

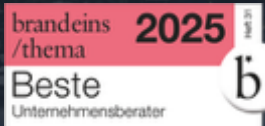


WIR REDEN NICHT. WIR SETZEN UM.

Warum sich M&A Berater auf der Buy- & Sell Seite für den Einkauf interessieren sollten

Warum Procurement den Unternehmenswert stärker beeinflusst als viele M&A-Prozesse erfassen

A. Hornikel | 23.Juni 2026





Alexander HORNIKE

Country Manager

- Ressortverantwortung: Vertrieb und Marketing
- Seit 2013 bei Kloepfel Consulting GmbH (epsa)
- Seit 24 Jahren ehrenamtlicher Vorstand – Die Familienunternehmer e.V.
- Gründer der Baugesellschaft „Haus-Fach-Gerecht GmbH“
- Marketingpreisträger des Deutschen Handwerks 1999
- Mitgründung „Allianz Handwerkerservice GmbH“ in der Allianz-Versicherungs AG,
- Konzernmarketingleiter DAW SE (5 Jahre); Markenverantwortung Alpina & Caparol etc.
- Fokusbranchen: Handel, Assekuranz, Handwerk & Bauindustrie & Business Services
- 30 Jahre „unternehmerische Expertise“ geprägt durch elterliche Unternehmensgruppe
- Stolz Vater, Sohn Maximilian (14 Jahre), verheiratet & wohnhaft in Hamburg

KLOEPFEL by EPSA auf einen Blick

Unser Unternehmensprofil

UNTERNEHMEN



EXPERTISE



LEISTUNG



Hauptsitz in **Düsseldorf**.
Gegründet **2007**.



300 einkaufserfahrene
Mitarbeiter



Teil der internationalen
Beratungsgruppe "**EPSA**"



