

Consulting & Private Equity – eine strategische Symbiose?

Unternehmen: _____
 Ort: _____
 Name: _____
 Funktion: _____
 Telefon: _____

Bitte schicken Sie uns den ausgefüllten Fragebogen per Fax oder Post zurück an:

Faxantwort: 0211/30 20 65-99

*KRUPS CONSULTANTS GmbH
 Neuer Zollhof 3
 40221 Düsseldorf*

1. Bitte machen Sie einige Angaben zu Ihrem Private Equity-Unternehmen (weltweit).

Anzahl Mitarbeiter (Professionals) _____
 Gründungsjahr _____
 Bisher investiertes Fonds-Volumen (in Mio. €) _____
 Anzahl Investments seit Gründung _____
 Anzahl Exits seit Gründung _____
 Max. Investment im Einzelfall (in Mio. €) _____
 Ø Investment (in Mio. €) _____
 Ø Haltedauer der Beteiligungen (in Jahren) _____

2. Auf welchen Bereich der Finanzierung konzentriert sich Ihr Unternehmen?

	Starker Fokus	Eher starker Fokus	Eher niedriger Fokus	Niedriger Fokus
Seed Finance	r	r	r	r
Early Stage Finance	r	r	r	r
Expansion / Growth Finance	r	r	r	r
Turnaround Finance	r	r	r	r
MBO's	r	r	r	r
LBO's	r	r	r	r
Sonstige	r	r	r	r

3. Bitte klassifizieren Sie Ihre Beteiligungsstrategie.

	Gering	Mittel	Hoch
Renditeanforderungen <small>(gering: bis 5%, mittel: bis 10%, hoch: > 10%)</small>	r	r	r
Investitionssumme <small>(gering: bis 10 Mio. €, mittel: bis 50 Mio. €, hoch: > 50 Mio. €)</small>	r	r	r
Haltedauer <small>(gering: bis 1 Jahr, mittel: bis 3 Jahre, hoch: > 3 Jahre)</small>	r	r	r
Einflussnahme	r	r	r

4. In welche Portfoliounternehmen investiert Ihr Unternehmen?

< 10 Mio. € Umsatz r
 10 bis 50 Mio. € Umsatz r
 50 bis 100 Mio. € Umsatz r
 100 bis 500 Mio. € Umsatz r
 > 500 Mio. € Umsatz r

5. In welche Branchen finanzieren Sie überwiegend?

	Starker Fokus	Eher starker Fokus	Eher niedriger Fokus	Niedriger Fokus
Gesundheits- und Sozialwesen	r	r	r	r
Handel	r	r	r	r
Sonstige Dienstleistungen	r	r	r	r
TIMES (Telekommunikation, IT, Medien)	r	r	r	r
Verarbeitende Industrie				
- Fahrzeugbau	r	r	r	r
- Maschinen- / Anlagenbau	r	r	r	r
- Chemie / Pharma / Biotechnologie	r	r	r	r
- Elektronik	r	r	r	r
- Konsumgüter	r	r	r	r
Finanzdienstleister	r	r	r	r
Sonstiges: _____	r	r	r	r

6. Welche Beteiligungsquote streben Sie idealerweise an?

> 25 %	r
25,1 bis 50 %	r
50,1 bis 75 %	r
75,1 bis 100 %	r

7. Wie viel haben Sie im vergangenen Jahr für Unternehmensberatungsleistungen ausgegeben?

Bis 50 T€	r
Bis 100 T€	r
Bis 200 T€	r
> 200 T€	r

8. Welche Unternehmensberatungen setzen Sie ein?

Auf Strategie spezialisierte Beratungen <small>(Unternehmensplanung, Controlling, Finance, Marketing, Sonstiges)</small>	r
Auf Organisation- / Prozessberatung spezialisierte Beratungen <small>(Process Reengineering, Projektmanagement, Change Management, Sonstiges)</small>	r
Auf IT spezialisierte Beratungen	r
Auf Human Resources spezialisierte Beratungen	r

9. Nach welchen Kriterien wählen Sie Unternehmensberatungen aus, und wie haben die Beratungsunternehmen Ihre Erwartungshaltung bisher erfüllt?

