



FINNOVAL

FINANCE.INNOVATION.VALUE

INDIVIDUELLE LÖSUNGEN - NACHHALTIGER ERFOLG

FINNOVAL

Wir begleiten Unternehmen durch zentrale unternehmerische Prozesse. Diese sind für uns keine abstrakten Schlagworte, sondern konkrete Chancen, unternehmerische Zukunft aktiv zu gestalten und nachhaltig Wert zu schaffen.

01 FINANCE

- 01 Controlling
- 02 Fördermittel
- 03 Eigenkapitalfinanzierung
- 04 Fremdkapitalfinanzierung
- 05 Finanzplanung

02 INNOVATION

- 01 Unternehmens- und Potenzialanalyse
- 02 Marktanalyse
- 03 Geschäftsmodellentwicklung
- 04 Integrationsmanagement und Changemanagement

03 VALUE

- 01 Patent- und Technologiebewertung
- 02 Unternehmensbewertung
- 03 Identifikation potenzieller Käufer und Kaufobjekte
- 04 Due Diligence und Transaktionsprüfung
- 05 Strategische Verhandlungen

Leistungen

ÜBERBLICK

KMU - DER GRUNDSTEIN UNSERER WIRTSCHAFT

Der Mittelstand ist das Rückgrat unserer Wirtschaft – innovativ, agil und voller unternehmerischem Mut. Auch wir bei FINNOVAL sind im Mittelstand verwurzelt und kennen die täglichen Herausforderungen von KMU. Gemeinsam wollen wir mit Expertise, Engagement und Überzeugung nachhaltigen Erfolg gestalten.

STARTUPS - EINE VISION IN DEN STARTLÖCHERN

A photograph of a rocket launch. The rocket is ascending vertically, leaving a bright, glowing trail of fire and a massive, billowing cloud of white smoke and steam. In the background, a tall, slender water tower with a spherical tank at the top is visible. The scene is set against a clear blue sky with some light clouds. The foreground shows a body of water reflecting the light from the rocket's exhaust.

Startups stehen für Innovation, Wandel und frische Ideen. Oft basieren sie auf wissenschaftlich-technologischen Ansätzen mit dem Ziel, Märkte zu verändern. Sie bringen neue Dynamik, schaffen Arbeitsplätze und treiben Wachstum voran. Viele Länder fördern gezielt Startups, weil sie wissen: Unternehmerische Exzellenz ist ein Schlüssel für wirtschaftlichen Fortschritt.

01 FINANCE

CASH IS KING.



WEGWEISENDE FINANZSTRATEGIEN, DIE AUF
SPEZIFISCHE BEDÜRFNISSE ABGESTIMMT SIND UND
LANGFRISTIGES WACHSTUM FÖRDERN

- CONTROLLING
- FÖRDERMITTEL
- EIGENKAPITALFINANZIERUNG
- FREMDKAPITALFINANZIERUNG
- FINANZPLANUNG


CONTROLLING

A top-down view of a desk with various office supplies. On the left is a small white pot with a green succulent. Next to it is a pair of black-rimmed glasses resting on a white spiral-bound notebook. A silver ballpoint pen lies horizontally across the center. To the right is a large black scientific calculator with a red 'ON/C' button and a display screen. In the bottom right corner, a portion of a black mobile phone is visible.

**Contoller kenne ich
nur aus Videogames.**

- Finanzplanung und Finanzanalyse
- Abweichungsanalysen
- Finanzberichtswesen
- Unterstützung bei Finanzierungsrunden und Investor Relations
- Budgetierung und Forecasting
- Kosten- und Leistungsrechnung
- Liquiditätsplanung
- KPI-Überwachung und -Berichterstattung

FÜR IHRE INNOVATIONEN UND WACHSTUM

A tall, white lighthouse with a black lantern room sits on a grassy cliff overlooking the ocean. The sky is overcast and grey. The overall scene is misty and serene.

Unser externer Controlling-Service unterstützt Ihr Unternehmen bei der finanziellen Planung, Analyse und Steuerung, um nachhaltiges Wachstum zu fördern. Speziell entwickelt für innovative Start-ups und den inhabergeführten Mittelstand.

IHRE VORTEILE AUF EINEN BLICK



- **ZEITERSPARNIS**
- **EFFIZIENTE PROZESSE**
- **FUNDIERTE ENTSCHEIDUNGEN FÜR WIRTSCHAFTLICHEN ERFOLG UND INVESTITIONSVORHABENS**
- **TRANSPARENZ FÜR KAPITALGEBER**
- **INDIVIDUELLE LÖSUNGEN**

SCHRITT FÜR SCHRITT ZUM ERFOLG



Erstgespräch
und Bedarfsanalyse

Entwicklung einer
Finanzplanung für
die zukünftige
Unternehmens-
ausrichtung

Entwicklung eines
Controlling-
Konzepts

Implementierung des
Tools und laufende
Betreuung

Überprüfung,
Anpassung und
Handlungs-
empfehlungen

Controlling

UNSER LEISTUNGSUMFANG



- ERSTELLUNG UND ANALYSE VON FINANZPLANUNGEN
- DURCHFÜHRUNG VON ABWEICHUNGS- UND SOLL-IST-VERGLEICHEN
- AUFBAU UND OPTIMIERUNG DES FINANZBERICHTSWESENS
- UNTERSTÜTZUNG BEI BUDGETIERUNG UND FORECASTING
- EINRICHTUNG UND ÜBERWACHUNG VON KPI-SYSTEMEN
- LIQUIDITÄTSPLANUNG UND CASHFLOW-MANAGEMENT


FÖRDERMITTEL



**Hilfe annehmen, wo
sie angeboten wird.**

- Fördermittel-Erst-Check
- Identifikation geeigneter Fördermittel
- Beantragung von Fördermitteln
- Kommunikation mit Fördermittelstellen
- Abwicklung und Controlling der Fördervorhaben

FÜR IHRE INNOVATIONEN UND WACHSTUM



Wir helfen Unternehmen, passende öffentliche Fördermittel zu finden und erfolgreich zu beantragen – von der Analyse bis zur Auszahlung. Unsere Expertise richtet sich speziell an innovative Start-ups und den Mittelstand.

IHRE VORTEILE AUF EINEN BLICK



- **FINANZIELLE ENTLASTUNG DURCH FÖRDERMITTEL**
- **ZEIT- UND RESSOURCENEINSPARUNG DURCH PROFESSIONELLE UNTERSTÜTZUNG**
- **HÖHERE ERFOLGSCHANCEN BEI DER ANTRAGSSTELLUNG**
- **LANGFRISTIGE PROJEKTFÖRDERUNG UND WACHSTUM**

SCHRITT FÜR SCHRITT ZUM ERFOLG



Erstgespräch
und Bedarfsanalyse

Recherche
passender
Programme

Beratung zu
Förderbedingungen

Erstellung und
Einreichung des
Antrags

Nachverfolgung
und
Bewilligungsprozess

Fördermittel

UNSER LEISTUNGSUMFANG



- INDIVIDUELLE FÖRDERMITTELANALYSE
- RECHERCHE GEEIGNETER FÖRDERPROGRAMME
- BERATUNG ZU ANTRAGSVORAUSSETZUNGEN
- PROJEKTSTRUKTURIERUNG & ANTRAGSSTELLUNG
- UNTERSTÜTZUNG BEI MITTELABRUF & VERWENDUNGSNACHWEIS

EIGENKAPITALFINANZIERUNG


**Eigenkapital schafft
unternehmerische Freiheit.**

INVESTOR

- Finanzplanung und Bewertung
- Absichtserklärung
- Beteiligungsvertrag und notarielle Umsetzung
- Investor Relations
- Investosuche
- Due Diligence
- Handelsregistereintrag



FÜR IHRE INNOVATIONEN UND WACHSTUM

A lighthouse on a cliff overlooking the ocean. The lighthouse is white with a black top section and a red roof. The ocean is blue with white waves crashing against the rocks. The sky is a pale, hazy blue.

Mit maßgeschneiderten Lösungen für die Eigenkapitalfinanzierung stärken wir die Kapitalbasis Ihres Unternehmens und ermöglichen nachhaltiges Wachstum. Zusammen mit Ihnen identifizieren wir passende Investoren und Fördermittel, optimieren Ihre Finanzstruktur und begleiten Sie strategisch durch den gesamten Prozess.

IHRE VORTEILE AUF EINEN BLICK



- **NACHHALTIGE KAPITALBASIS**
- **VERBESSERTE BONITÄT**
- **ZUGANG ZU INVESTOREN**
- **UNTERNEHMERISCHE FLEXIBILITÄT**
- **WACHSTUMSOPTIONEN**

SCHRITT FÜR SCHRITT ZUM ERFOLG

Erstgespräch und
Bedarfsermittlung

Bewertung der
Finanzierungs-
struktur

Auswahl Investoren
und Fördermittel

Erstellung Pitchdeck
und Business Plan

Begleitung bei
Investoren-
gesprächen

Abschluss und
Integration

Eigenkapitalfinanzierung

UNSER LEISTUNGSUMFANG



- ANALYSE KAPITALSTRUKTUR
- INVESTORENSCREENING
- FÖRDERMITTELBERATUNG
- STRATEGIEENTWICKLUNG
- FINANZPLANUNG
- UNTERLAGENAUFBEREITUNG
- VERHANDLUNGSBEGLEITUNG

FREMDKAPITALFINANZIERUNG


**Finanzkraft nutzen,
ohne Anteile abzugeben.**

BANKEN

- Finanz- und Investitionsplanung
- Auswahl von Finanzierungspartnern
- Kreditantrag und Unterlagen
- Kreditprüfung und Rating durch die Bank
- Kreditvergabe
- Auszahlung und Mittelverwendung
- Kapitaldienst und Kredit-Monitoring



FÜR IHRE INNOVATIONEN UND WACHSTUM

A lighthouse on a cliff overlooking the ocean. The lighthouse is white with a black top section and a red roof. The ocean is blue with white waves crashing against the rocks. The sky is a pale blue.

Mit individueller Beratung zur optimalen Fremdkapitalstruktur ermöglichen wir Investitionen, sichern Unternehmenswachstum und steigern die finanzielle Flexibilität. Wir identifizieren passende Kreditgeber und öffentliche Förderungen, entwickeln Finanzierungsstrategien und begleiten den gesamten Prozess, damit Ihre Geschäftsideen sicher finanziert werden.

IHRE VORTEILE AUF EINEN BLICK



- **LIQUIDITÄT**
- **FLEXIBILITÄT**
- **STEUERVORTEILE**
- **UNABHÄNGIGKEIT VON INVESTOREN**
- **SKALIERUNGSMÖGLICHKEITEN**

SCHRITT FÜR SCHRITT ZUM ERFOLG

Erstgespräch und
Bedarfsanalyse

Auswahl
Kreditgeber und
Fördermittel

Erstellung
Finanzierungs-
unterlagen

Verhandlung und
Vertragsabschluss

Auszahlung und
Umsetzung

Monitoring und
Abschlussgespräch

Fremdkapitalfinanzierung

UNSER LEISTUNGSUMFANG



- KAPITALBEDARF-ANALYSE
- KREDITGEBER-SCREENING
- FÖRDERMITTELBERATUNG
- FINANZSTRATEGIE
- BONITÄTSPRÜFUNG
- DOKUMENTENMANAGEMENT
- BEGLEITUNG BEI VERHANDLUNGEN

FINANZPLANUNG

„Bevor man finanzielle Ziele setzen kann, muss man wissen, wo man finanziell steht.“


David Bach



LIQUIDITÄT

- Erfassen aller Kennzahlen und IST-Werte
- Liquiditätsplanung und Budgetierung
- Rentabilitätsrechnung
- Absatz- und Umsatzplanung
- Kapital- und Investitionsplanung
- Risikomanagement als Szenario Planung

FINANZPLANUNG FÜR EIN ERFOLGREICHES UNTERNEHMEN

A lighthouse on a cliff overlooking the ocean. The lighthouse is white with a black top section and a red roof. The ocean is blue with white waves crashing against the rocks. The sky is a pale blue.

Unsere Finanzplanungs-Dienstleistungen bieten Ihnen eine detaillierte und strategische Finanzplanung, die Ihr Unternehmen sicher durch die Herausforderungen des Marktes führt. Wir helfen Ihnen, solide Budgets zu erstellen, Liquidität zu sichern und Investitionen gezielt zu steuern. Speziell entwickelt für innovative Start-ups und den inhabergeführten Mittelstand.

IHRE VORTEILE AUF EINEN BLICK



- **KLARHEIT UND KONTROLLE ÜBER FINANZEN**
- **FINANZIELLE SICHERHEIT UND STABILITÄT**
- **EFFEKTIVE NUTZUNG VON FINANZIELLEN RESSOURCEN**
- **PROAKTIVES RISIKOMANAGEMENT**
- **GESICHERTE LIQUIDITÄT FÜR DAS FORTBESTEHEN DES UNTERNEHMENS**

