



NEUE WEGE IN DER UNTERNEHMENSBERATUNG

CAUSE (URSACHE) – **RESULT** (ERGBNIS)

„Nur wer sich mit den Ursachen beschäftigt erhält nachhaltige Ergebnisse“



WOLFGANG LINDER und **FRANK REICHENBACH**, Geschäftsführende Gesellschafter

Wolfgang Linder

Dipl.-Wirtschaftsingenieur + Wirtschaftsmediator (IHK)

Gründer, 35 Jahre Erfahrung als Berater und Manager

Frank Reichenbach

Dipl. Betriebswirt, M.A. + LL.M. (corp. restruc.)

Spezialist für Restrukturierung und Sanierung

UNSERE WERTE:

INNOVATIV – UMSETZUNGSORIENTIERT - NACHHALTIG



Innovativ

Wir integrieren emotionale Themen in eine professionelle, klassische Unternehmensberatung. Diese doppelte Sichtweise ermöglicht es Lösungen zu erarbeiten, die nicht nur richtig, sondern auch emotional umsetzbar sind.

Umsetzungsorientiert

Wir übernehmen die Verantwortung für die Umsetzung unserer Konzepte

Nachhaltig

Wir bieten Lösungen für Konflikte im Beziehungsumfeld des Unternehmers, die sehr oft die Ursachen der Probleme sind



UNSERE POSITIONIERUNG



Inhabergeführte Unternehmen

Unsere Kunden sind klein- und mittelständische, inhabergeführte Unternehmen und Familienbetriebe

Süddeutschland

Wir sind vorwiegend in Bayern tätig

Kompetent, offen und fair

Wir verpflichten uns zu Offenheit, Fairness und Qualität; unser 4-Augen-Prinzip stellt diesen Qualitätsanspruch sicher

Über 30 Jahre Erfahrung als Mittelstandsexperten

Wir wissen, wo häufig die Problemfelder liegen und können ganz konkret helfen

DIE BERATUNGSTHEMEN



Wir unterstützen, coachen und beraten in den Bereichen

- Unternehmenskrisen
- Unternehmenswachstum
- Konfliktlösung
- Unternehmensnachfolge
- Unternehmenskauf & -verkauf

- Krisen wie die Corona Pandemie sind nie die Ursache der Probleme, sie wirken wie Brandbeschleuniger und zeigen, wie stabil ein Unternehmen ist.
- Zu geringe Gewinne in der Vergangenheit werden plötzlich zu Verlusten.
- Ein schwaches Eigenkapital führt zu einer Überschuldung.
- Die Liquidität war in der Vergangenheit gesichert, was passiert, wenn nun bei rückläufigen Gewinnen die Tilgung der Darlehen nicht mehr möglich ist?

Neue Herausforderungen

- Digitalisierung
- Energiekosten
- Klimawandel
- Personalmangel
- Materialbeschaffung
- Preissteigerungen
- Konsumverhalten

Transformation

Die Sorgen unserer Kunden:

- Ein starker Mitbewerber macht sich breit
- Unsere Großprojekte verschieben sich
- Wir können die Aufträge wegen fehlendem Material nicht ausliefern
- Wir können die Preissteigerungen nicht weitergehen
- Die Gewinne gehen rapide zurück
- Die Forderungen sind gefährlich hoch
- Ein großer Kunde bezahlt nicht
- Unsere Konten sind überzogen
- Wir können die Tilgungen nicht mehr leisten
- Ich habe Angst um mein Unternehmen
- Ich weiß nicht, wie es weitergehen soll