(Schulnoten-Skala: 1 – sehr gut bis 6 – ungenügend)

	Auswahlkriterium	1	2	3	4	5	6
Lösungskompetenz	r	r	r	r	r	r	r
Konkreter Wertbeitrag der Beraterleistung	r	r	r	r	r	r	r
Beraterpersönlichkeit	r	r	r	r	r	r	r
Umsetzungskompetenz	r	r	r	r	r	r	r
Bestehende Kundenbeziehung zum Portfoliounternehmen	r	r	r	r	r	r	r
Bestehende Beziehung zu Ihrem Unternehmen	r	r	r	r	r	r	r
Technologie-, Prozess- und Fachkompetenz	r	r	r	r	r	r	r
Referenzprojekte	r	r	r	r	r	r	r
Branchenkompetenz	r	r	r	r	r	r	r
Innovationskompetenz	r	r	r	r	r	r	r
Bekanntheitsgrad und Image der Unternehmensberatung	r	r	r	r	r	r	r
Angebotspreis	r	r	r	r	r	r	r
Internat. Präsenz / Vernetzung der Unternehmensberatung	r	r	r	r	r	r	r
Unternehmenskultur der Unternehmensberatung	r	r	r	r	r	r	r
Risikobeteiligung der Unternehmensberatung	r	r	r	r	r	r	r
Gemeinsame Projekterfahrung, Vertrauensbasis	r	r	r	r	r	r	r
Spezielle M&A-Kompetenz	r	r	r	r	r	r	r

10. Mit wie vielen verschiedenen Unternehmensberatungen haben Sie bisher zusammengearbeitet?

11. Verfügen Sie über ein eigenes internes Beratungs- / Restrukturierungsteam?

Ja r
Nein r

12. Beabsichtigen Sie, ein solches mittelfristig aufzubauen?

Ja r
Nein r

13. In welchen Phasen Ihres Geschäftes können Unternehmensberatungen Sie unterstützen?

	Sehr hoch	Hoch	Eher hoch	Eher niedrig	Niedrig	Gar nicht
Kontaktaufnahme / Empfehlung von						
Portfoliounternehmen (Identifikationsphase)	<input type="checkbox"/> r					
Initial Screening (Grobanalyse)	<input type="checkbox"/> r					
Feinevaluierung	<input type="checkbox"/> r					
Vertragsverhandlungen	<input type="checkbox"/> r					
Umstrukturierungsmaßnahmen	<input type="checkbox"/> r					
Exitunterstützung	<input type="checkbox"/> r					

14. Wer trifft die Entscheidung über den Einsatz von Unternehmensberatungen?

Vor Übernahme des Portfoliounternehmens:

Geschäftsführung / Vorstand Ihres Unternehmens r
Investment Manager Ihres Unternehmens r

Nach Übernahme des Portfoliounternehmens:

Ihr Unternehmen r
Ihr Unternehmen + Portfoliounternehmen gemeinsam r
Portfoliounternehmen r

15. Wer konkretisiert die Ziele, die mit dem Beratungseinsatz verbunden sind?

Private Equity-Unternehmen (Ihr Unternehmen) r
Portfoliounternehmen r
Gemeinsam r

16. Wie sehen die Honorarvereinbarungen mit Unternehmensberatungen aus und was wäre Ihr präferierter Ansatz?

	Status quo	Präferierter Ansatz
Finder Fee	<input type="checkbox"/> r	<input type="checkbox"/> r
Honorar in Beratertagen	<input type="checkbox"/> r	<input type="checkbox"/> r
Pauschalhonorar	<input type="checkbox"/> r	<input type="checkbox"/> r
Erfolgsabhängiges Honorar	<input type="checkbox"/> r	<input type="checkbox"/> r
Umwandlung in Unternehmensbeteiligungen	<input type="checkbox"/> r	<input type="checkbox"/> r

17. Messen Sie den Erfolgsbeitrag der Unternehmensberatung im Rahmen der Zusammenarbeit?

Subjektive Wahrnehmung r
Durch Messung von KPI's r
Durch Feedback des Portfoliounternehmens r
Sonstiges: _____ r

18. Wie nutzen Sie Unternehmensberater in der Identifikationsphase?

Feste Kooperationen mit den Unternehmensberatungen	r
Zufallsbedingt / treten an uns heran	r
Werden gezielt beauftragt	r
Lose Netzwerkkontakte	r
Sonstiges: _____	r

19. Welche Erwartungshaltung haben Sie an Unternehmensberatungen in der Identifikationsphase und bis zu welchem Grad werden diese erfüllt?