SCHRITT FÜR SCHRITT ZUM ERFOLG

Zieldefinition und
Aufnahme der IST-
und Kennzahlen

Absatz- und
Umsatzplanung,
Kostenplanung,
Kapitalplanung,
Investitionsplanung

Erstellung von
passenden
Finanzmodellen

Risikomanagement
und Bewertung

Entwicklung eines
Maßnahmenplans

Monitoring,
Berichterstattung
und Anpassung

Finanzplanung

UNSER LEISTUNGSUMFANG



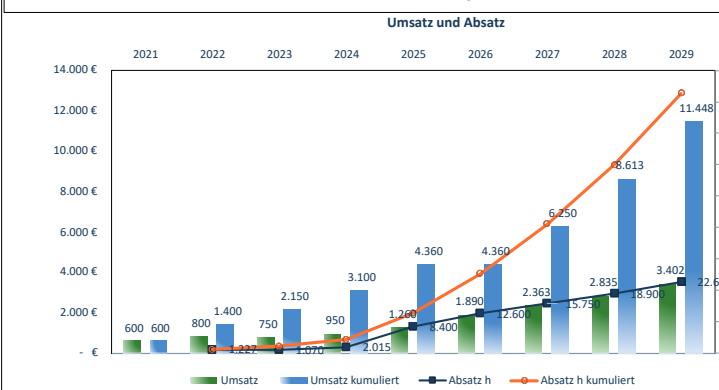
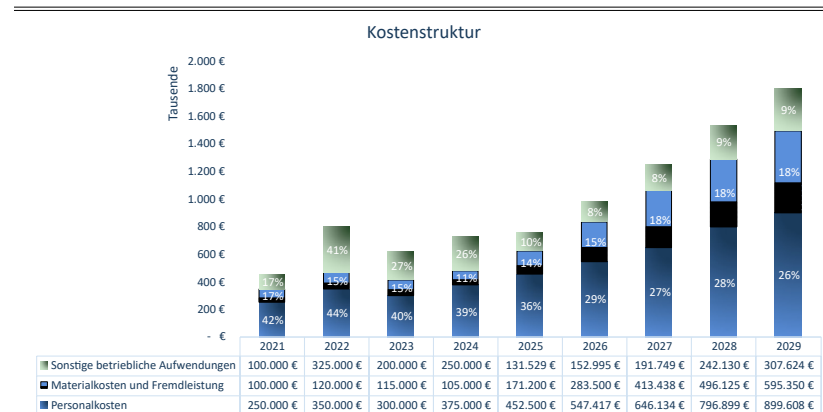
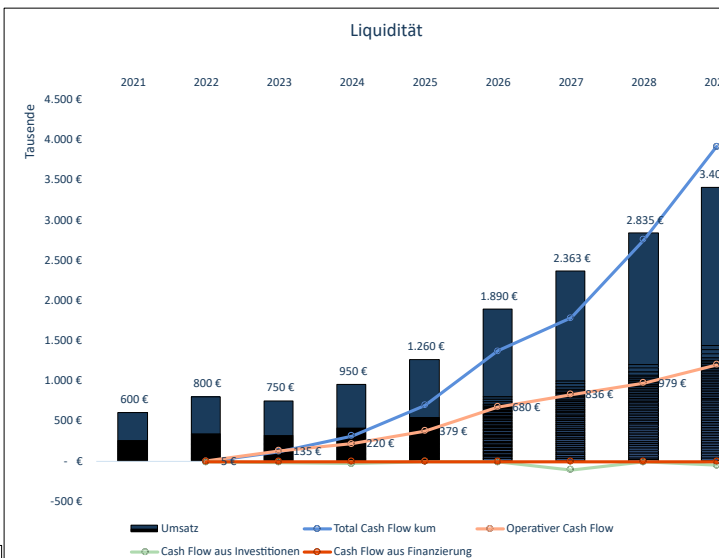
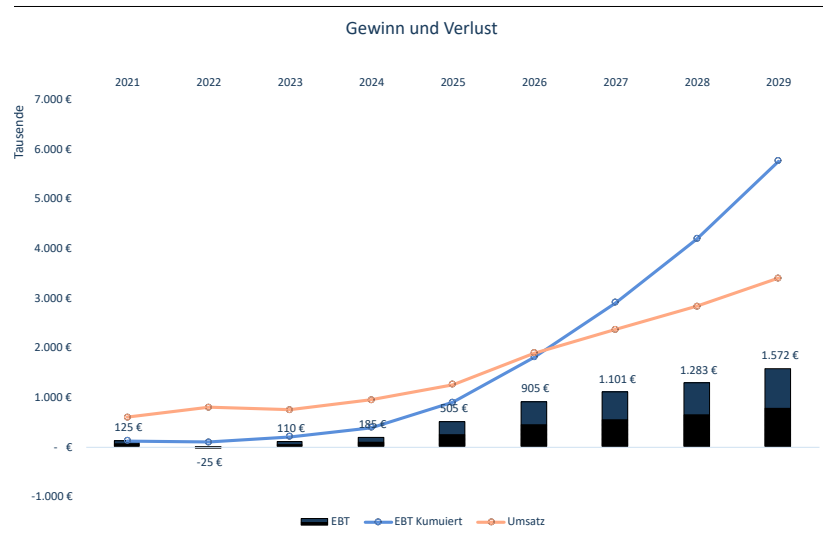
- ERFASSEN ALLER KENNZAHLEN UND IST-ZAHLEN
- LIQUIDITÄTSPLANUNG
- RENTABILITÄTSRECHNUNG
- BUDGETIERUNG
- ABSATZ- UND UMSATZPLANUNG
- KAPITALPLANUNG UND INVESTITIONSPLANUNG
- RISIKOMANAGEMENT ALS SZENARIO PLANUNG

FINANZPLANUNG, FINANZANALYSE, UND -BERICHTSWESEN



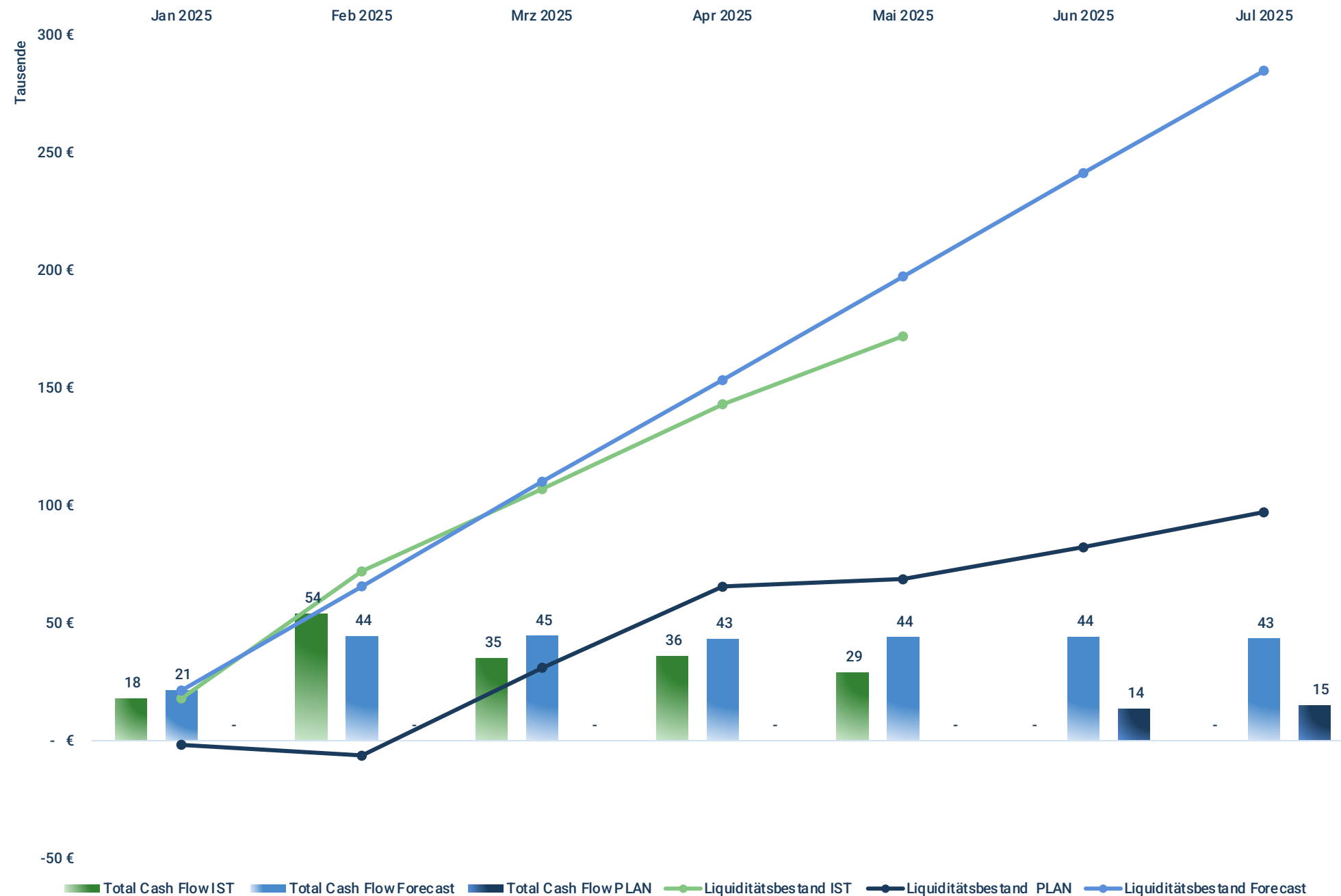
Dashboard der Test GmbH

KPI	2022	IST 2023	2024	2025	2026	PLAN 2027	2028	2029
Ertragslage								
Umsatz	800.000 €	750.000 €	950.000 €	1.260.000 €	1.890.000 €	2.362.500 €	2.835.000 €	3.402.000 €
Umsatzwachstum	33%	-6%	19%	33%	50%	25%	20%	20%
Bruttoertrag	500.000 €	680.000 €	635.000 €	1.088.800 €	1.606.500 €	1.949.063 €	2.338.875 €	2.806.650 €
Materialkostenquote	15%	15%	11%	14%	15%	18%	18%	18%
EBIT	25.000 €	110.000 €	185.000 €	504.771 €	905.355 €	1.101.246 €	1.282.761 €	1.572.366 €
EBIT-Marge	-3%	15%	19%	40%	48%	47%	45%	46%
Gewinn	25.000 €	110.000 €	185.000 €	378.578 €	679.016 €	825.934 €	962.070 €	1.179.274 €
Umsatzrendite	-3%	15%	19%	30%	36%	35%	34%	35%
Finanzlage								
Operativer Cashflow	5.000 €	135.000 €	220.000 €	378.578 €	679.750 €	835.868 €	979.156 €	1.206.327 €
Free Cash Flow	- €	125.000 €	195.000 €	378.578 €	680.483 €	845.801 €	996.242 €	1.233.379 €
Fremdkapitalquote	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Operative Kennzahlen								
Personalquote	42%	44%	40%	36%	29%	27%	28%	26%
Produktivität	25,80%	19,39%	35,03%	39,77%	50,48%	54,69%	54,69%	38,10%
mVBE	2,48	2,88	3,00	11,00	13,00	15,00	18,00	31,00
Umsatz pro mVBE	323.028 €	260.870 €	317.107 €	114.545 €	145.385 €	157.500 €	157.500 €	109.742 €
Sales								
Verkaufte Projekte	36	29	44	50	60	72	84	96
Verkaufte Stunden	1.227	1.070	2.015	8.400	12.600	15.750	18.900	22.680
Verkauftes Projektvolumen	800.000 €	750.000 €	950.000 €	1.260.000 €	1.890.000 €	2.362.500 €	2.835.000 €	3.402.000 €
Durchschnittliches Projektvolumen	22.222 €	25.862 €	21.591 €	25.200 €	31.500 €	32.813 €	33.750 €	35.438 €



- Detaillierte Einblicke in finanziellen Daten
- Berichte zu Umsatzentwicklungen, Gewinnmargen und andere wichtige finanzielle Kennzahlen
- Solide Grundlage für strategische Entscheidungen
- Verständnis über finanzielle Gesundheit des Unternehmens, um zeitnahe, datengestützte Entscheidungen zu treffen.

LIQUIDITÄTSPLANUNG



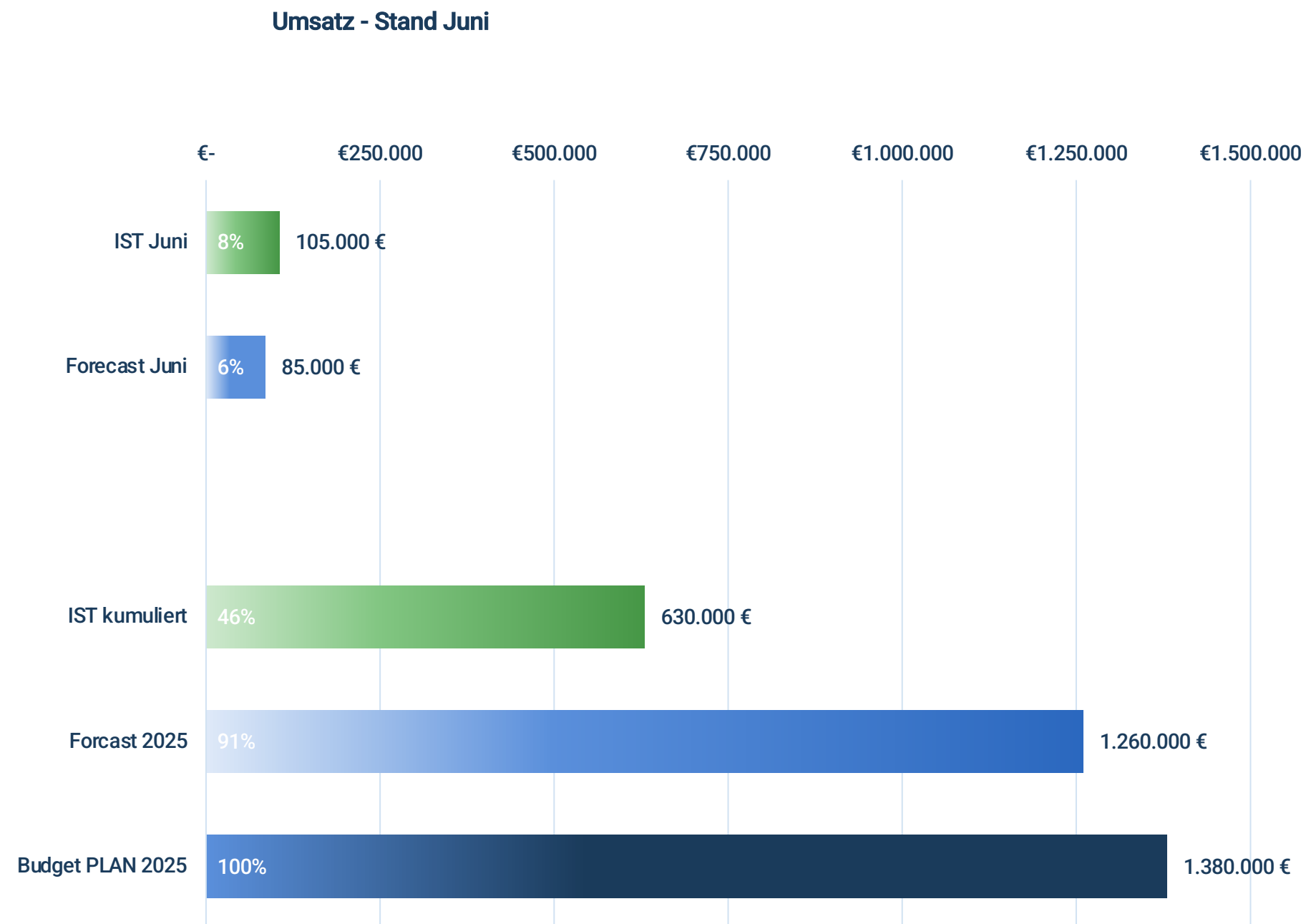
- Liquiditätsmanagement ist der Schlüssel zur Aufrechterhaltung der Betriebsbereitschaft Ihres Unternehmens.
- Cashflows effizient managen
- Kapitalverfügbarkeit sichern
- Finanzielle Engpässe vermeiden

KPI-ÜBERWACHUNG UND -BERICHTERSTATTUNG

KPI	2022	IST 2023	2024
Ertragslage			
Umsatz	800.000 €	750.000 €	950.000 €
Umsatzwachstum	33%	-6%	19%
Bruttoertrag	500.000 €	680.000 €	635.000 €
Materialkostenquote	15%	15%	11%
EBIT	- 25.000 €	110.000 €	185.000 €
EBIT-Marge	-3%	15%	19%
Gewinn	- 25.000 €	110.000 €	185.000 €
Umsatzrendite	-3%	15%	19%
Finanzlage			
Operativer Cashflow	5.000 €	135.000 €	220.000 €
Free Cash Flow	- €	125.000 €	195.000 €
Fremdkapitalquote	0%	0%	0%
Operative Kennzahlen			
Personalquote	42%	44%	40%
Produktivität	25,80%	19,39%	35,03%
mVBE	2,48	2,88	3,00
Umsatz pro mVBE	323.028 €	260.870 €	317.107 €
Sales			
Verkaufte Projekte	36	29	44
Verkaufte Stunden	1.227	1.070	2.015
Verkauftes Projektvolumen	800.000 €	750.000 €	950.000 €
Durchschnittliches Projektvolumen	22.222 €	25.862 €	21.591 €