Branchenübergreifend
tätig



Fokus auf den
Mittelstand



Expertise aus über **2.000**
Optimierungsprojekten



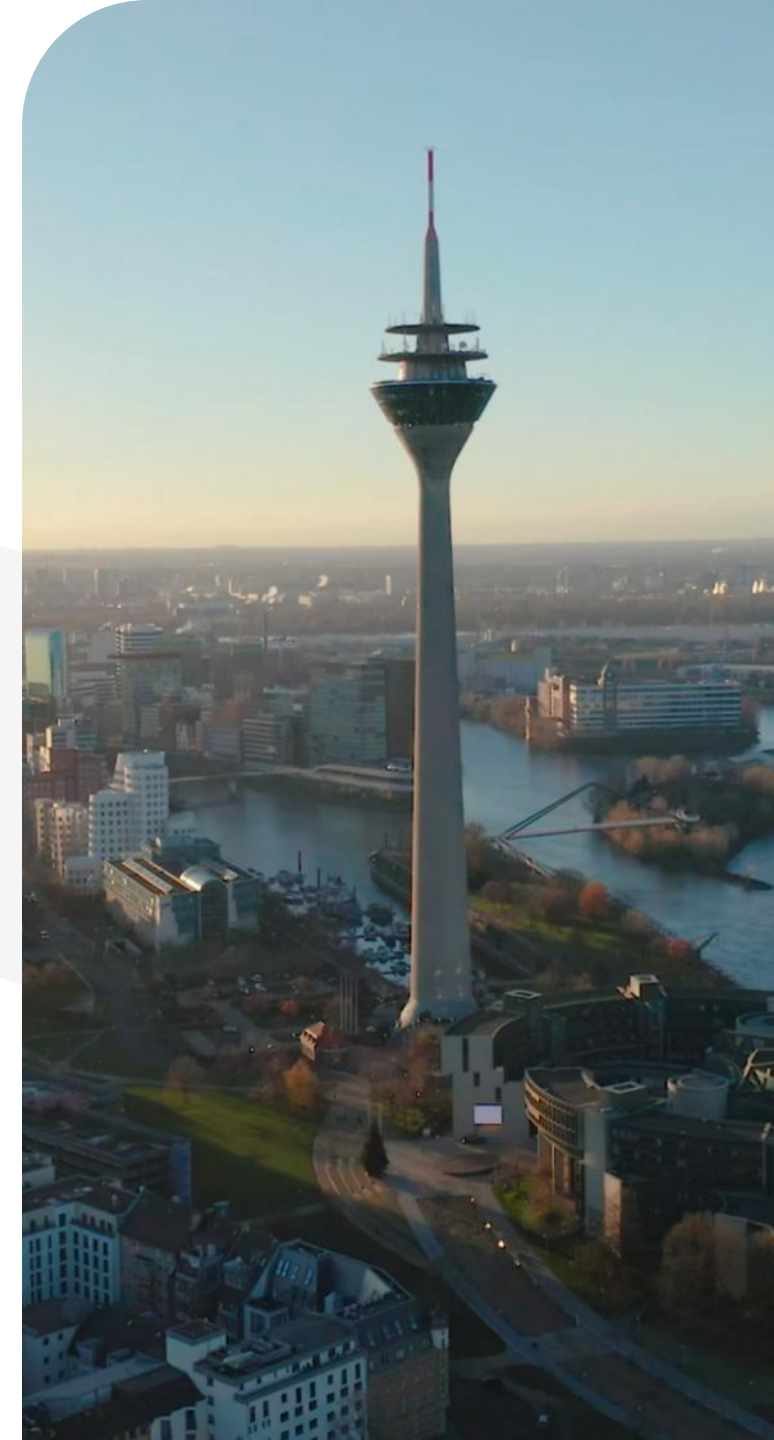
Umsetzungsorientierte
Vorgehensweise



Beraterhonorar auch
auf **Erfolgsbasis**



Nachhaltige **Kosten-**
reduzierung von **Ø 7.2%**



Mehr als 2.000 Kunden vertrauen uns

Ein kleiner Einblick

4



- Automotive
- Bauindustrie
- Chemie
- Defense
- Dienstleistungen
- Elektroindustrie
- Handel
- Lebensmittel
- Maschinen-/Anlagenbau
- Metall-/Stahlindustrie
- Pharma
- Sonderfahrzeugbau
- Verpackungsindustrie

Ganzheitliche Optimierung von Einkauf, Supply Chain & Logistik

Individuell kombinierbare Module zur Optimierung mit Praxisexpertise

5



EINKAUF

- Materialkosten- und Handelswarenoptimierung
- Sachgemeinkosten-Optimierung
- Frachtkostenoptimierung
- Kostenstruktur- und Wertanalyse
- Cost Avoidance



SUPPLY CHAIN & EINKAUFSTRUKTUR

- Strategie und Netzwerkdesign
- Planung und Steuerung
- Fertigung und Produktion
- Logistik-Management
- Strukturoptimierung
- Digitalisierung und KI in Einkauf und SCM



PERSONAL IN EINKAUF & SCM

- Executive Search
- Interim-Management
- Business Prozess Outsourcing
- 4PL Services
- Akademie



360° FÖRDERMITTEL MANAGEMENT

- Strategische Fördermittelberatung
- FuE-Zuschüsse*
- Investitionszuschüsse*
- Forschungszulage
- Unternehmens- & Projektfinanzierung
- Subventionierte Kredite

* auf EU-, Bundes- und Landesebene

Effizienter Einkaufen

Steigert erheblich den EBITDA und damit den Unternehmenswert

6

Beispiel: Maschinenbau Unternehmen

50 Mio. €

Jahresumsatz
davon 25 Mio. € Einkaufskosten
(direkte + indirekte und Logistikkosten)

=

3 Mio. €

EBITDA Ergebnis
bei 6% Umsatzrendite

=

1,75 Mio. €

EBITDA Ergebnissteigerung
4% Einsparung auf direkte Kosten (1 Mio. €)
und 15% auf indirekte Kosten (750 Tsd. €)

**Procurement ist kein Add-on im Deal-Prozess.
Es ist ein durchgängiger Werttreiber.**



Die M&A-Sicht auf den Einkauf

Sell-Side



PRE-DEAL (>1 Jahr)

