

## M&A-Check

# M&A-Märkte richtig einschätzen und den geeigneten Verkaufszeitpunkt bestimmen



- M&A-Märkte analysieren
- eigene Stärken & Schwächen erkennen
- mögliche Bewertungen ermitteln
- Käufergruppen identifizieren und eine individuelle Verkaufsstrategie entwickeln

### Hintergrund

Die Motivationen für den Verkauf von Unternehmen sind vielfältig. Häufig sind der Wunsch zur Gewinnung eines strategischen Partners oder auch die Realisierung eines Ausstiegs von Gesellschaftern Anlass, sich intensiv mit dem Thema der Unternehmensveräußerung auseinanderzusetzen. Doch ist der Zeitpunkt für eine solch zeitaufwändige und komplexe Transaktion richtig gewählt? Lässt sich der Unternehmenswert vor dem eigentlichen Beginn des Verkaufsprozesses mit gezielten Maßnahmen noch steigern? Wer sind geeignete Kaufkandidaten? Welcher Zeitplan ist sinnvoll und realistisch?

Vielen Unternehmen fehlt in dieser Situation eine objektive Einschätzung. Informationen über M&A-Aktivitäten sind rar und bei der Einschätzung eigener Chancen eines Unternehmensverkaufs gibt es hohe Unsicherheiten. Auch lässt in den seltensten Fällen das operative Geschäft genügend Zeit und Spielraum für fundierte strategische Planungen. Der Zeitpunkt einer möglichen Veräußerung des

Unternehmens sollte aber sorgfältig gewählt und vorbereitet sein, damit ein optimales Ergebnis erzielt werden kann.

Das Hinzuziehen eines erfahrenen M&A-Beraters noch vor einer möglichen Transaktion ermöglicht nicht nur eine objektive Einschätzung der Unternehmenssituation, sondern hilft auch unnötige Fehler zu vermeiden:

- Fehlende objektive Einschätzung der Gesamtsituation
- Verpassen möglicher Verkaufschancen
- Überflüssige Kosten für Beratung zum falschen Verkaufszeitpunkt
- Langwieriger Verkaufsprozess durch schlechtes Timing
- Fehlende Vorstellung über einen realistischen Unternehmenswert
- Aufdeckung unerwarteter Defizite während des Verkaufsprozesses

## M&A-Check

### Vorgehen

Nach der detaillierten Vorbereitung werden in einem gemeinsamen Workshop alle erforderlichen Informationen für die Entwicklung der M&A-Strategie zusammengetragen und mit gezielten Fragestellungen Entscheidungen herbeigeführt.

Als Ergebnis liegt ein inhaltlich und formal hochwertiges Strategie-Dokument vor. Die Positionierung des Unternehmens, Stärken und Schwächen, mögliche Werttreiber, die Einschätzung der aktuellen Marktentwicklung, potenzielle Käufergruppen und eine Grobbewertung sind ebenso Bestandteil wie konkrete Handlungsempfehlungen und der Vorschlag eines geeigneten Verkaufszeitpunkts. In einer Abschlusspräsentation werden die Ergebnisse und eine mögliche M&A-Strategie diskutiert.

### Projektteam

Die Einschätzung der Gesamtsituation und die Entwicklung einer individuellen M&A-Strategie erfordern ein hochqualifiziertes sowie erfahrenes Team unterschiedlichster Spezialisten: Fachkundige mit detaillierten Branchenkenntnissen, Experten für Unternehmensbewertungen mit Überblick über aktuelle Transaktionen und mit vielfältiger Verhandlungs- und Transaktionserfahrung. eventurecat stellt hierfür ein individuell auf Ihr Unternehmen ausgerichtetes Team für Sie zusammen.

### Ihr Nutzen

Gesellschafter und Unternehmen erhalten mit dem M&A-Check nicht nur eine realistische Einschätzung der Unternehmenssituation, sondern profitieren auch in vielfacher Hinsicht:

- Analyse der M&A-Aktivitäten im adressierten Markt
- Objektive Stärken- & Schwächenanalyse aus Käufer-sicht
- Positionierung des Unternehmens für unterschiedliche Käufergruppen
- Grobe Unternehmenswertindikation anhand aktueller Transaktionen
- Handlungsempfehlungen zur Wertsteigerung
- Identifikation potenzieller Käufergruppen
- Festgelegte individuelle M&A-Strategie
- Vermeidung unnötiger Kosten durch Verkaufsprozess zum falschen Zeitpunkt

### Zielgruppe

Unternehmer, Vorstände, Geschäftsführer, kaufmännisch Verantwortliche und Gesellschafter von IT-, Internet- und Mobile-Unternehmen

# Ablauf des M&A-Checks

## 1 Vorbereitung und Marktanalyse

- Einarbeitung in das Technologie- und Marktsegment
- Identifikation von Wertschöpfungsketten und Marktteilnehmern
- Sichtung vorhandener Unterlagen (Businessplan & Finanzplanung)
- Festlegung einer individuellen Workshop-Agenda

## 2 Workshop

- Strategie und Unternehmenspositionierung
- Management und Organisation
- Zielgruppen
- Markt und Wettbewerber, Vertrieb und Marketing
- Kennzahlen, Finanzdaten und -planungen

## 3 Recherche

- Analyse der M&A-Aktivitäten im direkten Marktumfeld
- Zugriff auf spezifische M&A-Transaktionsdatenbanken
- Ermittlung von Transaktionsdetails
- Berechnung von Transaktionskennzahlen
- Auswertung eigener Transaktionserfahrungen

## 4 Formulierung der M&A-Strategie

- Unternehmensbeschreibung
- Stärken- & Schwächenanalyse
- Identifikation potenzieller Käufergruppen
- Grobbewertung anhand ähnlicher Transaktionen
- Handlungsempfehlungen zur Wertsteigerung
- Terminplan

## 5 Ergebnispräsentation

- Vorstellung der Ergebnisse
- Handlungsempfehlungen
- Präsentation einer möglichen M&A-Strategie und Abschlussdiskussion

### eventurecat GmbH

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

Seit der Unternehmensgründung 2003 haben wir mehr als 400 Projekte in der Branche begleitet und ein internationales Netzwerk mit Venture Capital-Gesellschaften und strategischen Käufern aufgebaut.

[twitter.com/eventurecat](https://twitter.com/eventurecat)  
[www.eventurecat.com](http://www.eventurecat.com)

### Thomas Schröter

Geschäftsführer



eventurecat GmbH  
Jean-Monnet-Str. 2  
10557 Berlin

Telefon: +49 30 7261323-0  
[thomas.schroeter@eventurecat.com](mailto:thomas.schroeter@eventurecat.com)