierung und Hebung aller Potenziale **im Vorfeld** den Preis seines Unternehmens erhöhen.

Wie kommen nun beide Parteien jeweils zu einem Wert, der letztendlich in den Verhandlungen zu einem Preis führt, dem beide Parteien zustimmen können? Auf welchen Themenfeldern müssen Risiken geprüft und Potenziale ermittelt werden? Welche Unternehmensbereiche müssen gründlich untersucht und analysiert werden?

Mit einer integrierten Due Diligence von Dr. Wieselhuber & Partner werden alle Themengebiete eines Zielunternehmens analysiert und die Erkenntnisse auch interdisziplinär bewertet. **Auf diesem Wege ist die integrierte Due Diligence immer mehr als die Summe ihrer Teile.**

# VERZÄHNUNG ALLER BAUSTEINE

**J**e nach analysiertem Teilbereich werden verschiedene Due Diligence-Arten unterschieden.

In der **Commercial Due Diligence** erfolgt die Analyse des Geschäftsmodells und der Unternehmensstrategie. Das Unternehmen wird aus Markt-, Kunden- und Wettbewerbersicht geprüft und dessen Businessplan validiert.

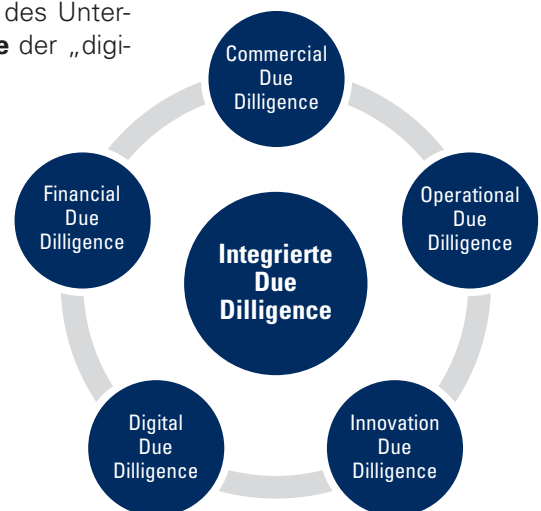
Die **Operational Due Diligence** hat das Ziel, die Wertschöpfungsstrukturen und -prozesse zu bewerten. Die funktionale Leistungsfähigkeit der Teilbereiche wird gemessen und vorhandene Potenziale zur Wertsteigerung werden aufgezeigt.

Ein weiterer Bereich ist die Innovationsfähigkeit des Unternehmens, die in der **Innovation Due Diligence** analysiert wird. In einer umfassenden Analyse von F&E- und Innovationsmanagement werden Chancen und Risiken der zukünftigen Unternehmensentwicklung aufgedeckt.

Aufgrund des großen Einflusses auf die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens wird in einer gesonderten **Digital Due Diligence** der „digitale Reifegrad“ des Unternehmens ermittelt.

In der **Financial Due Diligence** erfolgen die Analyse der normalisierten historischen Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage, die Darstellung des Net Debt und schließlich die Berechnung des Unternehmenswertes.

Über diese Teilbereiche hinaus werden im Dr. Wieselhuber & Partner Netzwerk Sonderthemen, wie eine **IP Due Diligence, Legal Due Diligence** oder **Tax Due Diligence** von langjährigen und etablierten Partnerschaften geleistet.