SELL-SIDE OPTIMIERUNG

Ergebnis vor dem
Exit steigern

DEAL START

DUE DILIGENCE

Belastbarkeit des
Zahlenwerks prüfen

Health Check
(last minute)

UNSER MEHRWERT

- Benchmarking von Lieferanten und Konditionen
- Einordnung der Kostenstrukturen
- Analyse und zeitnahe Umsetzung der Preisvorteile
- Betrachtung der Organisations- und Prozessqualität
- Einstufung der aktuellen einkaufsseitigen Marktsituation und Risikofaktoren
> bspw. Versorgungssicherheit!
- Erfahrungswerte aus fast 20 Jahren Markt- und Lieferantenverhalten

Die M&A-Sicht auf den Einkauf

Buy-Side



9

DEAL START

DUE DILIGENCE

Belastbarkeit des
Zahlenwerks prüfen

POST DEAL

POST MERGER INTEGRATION

Erste, schnellste
Synergien realisieren

UNSER MEHRWERT – Veredelung der Due Diligence

- Carve-Out Experience:
Auffangen der neuen
Einkaufsorganisation und –
strukturen (BPO)
- Vergleich von Konditionen,
Preisbildern und Bonusstaffeln
- Lieferanten Datenbank
(qualifiziert Profile)
- Bewegungsdaten die
Realbilder widerspiegeln
- Erfahrung in zahlreichen
Branchen und
Geschäftsmodellen
- Working Capital Optimierung

Warum wir das sagen können



Hauptsitz in **Düsseldorf**.
Gegründet **2007**.



Umsetzungsorientierte
Vorgehensweise



300 einkaufserfahrene
Mitarbeiter



Beraterhonorar auch auf
Erfolgsbasis



Teil der internationalen
Beratungsgruppe "**EPSA**"



Nachhaltige **Kosten-**
reduzierung von **Ø 7.2%**



Branchenübergreifend
tätig



Expertise aus über **2.000**
Optimierungs-projekten



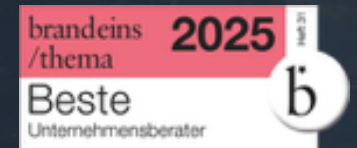
Fokus auf **Mittelstand**
und **Konzerne**

11×

Beste
Unternehmensberater“

4×

World's Best
Management
Consulting Firms



Eine europäische Plattform

Seit 2021 Teil der Epsa Group

Umsatz



600M

(EUR) 2024

Kunden



16K

(weltweit)

Wachstum



31 %

(im Durchschnitt Umsatzwachstum seit 2018)

Dynamik



12

(strategische Akquisitionen in Europa & Amerika)

Experten



5000

(weltweit im Einsatz)

Präsenz



40

(in Ländern vertreten)

epsa

kloepfel
by epsa

11



Europa : Frankreich, Deutschland, Österreich, Belgien, Dänemark, Spanien, Finnland, Irland, Italien, Norwegen, Polen, Tschechische Republik, Rumänien, Vereinigtes Königreich, Slowakei, Schweden, Schweiz, Ungarn, Niederlande, Portugal, Türkei, Ukraine

Nordamerika : USA, Kanada, Mexiko

LATAM : Uruguay, Brasilien, Peru

MEA : Südafrika, Vereinigte Arabische Emirate

APAC : China, Hongkong, Singapur, Malaysia, Südkorea, Australien, Indien

M&A-Berater

erkennen den Deal-Trigger – die richtige Transaktion, zur richtigen Zeit, mit der richtigen Equity Story

+

Einkaufs-Experten

realisieren den Wert darin – vor Signing, in der Due Diligence, in den ersten 100 Tagen

Wir laden Sie ein, zu einem unverbindlichen Gespräch mit unseren Einkaufsexperten.

Lassen Sie uns das im nächsten Deal beweisen.
„Wir reden nicht. Wir setzen um.“

Thank You



Alexander HORNIKEL
Country Manager

Tel. +49 152 227 227 31
E-Mail a.hornikel@kloepfel-consulting.com