CONSULTING. IMPLEMENTING. Z AS A SERVICE.

BUSINESS EXCELLENCE FÜR PRIVATE EQUITY UNTERNEHMEN

Die Herausforderungen im Private Equity-Geschäft nehmen weiter zu

Die weltweit grossen Liquiditätsreserven, das tiefe Zinsniveau (Negativzinsen) sowie die limitierte Anzahl an «Targets» führen zu stark steigenden Bewertungen der Übernahmekandidaten.

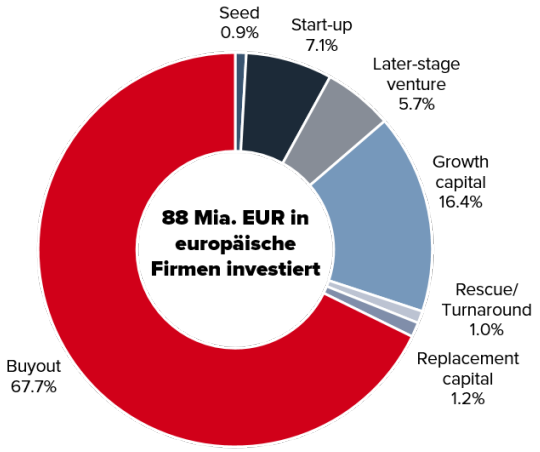
Diese Bewertungen sind teilweise von der finanziellen Unternehmensperformance komplett entkoppelt und durch Angebot und Nachfrage getrieben.
Trotzdem sind die Investitionsvolumen des Private Equity-Sektors nach wie vor substanziell.

Diese Entwicklung macht das Private Equity-Geschäft noch herausfordernder:

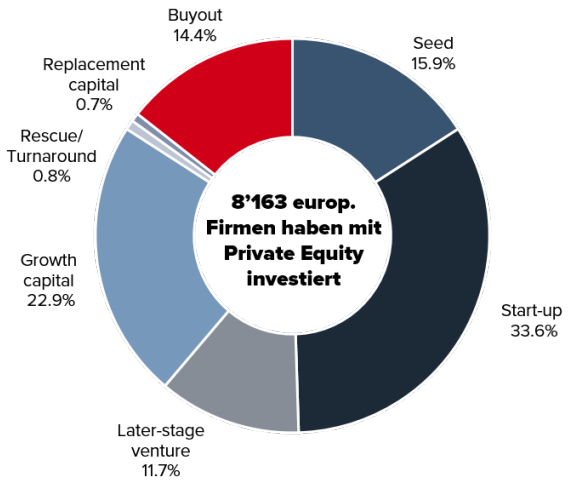
- Zunehmender Wettbewerb bei limitiertem Angebot
- Zunehmende Investitionsrisiken
- Sinkende bzw. stagnierende Renditen

Die Private Equity-Unternehmen sind gefordert, in der Due Diligence-Phase die Unternehmen noch tiefer zu analysieren und nach der Übernahme das profitable Wachstum für den erfolgreichen Exit zu realisieren.

Investitionen nach Betrag im Jahr 2020 in %



Investitionen nach Anz. Unternehmen im Jahr 2020 in %



(Quelle: investeurope.eu)