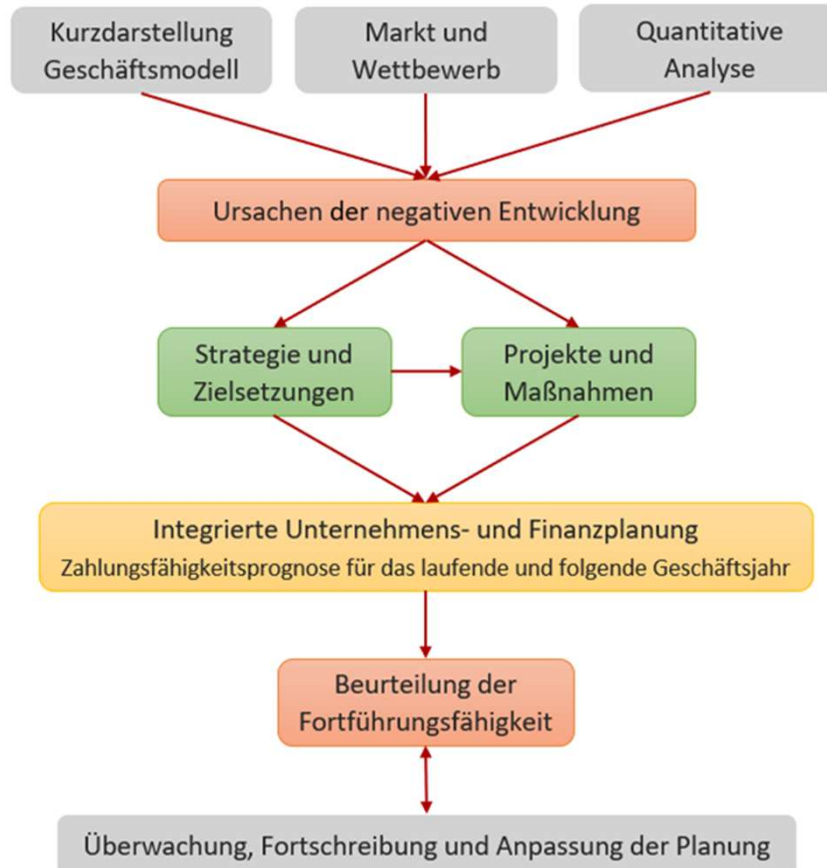
Was steht an ...

- ✓ Formale Voraussetzungen zur Unternehmensfortführung
- ✓ Wie funktioniert in Zukunft unser Geschäftsmodell und welche Veränderungen sind erforderlich

Wir erstellen ...

- ✓ detaillierte Liquiditätsplanungen
- ✓ ein Konsolidierungskonzept
- ✓ eine Fortbestehensprognose
- ✓ Sanierungsgutachten nach IDW S6
- ✓ Wir präsentieren und dokumentieren unsere Ergebnisse, erstellen einen detaillierten Maßnahmenplan und begleiten die Umsetzung

ZENTRALES INSTRUMENT: DIE FORTFÜHRUNGSPROGNOSE



- ✓ Nachweis der Zahlungsfähigkeit
- ✓ Keine Insolvenzantragspflicht bei Überschuldung
- ✓ Vermeidung von Haftungsrisiken bei Krisenanzeichen
- ✓ Bilanzierung mit dem Going-Concern-Ansatz
- ✓ Voraussetzung für neue Finanzierungen

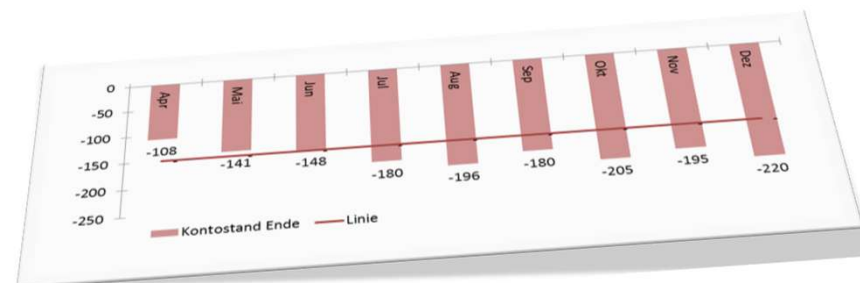
Unser 4-stufiges Modell, um effizient und auch kostengünstig vorzugehen





