Value Acceleration Check-up

von Dr. Rudolf Pritzl und Dr. Peter M. Ruppert

LONG TERM PARTNERS

Value Acceleration Check-up

PE-Manager investieren verstärkt in **Value Acceleration** bestehender Beteiligungen, da die **Hebelwirkungen** aus strategischen und operativen Wertsteigerungsinitiativen enorm sind: **EBITDA-Steigerungen durch Topline-Wachstum und Effizienzverbesserungen** wirken **direkt auf den Verkaufswert des Unternehmens.**

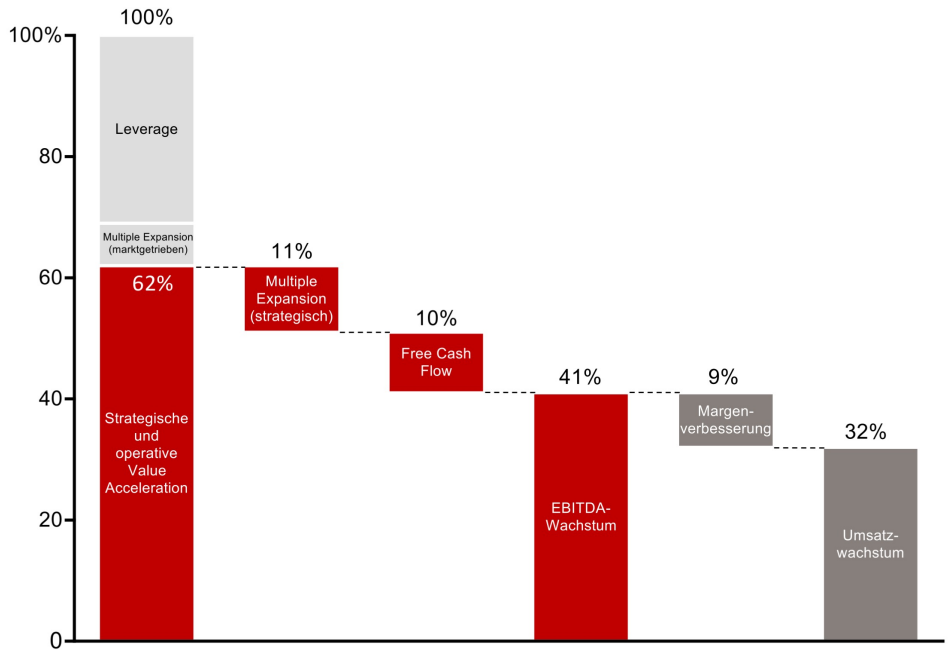
Der **wichtigste Werttreiber** für eine **PE-Outperformance** ist die **strategische und operative Value Acceleration (62%).**

Klarheit zu besitzen, welche strategischen und operativen **Wertsteigerungspotenziale** ein Beteiligungsunternehmen bietet, ist der **entscheidende Erfolgsfaktor.**

Es geht darum, **beeinflussbare Werthebel zu identifizieren** und konsequent anzugehen.

Mit unserer **LTP-METHODIK** lassen sich diese **schnell und zuverlässig identifizieren** und konkrete Initiativen daraus ableiten.

Value Acceleration Drivers (in %)



Quelle: CEFS TU München und CD (701 Exits 1990-2013)

Klarheit über die strategische Ausrichtung führt zu profitablem Umsatzwachstum und zu strategischer Multiple Expansion (11%).

Der größte Hebel - deutlich stärker als Kostensenkungsmassnahmen - ist **Topline-Wachstum (32%).**

Erfolgreiche PE-Exits der letzten Jahre **zeigen im Durchschnitt ein jährliches EBITDA-Wachstum von mindestens 10%.**

Die **LTP-METHODIK** führt auf Basis eines erfahrungsbasierten **Scoring-Modells** zu einer **objektiven Einschätzung**: die Leadership-, Management-, Performance- und Change-Scores zeigen klare Prioritäten und bieten die Grundlage für relevante Optimierungen.

Die 12 Analysefelder der **LTP-METHODIK** werden unternehmensspezifisch angewandt und schaffen im Ergebnis **Klarheit über die Ausgangssituation (Point of Departure)**.

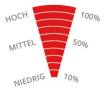
Copyright 2017 Long Term Partners. All rights reserved

Durch die systematische Diagnostik werden Ansatzpunkte der einzelnen Dimensionen mit **Zielwerten (Point of Arrival)** und **konkreten Wertsteigerungsinitiativen (Action Plan)** herausgearbeitet.

In dem dargestellten Kundenbeispiel kann der **Gesamt-Score** von **43%** auf **76%** gesteigert werden.

Vorhandenes Zahlen- und Datenmaterial sowie bestehende Kundenumfragen, Markt- und Wettbewerberinformationen werden pragmatisch ausgewertet. Ergänzend werden selektive Analysen und Auswertungen veranlasst. Neben **internen Gesprächen** mit ausgewählten Mitarbeitern werden **selektiv externe Interviews mit Kunden und Experten** geführt.

	Point of Departure	Point of Arrival
Leadership Score	37%	87%
Management Score	47%	83%
Performance Score	43%	80%
Change Score	43%	53%
Gesamt Score	43%	76%



Konkrete Wertsteigerungsinitiativen (Action Plan) wie eine Optimierung der Vertriebsprozesse und -systeme, eine kanalspezifische Kundensegmentierung oder eine gezielte Produktentwicklung (Design-to-Cost) und Sortimentspolitik werden innerhalb von **drei Jahren zu einer Steigerung des EBITDA von 4% auf 10%** bei einem jährlichen Umsatzwachstum von 11% führen!

