

Investoren-Suche für Logistikdienstleister

(1) Ausgangslage und Handlungsbedarf

- Kleine und mittelständische Logistikdienstleister (KMU-LDL) sind durch veränderte Marktbedingungen oft besonders herausgefordert
- Die finanziellen Reserven sind nicht auf grosse strukturelle Veränderungen ausgelegt, die Eigenkapitaldecke ist i.d.R. beschränkt
- Kann die Aufnahme von Investoren bzw. der Verkauf des Unternehmens zu dessen Existenzsicherung beitragen und zudem zu einem Know-how-Zufluss beitragen?
- Wie kann man sich auf die Ansprache von interessierten Investoren-Gruppen vorbereiten?

(3) Unsere Leistungen (Auswahl)

- Assessment: Ihr gesamtes Geschäft auf Basis von Zahlen / Daten / Fakten dokumentieren
- Finanz- und Vertragsunterlagen prüfen
- Bewertung Ihres Unternehmens vorbereiten
- Mögliche Erwartungen von Investoren eruieren
- Management & Investoren-Präsentation erstellen
- Anforderungen an mögliche Investoren ermitteln und Investitionsbedingungen festlegen
- Vorauswahl von Investoren treffen
- Due Dilligence vorbereiten und begleiten
- Verhandlungen mit Investoren vorbereiten und begleiten

(2) Unser Vorgehen

- Das eigene Geschäft im Hinblick auf einen Eintritt von Investoren prüfen
- Geschäftsplan entwickeln und Attraktivitätsmerkmale herausstellen
- Branchenübliche Multiples identifizieren
- Vorbereitung der Investoren-Ansprache (Factsheet, Teaser, Dokumentation)

(4) Ihr Nutzen

- Von unserer langjährigen Expertise bzgl. Markt und Führung von Logistikdienstleistern profitieren
- Unsere persönlichen Netzwerke nutzen
- Unserer Neutralität und Seriosität vertrauen: Sie als Kunde stehen bei uns im Mittelpunkt!
- Auf dem «state of the art» aufsetzen: Spin-off der Universität St. Gallen



Prof. Dr. Wolfgang Stölzle
Geschäftsführer
wolfgang.stoelzle@logistics-advisory-experts.ch



Ulrich Walt
Senior Advisor
ulrich.walt@logistics-advisory-experts.ch

Unser Kooperationspartner: Dr. Florian Kapitza
Managing Director, CGZ AG (Zürich)