	Sehr hoch	Hoch	Eher hoch	Eher niedrig	Niedrig	Unwirksam
Persönliche Kontakte der Beratung zum Portfoliounternehmen	r	r	r	r	r	r
Kontaktaufnahme zu Unternehmen	r	r	r	r	r	r
Verhandlungsunterstützung/-führung	r	r	r	r	r	r
Mitwirkung Vertragsgestaltung	r	r	r	r	r	r
Marktanalysen	r	r	r	r	r	r
Unternehmensbewertung	r	r	r	r	r	r
Sonstige: _____	r	r	r	r	r	r

20. Unterstützen Unternehmensberatungen Sie in der Phase der Grobanalyse des Portfoliounternehmens?

Ja r
Nein r

Wenn ja, wie und mit welchem Aufwand in durchschnittlichen Beratertagen?

	Beratertage	Sehr hoch	Hoch	Eher hoch	Eher niedrig	Niedrig	Unwirksam
Evaluierung von Marktdaten	_____	r	r	r	r	r	r
Wettbewerberanalyse	_____	r	r	r	r	r	r
Erstellung Businessplan	_____	r	r	r	r	r	r
Finanzanalyse	_____	r	r	r	r	r	r
SWOT-Analyse	_____	r	r	r	r	r	r
Unternehmensbewertung	_____	r	r	r	r	r	r
Synergiepotenziale	_____	r	r	r	r	r	r
Sonstige: _____	_____	r	r	r	r	r	r

21. Werden Sie bei der Due Diligence von Unternehmensberatungen unterstützt?

Ja r
Nein r

Wenn ja, in welchen Bereichen und wie zufrieden sind Sie?
(Schulnoten-Skala: 1 – sehr gut bis 6 – ungenügend)

	1	2	3	4	5	6
Rechtliche Situation (Legal Due Diligence)	r	r	r	r	r	r
Steuerliche Situation (Tax Due Diligence)	r	r	r	r	r	r
Finanzwirtschaftliche Situation (Financial Due Diligence)	r	r	r	r	r	r
Markt, Branche und Strategie (Market / Commercial Due Diligence)	r	r	r	r	r	r
Umweltverträglichkeit (Environmental Due Diligence)	r	r	r	r	r	r
Versicherungsschutz (Insurance Due Diligence)	r	r	r	r	r	r
Technik (Technical Due Diligence)	r	r	r	r	r	r
Mitarbersituation (Human Resources Due Diligence)	r	r	r	r	r	r

22. Werden Sie bei den Vertragsverhandlungen von Unternehmensberatungen unterstützt und wie zufrieden sind Sie?

(Schulnoten-Skala: 1 – sehr gut bis 6 – ungenügend)

Ja r
Nein r

	1	2	3	4	5	6
Zufriedenheit:	<input type="checkbox"/> r					

Wenn ja, wie konkretisiert sich die Unterstützung?

(Schulnoten-Skala: 1 – sehr intensiv bis 6 – gar nicht)

	Aufwand in Beratertagen	1	2	3	4	5	6
Vorbereitungen der Verhandlungen	_____	<input type="checkbox"/> r					
Teilnahme an den Verhandlungen	_____	<input type="checkbox"/> r					
Moderation der Verhandlungen	_____	<input type="checkbox"/> r					
Sonstige: _____	_____	<input type="checkbox"/> r					

23. Welche Maßnahmen werden von Unternehmensberatungen in der Restrukturierungsphase begleitet oder durchgeführt und in welcher Intensität?