Ergebnisse des Value Acceleration Check-ups sind **klare Prioritäten** für die **strategische und operative Ausrichtung**, die zu einer **Steigerung der EBITDA-Marge** durch **gezieltes Topline-Wachstum** und **Effizienzverbesserungen** führen.

Um eine **systematische Bestandsaufnahme** zu gewährleisten, werden zu **Beginn des Check-ups** die **zentralen Fragestellungen je Analysefeld** definiert.

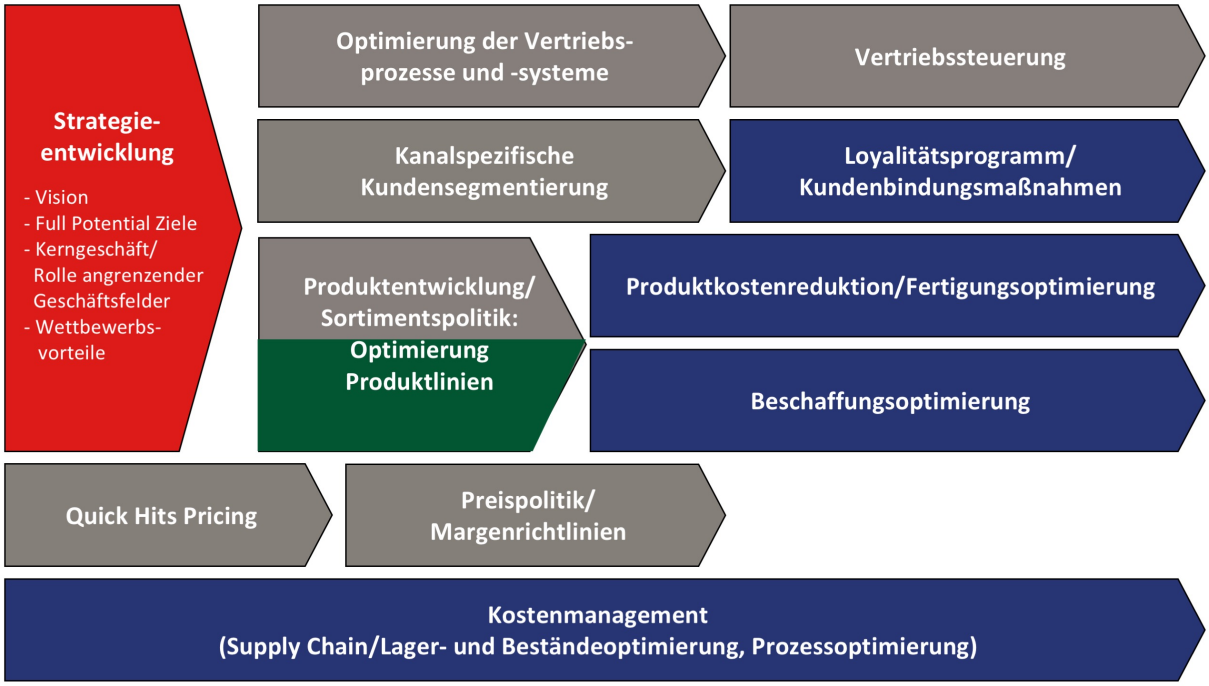
Anstatt aufwändige Analysepräsentationen zu erarbeiten, unterstützen wir unabhängig und konstruktiv und reduzieren komplexe Inhalte auf das Wesentliche. Wir arbeiten eng mit der **internen Check-up-Arbeitsgruppe** und verzichten auf den Einsatz großer Berater-Teams. Insbesondere gewährleisten wir, dass die **Ownership** und **Umsetzungsverantwortung** der **Wertsteigerungsinitiativen** bei den **involvierten Führungskräften** liegt.

Die Ergebnisse eines Check-ups übertreffen die Beratungskosten um ein Vielfaches, da ihre Wirkung auf den EBITDA und damit auf den Verkaufswert der Beteiligungen entsprechend groß ist.

Gerne stehen wir für ein persönliches Gespräch zur Verfügung, um den Value Acceleration Check-up im Detail vorzustellen.

Copyright 2017 Long Term Partners. All rights reserved

Action Plan Value Acceleration Check-up



LONG TERM PARTNERS

Wir schaffen Klarheit – strategisch und operativ

Wir lösen Komplexität auf und bestimmen das Wesentliche

Unsere Ergebnisse sind Wegweiser für das weitere Vorgehen

Wir geben unseren Mandanten genau die Unterstützung, die sie benötigen

Wir pflegen offene Worte in der Zusammenarbeit

Wir setzen auf eine Long Term Partnerschaft.

LONG TERM PARTNERS Deutschland
Südliche Münchner Straße 2, D-82031 Grünwald
T +49 89 6424 8380 F +49 89 6424 8381
E info@longtermpartners.de

LONG TERM PARTNERS Italien
Via Borgonuovo, 14/16, I-20121 Milano
T +39 02 7773 3105 F +39 02 7773 3100
E info@longtermpartners.it

Copyright 2017 Long Term Partners. All rights reserved