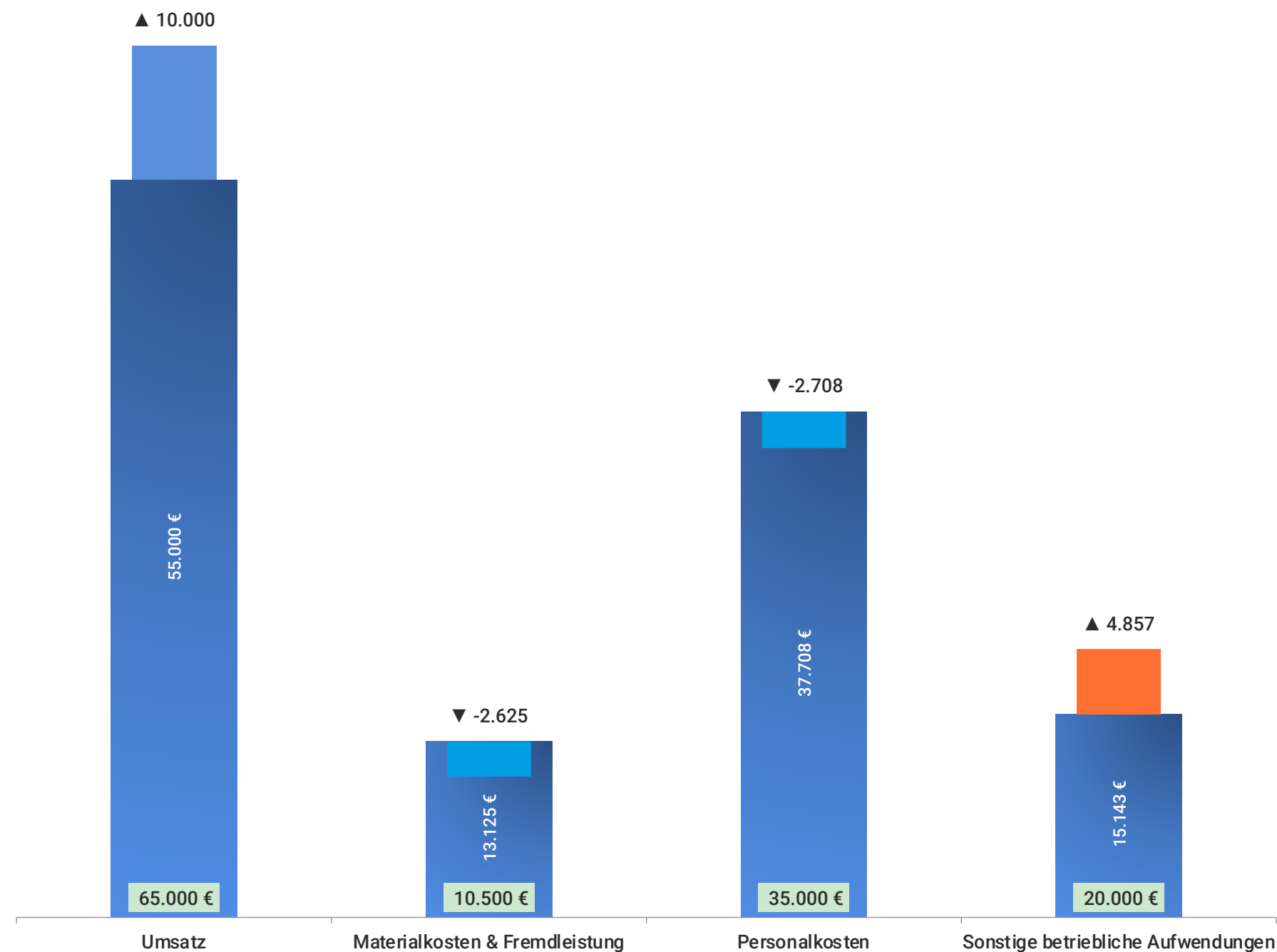
- Die Überwachung und Berichterstattung von Key Performance Indicators (KPIs) sind entscheidend, um den Fortschritt des Unternehmens zu messen.
- Relevante KPIs, die mit den Geschäftszielen übereinstimmen, und Monitoring-Systeme, um diese kontinuierlich zu überwachen.
- Regelmäßige Berichte für wertvolle Einblicke, die Ihnen helfen, Leistung zu optimieren und Ziele schneller zu erreichen.

BUDGETIERUNG UND FORECASTING



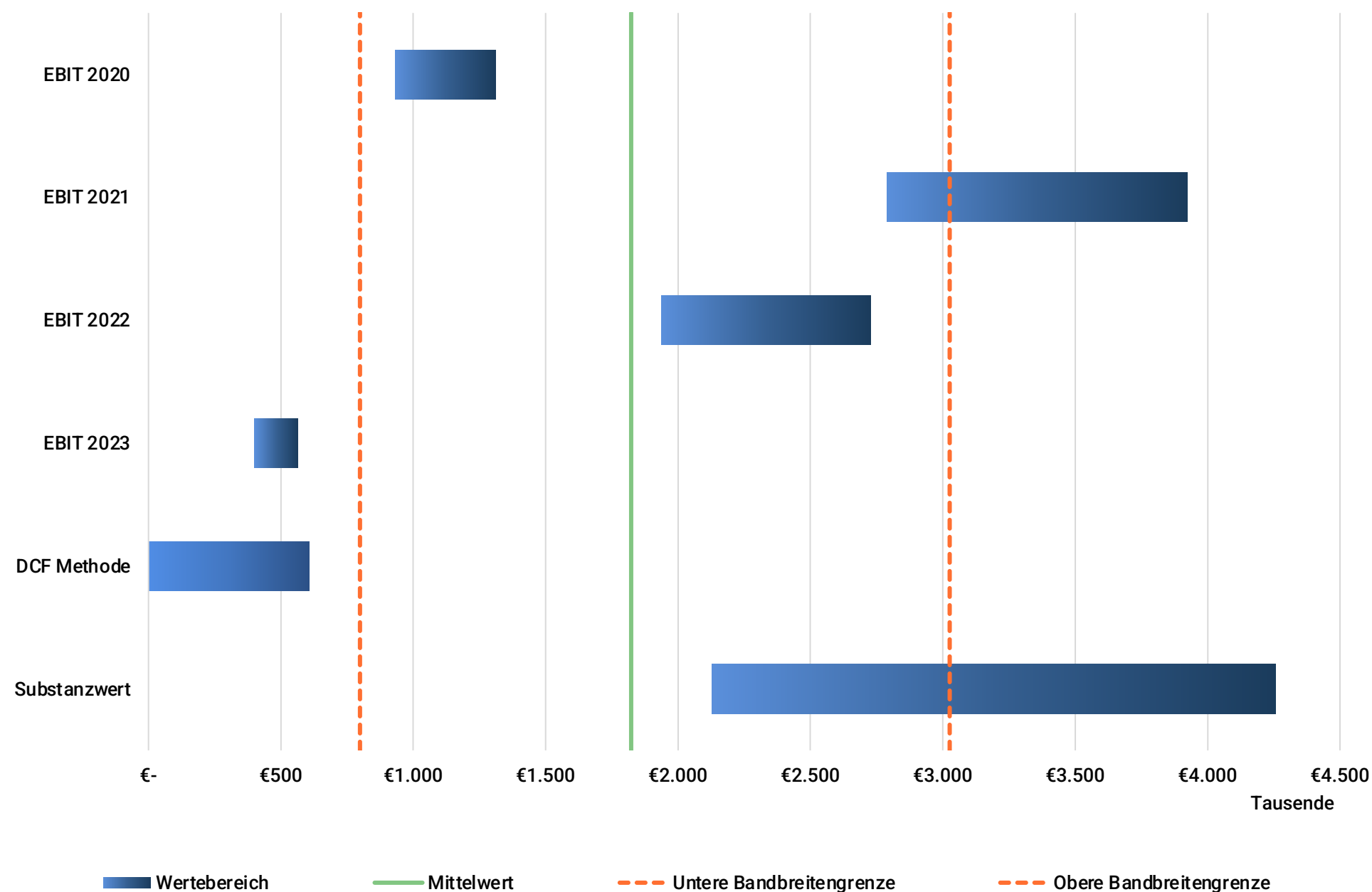
- Effektive Budgetierung und präzises Forecasting sind essenziell, um finanzielle Stabilität und Wachstum zu gewährleisten.
- Erstellung realistischer Budgets und Prognosen, die auf gründlichen Marktanalysen und Ihren spezifischen Geschäftszielen basieren.
- Zukünftige Einnahmen und Ausgaben besser planen und so finanzielle Überraschungen minimieren.

ABWEICHUNGSANALYSEN



- Identifizierung der Ursachen von Unterschieden zwischen geplanten und tatsächlichen Leistungen
- Vergleich von Budgets, Prognosen oder Leistungszielen mit den realen Ergebnissen
- Entscheidungsgrundlage für Anpassungen oder Verbesserungen
- Transparenz über strategische Ausrichtung eines Unternehmens, indem sie regelmäßig Feedback über die Leistung liefern.

BEWERTUNGEN FÜR FINANZIERUNGSRUNDEN UND INVESTOR RELATIONS



- Die Sicherung von Kapital durch Finanzierungsrunden ist eine wesentliche Herausforderung für wachsende Unternehmen.
- Vorbereitung und Durchführung von Finanzierungsrunden, indem wir
- überzeugende Finanzunterlagen

02 INNOVATION

INNOVATION



**Die Ideen von
heute sind die
Realität von morgen.**

- UNTERNEHMENS UND POTENZIALANALYSE
- MARKTANALYSE
- GESCHÄFTSMODELLENTWICKLUNG
- INTEGRATIONSMANAGEMENT UND CHANGEMANAGEMENT

UNTERNEHMENS- UND POTENZIALANALYSE




WEGWEISER

Mein Unternehmen verstehen.

- Unternehmensanalyse
- Potenzialanalyse und Entwicklung
- Unternehmensbewertung und Wertsteigerung
- Begleitung von Nachfolge und Transaktionen

FÜR IHRE INNOVATIONEN UND WACHSTUM

A tall, white lighthouse with a black lantern room sits on a grassy cliff overlooking the ocean. The sky is overcast and the water is a pale blue-grey. The lighthouse has a small white building at its base.

Mit der systematischen Unternehmens-Potenzialanalyse identifizieren wir Ihre Stärken, Schwächen und Wachstumschancen. Durch Bewertung strategischer Erfolgsfaktoren und Vergleich mit dem Wettbewerb leiten wir konkrete Maßnahmen zur Optimierung Ihrer Marktposition ab.

IHRE VORTEILE AUF EINEN BLICK



- **STÄRKEN & SCHWÄCHEN ERKENNEN**
- **WETTBEWERBSVORTEILE SICHERN**
- **WACHSTUMSCHANCEN IDENTIFIZIEREN**
- **STRATEGISCHE HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN**
- **NACHHALTIGE UNTERNEHMENSENTWICKLUNG**

SCHRITT FÜR SCHRITT ZUM ERFOLG



Erstgespräch und
Zieldefinition

Datenaufnahme und
Marktanalyse

SWOT-Analyse und
Bewertung

Ableitung
Maßnahmen und
Handlungsempfehlun
gen

Integrationsbegleitung
und Umsetzung

Unternehmens- & Potenzialanalyse

UNSER LEISTUNGSUMFANG



- ANALYSE STRATEGISCHER ERFOLGSFAKTOREN
- WETTBEWERBS- & MARKTVERGLEICH
- ERSTELLUNG POTENZIALMATRIX
- MODERATION WORKSHOPS & FEEDBACK
- ENTWICKLUNG MAßNAHMEN-PLAN
- BEGLEITUNG BEI UMSETZUNG & MONITORING

MARKTANALYSE

KONIK




Der Schlüssel
zum Erfolg
im Wettbewerb



RENZ

- Marktsegmentierung
- Marktpotenziale und Trendanalyse
- Zielgruppen- und Wettbewerbsanalyse
- Markteintrittsanalyse und Expansionsmöglichkeiten

FUNDIERTE MARKTANALYSEN FÜR STRATEGISCHEN ERFOLG

A lighthouse on a cliff overlooking the ocean. The lighthouse is white with a black top section and a red roof. The ocean is blue with white waves crashing against the rocks. The sky is a pale blue.

Eine fundierte Marktanalyse liefert Ihnen die notwendigen Informationen, um Chancen und Risiken frühzeitig zu erkennen und Ihr Unternehmen erfolgreich zu positionieren. Ob Produktlaunch, Marktexpansion oder Wettbewerbsanalyse – wir unterstützen Sie bei jeder strategischen Entscheidung.

IHRE VORTEILE AUF EINEN BLICK



- **ERFAHRUNG UND EXPERTISE**
- **INDIVIDUELLE LÖSUNGEN**
- **DATENGESTÜTZTE EMPFEHLUNGEN**
- **INNOVATIONSORIENTIERTER ANSATZ**
- **NACHHALTIGE STRATEGIEN**
- **PROAKTIVE ZUSAMMENARBEIT**

SCHRITT FÜR SCHRITT ZUM ERFOLG

Erstgespräch und
Zieldefinition

Sammlung und
Auswertung bereits
vorhandener Daten

Analyse von
bestehenden
Marktforschungs-
daten und Trends

Marktsegmentierung
Wettbewerbs- und
Kundenanalyse

SWOT-Analyse

Berichterstattung und
Handlungs-
empfehlungen

Marktanalyse

UNSER LEISTUNGSUMFANG



- ZIELSETZUNG UND BEDARFSANALYSE
- MARKTSEGMENTIERUNG UND ZIELGRUPPENANALYSE
- WETTBEWERBSANALYSE
- MARKTPOTENZIAL- UND TRENDANALYSE
- ANALYSE VON MARKTEINTRITTS- UND EXPANSIONSMÖGLICHKEITEN
- DATENANALYSE UND HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN


GESCHÄFTSMODELL- ENTWICKLUNG

TARTRTS



- Analyse bestehender Geschäftsmodelle
- Entwicklung neuer Geschäftsmodelle
- Definition des Werte-/Nutzenversprechens
- Markt- und Wettbewerbsanalyse
- Finanzplanung und Profitabilitätsanalyse
- Risikomanagement
- Markteintritt

MASSGESCHNEIDERT FÜR IHREN ERFOLG



Unser Service zur Geschäftsmodellentwicklung hilft Ihnen, innovative und zukunftsfähige Geschäftsmodelle zu kreieren oder bestehende zu optimieren. Wir analysieren Markttrends, identifizieren Chancen und entwickeln Strategien, die Ihr Unternehmen erfolgreich voranbringen. Speziell entwickelt für innovative Start-ups und den inhabergeführten Mittelstand.