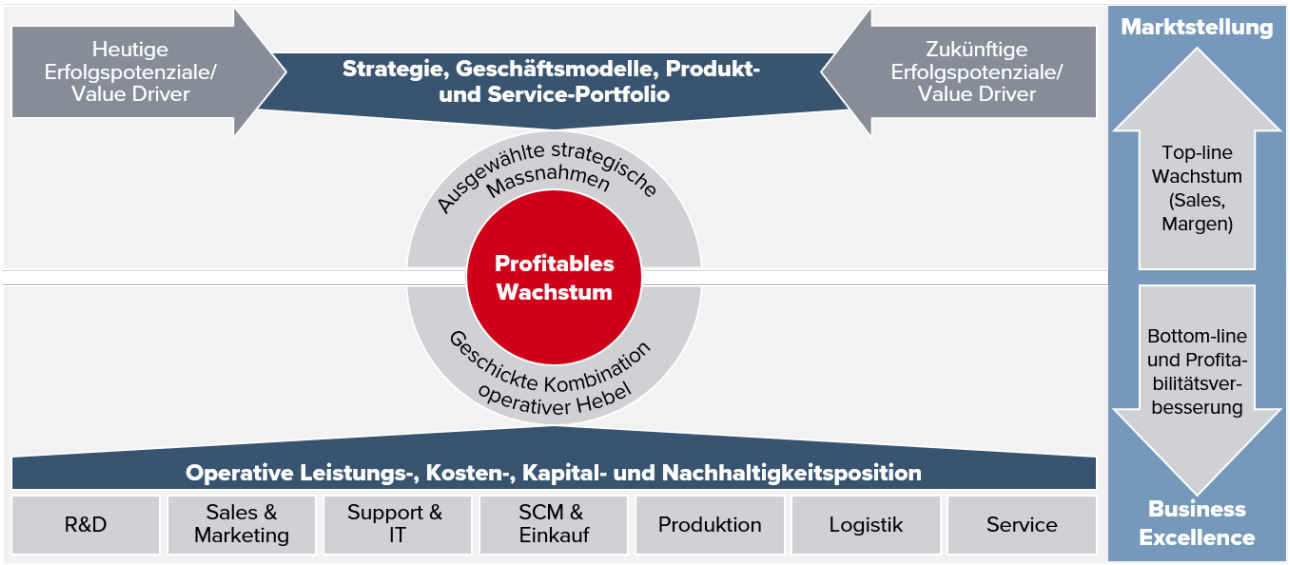
zellweger.com

ZELLWEGER MANAGEMENT CONSULTANTS

CHANCEN MAXIMIEREN, RISIKEN MINIMIEREN

Business Excellence entlang der Private Equity-Phasen garantiert den nachhaltigen Erfolg

In diesem anspruchsvollen Umfeld ist es deshalb erfolgsentscheidend, einerseits die Investitionsrisiken zu minimieren und andererseits die profitable Entwicklung der Portfolio-Unternehmen sicherzustellen. Dadurch wird eine maximale Wertsteigerung der Portfolio-Unternehmen erzielt.



Private Equity-Unternehmen sind gefordert, in jeder Phase ambitionierte Erwartungen und Ziele zu erfüllen

In der Phase «Entry» werden bereits die Weichen für einen erfolgreichen «Exit» gelegt. In der Phase «Value Creation» sind mit minimalen Capex Unternehmensperformance und -wert zu steigern. Zu guter Letzt geht es in der «Exit»-Phase darum, das richtige Timing und den richtigen Käufer zu finden.

Entry (Buy)

- Identifikation von Geschäftschancen und -risiken
- Evaluation von Geschäftspotenzialen in den Bereichen Umsatz, Margen, Kosten, gebundenes/investiertes Kapital
- Robuste Grundlage für die Preisfindung und Business Case-Kalkulation

Value Creation (Build & Improve)

- Verbesserung von Umsatz, Margen, Kosten sowie Kapitalnutzung bei moderaten Investitionen
- Kontinuierliches profitables Wachstum
- Kontinuierliche Steigerung des Unternehmenswertes