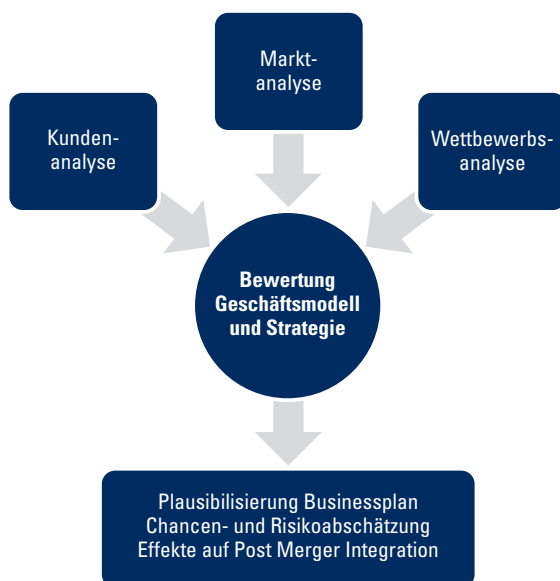


## COMMERCIAL DUE DILIGENCE: BEWERTUNG DES GESCHÄFTSMODELLS

Ausgangspunkt der Commercial Due Diligence ist die Analyse des Unternehmens hinsichtlich der angebotenen Produkte und Dienstleistungen bzw. dem Kundennutzen (USP oder Unique Selling Proposition), der vom Unternehmen adressierten Kunden und der derzeitigen Umsatz- und Deckungsbeitragsstruktur. Zusammen mit der Wertschöpfungs- und Kostenstruktur wird so das derzeitige **Geschäftsmodell** beschrieben und bewertet.

Das **Marktumfeld** wird definiert und hinsichtlich Segmente, Volumen, Wachstum, Eintrittsbarrieren und Trends auf seine Attraktivität hin analysiert. Es werden seine Treiber herausgearbeitet, um ein Verständnis für dessen Marktmechanismen zu schaffen.

Innerhalb des so definierten Marktumfeldes wird die Positionierung und Differenzierung des Unternehmens im Hinblick auf den **Wettbewerb** hinterfragt. Umsatzwachstum und Rentabilität des Zielunternehmens werden mit denen der Wettbewerber verglichen.



Die Kunden werden segmentiert und hinsichtlich ihrer Entwicklung und Profitabilität im Rahmen der **Kundenanalyse** bewertet. Schließlich gilt es noch das Erlösmodell zu hinterfragen, das heißt wie und womit wird heute und in Zukunft Geld verdient?

Vor dem Hintergrund der gewonnenen Erkenntnisse wird die derzeitige **Strategie** des Unternehmens dargestellt und validiert. Ein Abgleich mit der Strategie des Käuferunternehmens identifiziert Chancen und Risiken einer Post Merger Integration.

# OPERATIONAL DUE DILIGENCE: WERTSCHÖPFUNGSSTRUKTUREN

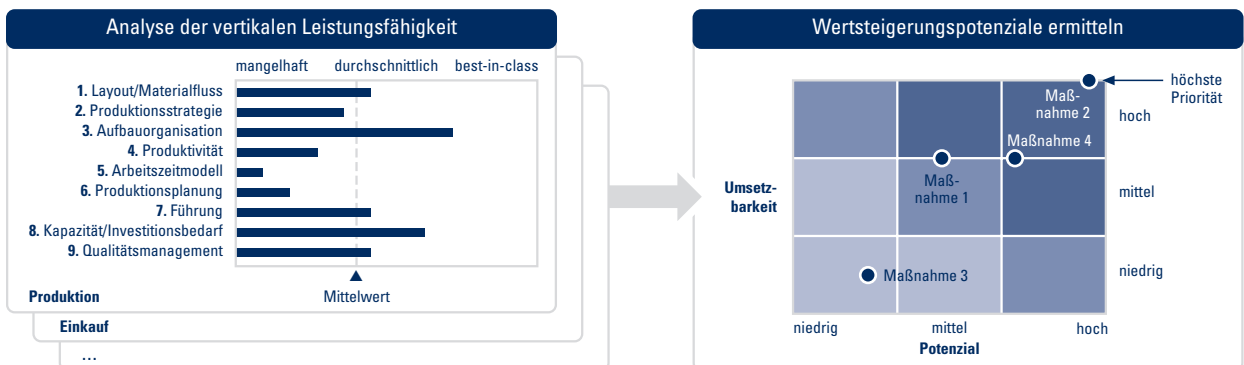
Eine gute Operational Due Diligence zeichnet sich dadurch aus, dass der Wertschöpfungsbereich eines Unternehmens ganzheitlich, auf teilweise völlig unterschiedlicher „Flughöhe“, analysiert und bewertet wird. So müssen neben der strategischen Make-or-Buy-Ausrichtung oder Synergiefragen im globalen Wertschöpfungsnetzwerk auch treffsichere Einschätzungen über die Qualität von Strukturen und Prozessen auf Shop Floor-Ebene abgegeben werden.

