

Gezielte Analyse und professionelles Transaktionsmanagement beim Unternehmenskauf



- Marktscreenings durchführen und M&A-Strategien entwickeln
- geeignete Kandidaten identifizieren und sorgfältig prüfen
- professionelle Transaktionsbegleitung für optimale Ergebnisse

Hintergrund

Beweggründe, Wachstumsziele durch die Übernahme von Unternehmen zu erreichen, lassen sich schnell finden. Insbesondere die Geschwindigkeit des Wachstums lässt sich durch unmittelbaren Zugriff auf Ressourcen, Produkte und Umsatz deutlich erhöhen. Aber auch die Umsetzung langfristiger Innovationsstrategien und der Gewinn neuer Zielgruppen können durch gezielte Akquisitionen erfolgreich gelingen. Die Konzepte hierfür können ganz unterschiedlich sein und reichen vom Erwerb von Minderheitsbeteiligungen über Mergers und Joint Ventures bis hin zur vollständigen Übernahme der Zielunternehmen.

Doch die Entwicklung geeigneter M&A-Strategien, die aufwendige Suche von Unternehmen und die erfolgreiche Umsetzung der Transaktionen nehmen viel Zeit in Anspruch und setzen umfangreiche Erfahrungen voraus.

Nur sehr große Unternehmen leisten sich eigene M&A-Abteilungen. Allen anderen steht eventurecat als strategischer Berater zur Verfügung, um bei der Umsetzung von Akquisitionen Hilfe zu leisten. Die Begleitung durch eventurecat ermöglicht nicht nur eine schnellere Umsetzung, sondern hilft auch, unnötige Fehler in Vorbereitung und Durchführung zu vermeiden:

- Übersehen interessanter Übernahmekandidaten
- Keine objektive Einschätzung der Chancen und Risiken
- Kein Vergleich und unzureichende Analyse alternativer Kaufangebote
- Überschätzen von Synergiepotenzialen
- Zahlung eines zu hohen Kaufpreises
- Nichterkennen wirtschaftlicher Nachteile bei den Verhandlungen
- Unkoordinierter oder zu langer Transaktionsprozess

Unternehmenskauf

Vorgehen

Als M&A-Berater übernimmt eventurecat sowohl die Begleitung einer konkreten Akquisition eines bereits identifizierten Unternehmens als auch die strukturierte Suche nach geeigneten Kandidaten. Zu unseren Aufgaben zählt auch die Festlegung einer zu den Zielen des Käufers passenden Akquisitionsstrategie, die Recherche und Ansprache der Targets, der Auswahlprozess sowie die Unterstützung bei der erfolgreichen Umsetzung der Transaktion.

Projektteam

Die Vorbereitung und Begleitung des komplexen Transaktionsprozesses erfordert ein hochqualifiziertes Team unterschiedlichster Spezialisten: Fachkundige mit detaillierten Branchenkenntnissen, Finanzexperten für die Prüfung der Finanzplanung und Unternehmensbewertung, Projektleiter zur Prozessüberwachung und Koordination auch externer Dienstleister sowie erfahrene Verhandlungsführer mit Transaktionserfahrung. eventurecat stellt hierfür ein individuell auf Ihr Unternehmen ausgerichtetes Team für Sie zusammen.

Ihr Nutzen

Unternehmen können mit der Unterstützung von eventurecat nicht nur leichter potenzielle Übernahmekandidaten finden, sondern profitieren auch vom koordinierten Ablauf und der umfassenden Unterstützung im Prozessverlauf:

- Zentrales Projektmanagement
- Klare Akquisitionsstrategie
- Outsourcing der aufwendigen Recherche
- Möglichkeit zur anonymen Erstansprache
- Herausarbeiten der Attraktivität für den Verkäufer
- Dokumentation der Ernsthaftigkeit
- Objektive Bewertung von Kaufangeboten
- Qualifiziertes Beraternetzwerk (Legal & Tax)
- Aufbereitung der Ergebnisse der Due-Diligence-Prüfung
- Möglichkeit mehrstufiger Verhandlungen
- Professionelle Moderation durch erfahrene M&A-Berater
- Zugriff auf Transaktionserfahrung

Insbesondere im Wettbewerb mit anderen Kaufinteressenten können sich Unternehmen dadurch Vorteile verschaffen und überhöhte Kaufpreise vermeiden.

Zielgruppe

Unternehmer, Vorstände, Geschäftsführer und Verantwortliche im Business Development von Unternehmen der Bereiche IT, Internet und Mobile.

Ablauf der Beratung bei einer Akquisition

1 Entwicklung einer Akquisitionsstrategie

- Dokumentation der generellen Wachstumsziele
- Analyse alternativer Handlungsoptionen
- Erstellung eines Screeningprofils
- Festlegung der Ansprachestrategie
- Vorbereitung einer Management-Präsentation
- Festlegung objektiver Bewertungskriterien

2 Analyse

- Marktrecherche und Identifikation potenzieller Targets
- Erstellung einer Longlist/Shortlist
- Ermittlung relevanter Informationen
- Bewertung der Targets
- Einheitliche Aufbereitung zur Entscheidungsfindung
- Gegenüberstellung und Empfehlung

3 Ansprache

- Erste Kontaktaufnahme
- Austausch von Vertraulichkeitsvereinbarungen
- Management-Meetings
- Ermittlung der Bewertungsvorstellungen
- Due Diligence
- Erneute Bewertung der Targets

4 Abschluss

- Transaktionsstrukturierung
- Detaillierte Bestimmung der Transaktionsdetails
- Vertragsverhandlung und Koordination aller Beteiligten
- Endgültige Festlegung des Kaufpreises
- Vorbereitung des Beurkundungstermins

eventurecat GmbH

eventurecat ist führender Corporate Finance-Spezialist für die IT-, Internet- und Mobile-Industrie in Deutschland. Detailliertes Branchen-Know-how und unternehmerische Erfahrung ermöglichen es, Unternehmen umfassend bei M&A- und Venture Capital-Transaktionen zu begleiten.

Seit der Unternehmensgründung 2003 hat eventurecat mehr als 400 Projekte in der Branche begleitet und ein internationales Netzwerk mit Venture Capital-Gesellschaften und strategischen Käufern aufgebaut. eventurecat ist Mitglied des AICA-Netzwerks mit Partnern in San Francisco, New York, London, Shanghai, Tokio und Sydney.

twitter.com/eventurecat
www.eventurecat.com

Thomas Schröter Geschäftsführer



eventurecat GmbH
Jean-Monnet-Str. 2
10557 Berlin

Telefon: +49 30 7261323-0
thomas.schroeter@eventurecat.com