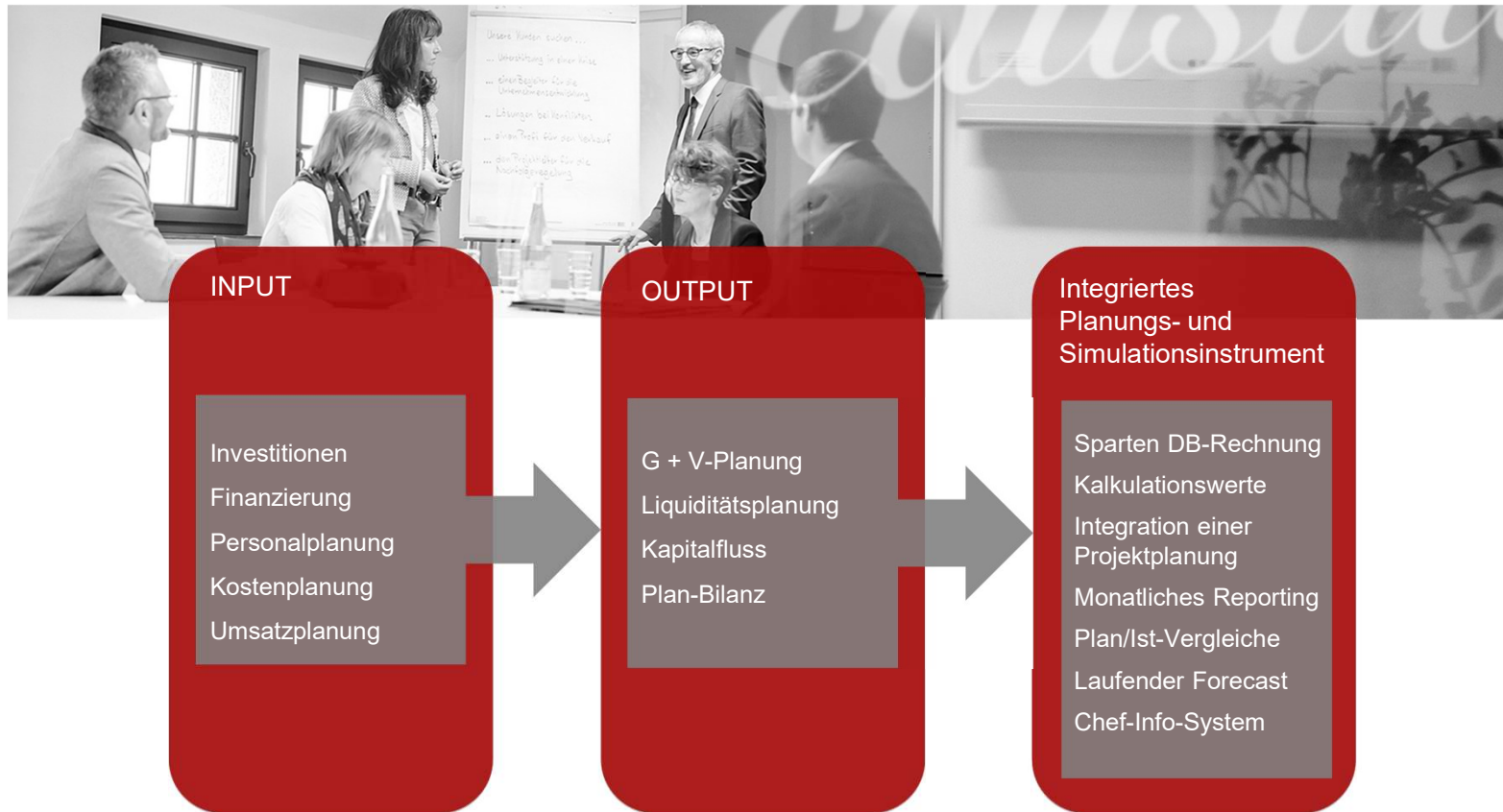
Die Fragen und Anliegen unserer Kunden:

- ✓ Wir planen größere Investitionen
- ✓ Passt dazu unser Geschäftsmodell?
- ✓ Rechnet sich das?
- ✓ Zusätzlich Geld für das erforderliche Wachstum?
- ✓ Wie kann ein Finanzierungskonzept ausschauen?
- ✓ Klassische Bankfinanzierung, öffentliche Mittel oder gar Beteiligungskapital