Im Rahmen der Operational Due Diligence wird somit zunächst eine Bewertung der **Supply Chain Performance** vorgenommen. Diese setzt bei der Überprüfung des Informations- und Materialflusses an:

TRANSPARENZ  
VOM LIEFERANTEN  
BIS ZUM KUNDEN

- **Informationsfluss:** Reicht die Planungsqualität und end-to-end-Transparenz aus, um die eigenen Ressourcen effizient einsetzen zu können und auch die Netzwerkpartner ausreichend gut zu integrieren?
- **Materialfluss:** Kann das Unternehmen absatzsynchron fertigen? Und ist es trotz geringer Bestände in der Lage, die geforderte Lieferfähigkeit sicherzustellen?

Schließlich muss auch die **funktionale Leistungsfähigkeit** in Einkauf, Produktion, Instandhaltung und Logistik sowie Vertrieb analysiert werden, da diese Bereiche einen maßgeblichen Einfluss auf das Betriebsergebnis und den Liquiditätsbedarf eines Unternehmens haben.



## DIGITAL DUE DILIGENCE: BETRIFFT ALLE UNTERNEHMEN ...

Weltweit versuchen in allen Branchen Unternehmen ihre Geschäftsmodelle digital weiterzuentwickeln. Der wesentliche Treiber ist dabei oft der Kunde, der maßgeschneiderte und individuelle Produkte oder Services verlangt. Digitalisierung wird somit zu einem wichtigen Bestandteil der **Strategieentwicklung**. Aufgrund dieser großen Bedeutung wird der Digitalisierung ein eigener Due Diligence Teil eingeräumt.

Im Rahmen einer Digital Due Diligence ist zunächst zu prüfen, welcher digitale Reifegrad im Zielunternehmen vorhanden ist bzw. wie relevant die Digitalisierung für das Geschäftsmodell überhaupt ist. Nicht außer Acht gelassen werden dürfen dabei die zukünftigen Chancen oder Risiken im Rahmen des digitalen Wandels.

Die systematische Analyse erstreckt sich über vier Digitalisierungsfelder: **Smarte Produkte, smarte Produktion, smarte Kernprozesse und smarte Daten**. Für jede der darunter liegenden Ebenen wird der Reifegrad bestimmt. Dabei werden für sämtliche Unternehmensfunktionen die Potentiale herausgearbeitet. Ziel ist es, Transparenz durch eine digitale Standortbestimmung des Targets zu schaffen.

Auch in diesem Bereich ist ein Abgleich mit der Strategie des Käuferunternehmens zwingend erforderlich, um eine Harmonisierung bei einer Post Merger Integration zu gewährleisten.

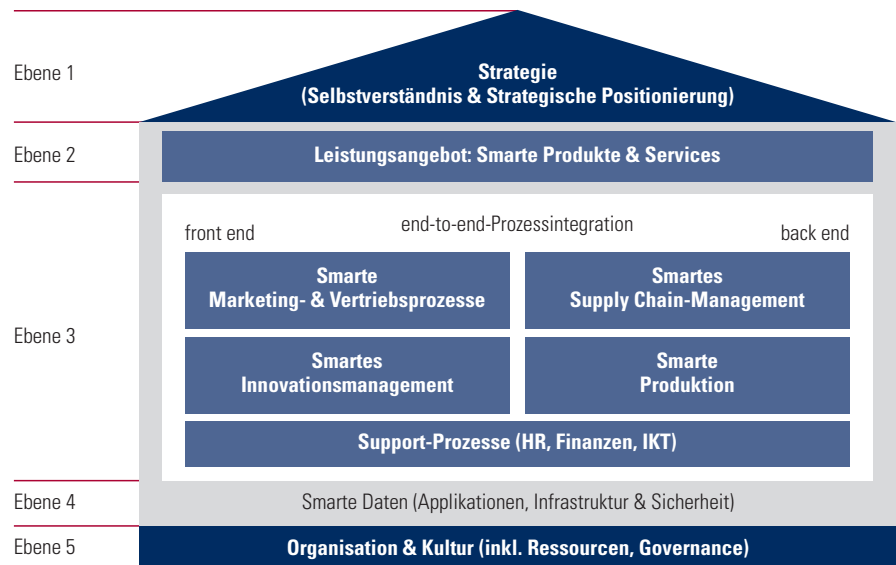




## ... AUF ALLEN EBENEN

**B**esonders wichtig ist die Frage der Digitalen Relevanz in Bezug auf das bestehende Geschäftsmodell und dessen Zukunftsfähigkeit. Auf jeder seiner Ebenen muss der Grad der Einflussnahme durch zukünftige Entwicklungen bewertet werden. Vor allem die zukünftige Welt der smarten Daten liegt hier im Focus, weil sie oftmals die Basis für alle anderen smarten Bereiche bildet. Der Wechsel von einer fragmentierten Datenhaltung auf vergangenheitsbasierten Insellösungen hin zu **unternehmensweit konsistenten Echtzeitdaten** ist eine zwingende Herausforderung.

