



Consulting Group

Unsere Leistungen für Ihren Erfolg



- Kauf- und Verkauf von Unternehmen (M&A)
- Spin off von Produkten und Geschäftsfeldern
- Mittelständische Betriebsnachfolge-Regelung
- Management Buy in / Buy out / Start up
- Beteiligungskapital und Equity-Partner
- Branchenkonzepte und Firmenkooperationen
- Sanierungen und Krisenmanagement

Ihr professioneller Partner für Mergers & Acquisitions

Solarunternehmen werden erwachsen Wachsen Sie mit!

Das M&A-Beratungshaus BERCON Consulting Group unterstützt bei der Nachfolge und Übertragung sowie bei der Realisierung von Wachstumszielen durch Zukäufe, Fusionen und Kooperationen.



Dipl. Ing., MBA
Frits Verheesen



Dipl.Kfm.
Frederik L. Heseler

Die 5 USPs

Branchenspezialisiert, Managementverfahren, Marktüberblick,
Beratungskompetenz, Loyale Partner mit Diskretion

1. Branchenspezialisiert

Bei Beauftragung müssen BERCON-Partner sich nicht einarbeiten. Die ständige Arbeitsgruppe Solarwirtschaft ist im Thema, kann sofort mit der Arbeit beginnen und kann deshalb ggf. frühzeitig Ergebnisse vorweisen – etwa die Präsentation eines Kaufinteressenten bei einer Nachfolgeregelung oder eine Beteiligungsmöglichkeit für einen MBI-Aspiranten.

2. Managementverfahren

BERCON-Beratung hat Background. Die Partner mussten sich zuvor als Manager mit Verantwortung für Strategie, Umsatz, Ertrag und Personal beweisen und kennen Unternehmen von innen. So sprechen Berater und Mandant dieselbe Sprache, dennoch ist der frische klare Blick von außen gegeben.

3. Marktüberblick im geänderten Umfeld

BERCON Partner schöpfen aus Ihrem Kontakt-Netzwerk auf Branchen- und Finanzebene. Das Big Picture, welches sich täglich den Beratern erschließt, möchten sie weitergeben an den Unternehmer, den Vorstand und den Geschäftsführer. Das besondere Augenmerk gilt hierbei dem veränderten PV-Markt.

4. Beratungskompetenz mit Financial Marketing

Das etablierte Beratungshaus stellt nicht nur Kontakte her sondern erbringt unterstützende betriebswirtschaftliche Leistungen, wie indikative Unternehmensbewertungen, Unternehmensanalysen, Markt- und Branchenanalysen sowie die Konzeption von Expansionsstrategien (z. B. Buy and Build) und Identifizierung und Ansprache von Übernahmekandidaten. Die professionelle Aufbereitung von Informationen, um ein Unternehmen verkaufswürdig werden zu lassen überlässt man M&A-Beratern.

5. Loyale Partner mit Diskretion

Die wenigsten Unternehmen können eine eigene Abteilung für Unternehmenstransaktionen unterhalten. Diese Leistungen kann man bei BERCON einkaufen. BERCON unterstützt seine Mandanten bei schwierigen Verhandlungen und bewegt sich im Auftrage diskret im Markt.