IHRE VORTEILE AUF EINEN BLICK



- **LANGFRISTIGER ERFOLG UND WACHSTUM**
- **VERBESSERTE RISIKOVERWALTUNG**
- **STÄRKERE MARKTPositionIERUNG**
- **INNOVATIVE WACHSTUMSCHANCEN**

SCHRITT FÜR SCHRITT ZUM ERFOLG



Erstgespräch
und Analyse

Definition Zielmarkt,
Markttrends und
Wettbewerb

Definition des
Werte-/ Nutzen-
versprechens

Finanz- und
Kostenplanung
SWOT-Analyse

Aufbereitung von
Businessplänen und
Pitchdecks

Unterstützung bei
Investoren-
Gesprächen

Geschäftsmodellentwicklung

UNSER LEISTUNGSUMFANG



- IDENTIFIKATION VON ZIELMARKTES UND MARKTTRENDS
- ANALYSE DES WETTBEWERBS UND AUSARBEITUNG USP
- ENTWICKLUNG DER UNTERNEHMENSPHILOSOPHIE
- FINANZ- UND KOSTENPLANUNG
- UNTERSUCHUNG DER GESCHÄFTSIDEE
- UNTERSTÜTZUNG BEI ERSTELLUNG VON BUSINESSPLÄNEN, PITCHDECKS UND PRODUKTDATENBLÄTTER
- VORBEREITUNG UND BEGLEITUNG VON INVESTITIONS- UND KREDITGESPRÄCHEN

Geschäftsmodellentwicklung

INTEGRATIONSMANAGEMENT UND CHANGEbegLEITUNG


**stabil
und tragfähig**



- Integrationsplanung und Roadmap
- Change-Kommunikation
- Begleitung von Teams und Führungskräften
- Kultur- und Führungsintegration
- Operative Strukturanpassung

ÜBERGANG

FÜR IHRE INNOVATIONEN UND WACHSTUM

A tall, white lighthouse with a black lantern room sits on a grassy cliff overlooking the ocean. The sky is overcast and the water is a pale blue-grey. The lighthouse has a small white building at its base.

Wir begleiten Unternehmen umfassend bei Change-Prozessen und Integrationsprojekten, um den Übergang erfolgreich zu gestalten. Mit einem strukturierten Vorgehen und individueller Beratung sorgen wir für Akzeptanz, Transparenz und nachhaltige Umsetzung.

IHRE VORTEILE AUF EINEN BLICK



- **STRUKTURIERTE VERÄNDERUNGSPROZESSE**
- **BEGLEITUNG ALLER EBENEN**
- **TRANSPARENZ & AKZEPTANZ**
- **NACHHALTIGE UMSETZUNG**
- **WETTBEWERBSFÄHIGKEIT SICHERN**

SCHRITT FÜR SCHRITT ZUM ERFOLG



Erstgespräch und
Analyse

Planung und
Strategie-
entwicklung

Kommunikation und
Einbindung

Begleitung bei
Umsetzungsprozess

Monitoring und
Anpassung

Integrationsmanagement und Changebegleitung

UNSER LEISTUNGSUMFANG



- CHANGE-MANAGEMENT-STRATEGIEN
- INTEGRATIONSPLANUNG
- MODERATION VON WORKSHOPS
- KOMMUNIKATION & TRAINING
- KONFLIKTMANAGEMENT
- ERFOLGSKONTROLLE & REPORTING

Integrationsmanagement und Changebegleitung

03 VALUE

RICHTUNG



**NACHHALTIGER, MESSBARER MEHRWERT,
DER ECHTEN NUTZEN BRINGT
UND LANGFRISTIGEN ERFOLG
GARANTIERT**

- PATENT – UND TECHNOLOGIEBEWERTUNG
- UNTERNEHMENSBEWERTUNG
- IDENTIFIKATION POTENZIELLER KÄUFER UND KAUFOBJEKTE
- STRATEGISCHE VERHANDLUNGEN
- DUE DILIGENCE UND TRANSAKTIONSPRÜFUNG

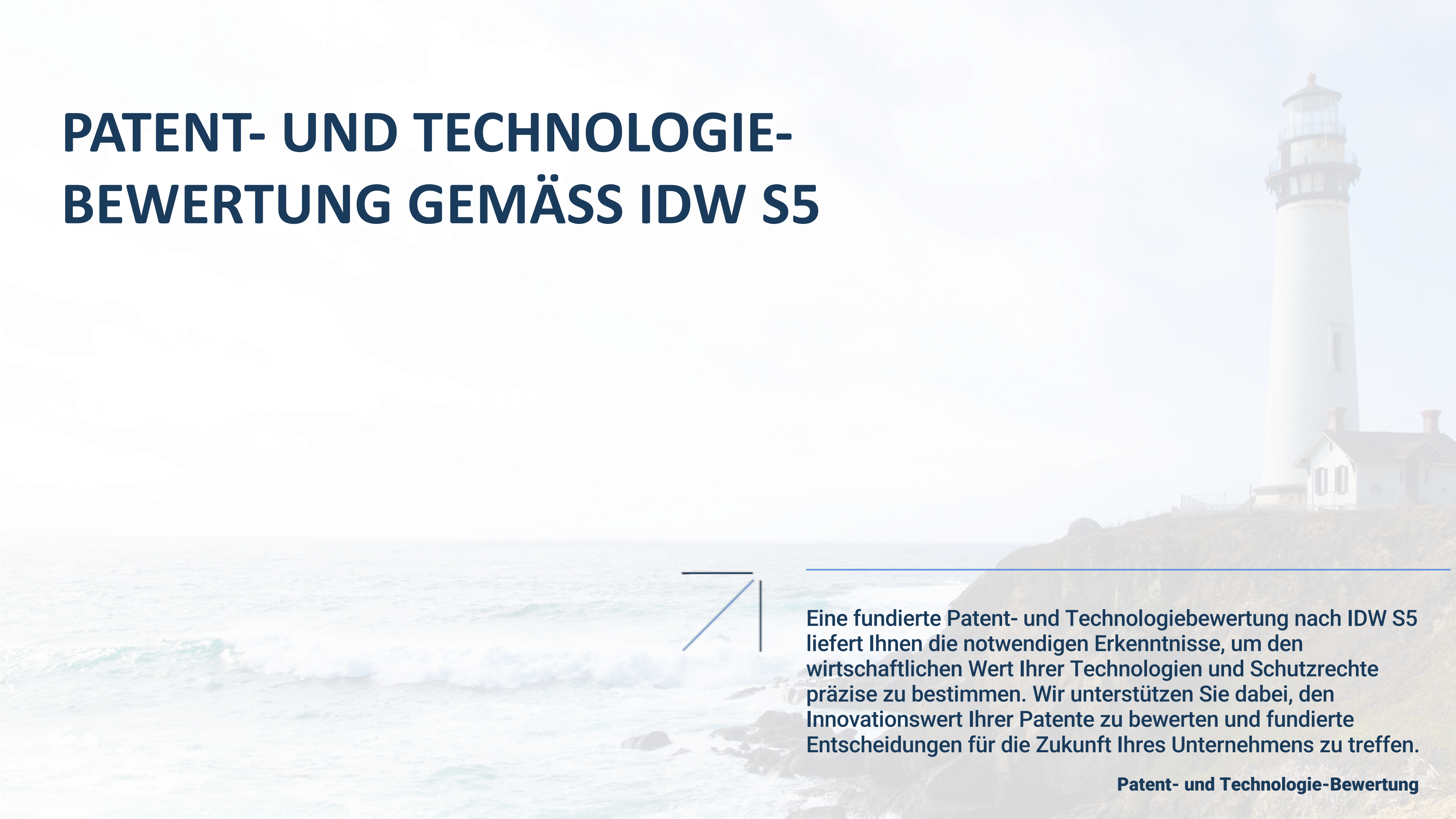
A person in a blue suit is holding a prosthetic hand. The hand is black and has a mechanical gripper mechanism. The background is a blurred blue and white.

PATENT- UND TECHNOLOGIEBEWERTUNG

**Sicher einen Schritt
weitergehen.**

- Bewertung von Patenten und Technologien
- Identifikation des wirtschaftlichen Potenzials
- Erstellung von Wertgutachten für Gespräche und Transaktionen
- Begleitung bei Patentverkäufen, Lizenzierungen und strategischen Partnerschaften

PATENT- UND TECHNOLOGIE- BEWERTUNG GEMÄSS IDW S5

A lighthouse on a cliff overlooking the ocean. The lighthouse is white with a black top section and a red roof. The ocean is blue with white waves crashing against the rocks. The sky is a pale blue.

Eine fundierte Patent- und Technologiebewertung nach IDW S5 liefert Ihnen die notwendigen Erkenntnisse, um den wirtschaftlichen Wert Ihrer Technologien und Schutzrechte präzise zu bestimmen. Wir unterstützen Sie dabei, den Innovationswert Ihrer Patente zu bewerten und fundierte Entscheidungen für die Zukunft Ihres Unternehmens zu treffen.

IHRE VORTEILE AUF EINEN BLICK



- **BEWERTUNGEN ERFÜLLEN HÖCHSTE STANDARDS NACH DEM IDW S5 DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFTSPRÜFERVEREINIGUNG**
- **STRATEGISCHER NUTZEN BEI LIZENZVERHANDLUNGEN ODER DEM VERKAUF VON PATENTEN UND TECHNOLOGIEN**
- **SCHNELLE UND FUNDIERTE ENTSCHEIDUNGSFINDUNG**

Patent- und Technologie-Bewertung

SCHRITT FÜR SCHRITT ZUM ERFOLG

Erstgespräch und
Datenaufnahme

Datenanalyse und
Recherche

Bewertung nach
IDW S5

Erstellung des
Wertgutachtens

Begleitung und
Beratung bei
der Umsetzung

Patent- und Technologie-Bewertung

UNSER LEISTUNGSUMFANG



- BEWERTUNG NACH IDW S5 STANDARD
- IDENTIFIKATION DES WIRTSCHAFTLICHEN POTENZIALS IHRER TECHNOLOGIEN
- DETAILLIERTE GUTACHTEN
- ERSTELLUNG VON WERTGUTACHTEN ZUR BILANZIERUNG ODER FINANZIERUNG
- BEGLEITUNG BEI PATENTVERKÄUFEN, LIZENZIERUNGEN UND STRATEGISCHEN PARTNERSCHAFTEN

UNTERNEHMENSBEWERTUNG

PRÜFUNG



Es ist besser, den Wert zu kennen.

- Objektive und präzise Bewertung nach IDW-Standard
- Maximierung des Verkaufspreises
- Strategische Entscheidungsgrundlage für Verhandlungsgespräche
- Begleitung und Koordination des Transaktionsprozesses

FÜR IHRE INNOVATIONEN UND WACHSTUM

Unsere präzisen Unternehmensbewertungs-Dienstleistungen bieten Ihnen eine fundierte Analyse des Wertes Ihres Unternehmens. Wir unterstützen Sie bei Transaktionen, Nachfolgeregelungen oder strategischen Entscheidungen, indem wir den wahren Wert Ihrer Firma transparent und nachvollziehbar aufzeigen. Speziell entwickelt für innovative Start-ups und den inhabergeführten Mittelstand.

Unternehmensbewertung

IHRE VORTEILE AUF EINEN BLICK



- **OPTIMIERUNG DES UNTERNEHMENSWERTES**
- **LANGFRISTIGE STABILITÄT UND WACHSTUM**
- **EFFIZIENTERE VERHANDLUNGEN**
- **FUNDIERTE GESCHÄFTSENTSCHEIDUNGEN**

SCHRITT FÜR SCHRITT ZUM ERFOLG



Kostenlose
Erstberatung

Umfassende
Unternehmens-
analyse

Bewertungsprozess

Präsentation der
Ergebnisse

Transaktions-
begleitung

Unternehmensbewertung

UNSER LEISTUNGSUMFANG



- ANALYSE DES BEWERTUNGSANLASSES
- INTERNE UND EXTERNE UNTERNEHMENSANALYSE
- INTEGRIERTE UNTERNEHMENSPLANUNG
- BERECHNUNG DES UNTERNEHMENSWERTES
- DOKUMENTATION UND ÜBERGABE
- BEGLEITUNG DES TRANSAKTIONSPROZESSES

IDENTIFIKATION VON
POTENZIELLEN KÄUFERN ODER
KAUFOBJEKTEN


NAVIGATION



Gezielte Suche statt Zufall

- Zieldefinition und Suchprofil
- Identifikation passender Zielunternehmen oder Käufer
- Ansprache und Erstkontakt
- Prüfung und Qualifizierung
- Begleitung bis zur Transaktion

FÜR IHRE INNOVATIONEN UND WACHSTUM

A lighthouse on a cliff overlooking the ocean. The lighthouse is white with a black top section and a red roof. The ocean is blue with white waves crashing against the rocks. The sky is a pale blue.

Wir identifizieren potenzielle Käufer oder passende Kaufobjekte für Unternehmenstransaktionen, Nachfolgeprozesse oder Wachstumsvorhaben. Wir analysieren Märkte, prüfen Synergien, begleiten die Suche diskret und bieten eine fundierte Bewertung möglicher Zielunternehmen oder Interessenten, für eine strategisch optimale Auswahl und Vorbereitung.

Käufer- und Objektidentifikation


IHRE VORTEILE AUF EINEN BLICK



- **DISKRETE MARKTANALYSE**
- **ZIELGERICHTETE SELEKTION**
- **EFFIZIENTE KOMMUNIKATION**
- **MAXIMALE TRANSAKTIONSSICHERHEIT**
- **ZEIT- UND RESSOURCENSCHONUNG**

Käufer- und Objektidentifikation

SCHRITT FÜR SCHRITT ZUM ERFOLG



Erstgespräch und
Zielbestimmung

Suchprofil
definieren

Markt- und
Datenbankrecherche

Kontaktanbahnung
und Vorauswahl

Begleitung des
Transaktionsprozesses

Käufer- und Objektidentifikation

UNSER LEISTUNGSUMFANG



- ENTWICKLUNG SUCHSTRATEGIE
- MARKT- UND ZIELANALYSEN
- IDENTIFIKATION & VORQUALIFIKATION
- ANSPRACHE POTENZIELLER PARTNER
- UNTERSTÜTZUNG BEI VERHANDLUNGEN
- BEWERTUNG & ENTSCHEIDUNGSFINDUNG

DUE DILIGENCE UND TRANSAKTIONSPRÜFUNG


PRÜFUNG

- Finanzielle Due Diligence
- Kommerzielle und strategische Due Diligence
- Steuerliche und rechtliche Plausibilisierung
- Analyse von Organisation und Management
- Vorbereitung und Begleitung der Transaktion

**Vertraulicher Zugang zu
entscheidenden Informationen**



FÜR IHRE INNOVATIONEN UND WACHSTUM



Mit einer strukturierten Due Diligence schaffen wir Transparenz über alle Chancen und Risiken einer Transaktion. Wir prüfen wirtschaftliche, finanzielle, rechtliche, steuerliche und strategische Aspekte, um Verkäufern und Käufern die Basis für fundierte Investitionsentscheidungen zu liefern.

