

Erfolgreiche M&A-Transaktionen im Mittelstand

Der Verkauf oder der Zukauf von Unternehmen oder Unternehmensteilen ist ein komplexer Prozess, der viele Fallstricke birgt. Daher scheitern in Deutschland seit Jahrzehnten rund die Hälfte aller M&A-Transaktionen.

Das muss nicht sein, findet Stephan Jansen, Geschäftsführer der Frankfurter Niederlassung der M&A-Beratung Beyond the Deal: „Mit der richtigen Herangehensweise kann man die Erfolgsquote auf über 90 Prozent heben“. Das Ziel des M&A- und des Post Merger-Integrationsprozesses (PMI) muss es stets sein, so sein Credo, „die angestrebten Werte zu generieren – und nicht nur die Übernahmen juristisch unter Dach und Fach zu bringen“. Deshalb versteht sich Beyond the Deal auch nicht als klassische M&A-Beratung, sondern als Optimierer von M&A- und Post Merger-Integrationsprozessen, der mit seinen Kunden Transaktionen gemeinsam vorbereitet sowie erfolgreich und konsequent umsetzt.

Erfahrung aus über 100 M&A-Projekten
Erfahrung hat Beyond the Deal: Das 2001 in London gegründete Beratungsunternehmen ist international gut aufgestellt und verfügt über Dependancen in Frankfurt, Boston, Sydney und Hongkong. Insgesamt hat Beyond the Deal weltweit mehr als 100 M&A-Projekte erfolgreich abgeschlossen, und zwar in ganz unterschiedlichen Branchen. Deshalb zählt das Beratungsunternehmen zu den führenden Adressen für M&A- und PMI-Projekte. Zu den Kunden gehören bekannte Namen aus dem Mittelstand und international operierende Konzerne wie Coca Cola, Novartis und E.ON.

Die internationale Aufstellung des Unternehmens hat laut Jansen für die Kunden einen immensen Vorteil: Durch sie erweitert sich der Kreis lukrativer Übernahmekandidaten oder zahlungskräftiger Interessenten erheblich. Auch wenn die Transaktionen

nach dem Unternehmenskauf letztendlich erfolgreich durchgeführt werden sollen, ist das internationale Experten-Netzwerk von Vorteil.

Neben der breiten Erfahrung verfüge Beyond the Deal vor allem über die richtige Herangehensweise und effektive Methoden, so Jansen. Mit seinem ganzheitlichen Ansatz habe das Unternehmen ein Alleinstellungsmerkmal. Denn der gewünschte Erfolg stelle sich nur ein, wenn zu Beginn der Transaktion bereits die Wertgenerierung im Fokus stehe und die Ziele und Risiken entsprechend berücksichtigt werden. „Wer einen anderen Ansatz verfolgt, erzielt nur einen Bruchteil der möglichen Synergien“, so Jansen. Mögliche Folgen: Der Umsatz bricht ein, kulturelle Probleme treten auf und der ganze Prozess verzögert sich. Das heißt, die Geschäftsentwicklung bleibt hinter den Erwartungen zurück. Genau das soll mit dem ganzheitlichen Ansatz von Beyond the Deal verhindert werden.

Spezialist für den Mittelstand

Im Fokus steht bei Beyond the Deal, Frankfurt, der Mittelstand. Daher sind die Berater der M&A- und PMI-Beratung auch Experten für das Thema Unternehmensnachfolge. Dieses wird in Deutschland in den kommenden Jahren aufgrund der demografischen Entwicklung ganz oben auf der Tagesordnung stehen.

Das Dienstleistungsspektrum von Beyond the Deal umfasst den gesamten M&A-Lebenszyklus – von der Target-Suche, über die Akquisition und Integration bis hin zur Prozessoptimierung. Entsprechendes gilt für Unternehmensnachfolgen, den Verkauf von Unternehmen oder Unternehmensteilen.



Stephan Jansen, Geschäftsführer der Frankfurter Niederlassung der M&A-Beratung Beyond the Deal



Einige unserer zufriedenen Kunden weltweit.