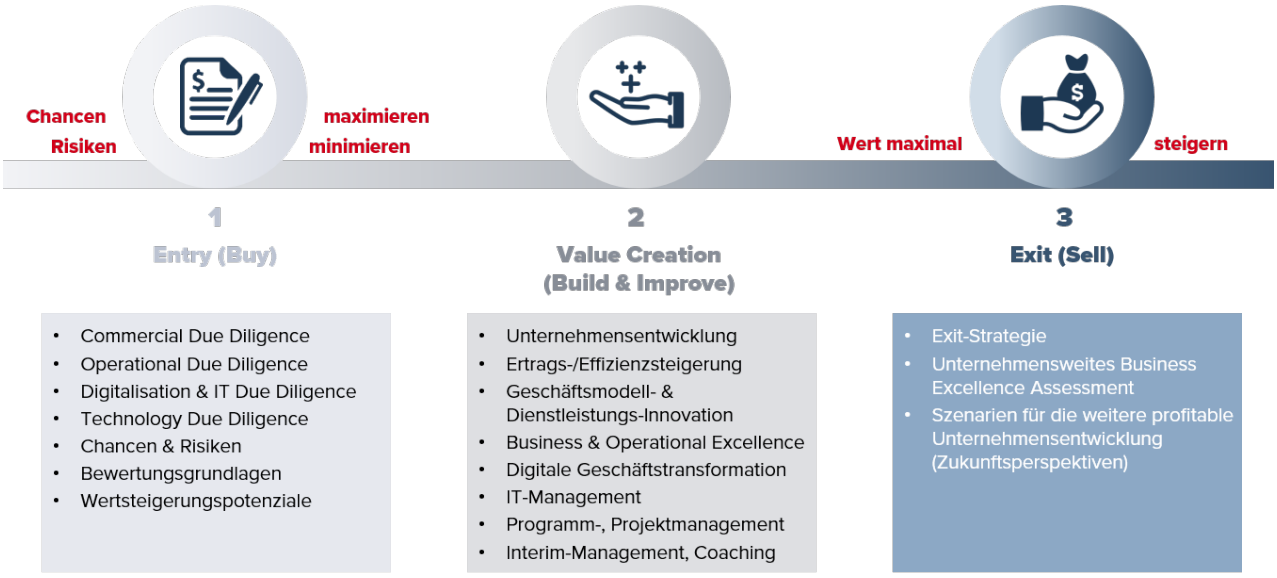
Exit (Sell)

- Rechtzeitiger Verkauf des Unternehmens
- Realisierung maximaler Unternehmenswert

SUBSTANZIELLE WERTSTEIGERUNG ERZIELEN

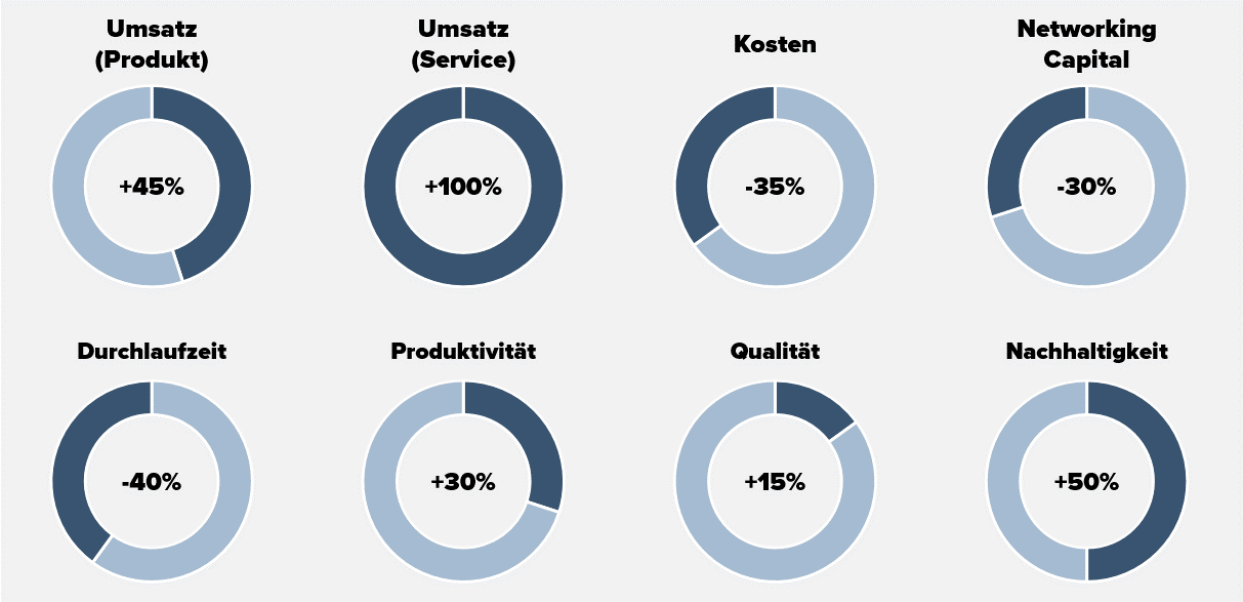
Wir unterstützen Sie vom «Entry» über die «Value Creation» bis hin zum erfolgreichen «Exit»

Mit unseren Erfahrungen in der profitablen Unternehmensentwicklung unterstützen wir Private Equity-Unternehmen beim Erreichen der ambitionierten Ziele in jeder Private Equity-Phase und leisten damit einen nachhaltigen Beitrag an den Unternehmenserfolg.