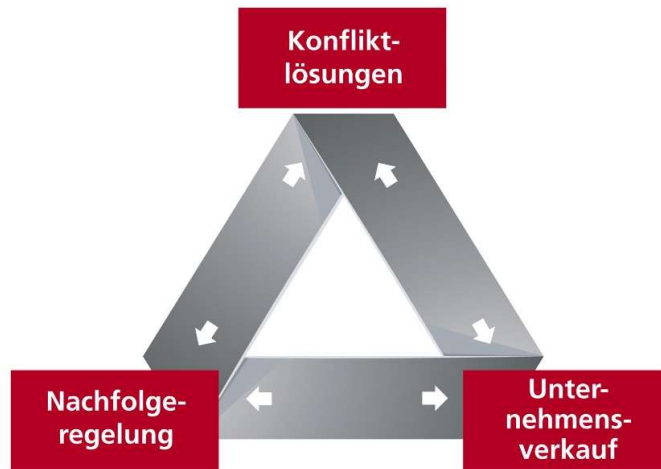


UNSER WICHTIGSTES ANALYTISCHES INSTRUMENT

CUPS: DAS CAUSULT UNTERNEHMENS-PLANUNGS-SYSTEM



DAS „MAGISCHE DREIECK“ FÜR INHABERGEFÜHRTE UNTERNEHMEN



Wir lösen Konflikte professionell und nachhaltig, sichern die Unternehmensnachfolge und Fortführung, falls erforderlich mit einem professionell begleiteten Verkaufsprozess

Mit dem *Nachfolge-Vorsorge-Konzept* beschäftigen wir uns aktiv mit möglichen Konflikten und machen rechtzeitig eine Bestandsaufnahme

