

Unsere Expertise - Ihr Vorteil

- Fachkenntnis und Erfahrung
- Verschwiegenheit
- Zentrale Lage
- Kontakte

Fachkenntnis und Erfahrung

Unser M&A-Team wird immer von einem Partner verantwortlich geführt. Die Teammitglieder sind erfahrene Praktiker mit qualifizierten Abschlüssen oder Spezialisten.

Verschwiegenheit

Bei M&A-Transaktionen ist Diskretion überaus wichtig. Als Wirtschaftsprüfer sind wir in besonderem Maße zur Verschwiegenheit verpflichtet.

Zentrale Lage

Unser Büro befindet sich im deutschen Finanzzentrum Frankfurt am Main. Zum Flughafen und zu den Autoahnen in alle Richtungen besteht eine gute Anbindung.

Kontakte

Wir verfügen über enge Kontakte zu erfahrenen Spezialisten im In- und Ausland, die evtl. im Rahmen von M&A-Transaktionen benötigt werden, wie Rechtsanwälte, Notare, Banken, Versicherungsmathematiker und Experten für Marketing, EDV, Personal, Immobilien und Umwelt.



Kontakt

Benefitax GmbH

Steuerberatungsgesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Darmstädter Landstr. 125
60598 Frankfurt / Germany

Fon + 49 (0)69 / 25 62 27 60
Fax + 49 (0)69 / 25 62 27 611

Email: info@benefitax.de
Internet: www.benefitax.de

Titel: © PIA Stadt Frankfurt am Main. 2010/06



Dipl.-Kfm.
Oliver Biernat

Wirtschaftsprüfer, Steuerberater
Fachberater für
Internationales Steuerrecht

Geschäftsführender Gesellschafter
der Benefitax GmbH

M&A und Unternehmensbewertung



Benefitax GmbH
Steuerberatungsgesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

M&A-Beratung

auf hohem Niveau

M&A Transaktionen erfordern ein hohes Maß an Sachkenntnis und Erfahrung. Ohne genaue Kenntnis des Prozessablaufs scheitern lukrative Projekte oftmals bereits im Vorfeld. Daher ist es unverzichtbar, kompetente Partner an seiner Seite zu wissen.

Sei es der Kauf oder Verkauf eines Unternehmens oder eine Umstrukturierung, unser Ziel ist es stets, Ihren Ertrag aus dem Geschäft zu maximieren und Sie vor negativen Überraschungen zu schützen.

Unser Serviceangebot im Bereich M&A

Planung

Anhand Ihrer Vorgaben arbeiten wir gerne eine Strategie für Sie aus und machen Vorschläge für das weitere strukturierte Vorgehen unter Berücksichtigung einer optimalen Konzern- und Steuerstruktur nach der Transaktion.

Suche des Zielunternehmens

Bei der Suche nach dem Zielunternehmen unterstützen wir Sie gerne. Hierfür haben wir Zugriff auf kostenpflichtige Datenbanken mit mehr als 100 Millionen Unternehmensprofilen, 300.000 Studien und 5 Billionen Presseartikeln.

Käufer-Financial Due Diligence

Im Rahmen einer financial due diligence analysieren und bewerten wir die Ist- und die Plan-Finanzdaten des Zielunternehmens. Dabei berei-

nigen wir die Vergangenheitszahlen und prüfen die Planzahlen auf Ihre Plausibilität. Mit unserer Erfahrung identifizieren wir Stärken und Schwächen und geben Ihnen in einem ausführlichen Bericht eine fachkundige Einschätzung zu dem Zielunternehmen unter Berücksichtigung möglicher Synergieeffekte mit Ihrem Unternehmen. Chancen und Risiken werden so rechtzeitig erkannt.



Make money, not mistakes !

Käufer-Tax Due Diligence

Im Rahmen der tax due diligence überprüfen wir, ob sich in dem Zielunternehmen steuerliche Risiken befinden. Außerdem geben wir wertvolle Hinweise, wie diese Risiken im Hinblick auf spätere steuerliche Betriebsprüfungen entschärft werden können.

Unternehmensbewertung

Ganz gleich, ob Sie eine Unternehmensbewertung für Übernahme, Verkauf, Zusammen-

Phasen des M&A-Prozesses

Planung and Strategiefestlegung



Kontaktaufnahme und Sondierung



Letter of Intent / Unverbindliches Angebot



Analyse und Verhandlung



Vertragsabschluss



Unterstützung nach Abschluss der Transaktion

schluss, Restrukturierung, Transferpreisdokumentationen oder für fiskalische Zwecke benötigen, wir stehen als Partner zu Ihrer Verfügung. Unsere Berechnung erfolgt nach Wunsch auf Basis der aktuellsten Unternehmensbewertungsstandards (IDW S1), überschlägiger Wertermittlung oder nach dem vereinfachten Ertragswertverfahren der Finanzverwaltung. Wichtig ist uns dabei stets, dass wir Ihnen nicht nur Zahlen liefern, sondern die Fakten hinter diesen Zahlen verständlich machen.

Verkäufer-Due Diligence

Bei dem geplanten Verkauf eines Unternehmens gilt es, ernsthafte Käufer von ausspionierenden Konkurrenten zu unterscheiden. Unser Beratungsansatz schützt Sie vor der ungewollten Preisgabe von Insiderinformationen. Gerne unterstützen wir Sie bei der Erstellung eines professionellen nicht-öffentlichen Verkaufsprospekts und bei Verhandlungen und identifizieren Schwachstellen in Ihrem „data-room“ in einem frühen Stadium.