Genauso wie die **Verzahnung der Kristallisationspunkte der neuen Datenwelt** mit allen Unternehmensbereichen und dessen Umwelt harmonisiert werden muss, ist eine konsequente Abstimmung aller digitaler Erfolgsfaktoren des Geschäftsmodells unabdingbar. Auf der Basis einer entsprechend ausgerichteten Organisation und Unternehmenskultur legen die smarten Daten das Fundament für alle in die end-to-end integrierten Prozessbestandteile, die in das digitale oder digital gestützte Leistungsangebot münden.



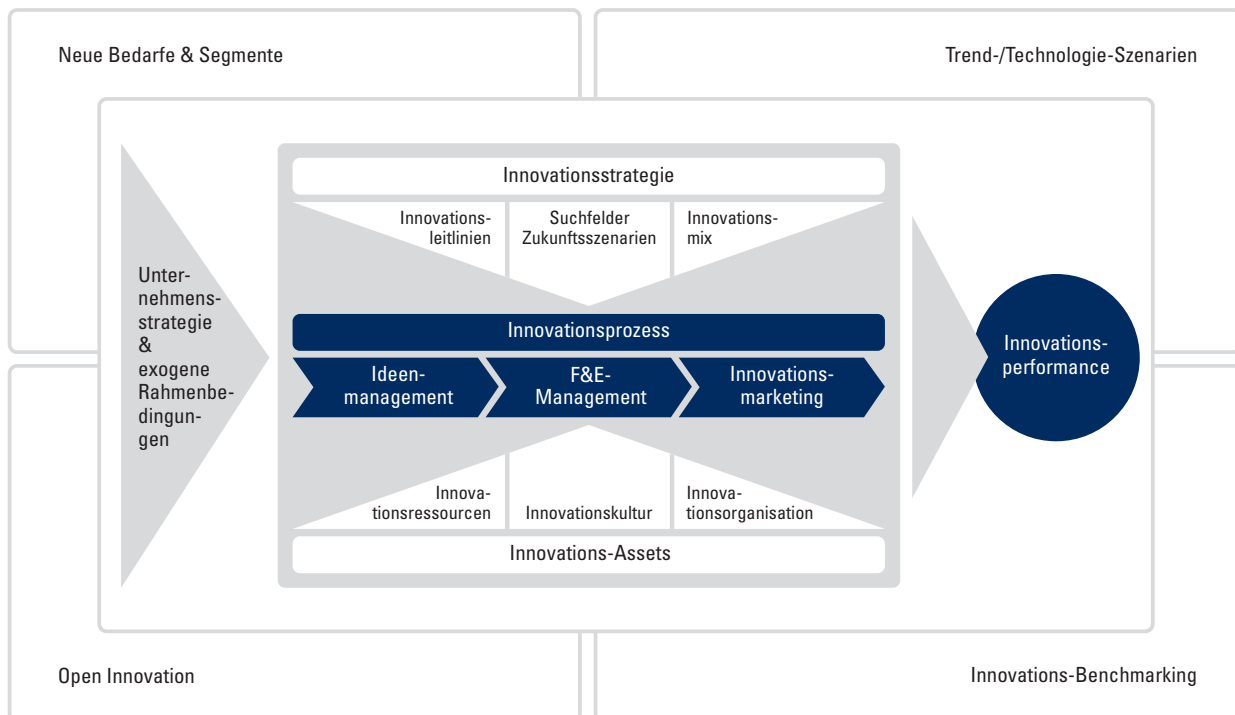
# STRATEGIE

## INNOVATION DUE DILIGENCE: MEHR ALS NEUE PRODUKTE

INNOVATIONEN  
SIND EIN ERFOLGS-  
FAKTOR FÜR DIE  
ZUKUNFTSFÄHIGKEIT

Im Rahmen einer Innovation Due Diligence gilt es die **Zukunftsfähigkeit** des Targets auf den Prüfstand zu stellen. Ein fehlender strategischer Fit bei einer Unternehmensübernahme kann auf dieser Ebene schnell zum Misserfolg führen. Somit gilt es sowohl beim Target als auch im zukünftigen Gesamtkonstrukt die Unternehmens- und Innovationsstrategien zu untersuchen und die jeweiligen Verknüpfungen zu bewerten.