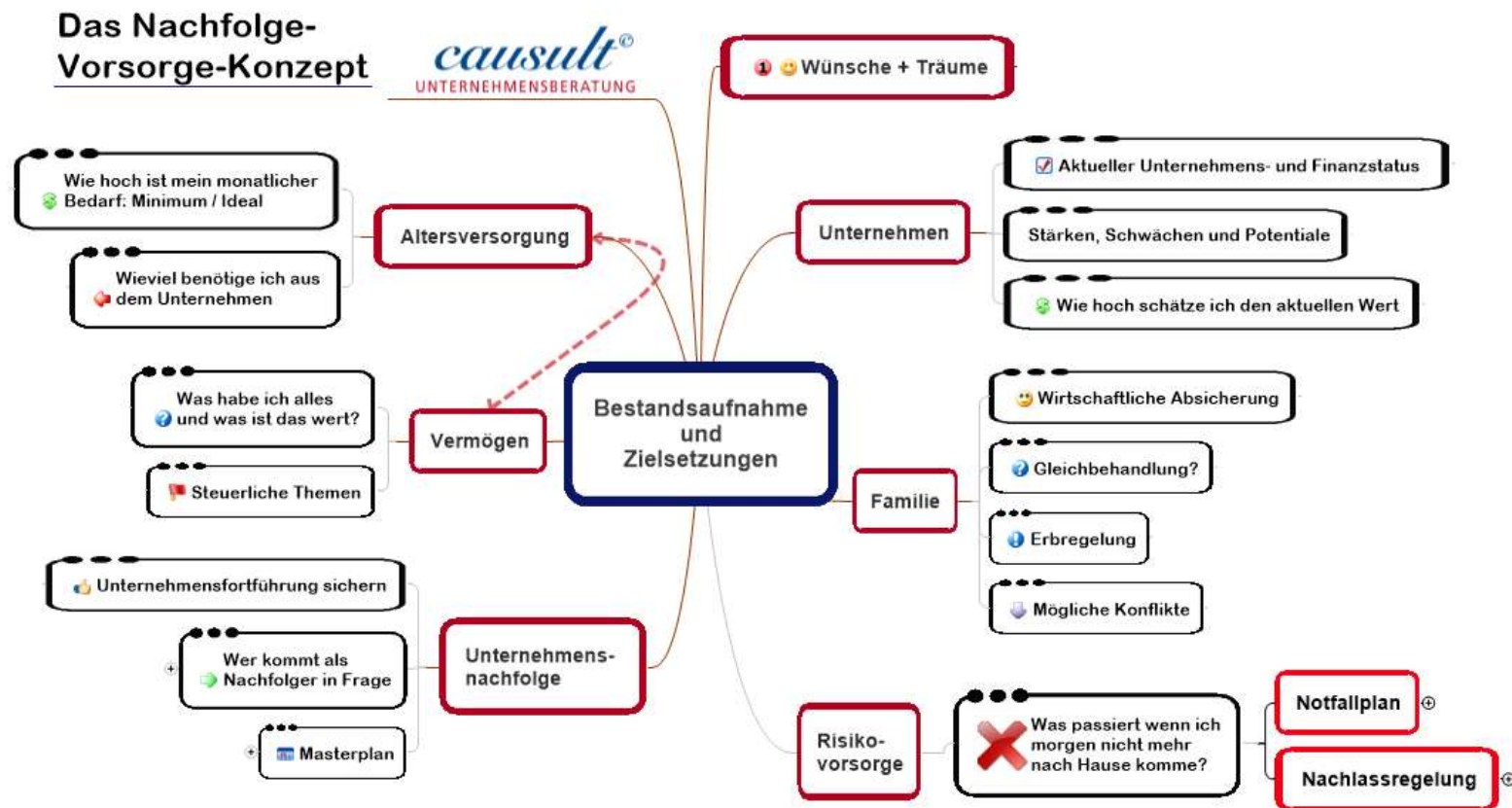
DER CAUSULT NACHFOLGE-PROZESS

Die Unternehmensfortführung sichern

Wertschöpfungskette nach Porter mit Primär- und Unterstützenden Aktivitäten



MIND MAP ZUM NACHFOLGE-VORSORGE-KONZEPT FÜR INHABERGEFÜHRTE UNTERNEHMEN



DIE WIRTSCHAFTSMEDIATION - DAS LÖSUNGSTRUMENT FÜR KONFLIKTE

*„Konflikte im Unternehmen –
bei uns doch nicht!“*

Doch die Realität sieht oft anders aus:

- Disharmonie unter den Geschäftsführern
- Unterschiedliche Ziele der Gesellschafter
- Streitereien im Gesellschafterkreis
- Konflikte zwischen den Generationen
- Streit um die Unternehmensnachfolge



UNSERE KUNDEN - INHABERGEFÜHRTE UNTERNEHMEN

DIE CAUSULT-SPEZIALISTEN - UNSERE KERNNMANNSCHAFT



Astrid Linder-Marchfelder

Geprüfte Management-Assistentin (bSb)

Schwerpunkte:
Office-Managerin und
Team-Assistentin



Wolfgang Linder

Dipl.-Wirtschaftsing. und
Wirtschaftsmediator (IHK)

Schwerpunkte:
Unternehmensstrategie
Nachfolgekonzepte
Unternehmensverkäufe
Konfliktlösungen



Frank Reichenbach

Dipl. Betriebswirt, M.A. und
LL.M. (corp. restruc.)

Schwerpunkte:
Entwicklung von
Controlling-Lösungen
Restrukturierung und Sanierung
Transformationsstrategien



Maren Heim

Dipl. Kauffrau

Schwerpunkte:
Marketing und Vertrieb
Personalbeschaffung



Thomas Salcher

Dipl. Betriebswirt

Schwerpunkte:
Unternehmensplanung
Unternehmensfinanzierung



Sabine Wurbs

Dipl. Betriebswirtin

Schwerpunkte:
Planung und Controlling
Unternehmensentwicklung

STANDORT KUNSTMÜHLE ROSENHEIM



Wir freuen uns auf Ihren Besuch in unserem Büro
in der Kunstmühle, einem modernen Dienstleistungszentrum
in historischem Ambiente in Rosenheim

HERZLICHEN DANK FÜR IHR INTERESSE



„Wir sollten die Probleme und Konflikte gemeinsam
angehen, solange sie noch klein sind!“

causult Unternehmensberatung GmbH

Kunstmühlstraße 12 a | 83026 Rosenheim

Telefon 08031 40 866 41

Mail: W.Linder@causult.de

www.causult.de