IHRE VORTEILE AUF EINEN BLICK



- **TRANSPARENZ & SICHERHEIT**
- **RISIKOMINIMIERUNG**
- **VERTRAUENSBIKDUNG**
- **EFFIZIENZ IM PROZESS**
- **STRATEGISCHE KLARHEIT**

SCHRITT FÜR SCHRITT ZUM ERFOLG



Erstgespräch und
Zieldefinition

Analyse
Geschäftsmodell
und Finanzen

Prüfung rechtlicher
Rahmen

Identifikation von
Risiken und
Potenzialen

Report und
Verhandlungsbegleitung

Due Diligence und Transaktionsprüfung

UNSER LEISTUNGSUMFANG



- ANALYSE JAHRESABSCHLUSS & BILANZ
- BEWERTUNG GESCHÄFTSMODELL
- PRÜFUNG MARKTPPOSITION & KUNDEN
- STEUERLICHE/RECHTLICHE PRÜFUNG
- BEWERTUNG FÜHRUNG & ABLÄUFE
- ERSTELLUNG DUE-DILIGENCE-REPORT

STRATEGISCHE VERHANDLUNGEN


SCHAFFEN ZUG

Jeder Zug zählt

- Verhandlungsstrategie und Zieldefinition
- Argumentationsaufbau und Positionierung
- Begleitung in Verhandlungsrunden
- Vertragsverhandlung und Moderation
- Kommunikation zwischen den Parteien



FÜR IHRE INNOVATIONEN UND WACHSTUM



In strategischen Verhandlungen begleiten wir Unternehmen durch komplexe Prozesse, um optimale Vereinbarungen im Rahmen von Unternehmenskäufen, -verkäufen oder Beteiligungen zu erzielen. Unser Fokus liegt auf klarer Kommunikation, Verhandlungsführung mit Weitblick und der Maximierung von Wert und Chancen.

Strategische Verhandlungen

IHRE VORTEILE AUF EINEN BLICK



- **STRUKTURIERTE VERHANDLUNGSFÜHRUNG**
- **WERTMAXIMIERUNG**
- **KONFLIKTPRÄVENTION**
- **TRANSPARENTE KOMMUNIKATION**
- **LANGFRISTIGE PARTNERSCHAFTEN**

SCHRITT FÜR SCHRITT ZUM ERFOLG

Erstgespräch und
Zieldefinition

Verhandlungs-
strategie entwickeln

Stakeholder-
Analyse

Vorbereitung
wichtiger
Gesprächspunkte

Moderation und
Verhandlungsführung

Strategische Verhandlungen

UNSER LEISTUNGSUMFANG



- ENTWICKLUNG VERHANDLUNGSSTRATEGIE
- ANALYSE INTERESSEN & ZIELE
- VORBEREITUNG VERHANDLUNGSUNTERLAGEN
- BEGLEITUNG & MODERATION
- KONFLIKTLÖSUNG
- ERGEBNIS- UND VERTRAGSMANAGEMENT

Strategische Verhandlungen

FINN^oVAL

Unser **7-köpfiges Team** steht Ihnen gemeinsam mit unseren erfahrenen und zuverlässigen Partnern zur Seite.

- 01** Sebastian Mähler
- 02** Tobias Kirchhoff
- 03** Linda Winnie Grumbt
- 04** Michelle Volz
- 05** Albrecht Ließ
- 06** Dennis Gröblehner
- 07** Josef Ritter

Berater

ÜBERBERBERBLICK

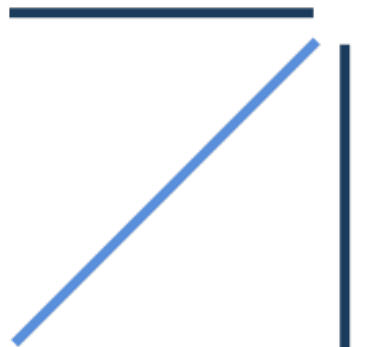
WER IST FINNOVAL?

Wir sind Berater im Bereich Unternehmensentwicklung und Finanzmanagement für alle Themen, die KMU und Startups Tag ein, Tag aus beschäftigen. Innovativ, persönlich, und individuell sind nicht nur Alltagsphrasen für uns. Standard ist nicht gleich Standard. Wir hören erst zu und beraten dann, faktisch sowie methodisch - erst wollen wir Sie verstehen.

**WIR GEBEN KEINE SCHLAUEN RATSCHLÄGE -
WIR ENTWICKELN MIT IHNEN GEMEINSAM NEUE PERSPEKTIVEN**

Wir stellen die allseits gefürchteten unangenehmen Fragen, erkennen Hindernisse, räumen diese gemeinsam mit Ihnen aus dem Weg und zeigen Korridore auf, die es konsequent zu beschreiten gilt.

Wir wollen, dass Marktanalysen, Wirtschaftlichkeitsprüfungen, Unternehmensnachfolge oder Transformation nicht wie Fremdwörter klingen, sondern als Chancengeber verstanden werden.



SEBASTIAN MÄHLER

WENN INNOVATION AUF UMSETZBARE STRATEGIEN TRIFFT

BERATUNGSSCHWERPUNKTE

UNTERNEHMENS- UND INNOVATIONSSTRATEGIE

VERTRIEB, VERWERTUNG & BUSINESS DEVELOPMENT

FINANZIERUNG VON GESCHÄFTSVORHABEN

WIRTSCHAFTLICHKEITSANALYSEN

FÖRDERMITTELSTRATEGIEN



Managing Director
(Strategie & Geschäftsmodelle)



ERFAHRUNG ALS BERATER

Beratungsprojekte in den Bereichen Marktpotenzialanalysen, Marketing & Vertrieb, Markteintritt

Unterstützung von Unternehmen im Bereich Strategieentwicklung und Wirtschaftlichkeitsplanung

Unterstützung bei Go-to Marktentscheidungen

Aufbau einer Innovationsstrategie und eines entsprechenden Prozesses

ERFAHRUNG IN DER INDUSTRIE

Strategieentwicklung zur Absatzsteigerung

Kostenanalyse und Mitarbeiterführung

Aufbau von Intrapreneurship Programmen

Aufbau von B2B-Netzwerken & Vertriebsstrategien

Internationalisierungsstrategien und Markteinführung



TOBIAS KIRCHHOFF

WENN ZAHLEN ZU STRATEGIEN UND ERFOLGEN WERDEN

BERATUNGSSCHWERPUNKTE

M&A-TRANSAKTIONSBERATUNG

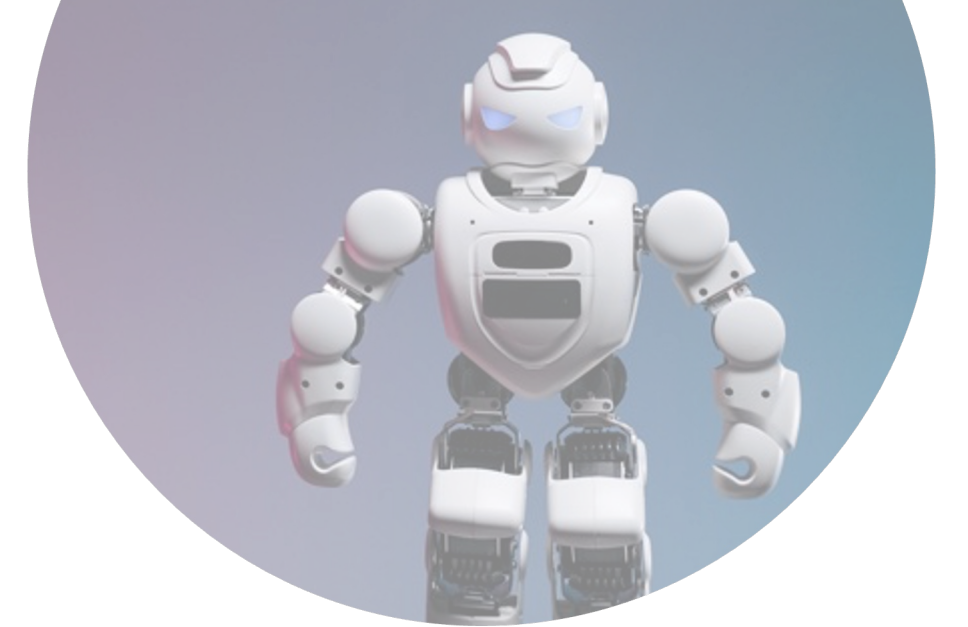
FINANZMODELLIERUNG & FINANZPLANUNG & CONTROLLING

UNTERNEHMENSBEWERTUNG & WERTGUTACHTEN

UNTERNEHMENSFINANZIERUNG & INVESTORENPROZESSE



Senior Consultant
(Wirtschaftlichkeit)



ERFAHRUNG ALS BERATER

Analyse und Strukturierung von M&A-Transaktionen, inkl. Markt-, Wettbewerbs- und Unternehmensanalysen als Grundlage für Kauf- und Verkaufsentscheidungen

Erstellung integrierter Finanzmodelle, Finanzpläne und Wirtschaftlichkeitsanalysen zur Bewertung von Unternehmen und Geschäftsmodellen im Rahmen von Transaktionen

Begleitung von Unternehmensfinanzierungen und Akquisitionsvorhaben, inkl. Vorbereitung von Investorenunterlagen und Entscheidungsgrundlagen

Strategische Beratung bei Unternehmensgründungen, Wachstumsvorhaben und Buy-&-Build-Strategien

Durchführung von Unternehmens- und IP-Bewertungen sowie Erstellung von Wertgutachten nach IDW S1 und S5 im M&A-Kontext

Beratungsprojekte im Bereich Controlling- und Reportingstrukturen zur Transaktionsvorbereitung und Post-Merger-Integration

Ausarbeitung fundierter Wirtschaftlichkeitsberechnungen zur Unterstützung von Investitions- und Transaktionsentscheidungen

FINNOVAL

LINDA WINNIE GRUMBT

WENN GESCHÄFTSMODELLE ZUM LEBEN ERWACHEN

BERATUNGSSCHWERPUNKTE

GESCHÄFTSMODELLIERUNG & GRÜNDUNG

VERTRIEB, VERWERTUNG, & BUSINESS DEVELOPMENT

UNTERNEHMENSPROZESSOPTIMIERUNG

TRANSFORMATONS – UND RISIKOMANAGEMENT



Consultant
(Business Modell & Development)



ERFAHRUNG ALS BERATER

Planung, Konzeption, Durchführung und Leitung von Workshops mit Führungskräften und leitenden Angestellten.

Unterstützung von Unternehmen bei der Strategieentwicklung.

Begleitung von Unternehmen in der Prozess- und Organisationsentwicklung.

Planung und Umsetzung von Veränderungsmanagement-Prozessen.

Entwicklung und Überwachung von Firmenevents und groß angelegten Unterhaltungsprojekten.

Personalmanagement und Förderung der Mitarbeiterentwicklung.

Branchenkenntnisse, insbesondere im Gastgewerbe.

Praxiserfahrung im Gastgewerbe als Geschäftsführer & Direktor in verschiedenen Hotelketten

MICHELLE VOLZ

WENN MARKETINGWISSEN AUF INNOVATIVEN CONTENT TRIFFT



BERATUNGSSCHWERPUNKTE

MARKETINGMANAGEMENT

OPERATIVES MARKETING

CONTENT MANAGEMENT

MARKTENTWICKLUNGEN



Analyst
(Marketing & Marktanalyse)



ERFAHRUNG ALS BERATER

Beratung von Unternehmen im Bereich Marketingmanagement zur Optimierung von Marketingstrategien und -prozessen

Durchführung von Marktanalysen und –studien

Identifikation von Potenzialen zur Content-Optimierung und Implementierung von datenbasierten Content-Management-Lösungen

Identifikation von europäischen Absatzpotentialen für mittelständische Unternehmen

ALBRECHT LIEß

WENN MARKTPOTENZIALE AUF FUNDIERTE ANALYSEN TREFFEN

BERATUNGSSCHWERPUNKTE

MARKTPOTENTIALE

MARKTENTWICKLUNG

PRODUKTENTWICKLUNG

BRANCHENSTRUKTURANALYSEN



Analyst
(Märkte & Standortanalyse)



ERFAHRUNG ALS BERATER

Beratung von Industrieunternehmen zur Identifikation von Standort- und Marktpotentialen

Durchführung von Marktanalysen und –studien

Geschäftsmodell-Workshops und Beratung zur Entwicklung

Durchführung von externen Umfeldanalysen zur Beurteilung der Einflussfaktoren auf Geschäftsmodelle bzw. -entwicklungen

Identifikation von europäischen Absatzpotentialen für mittelständische Unternehmen



DENNIS GRÖBLEHNER

WENN PROJEKTE DURCH FÖRDERMITTEL REALITÄT WERDEN

BERATUNGSSCHWERPUNKTE

FÖRDERMITTELRECHERCHE UND -ANALYSE

OPTIMIERUNG VON FÖRDERANTRÄGEN

FÖRDERMITTELSTRATEGIE

STRATEGISCHE ANTRAGSTELLUNG UND QUALITÄTSSICHERUNG



Analyst
(Fördermittel)



ERFAHRUNG ALS BERATER

Unterstützung von Kommunen bei der Optimierung ihres Energiemanagements

Unterstützung bei Bildungsveranstaltungen zur Klimaschutzmanagementforschung

Durchführung fundierter Marktanalysen im europäischen Raum, die auf unternehmensspezifische Bedürfnisse abgestimmt sind

Branchenkenntnisse, insbesondere in der Energiebranche

Erfahrung in der europaweiten Steuerverantwortlichkeit für global agierende B2B-Unternehmen

Begleitung bei unternehmensinternen Entwicklungsprozessen in der Automatisierung



JOSEF RITTER

WENN FINANZKOMPETENZ AUF UNTERNEHMERTUM TRIFFT

BERATUNGSSCHWERPUNKTE

INVESTITIONEN UND ANLAGEN

FINANZIERUNG

LIQUIDITÄTSMANAGEMENT

MARKTANALYSEN



Analyst
(Finanzierung)



ERFAHRUNG ALS BERATER

Bankkaufmann, Bank- und Finanzdienstleistungen

Umfassende Beratung von Privat- und Geschäftskunden

Individuelle Bedarfsanalyse

Beratung zu Finanzierungen und Investitionen, Anlage in Wertpapiere

Erläuterung von rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen

Unterstützung bei digitalen Bankprozessen

Branchenkenntnisse im Bankenwesen

CHRISTOPH RÖSING

WENN IDEEN DURCH FÖRDERMITTEL ZUKUNFT SCHREIBEN



BERATUNGSSCHWERPUNKTE

FÖRDERMITTELRECHERCHE UND -ANALYSE

FÖRDERMITTELSTRATEGIE

STRATEGISCHE ANTRAGSTELLUNG

MARKTENTWICKLUNGEN



Analyst
(Fördermittel)



ERFAHRUNG ALS BERATER

Unterstützung bei Beratungsprozessen und Projektarbeit in der Unternehmensentwicklung

Mitwirkung an bereichsübergreifenden Projekten zur Effizienzsteigerung und Prozessverbesserung

Planung und Durchführung von Projekten im Bereich der effizienten Ressourcengestaltung

Aktive Einbringung und Weiterentwicklung von Wissen im Rahmen dynamischer Beratungsumfelder

Unterstützung bei der Steuerung und Analyse von Produktionsprozessen

Branchenkenntnisse in der Unternehmensberatung

FINNIVAL

ERFOLG



UNSERE KOOPERATIONSPARTNER IN DER
GESCHÄFTSWELT

DIE ERFOLGSVERMITTLER
Ihr Expertennetzwerk für Unternehmensnachfolge



white ip
tax

BAND BUSINESS
ANGELS
NETZWERK
DEUTSCHLAND e.V.