Die Analyse des Innovationsmanagements muss ganzheitlich erfolgen und umfasst daher nicht nur die gesamte **Innovationswertschöpfungskette**, sondern berücksichtigt auch die Verwendung **der Innovations-Assets**. Darüber hinaus müssen exogene **Innovationstreiber** identifiziert und ihre Nutzbarkeit plausibilisiert werden. Insgesamt werden innerhalb der Innovation Due Diligence neun verschiedene Felder analysiert und bewertet. Nur so kann die Innovationskraft systematisch und nachhaltig gesteigert werden.



# FINANCIAL DUE DILIGENCE: VERMÖGEN, FINANZEN UND ERTRAG

**H**istorische Unternehmenszahlen der Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage geben einen ersten Hinweis auf die bisher realisierte Performance des Targetunternehmens. Entscheidend ist es jedoch, in einer **Quality-of-Earnings Analyse** wesentliche Einmaleffekte zu normalisieren, um so zukünftige Planungen plausibilisieren zu können. Neben der **Normalisierung** des EBIT ist ebenfalls die Ableitung eines normalisierten Working Capital und Cashflows Bestandteil der Financial Due Diligence.

Im Rahmen der Finanzierungsstrukturanalyse werden nicht nur die Verbindlichkeiten identifiziert sondern auch die verbindlichkeitsähnlichen Positionen ermittelt. Die so berechnete Summe der Verbindlichkeiten wird mit den vorhandenen nicht betriebsnotwendigen liquiden Mitteln und sonstigen zinstragenden Vermögensgegenständen saldiert. Die sog. **Nettofinanzverbindlichkeiten** (engl. net debt) bilden einen wesentlichen Bestandteil der Berechnung des Eigenkapitalwertes und des Kaufpreises.

Die Datenqualität und die Datenverfügbarkeit ist für die Financial Due Diligence von zentraler Bedeutung. Besonders bei mittelständischen Unternehmen ist das Informationssystem zum Teil nur unzureichend entwickelt. Hier ist es notwendig, Augenmaß in der Due Diligence zu bewahren und über eventuelle Unsicherheiten zielführend zu diskutieren. Verbleibende Restrisiken werden transparent dargestellt und können z. B. durch Gewährleistungen mit finanzieller Hinterlegung (z. B. Escrow Account) abgemildert werden.

Besonders die Arbeiten in der Financial Due Diligence dienen dazu die asynchrone Informationslage zwischen Verkäufer und Kaufinteressenten weitestgehend auszuräumen. Dabei hat sich neben einem Datenraum bzw. Q&A Tools auch der direkte Kontakt zum Target bewährt, da nur so größtmögliche Transparenz geschaffen werden kann.

## NORMALISIERUNG DES EBIT, CASHFLOWS UND WORKING CAPITALS

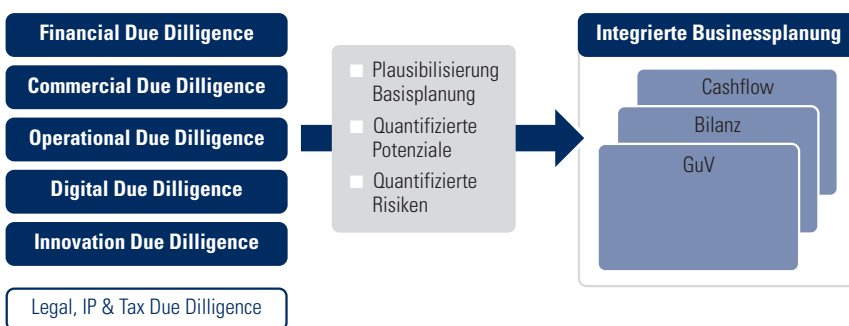
## INTEGRIERTE BUSINESSPLANUNG

Alle Informationen und Erkenntnisse aus den einzelnen Due Dilligence Bereichen fließen schließlich in die Businessplanung ein. Diese **integrierte Ertrags-, Bilanz- und Liquiditätsplanung** steht in ständiger dynamischer Abhängigkeit zu allen anderen Bereichen. Entwickeln sich planungsrelevante Informationen in Commercial, Operations, Innovation, Digital oder Financial, so hat dies direkten Einfluss auf die Ausgestaltung der Planungsrechnungen.