	Sehr stark	Stark	Mittel	Schwach	Sehr schwach	Nie
Outsourcing-Maßnahmen						
- Geschäftsbereiche / Funktionen	<input type="checkbox"/> r					
- Abteilungen	<input type="checkbox"/> r					
Neugestaltung interner Abläufe						
- Beschaffung	<input type="checkbox"/> r					
- Logistik	<input type="checkbox"/> r					
- Produktion	<input type="checkbox"/> r					
- Vertrieb	<input type="checkbox"/> r					
- Rechnungswesen / Finanzen	<input type="checkbox"/> r					
- IT	<input type="checkbox"/> r					
- F&E	<input type="checkbox"/> r					
- Finance & Controlling	<input type="checkbox"/> r					
- HR	<input type="checkbox"/> r					
Änderung Marktausrichtung / Geschäftsmodell / Projektspektrum	<input type="checkbox"/> r					

24. Setzen Sie ergänzend zu Unternehmensberatungen auch Interimsmanager ein?

Ja r
Nein r

Wenn ja, in welchen Bereichen?

	Sehr stark	Stark	Mittel	Schwach	Sehr schwach	Nie
Beschaffung	<input type="checkbox"/> r					
Logistik	<input type="checkbox"/> r					
Produktion	<input type="checkbox"/> r					
Vertrieb	<input type="checkbox"/> r					
Rechnungswesen / Finanzen	<input type="checkbox"/> r					
IT	<input type="checkbox"/> r					
F&E	<input type="checkbox"/> r					
Finance & Controlling	<input type="checkbox"/> r					
HR	<input type="checkbox"/> r					

25. Wie beteiligt sich Ihr Unternehmen bei der Lösung von operativen Problemstellungen beim Portfoliounternehmen?

Überhaupt nicht	r
Informell / situativ / fallweise	r
Durch aktive Beirats- / Aufsichtsratsfunktion	r
Durch Einsatz eigener Ressourcen	r
Durch Übernahme von Linienverantwortung / Geschäftsführung	r

26. Wie qualifiziert vorbereitet ist der potenzielle Käufer bei der ersten initiativen Kontaktaufnahme mit Ihrem Unternehmen?

Sehr gut	Eher gut	Gut	Eher schlecht	Schlecht	Ungenügend
r	r	r	r	r	r

27. Inwieweit wurden Ihre Erwartungen an den Einsatz von Unternehmensberatungen im Rahmen von Restrukturierungen erfüllt?

(Schulnoten-Skala: 1 – sehr gut bis 6 – ungenügend)

Sehr gut	Eher gut	Gut	Eher schlecht	Schlecht	Ungenügend
r	r	r	r	r	r

28. Wo sehen Sie Verbesserungsbedarf auf Seiten der Unternehmensberatungen im Hinblick auf die Zusammenarbeit mit Private Equity-Gesellschaften?

(Schulnoten-Skala: 1 – Zusammenarbeit sehr gut bis 6 – ungenügend)

	1	2	3	4	5	6
Lösungskompetenz	r	r	r	r	r	r
Konkreter Wertbeitrag der Beraterleistung	r	r	r	r	r	r
Beraterpersönlichkeit	r	r	r	r	r	r
Umsetzungskompetenz	r	r	r	r	r	r
Bestehende Kundenbeziehung zum Portfoliounternehmen	r	r	r	r	r	r
Technologie-, Prozess- und Fachkompetenz	r	r	r	r	r	r
Referenzprojekte	r	r	r	r	r	r
Branchenkompetenz	r	r	r	r	r	r
Innovationskompetenz	r	r	r	r	r	r
Bekanntheitsgrad und Image der Unternehmensberatung	r	r	r	r	r	r
Angebotspreis	r	r	r	r	r	r
Internat. Präsenz / Vernetzung der Unternehmensberatung	r	r	r	r	r	r
Unternehmenskultur der Unternehmensberatung	r	r	r	r	r	r
Risikobeteiligung der Unternehmensberatung	r	r	r	r	r	r
Gemeinsame Projekterfahrung, Vertrauensbasis	r	r	r	r	r	r