KET
Market

esveo

SMF
Rechtsanwalts-
gesellschaft mbH

life science
factory

FINN^oVAL

Das Können eines Unternehmens misst man an dessen Erfahrung und bisher erbrachter Leistungen. Unser höchster Anspruch ist die Zufriedenheit unserer Kunden.

Hierzu möchten wir Ihnen gern einen Einblick in beispielhafte Projekte aus der Vergangenheit geben.

- 01** PRUOVE - Beratung zu Technologietransfer und Aufbau Fördermittelstrategie
- 02** Schweizer Pharma Unternehmen (AG) - Controlling
- 03** GOLM GmbH - Fördermittelsuche und -beantragung
- 04** Soppa & Krampf OHG – Digitalisierungszuschuss und Regionales Wachstum
- 05** Carbocon GmbH – Management Workshop
- 05** Maschinen und Anlagenbau – Externer CFO und Aufbau eines Controlling systems

Referenzen - Finance

U I B E R B L I C K

Beratung zu Technologietransfer und Aufbau Fördermittelstrategie

Auftraggeber: PRUOVE GmbH (Ausgründung aus der TU Dresden – Dresden Integrated Center for Applied Physics and Photonic Materials (IAPP))



Zielstellung:

Das Projektteam von PRUOVE entwickelt flexible, dünne und leicht ablesbare UV-Dosis-Messstreifen. Unter dem Namen „PRUOVE“ wurde ein Spin-off aus dem Dresdner Institut Integrated Center for Applied Physics and Photonic Materials gegründet.

Die neugegründete Gesellschaft möchte den Technologietransfer erfolgreich bewerkstelligen und ergänzend dazu geeignete Fördermöglichkeiten verwenden.

Projektvorgehen:

Das Unternehmen möchte seine Technologien auf den Markt einführen und bestehende Schutzrechte aus der Universität transferieren. Hierzu wurde eine geeignete Strategie entwickelt.

Die Inhalte der Beratung umfassten dabei:

- Bereitstellung von Marktinformationen
- Überprüfung Verwertungskonzept
- Aufklärung über Technologietransferformen und Finanzierungsoptionen

Methodik:

Im Rahmen der Zusammenarbeit wurden folgende Bereiche bearbeitet:

Recherche zu relevanten Technologiefeldern und Bewertung der Verwertungsoptionen

Unterstützung des Technologietransfers von der Universität zum Start-Up

Unterstützung bei Markteinführung der Produkte und Aufzeigen von Investitionsförderungen / -strategie

Aufbereitung der betriebswirtschaftlichen Kennzahlen für Investoren-Reporting

Aufbau und Implementierung Controllingsystem zur Budgetverwaltung

Auftraggeber: Schweizer Pharma Unternehmen (AG)

Zielstellung:

Das Unternehmen hat seinen Hauptsitz in Zug (Schweiz) und verfügt über ein globales Expertenteam in der Schweiz, den USA und Kanada mit entsprechenden Niederlassungen.

Das Ziel der gemeinsamen Zusammenarbeit war im ersten Schritt die Analyse der bestehenden Ist-Situation und einer geeigneten Toolauswahl. Darauf aufbauend wurden Controlling Instrumente und das Konzept des Controllingsystems definiert, um anschließend eine zentrale Datenbasis mit dem Berichtswesen zu verknüpfen. Als Ergebnis dessen wurde das Controlling für die Unternehmensgruppe zur strategischen Investitions- und Budgetplanung erstellt.

Projektvorgehen:

Analyse der aktuellen Unternehmenssituation

Sichtung, Überprüfung & Bewertung der bisherigen erfassten Kosten- und Erlösquellen, Planungsdaten

Erstellung eines Controllingsystems und Bewertung der Budgetverteilungen.

Regelmäßige Auswertungen mit der Geschäftsführung und Investorensseite zur Bewertung der Investitionen und Budgetauslastungen.

Methodik:

Im Rahmen der Zusammenarbeit wurden folgende Bereiche bearbeitet:

- Erstellung von Entscheidungsvorlagen zur Unternehmenssteuerung
- Fördermittelcontrolling
- Einführung von Kostenstellen- bzw. Kostenträgerrechnung
- Erstellung des Reportings auf Basis von GuV, Cashflow Planung und Bilanz
- Laufende Überwachung und Automatisierung kaufmännischer Prozesse und Strukturen

Fördermittelsuche und -beantragung

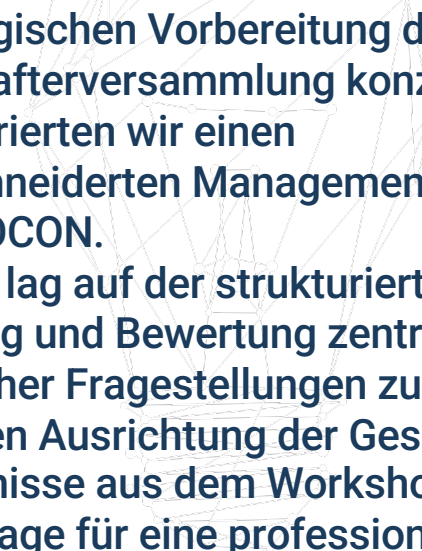
Auftraggeber: GOLM Präzisionsteile GmbH & Co. KG, Sonnewalde

Zielstellung:

Die Firma Golm ist seit 26 Jahren ein verlässlicher Partner für Präzisionsdrehteile und Baugruppen.

Das Ziel des Projektes war die Suche nach einem geeigneten Förderprogramm und die anschließende Beantragung des Zuschusses für das folgende Fördervorhaben: Investition in PV-Anlage zur Eigennutzung für das Unternehmen zur Reduzierung der Energiekosten.

Projektvorgehen:



Zur strategischen Vorbereitung der Gesellschafterversammlung konzipierten und moderierten wir einen maßgeschneiderten Management-Workshop für CARBOCON. Der Fokus lag auf der strukturierten Erarbeitung und Bewertung zentraler strategischer Fragestellungen zur zukünftigen Ausrichtung der Gesellschaft. Die Ergebnisse aus dem Workshop dienen als Grundlage für eine professionelle Präsentation der Managementstrategie gegenüber den Gesellschaftern.

Methodik:

Zur Erreichung der Zielstellung wurden folgende Schritte umgesetzt:

1. Individuelle Fördermittelanalyse
2. Recherche geeigneter Förderprogramme
3. Beratung zu Antragsvoraussetzungen
4. Projektstrukturierung und Antragstellung
5. Unterstützung bei Mittelabruf und Verwendungsnachweis

Fördermittelbeantragung für Regionales Wachstum & Digitalisierungszuschuss

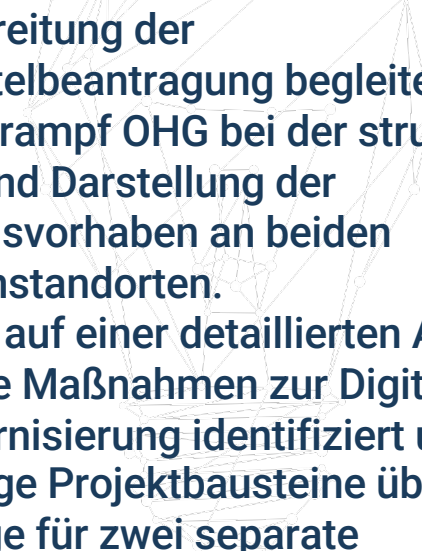
Auftraggeber: Soppa & Krampf OHG, Hoyerswerda und Bautzen

Zielstellung:

Die Soppa & Krampf OHG betreibt zwei Apotheken, die Plus Punkt Apotheke im Kornmarkt-Center sowie die Herz Apotheke im Lausitz Center.

Beide Standorte stehen vor der Herausforderung, ihre veraltete und abgenutzte Infrastruktur sowie die digitale Ausstattung umfassend zu modernisieren. Gegenstand des Projektes war die Suche und Beantragung geeigneter Förderprogramme. Der Fokus lag hierbei auf der Zweigstelle in Bautzen.

Projektvorgehen:



Zur Vorbereitung der Fördermittelbeantragung begleiteten wir Soppa & Krampf OHG bei der strukturierten Planung und Darstellung der Investitionsvorhaben an beiden Apothekenstandorten. Basierend auf einer detaillierten Analyse wurden die Maßnahmen zur Digitalisierung und Modernisierung identifiziert und in förderfähige Projektbausteine überführt. Die Anträge für zwei separate Förderprogramme wurden erfolgreich erarbeitet und eingereicht mit den Scherpunkten Regionales Wachstum und Digitalisierung.

Methodik:

Zur Erreichung der Zielstellung wurden folgende Schritte umgesetzt:

1. Individuelle Fördermittelanalyse
2. Recherche geeigneter Förderprogramme
3. Beratung zu Antragsvoraussetzungen
4. Projektstrukturierung und Antragstellung
5. Unterstützung bei Mittelabruf und Verwendungsnachweis
6. Laufende Unterstützung und Beantragung

Management Workshop

Auftraggeber: Carbocon GmbH, Dresden

Zielstellung:

Das Unternehmen CARBOCON ist einer der führenden und unabhängigen Dienstleister für alle Themen rund um den innovativen Baustoff Carbonbeton.

Hinter der Gesellschaft liegt eine Eigenkapitalerhöhung. Zukünftig ist die Aufnahme von neuem Kapital angedacht, um die Liquidität für den Geschäftsaufbau sicherzustellen (Working Capital). Im Rahmen einer Gesellschafterversammlung, sollte den Gesellschaftern die zukünftige Geschäftsstrategie präsentiert werden. Um die zukünftige Ausrichtung der Gesellschaft und die Strategie zu evaluieren sowie auszurichten sollte ein Management-Workshop durchgeführt.

Projektvorgehen:

Zur Vorbereitung der Fördermittelbeantragung wurde zunächst eine umfassende Analyse der Investitionsmaßnahme sowie der Unternehmensdaten durchgeführt. Anschließend erfolgte eine Bewertung der Förderfähigkeit nach gängigen Kriterien der Fördermittelgeber.

Das Ergebnis war die erfolgreiche Antragstellung für den Zuschuss bei der Investitionsbank des Landes Brandenburg.

Methodik:

Im gemeinsamen Workshop wurden folgende Themen behandelt:

- Value Propositions für zwei verschiedene Kundengruppen
- Business Model Canvas
- SWOT-Analyse
- Entwicklung eines Strategieplans
- Zusammenfassung der Ergebnisse in einer umfassenden Präsentation zur Management Strategy

Externer CFO und Aufbau eines Controllingystems

Auftraggeber: Unternehmen im Maschinen und Anlagenbau, Thüringen

Zielstellung:

Das Unternehmen, ein Maschinen- und Anlagenbauer mit drei operativen Gesellschaften und einer kapithaltenden Holding, verzeichnete aufgrund der angespannten Marktsituation einen Umsatzrückgang von 50 %.

Um auf diese Krise adäquat zu reagieren, wurden wir als externer CFO beauftragt. Ziel war es den Aufbau eines effektiven Controllings zur besseren operativen Steuerung der Unternehmensgruppe sowie die Unterstützung bei der Neuausrichtung der Finanzierungsstruktur. Damit soll die Geschäftsführung in die Lage versetzt werden, strategisch fundierte Entscheidungen für die zukünftige Transformation zu treffen und die finanzielle Stabilität langfristig zu sichern.

Projektvorgehen:

Analyse der aktuellen Unternehmenssituation

Sichtung, Überprüfung & Bewertung der bisherigen erfassten Kosten- und Erlösquellen, Planungsdaten

Erstellung eines Controllingystems und Bewertung der Budgetverteilungen.

Regelmäßige Auswertungen mit der Geschäftsführung und Investorensseite zur Bewertung der Investitionen und Budgetauslastungen.

Entwicklung von Finanzierungsfunktionen und Beantragung von Fördermitteln

Unterstützung bei der Investorensuche und Kommunikation mit Finanzgebern

Methodik:

Im Rahmen der Zusammenarbeit wurden folgende Bereiche bearbeitet:

- Erstellung von Entscheidungsvorlagen zur Unternehmenssteuerung
- Fördermittelcontrolling
- Einführung von Kostenstellen- bzw. Kostenträgerrechnung
- Erstellung des Reportings auf Basis von GuV, Cashflow Planung und Bilanz
- Laufende Überwachung und Automatisierung kaufmännischer Prozesse und Strukturen

FINNOVAL

Das Können eines Unternehmens misst man an dessen Erfahrung und bisher erbrachter Leistungen. Unser höchster Anspruch ist die Zufriedenheit unserer Kunden.

Hierzu möchten wir Ihnen gern einen Einblick in beispielhafte Projekte aus der Vergangenheit geben.

- 01** I.C.S - Markt- und Produktanalyse
- 02** international agierendes Bauunternehmen - Markttrend-Analyse
- 03** Fusion Bionic - Identifizierung von Marktpotenzialen & Internationalisierungsstrategien
- 04** Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft – Marktstudie
- 05** Flughafen Athen - Entwicklung eines Betreibermodells
- 06** Universitätsbasiertes Biotech-Spin-off - Investor Readiness
- 07** IGNIS Global Protection Group - Geschäftsentwicklung, Finanzierung und Fördermittel
- 08** Innovationsnetzwerk Convert2Green

Referenzen - Innovation



Markt- und Produktanalyse der Branche und Auswirkungen auf die Wertschöpfungskette

Auftraggeber: I.C.S. GmbH, Thale



Zielstellung:

Die I.C.S. GmbH stellt sich als innovatives Unternehmen auf, das mittelfristig im hauseigenen Innovationszentrum fortlaufend neue Herstellungsverfahren, neue Prozesse und neue biologische Vliesstoffe zum Einsatz u.a. im Baustoffbereich entwickeln möchte.

Eigenständig oder in Kooperation mit den Kunden werden bei einem hohen Innovationsgrad die neu entwickelten Produkte und Technologien in den Markt gebracht.

Im Rahmen der Zusammenarbeit sollten die IST-Situation bewertet und zukunftsfähige Produkt- und Marktsegmente identifiziert werden, sowie die Auswirkungen auf die Wertschöpfungskette beleuchtet werden.

Projektvorgehen:

Zu Beginn des Projektes wurde mit Hilfe eines Workshops mit der Geschäftsführung und Entwicklungspartnern die IST-Situation abgebildet.

Mit Hilfe der Portfolio-Analyse (nach BCG & McKinsey) wurden die Produktsegmente und Ideen nach Chancen und Potenzialen bewertet.

Mit Hilfe der Technologie-Portfolio-Analyse wurden anschließend Technologieaktivitäten und Ressourceneinsatz bewertet, um so neue Use Cases und Produktanwendungen für etwaige Prototypen zu erarbeiten.

Eine Bewertung der Umsetzungsmöglichkeiten und der Auswirkungen auf die Wertschöpfung wurden erörtert.

Methodik:

Durchführung der Beratung und Begleitung beim Aufbau einer Innovationsstrategie zur Vorbereitung des Aufbaus eines Innovationszentrums.