### INTEGRATION DER EINZELNEN DUE DILLIGENCE BEREICHE

Die Erkenntnisse der Commercial Due Dilligence haben z. B. einen großen Einfluss auf die Plausibilitätsprüfung der geplanten Umsätze und Deckungsbeiträge. Das Ergebnis der Operational Due Dilligence beeinflusst die Kosten, das Working Capital und zukünftige Investitionen. Auch die in den einzelnen Teilbereichen ermittelten Potenziale und Risiken finden sich quantifiziert im Businessplan wieder. Einzelne Maßnahmen zur Verwirklichung der Potenziale müssen transparent mit nachvollziehbaren Effekten dargestellt werden, um ein Controlling in der Umsetzungsphase nach Abschluss der Transaktion zu ermöglichen.

Darüber hinaus werden **Sensitivitätsanalysen** und **Szenariorechnungen** für die vorliegende Planung erstellt, die somit einen erweiterten Ergebnisraum mit potenziellen Chancen und Risiken aufzeigen. Diese Planungsrechnungen dienen als Basis zur **Kaufpreisermittlung** und Vertragsgestaltung und als Medium in den Vertragsverhandlungen.



# LEGAL, IP & TAX DUE DILIGENCE IN ENGER ABSTIMMUNG

**W**as für den integrierten und interdisziplinären Ansatz der Planungsrechnung zutrifft ist ebenfalls die Herangehensweise im Projektmanagement bei der Durchführung der integrierten Due Diligence bei Dr. Wieselhuber & Partner. Der Vorteil einer Unternehmensanalyse und Bewertung aus einer Hand liegt im geringen Abstimmungsaufwand zwischen den einzelnen Bereichen, intern oder extern im Netzwerkverbund.

## **Legal Due Diligence**

Die Prüfung von Gesellschaftsverträgen, Eigentumsverhältnissen und sonstigen Verträgen mit Kunden, Personal und Zulieferern sind Teil der Legal Due Diligence. Ziel ist die Identifikation und – wenn möglich – Quantifizierung von rechtlichen Risiken. Aufgedeckte, nicht bilanzierte Risiken werden so z. B. oft in die Nettofinanzverbindlichkeiten aufgenommen und wirken kaufpreismindernd.

## **IP Due Diligence**

Besondere Aufmerksamkeit ist häufig auf die Prüfung gewerblicher Schutzrechte zu legen. Welche Patente, Marken, Designs oder Lizenzen sind rechtsgültig in Kraft und auch durchsetzbar? Die Due Diligence prüft und bewertet dabei das Intellectual Property (IP) des Zielunternehmens.

## **Tax Due Diligence**

Ziel der Tax Due Diligence ist die Identifikation und Quantifizierung steuerlicher Chancen und Risiken sowie das Aufzeigen der geeignetsten steuerrechtlichen Transaktionsstruktur. Wie auch bei der Legal Due Diligence haben im Rahmen der Tax Due Diligence aufgedeckte Risiken, die nicht in ausreichender Höhe bilanziert wurden, Einfluss auf die ermittelten Nettofinanzverbindlichkeiten und somit auf den Kaufpreis des Unternehmens.

INTEGRIERTEN  
DUE DILIGENCE  
AUS EINER HAND

## W&P BIETET EINEN ANSATZ FÜR MITTELSTÄNDISCHE INVESTOREN

### **Individualität**

Die individuelle Zielsetzung wird zusammen mit dem Auftraggeber erarbeitet. Analysen und Berichte werden an den bestehenden Investitionshypothesen ausgerichtet. Die Projektleitung wird durch einen erfahrenen Manager durchgeführt, der Ihnen als direkter Ansprechpartner in jeder Phase der Due Diligence zur Seite steht.