Gemeinsam realisieren wir substanzielle Potenziale

Mit Ihnen als Private Equity-Unternehmen und Ihren Portfolio-Unternehmen realisieren wir gemeinsam substanzielle Potenziale in den Bereichen Umsatz, Margen, Kosten, investiertes/gebundenes Kapital sowie Nachhaltigkeit. So erzielen wir ein profitables Wachstum und die damit verbundene Wertsteigerung der Portfolio-Unternehmen.



MIT ZELLWEGER MANAGEMENT CONSULTANTS ZU PROFITABLEM WACHSTUM

Zellweger Management Consultants generieren substanzielle Werte

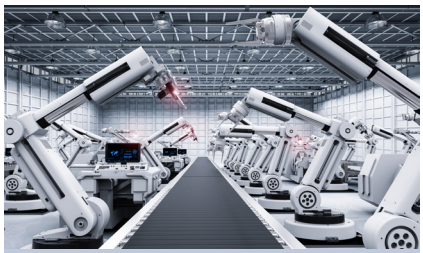
Unser Ziel ist es, dass Sie Ihre Ziele erreichen. Wir führen Ihre Unternehmen zu profitablem Wachstum. Dabei sind wir vom ersten Beratungsgespräch bis zur abgeschlossenen Umsetzung als vertrauensvoller Partner an Ihrer Seite.

Performance

Wir machen Sie stark.
Steigern Sie Effizienz & Leistung.

Growth

Wir kurbeln Ihr Wachstum an.
Erzielen Sie profitables Wachstum.



Innovation

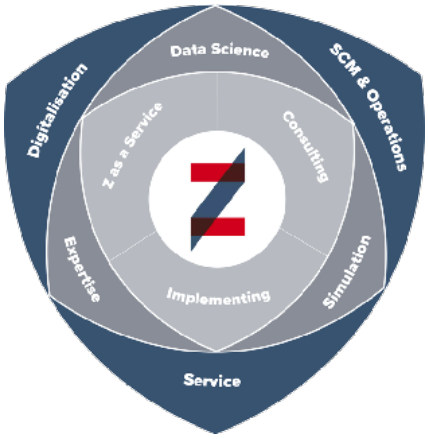
Wir stärken Ihre Innovationsfähigkeit.
Schaffen Sie Raum für Innovationen.

Unsere Schwerpunkte legen wir auf die digitale Geschäftstransformation, das Supply Chain- und Operations-Management sowie die Entwicklung des Service-Geschäftes, immer mit dem Ziel, das Beste für Ihr Unternehmen zu erreichen.

Consulting
Strategien, Best Practice-Konzepte und Lösungen.

Implementing
Umsetzen und Trainieren bis die Ziele erreicht sind.

Z as a Service
Dauerhafte Übernahme von spezifischen Aufgaben.



Digitalisation
- Digital Business
- Digital Value Chain & Processes
- Data Analytics & Digital Technology
- IT Management

SCM & Operations
- Planning
- Procurement
- Production
- Logistics

Service
- Service Innovation
- Service Sales
- Service Execution

Internationale Kunden vertrauen seit über 20 Jahren auf uns

Internationale mittelständische Unternehmen kooperieren mit uns als Partner für die nachhaltige profitable Unternehmensentwicklung. Zu unseren Kunden zählen insbesondere auch Private Equity-Unternehmen und Ihre Portfolio-Unternehmen.

Industrie
- Stückfertigung
- Prozessfertigung
- Dienstleister & Handel

FMCG
- Hersteller
- Einzel- & Grosshandel
- Logistik & Transport

Private Equity
- Private Equity
- Geschäftsbanken
- Investoren & Family Offices

Zellweger Management Consultants AG
8808 Pfäffikon SZ, Schweiz
T +41 (0)55 420 33 85

Zellweger Management Consultants GmbH
80539 München, Deutschland
T +49 (0)89 206 021 367

ZELLWEGER MANAGEMENT CONSULTANTS