Relevante Abläufe im Aufbau einer Innovationsstrategie eines produzierenden Unternehmens (KMU) wurden durchlaufen. Dabei wurden einzelne Stufe der Wertschöpfungskette betrachtet.

Kreativworkshops zur Ausrichtung der Innovations – und Produktstrategie

Markttrend-Analyse und Handlungsempfehlungen zur strategischen Ausrichtung

Auftraggeber: international agierendes Bauunternehmen, Dresden

Zielstellung:

Ziel des Projektes war es, Trends der Baubranche für die nächsten Jahre zu erkennen und ihre Einflüsse für den Auftraggeber darzustellen. Die Auswirkungen sollten dabei für den gesamten Markt und zusätzlich für die einzelnen Geschäftsfelder des Auftraggebers aufgezeigt werden.

Hierbei wurden allgemeine Markttrends, spezielle Mega-Trends sowie politische und gesellschaftliche Rahmenbedingungen herausgestellt.

Auf Basis dieser Analyse sollten Potenziale aufgezeigt und Handlungsempfehlungen für die zukünftige Ausrichtung des Auftraggebers entwickelt werden.

Projektvorgehen:

Zunächst wurde mit in einer externen Analyse die Marktentwicklung aufgenommen.

Hierzu wurden u.a. Experten aus den einzelnen Technologie- und Themenbereichen befragt und in die Ausarbeitungen einbezogen.

Neben den Befragungen wurde auch eine Marktanalyse zur Identifikation von Potenzialen und Trends durchgeführt, um so ein Marktbild zu generieren.

In einer internen Analyse wurde das Angebot des Unternehmens betrachtet und geschaut, in welcher Form Alleinstellungsmerkmale und Angebote vorhanden sind, die auf die Marktentwicklung abgebildet werden können.

Methodik:

Im Rahmen der Zusammenarbeit wurden in den einzelnen Phase folgende Methoden angewandt:

SWOT-Analyse

- Potenzialanalyse
- Porters 5 Forces
- PESTLE-Analyse

Im Ergebnis wurden potenzielle neue Zielmärkte, Marktsegmente sowie Trends identifiziert und dem Auftraggeber Handlungsempfehlungen zur zukünftigen Ausrichtung des Angebotes übergeben.

Identifizierung von Marktpotenzialen und Entwicklung von Internationalisierungsstrategien

Auftraggeber: Fusion Bionic GmbH, Dresden



Zielstellung:

Fusion Bionic GmbH ist eine Ausgründung aus dem Fraunhofer Institut, welche auf der Entwicklung einer neuen Laser-Technologie zur Strukturierung von Oberflächen beruht.

Ziel der Zusammenarbeit war es, das Geschäftsmodell zu entwickeln und dahingehend Anwendungsgebiete und Potenziale zu erarbeiten, zu bewerten und zu priorisieren.

Des Weiteren sollte eine Internationalisierungs- und Markteintrittsstrategie entwickelt werden. Hierbei sollten relevante Standorte analysiert und priorisiert werden, sowie Potenziale entlang der Wertschöpfungskette aufgezeigt werden.

Projektvorgehen:

Zu Beginn des Projektes wurden alle möglichen Anwendungsgebiete für die Erfindung analysiert. Anhand von Potenzialen bzgl. bestehender Wettbewerber / Substitutsprodukte und Abnehmer wurden die Anwendungsgebiete bewertet und eine Priorisierung für den Markteintritt festgelegt.

Im Zuge der Entwicklung der Internationalisierungsstrategie wurden wichtige Länder bzgl. der Marktpotenziale und Marktakteure untersucht und 3 Länder in Hinblick auf die Branchenstruktur und Rahmenfaktoren näher im Rahmen einer Standortanalyse betrachtet. Daraus wurden dann, gemeinsam mit dem Unternehmen, Markteintrittsstrategien entwickelt.

Methodik:

Durchführung der Beratung und Begleitung der wissenschaftlichen Ausgründung.

Durch das Projekt wurden relevante Erfahrungen und Kontakte im Kontext einer wissenschaftlichen Ausgründung gesammelt.

Die Bewertung der Auswirkungen der Marktentwicklungen auf den Aufbau einer Wertschöpfungskette konnten dabei einer Bewertung unterzogen werden.

Studie zur Analyse des Marktes für nachwachsende Rohstoffe für Standort Deutschland

Auftraggeber: Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft



Bundesministerium
für Ernährung
und Landwirtschaft

Zielstellung:

Ziel der Zusammenarbeit ist die Durchführung einer wissenschaftlich validen und fundierten Markt- und Standortanalyse für das Feld der nachwachsenden Rohstoffe in Deutschland, explizit die Produktion und Verwertung von Schafwolle

Das Projekt umfasst dabei folgende Inhalte:

- Aufbau eines Expertennetzwerks zur Durchführung der Studie
- Identifikation des IST-Zustands bereits angesprochener Märkte, Wertschöpfungsketten und potenziell neuer Märkte
- Studie zu mikro- und makroökonomischen Einflussfaktoren
- Ableitung von Handlungsempfehlungen zur Stärkung des Standortes und der Branchenstrukturen

Projektvorgehen:

Zu Beginn des Projekts wurde ein Netzwerk an Experten aufgebaut. In einem Auftakt-Workshop wurden Fragestellungen und Ziele der Studie gemeinsam mit den Expert*innen entwickelt und bereits erste Potenziale und Herausforderungen aufgenommen und diskutiert.

Im Laufe der Studie werden verschiedene Daten zur Marktentwicklung aus der Vergangenheit und für die Zukunft identifiziert und abgeleitet, in den jeweiligen Anwendungsgebieten.

Bestehende Herausforderungen bei der Nutzung von nachwachsenden Rohstoffen aus Deutschland für die hiesige Industrie werden ebenfalls analysiert und daraus Handlungsempfehlungen abgeleitet.

Methodik:

Als Auftragnehmer wurde die Studie durchgeführt sowie das Expertennetzwerk gegründet und koordiniert.

Im Rahmen der Projektarbeit wurden die Herausforderungen der Erzeugerseite aufgenommen, Schwachstellen identifiziert und Möglichkeiten zur Stärkung der heimischen Wertschöpfung erarbeitet.

Zusätzlich wurde eine Wirtschaftlichkeitsbetrachtung der etwaigen Auswirkungen der Wertschöpfung vorgenommen.

Dem Bundesministerium wurden Vorschläge zur Gestaltung der Förderpolitischen Maßnahmen aufgezeigt, welche wiederum in Fördermittelstrategien für die Wirtschaft münden.

Entwicklung eines Betreibermodells, inklusive Wirtschaftlichkeitsuntersuchung für eine Investition

Auftraggeber: Flughafen Athen



Zielstellung:

Der Flughafen Athen International möchte die Schulung der eigenen Feuerwehrleute intern abwickeln.

Hierzu soll der Bau einer Schulungseinrichtung realisiert werden.

Um die Potenziale und Möglichkeiten abzuschätzen, sollen hierzu Szenarien für Betreibermodelle und im Rahmen einer Wirtschaftlichkeitsbetrachtung erörtert werden, ebenso soll der Bedarf an Schulungsinhalten sowie die Anforderungen an den Bau der Schulungseinrichtung eruiert werden.

Im Ergebnis soll dem Flughafenmanagement ein Vorschlag zum wirtschaftlichen Betrieb und zu einem möglichen Profit-Center übergeben werden.

Projektvorgehen:

Das Management des Flughafens möchte weiterführende Geschäftsmodelle etablieren. Hierzu soll erörtert werden, in welcher Form Investitionen getätigt werden. Zur Betrachtung eines möglichen Schulungszentrums werden daher unterschiedliche Parteien involviert und im Rahmen von Workshops und Marktanalysen die relevanten Bedarfen eruiert.

Neben der Betrachtung der relevanten Brancheneinflüsse und Marktbedarfe, werden die möglichen Betreibermodelle auf Wirtschaftlichkeit untersucht und anschließend nach baulichen Anforderungen und Standortkriterien bewertet.

Die Schulungsbedarfe wurden zusammen mit dem Feuerwehr-Department erarbeitet.

Methodik:

Im Rahmen der Zusammenarbeit wurden in den einzelnen Phase des Projektes folgende Methoden angewandt:

- Interviews & Workshops
- Porter-5-Forces
- PESTEL-Analyse
- Nutzerwertanalyse
- Use Cases
- Branchenstrukturanalyse
- Training-Needs-Analysis
- Wirtschaftlichkeitsplanung
- Investmentplanung

Im Ergebnis wird der Auftraggeberin ein Vorschlag zur Gestaltung und dem Betreiben der Schulungseinrichtung übermittelt.

Investor Readiness

Auftraggeber: Universitätsbasiertes Biotech-Spin-off, Mainz

Zielstellung:

Der Kunde entwickelte eine Lösung im Bereich medizinischer Polymere, die eine innovative Alternative für Pharma- und Biotech-Unternehmen darstellt.

Das ursprüngliche Ziel des Projekts bestand darin, das Geschäftsmodell zu verfeinern und den Kapitalbedarf durch Finanzplanung und Rentabilitätsanalysen zu ermitteln.



Projektvorgehen:

Analyse und Verfeinerung des Geschäftsmodells sowie Entwicklung eines strukturierten Geschäftsmodells auf der Grundlage technologischer Innovationen und des Marktpotenzials

Markt- und Geschäftsplanung sowie Erstellung eines Geschäftsplans und einer Marktanalyse zur Ermittlung potenzieller Positionierungen und adressierbarer Marktsegmente

Finanzplanung und Rentabilitätsbewertung zur Entwicklung von Finanzprognosen, Umsatzszenarien und Rentabilitätsbewertungen, um den Finanzierungsbedarf zu ermitteln und Investitionsentscheidungen zu unterstützen

Investorenorientierte Präsentationsunterlagen und Erstellung eines investorenfertigen Pitch Decks mit Kennzahlen, Produktpositionierung und Markteinführungsstrategie



Methodik:

Die Zusammenarbeit umfasste folgende Bereiche:

- Analyse und Verfeinerung des Geschäftsmodells
- Entwicklung eines Geschäftsplans und einer gezielten Marktanalyse
- Erstellung eines Finanzplans, einschließlich Umsatzszenarien und Kostenstrukturen
- Rentabilitätsbewertung und Produktkostenkalkulation
- Erstellung einer investorenfertigen Präsentation mit relevanten Geschäfts- und Vertriebsinformationen
- Abstimmung der strategischen Ziele mit dem Kapitalbedarf und der Marktpositionierung

Geschäftsentwicklung und laufende Verwaltung von Finanzierungs- und Förderprojekten

Auftraggeber: IGNIS Global Protection Group, Dresden

Zielstellung:

IGNIS ist ein weltweit führender Anbieter von Sicherheitsberatung, Schulungen und Ausbildungen in den Bereichen Brandbekämpfung, Schutz, Notfallmanagement und Rettungsmaßnahmen.

Die IGNIS GLOBAL PROTECTION GROUP schafft nicht nur Synergien bei der Nutzung modernster Trainingssimulatoren, Infrastruktur und Ressourcenmanagement in ihren internationalen Trainingszentren, sondern fungiert auch als vertrauenswürdiger und führender Partner bei der Konzeption und Entwicklung von Trainingseinrichtungen, dem Betrieb von Trainingszentren, der Bewertung und Akkreditierung von Compliance-Standards sowie der Entwicklung maßgeschneiderter Trainingsprogramme.

Projektvorgehen:

Das Projekt konzentrierte sich auf die Sicherung von Finanzmitteln für Geschäftsentwicklungs- und Innovationsaktivitäten innerhalb der IGNIS Global Protection Group.

Ziel war es, Investitionen durch öffentliche Mittel zu unterstützen und die finanziellen Ressourcen auf strategische Wachstumsinitiativen auszurichten.

Methodik:

Die Zusammenarbeit umfasste folgende Bereiche:

- Bewertung des Investitionsbedarfs und des Finanzierungsbedarfs
- Entwicklung einer maßgeschneiderten Finanzierungsstrategie
- Laufende Identifizierung und Beantragung relevanter Förderprogramme
- Koordination der Kommunikation mit Förderinstitutionen und Projektpartnern
- Implementierung eines Finanzierungscontrollings zur Echtzeit-Verfolgung von Ausgaben und Budgetstatus

Innovationsnetzwerk Convert2Green (Open Innovation Test Bed) – gestartet am 1.1.2023

Auftraggeber: Europäische Kommission



Zielstellung:

Ziel ist der Aufbau eines Expertennetzwerkes aus Forschung und Industrie, welches gebündelt Technologieberatung und F&E Dienstleistungen an KMU aus ganz Europa lokal und in Landessprache anbietet.

Fachliche Ausrichtung:

Das Convert2Green Innovationsnetzwerk unterstützt KMU bei der Einführung nachhaltiger Produkte im Bereich (flexible) Elektronik, Smarte Textilien, sowie umweltfreundliche Materialien im Automobilbau. Die Kernkompetenz liegt bei Technologien zum Recycling und Upcycling von Abfallmaterialien und deren Verwendung in neuen, nachhaltigen Produkten. Umfangreiche Leistungen zur Analyse der Umweltfreundlichkeit mit Lebenszyklusanalyse komplettieren die Kompetenzen des Netzwerks.

Leistungen / Inhalte:

Zentrales Beratungsbüro / Anlaufstelle für KMU mit Fragen zu Recycling und Upcycling von Reststoffen für neue Produkte im Bereich Textilien, Elektronik, LifeScience und Automobil
Ganzheitliche Innovationsberatung von der Idee zum Produkt:

- Technologie
- Patente und IP
- Business Case und Wirtschaftlichkeit
- Aufbau einer Fertigung in Europa
- Fragen zu Regulierung und Standardisierung
- Planung und Koordination von F&E Aufträgen für KMU
- Verwaltung und Ausreichung von Fördermitteln für Machbarkeitsstudien

Zusammenführen aller europäischen Innovationsnetzwerke unter einem Dach mit einer zentralen Anlaufstelle

Unser Beitrag:

Mitglied des Advisory Boards zur Evaluierung der Arbeiten und Begleitung der Entwicklung des Netzwerkes

Das Convert2Green Innovationsnetzwerk führt alle Europäischen Innovationsnetzwerke in einer Dachorganisation zusammen.

Wir bieten dem Projektauftraggeber Zugang zu Verwertungsmöglichkeiten.

Darüber hinaus begleiten wir im Projekt den Forschungstransfer von der Forschung in die Wirtschaft und umgekehrt.

FINN^oVAL

Das Können eines Unternehmens misst man an dessen Erfahrung und bisher erbrachter Leistungen. Unser höchster Anspruch ist die Zufriedenheit unserer Kunden.

Hierzu möchten wir Ihnen gern einen Einblick in beispielhafte Projekte aus der Vergangenheit geben.