### **Pragmatismus**

Unser Arbeitsstil ist problem- und lösungsorientiert, minimiert so den Koordinationsaufwand und blockiert keine wertvolle Kapazität in den Strukturen des Investors oder im Zielunternehmen.

### **Branchen- und Methodenkompetenz**

W&P bietet langjährige Branchenerfahrungen sowie ein weites Netzwerk an Experten für die jeweiligen Branchen. Nur so können die Geschäftsmodelle der Zielunternehmen schnell durchdrungen und sicher bewertet werden. Ein professioneller Methodeneinsatz ist selbstverständlich. Methoden sind immer „nur“ Mittel zum Zweck – entscheidend ist deren geeignete Anwendung.

SCHNELL,  
STRUKTURIERT,  
SENSIBEL

### **Lösung aus einer Hand**

Der integrierte Due-Diligence-Ansatz von W&P, alle Teilbereiche aus einer Hand anzubieten, verringert die Transaktionskosten erheblich. Die Bereiche IP Due Diligence, Legal Due Diligence und Tax Due Diligence werden hierbei von Kooperationspartnern geleistet, mit denen wir eine geübte Praxis in Abstimmung und Auswertung besitzen.

### **Langjähriger Partner des Mittelstandes**

Der Kundenstamm von W&P ist seit jeher geprägt durch mittelständische Unternehmen aus verschiedensten Branchen. Unsere Manager und Berater kennen deshalb die besonderen Befindlichkeiten inhabergeführter Unternehmen ebenso wie die Grundhaltung ergebnisorientierter Investoren.

# DER UNTERSCHIED IN DER BERATUNG

**Woran lässt sich** der für Ihr Unternehmen, für Ihre Problemstellung oder für Ihre strategische Zukunftsplanung am besten geeignete Berater erkennen? Natürlich an der Kompetenz. Natürlich am Wissen um Branchen und Märkte. Natürlich an Erfolgen.

**Vor allem aber** an seinem Selbstverständnis. Schließlich ist das Beratergeschäft ein vertrauliches und verbindliches Personen- und kein Zaubergeschäft, auch wenn darin selbst ernannte Magier auftreten. Es steht und fällt daher mit der Persönlichkeit des Beraters, mit seinen erlernten und erworbenen Fähigkeiten, mit seinen wachen Sinnen für Situationen und Lösungen, für Menschen und Kulturen.

**Schließlich geht es darum**, für ein Unternehmen oder eine Organisation in ganz unterschiedlichen Situationen und aus ganz unterschiedlichen Gründen hilfreich, kenntnisreich und ideenreich als beratender Partner und Spezialist auf Zeit zu handeln. Es gilt, Probleme ganz individueller Art gemeinsam, seriös und wirkungsvoll zu lösen.

**Hier ist die Fähigkeit gefordert**, komplexe oder gar gegenläufige Entwicklungen intellektuell miteinander zu verknüpfen: basierend auf hohem fachlichen Branchen- und Marktwissen, auf spezifischem Methodenrepertoire, auf einem Mix aus praktischen Sinnen und analytischer Intuition. Das macht den Unterschied in der Beratungsleistung. Das macht das Beratungsunternehmen Dr. Wieselhuber & Partner einzigartig.

**Gefragt sind weder** Zeitgeist noch Zukunftsangst. Deshalb lösen wir Problemstellungen unternehmerisch und das heißt: strategisch und dauerhaft. Auf diese Qualitäten und Qualifikationen kommt es an. Umso mehr, als im zunehmenden Wettbewerb um eine starke Kapitalausstattung und hohe Kapitalverfügbarkeit – als Ergebnis von Globalisierung, Automatisierung und dem Einsatz von moderner Informations- und Kommunikationstechnologie – die richtige Strategie der Werttreiber Nummer eins ist.

Lassen Sie uns Ihren Erfolg gemeinsam gestalten.

STRATEGIE

---

INNOVATION & NEW BUSINESS

---

FÜHRUNG & ORGANISATION

---

MARKETING & VERTRIEB

---

OPERATIONS

---

RESTRUKTURIERUNG & FINANZIERUNG

---



**Dr. Wieselhuber & Partner GmbH**  
Unternehmensberatung

Telefon +49 (0)89 286 23-0 · Telefax +49 (0)89 286 23-290  
info@wieselhuber.de · www.wieselhuber.de