- 01** I.C.S. - Unternehmensbewertung als Grundlage eines Firmenzusammenschlusses
- 02** Sächsischer Hersteller von chemischen Produkten - Patentbewertung
- 03** GAAC Commerz GmbH - Unternehmensbewertung zum Anteilsverkauf
- 04** XBULL GmbH - Konzeptpapier zur Umfinanzierung und Umstrukturierung
- 05** TPÜG mbH - Unternehmensbewertung
- 06** LuxChemTech - Patentbewertung
- 07** GOLM GmbH - Unternehmensbewertung als Transaktions-Grundlage

Referenzen - Value

U I B E R B L I C K

Unternehmensbewertung als Grundlage eines Firmenzusammenschlusses

Auftraggeber: I.C.S. GmbH, Thale



Zielstellung:

Die I.C.S. GmbH stellt sich als innovatives Unternehmen auf, das mittelfristig im hauseigenen Innovationszentrum fortlaufend neue Herstellungsverfahren, neue Prozesse und neue biologische Vliesstoffe zum Einsatz u.a. im Baustoffbereich entwickeln möchte.

Im Rahmen einer anvisierten Unternehmenstransaktion soll der objektive Unternehmenswert der I.C.S. GmbH ermittelt werden.

Projektvorgehen:

Bei der Auftragsdurchführung haben wir den IDW Standard S1 „Grundsätze zur Durchführung von Unternehmensbewertungen“ des Hauptfachausschusses des Instituts der Wirtschaftsprüfer in der Fassung vom 2. April 2008 (IDW S 1) orientiert. Im Sinne dieses Standards gaben wir unsere Einschätzung in der Funktion eines neutralen Beraters ab. Der von uns ermittelte Unternehmenswert stellt demnach eine objektive Größe dar.

Der Unternehmenswert der I.C.S. GmbH wurde nach den in der Rechtsprechung und in der Betriebswirtschaftslehre anerkannten gängigen Bewertungsmethoden Discounted-Cash-Flow-Methode ermittelt.

Eine Plausibilisierung des Unternehmenswertes erfolgte anhand des Multiplikatorverfahrens sowie weiterer Wert- und Preismaßstäbe.

Methodik:

Zur Erreichung der Zielstellung wurden folgende Schritte umgesetzt:

1. Analyse Bewertungsanlas
2. Interne Unternehmensanalyse
3. Externe Unternehmensanalyse
4. Integrierte Unternehmensplanung
5. Berechnung Unternehmenswert
6. Dokumentation, Handlungsempfehlung & Übergabe der Daten

Erstellung eines Patentbewertungsgutachtens für etwaigen Asset Deal

Auftraggeber: sächsischer Hersteller von chemischen Produkten

Zielstellung:

Der Auftraggeber ist ein Unternehmen, das sich auf die Wiedergewinnung wertvoller Rohstoffe und Materialien spezialisiert hat. Als Partner für abfallfreie Konzepte bietet das Unternehmen Lösungen für eine echte Kreislaufwirtschaft, insbesondere für Halbleitermaterialien. Diese Materialien stammen aus Altbeständen von High-Tech-Produkten wie Photovoltaikmodulen, Wafern, Targets sowie aus Geräten und Produktionsabfällen.

Um etwaige Verkaufsgespräche mit potenziellen Interessenten zu führen, benötigt das Unternehmen eine fundierte und nachvollziehbare Bewertung des Patents. Diese Bewertung soll als Grundlage für die Gespräche dienen und das Vertrauen in die Rentabilität und das Wachstumspotenzial der patentierten Technologie stärken. Das Unternehmen plant, die Ergebnisse der Patentbewertung in seine Verkaufspräsentation zu integrieren, um den finanziellen Bedarf und die möglichen Renditen zu untermauern.

Projektvorgehen:

Das erstellte Gutachten behandelt die Bewertung eines erteilten Patents des Auftraggebers. Diese Technologie ist von erheblicher Bedeutung, da sie innovative Anwendungen im Bereich der Trennung von Multischichtverbundmaterialien, insbesondere Photovoltaikmodule, TFT-, OLED- und LCD-Displays, ermöglicht.

Das Ziel der Bewertung ist es, die bestehenden Eigentumsrechte hinsichtlich ihrer potenziellen Nutzung (direkt und indirekt) zu analysieren. Das Gutachten gliedert sich in mehrere Abschnitte. Zunächst wird ein Überblick über die Patentinhaberin und deren Marktposition gegeben. Anschließend erfolgt eine detaillierte Analyse des Patents, einschließlich einer technischen Bewertung. Danach folgt eine Marktbewertung, in der das kommerzielle Potenzial des Patents im relevanten Marktumfeld untersucht wird. Abschließend wird eine Gesamtbewertung des Patents vorgenommen, die auf den zuvor analysierten Faktoren basiert.

Methodik:

Zur Erreichung der Zielstellung wurden folgende Schritte umgesetzt:

- Erfassung und Analyse der Patentinformationen
- Markt- und Wettbewerbsanalyse
- Bewertungsmethodik
- Erstellung des Bewertungsberichts
- Präsentation und Diskussion der Ergebnisse
- Nachbetreuung

Unternehmensbewertung zum Anteilsverkauf

Auftraggeber: GAAC Commerz GmbH, Mittenwalde



Zielstellung:

Die Firma GAAC Commerz agiert seit Ihrer Gründung im Jahr 1990 als Anbieter im Bereich Baustoffhandel, Stahlhandel sowie Logistikdienstleistungen. Im Rahmen einer Veränderung des Gesellschafterkreises sollen die Anteile des Unternehmens objektiv bewertet und ein entsprechendes Wertgutachten erstellt werden.

Projektvorgehen:

Mit Hilfe einer geeigneten Planung wurde der Wert des Unternehmens berechnet, um eine objektive Grundlage für etwaige Angebote zum Anteilsverkauf zu haben.

Die erarbeiteten Dokumente und Berechnungstools wurden so aufbereitet, dass sie als zukünftige Grundlage der Unternehmensplanung über das Projekt hinaus vom Auftraggeber verwendet werden können.

Die Ergebnisse wurden in Form eines Wertgutachtens, in Anlehnung an den IDW S1 Standard, übergeben.

Die professionelle Bewertung der GAAC Commerz GmbH bietet eine solide Grundlage für Transaktionen im Rahmen des geplanten Gesellschafterwechsels. Durch die objektive Einschätzung des Unternehmenswertes im Bereich Baustoff- und Stahlhandel sowie Logistikdienstleistungen wird der Prozess des Anteilsverkaufs transparenter und Verhandlungen werden deutlich vereinfacht.

Methodik:

Zur Erreichung der Zielstellung wurden folgende Schritte umgesetzt:

1. Analyse Bewertungsanlass
2. Interne Unternehmensanalyse
3. Externe Unternehmensanalyse
4. Integrierte Unternehmensplanung
5. Berechnung Unternehmenswert
6. Dokumentation, Handlungsempfehlung & Übergabe der Daten

Konzeptpapier zur Umfinanzierung und Umstrukturierung

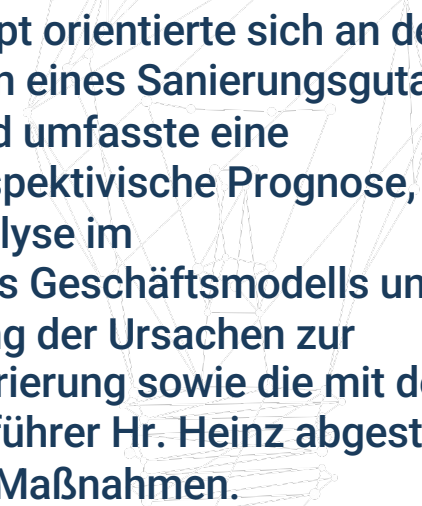
Auftraggeber: XBULL GmbH, Eisenach

Zielstellung:

Die XBULL GmbH strebt einen Gesellschafterwechsel an. Hierzu sollen 2 der 3 aktuellen Gesellschafter austreten und durch neue Investoren ersetzt werden. Die Gesellschaft ist auf Grund unterschiedlicher unternehmerischer Herausforderungen in wirtschaftliche Schieflage geraten. Die Hauptursache ist der Konflikt zwischen den aktuellen Gesellschaftern, der zu einer Gefährdung des laufenden Geschäftsbetriebs führt.

Wir wurden von der XBULL GmbH beauftragt, die gegenwärtige Situation zu analysieren und ein Maßnahmen- und Konzeptpapier zur Vorlage für externe Kapitalgeber und zur Darstellung der Umstrukturierungsmöglichkeiten und Verbesserungspotenziale zu erstellen.

Projektvorgehen:



Das Konzept orientierte sich an den Eckpunkten eines Sanierungsgutachtens nach IDW S6 und umfasste eine Finanzperspektivische Prognose, eine Umfeldanalyse im Kontext des Geschäftsmodells und die Betrachtung der Ursachen zur Umstrukturierung sowie die mit dem Geschäftsführer Hr. Heinz abgestimmten geplanten Maßnahmen.

Die kurz- bis mittelfristige Zielsetzung war die Sicherung der Liquidität und Fortführung des Unternehmens, um den erfolgreichen Ausbau des Geschäfts fortzuführen.

Methodik:

Im Rahmen der Zusammenarbeit wurden folgende Bereiche bearbeitet:

- Bewertung und Analyse der Ursachen zur Umstrukturierung
- Analyse der bestehenden Unternehmensstrukturen
- Eine Umfeldanalyse
- Eine Unternehmensplanung basierend auf den vorherigen Analysen
- Maßnahmenvorschläge für die Umstrukturierung

Unternehmensbewertung

Auftraggeber: Technische Prüf- und Überwachungsgesellschaft mbH, Potsdam

Zielstellung:

Die Gesellschaft prüft und begleitet technische Anlagenprojekte, erstellt Sicherheitskonzepte und Risikoanalysen, und bietet dazugehörige Dienstleistungen an.

Gegenstand unseres Auftrages war die Einschätzung und Erstellung eines Gutachtens zum Unternehmenswert der TPÜG mbH.

Projektvorgehen:

Bei der Auftragsdurchführung haben wir den IDW Standard S1 „Grundsätze zur Durchführung von Unternehmensbewertungen“ des Hauptfachausschusses des Instituts der Wirtschaftsprüfer in der Fassung vom 2. April 2008 (IDW S 1) verwendet.

Der Unternehmenswert der TPÜG mbH wurde nach den in der Rechtsprechung und in der Betriebswirtschaftslehre anerkannten gängigen Bewertungsmethoden der Discounted-Cash-Flow-Methode ermittelt. Eine Plausibilisierung des Unternehmenswertes erfolgte anhand des Multiplikatorverfahrens sowie der Substanzbewertung.

Methodik:

Zur Erreichung der Zielstellung wurden folgende Schritte umgesetzt:

1. Analyse Bewertungsanlass
2. Interne Unternehmensanalyse
3. Externe Unternehmensanalyse
4. Integrierte Unternehmensplanung
5. Berechnung Unternehmenswert
6. Dokumentation, Handlungsempfehlung & Übergabe der Daten

Patentbewertung

Auftraggeber: LuxChemTech GmbH, Freiberg

Zielstellung:

Die LuxChemtech GmbH ist ein Unternehmen, das sich auf die Wiedergewinnung wertvoller Rohstoffe und Materialien spezialisiert hat. Im Mittelpunkt ihrer Mission stehen die Begriffe "Ressourcen", "Kreislaufwirtschaft" und "Umwelt".

Auftragsgegenstand des Projektes war die Erstellung eines Gutachtens. Dieses stellte die Bewertung eines erteilten Patents der LuxChemtech GmbH dar.

Projektvorgehen:

Das Gutachten gliederte sich in mehrere Abschnitte. Zunächst wurde ein Überblick über LuxChemtech GmbH und deren Marktposition gegeben. Anschließend erfolgte eine detaillierte Analyse des Patents P1, einschließlich einer technischen Bewertung. Danach folgte eine Marktbewertung, in der das kommerzielle Potenzial des Patents im relevanten Marktumfeld untersucht wird. Abschließend wurde eine Gesamtbewertung des Patents vorgenommen, die auf den zuvor analysierten Faktoren basiert.

Diese Bewertung erfolgte nach den Prinzipien der Bewertung immaterieller Vermögenswerte gemäß dem internationalen Standard IDW S 5, mit einem Bewertungsstichtag am 30.04.2025.

Methodik:

Im Rahmen der Zusammenarbeit wurden folgende Bereiche bearbeitet:

- Analyse Bewertungsanlass
- Technische Analyse des Patents
- Identifikation relevanter Anwendungsfelder, Marktgröße, Trends sowie Analyse bestehender Alternativen und Wettbewerber
- Rechtsstandsanalyse & Schutzrechtsbewertung
- Auswahl und Anwendung geeigneter Bewertungsmethoden, Szenarienbildung
- Zusammenfassung der Ergebnisse in einem Bewertungsbericht inkl. strategischer Empfehlungen zur wirtschaftlichen Nutzung

Unternehmensbewertung als Grundlage für einen Unternehmensverkauf / einer Unternehmensnachfolge

Auftraggeber: GOLM Präzisionsteile GmbH & Co. KG, Sonnewalde

Zielstellung:

Die Firma Golm ist seit 26 Jahren ein verlässlicher Partner für Präzisionsdrehteile und Baugruppen.

Das Ziel des Projektes war die Erstellung einer Unternehmensbewertung als Grundlage für einen etwaigen Unternehmensverkauf oder Kapitalerhöhung. Mit Hilfe einer geeigneten Planung sollte der Wert des Unternehmens berechnet werden, um eine objektive Grundlage für etwaige Angebote zum Anteilserwerb zu haben.

Projektvorgehen:

Der Unternehmenswert wurde nach den in der Rechtsprechung und in der Betriebswirtschaftslehre anerkannten gängigen Bewertungsmethoden Discounted-Cash-Flow-Methode ermittelt.

Eine Plausibilisierung des Unternehmenswertes erfolgte anhand des Multiplikatorverfahrens sowie weiterer Wert- und Preismaßstäbe.

Die Ergebnisse wurden in Form einer Management Summary, in Anlehnung an den IDW S1 Standard, übergeben.

Methodik:

Zur Erreichung der Zielstellung wurden folgende Schritte umgesetzt:

1. Analyse Bewertungsanlass
2. Interne Unternehmensanalyse
3. Externe Unternehmensanalyse
4. Integrierte Unternehmensplanung
5. Berechnung Unternehmenswert
6. Dokumentation, Handlungsempfehlung & Übergabe der Daten

ICH BIN DEIN BERATER



TELEFON

+49 (0)351 21244710

WEBSITE

www.finnoval.de

E-MAIL

kontakt@finnovale.de

ADRESSE

Arndtstraße 15, 01099 Dresden

FINANCE. INNOVATION. VALUE.



FINNOVAL

FINNOVAL GmbH

Arndtstraße 15 · D-01099 Dresden

Tel.: +49 (0)351 212 447 10

Mail: kontakt@finnoval.de

Web: www.finnoval.de

© 2024 FINNOVAL GmbH

All Rights Reserved.

Diese Präsentation ist lediglich als allgemeine, unverbindliche Information gedacht und kann daher nicht als Ersatz für eine detaillierte Recherche oder eine fachkundige Beratung oder Auskunft dienen. Es besteht kein Anspruch auf sachliche Richtigkeit, Vollständigkeit und/oder Aktualität. Jegliche Haftung seitens der FINNOVAL GmbH wird ausgeschlossen.