

Besonderheiten der strategischen M&A Buy-Side Beratung

1		Kundenprofil	Unsere Kunden sind strategische Investoren und als solche vielfach große Familienkonzerne, die Zukäufe tätigen, um ihr Unternehmen langfristig zu stärken. Ein baldiger, gewinnbringender Verkauf oder gar die Zerschlagung des erworbenen Unternehmens ist dabei, anders als bei klassischen Finanzinvestitionen, nicht vorgesehen.
2		Strategische Beratung	Strategische Buy-Side-Projekt erfordern intensive Auseinandersetzung mit den Branchen und unternehmerischen Herausforderungen unserer Kunden. Die komplexe Natur dieser Transaktionen verlangt tiefgehende Analysen, fundiertes Wissen und umfassende strategische Beratungskompetenz.
3		Langfristigkeit	Unsere Projekte erstrecken sich über einen längeren Zeitraum, sowohl während der Umsetzung als auch in den Auswirkungen. Ein erfolgreicher strategischer Buy-Side Deal erfordert Geduld und Zeit.
4		Erfolgskriterien	Erfolg in strategischen Buy-Side Projekten bedeutet nicht ausschliesslich einen stetigen Dealflow, sondern vor allem das Erreichen der Visionen unserer Kunden.
5		Strategische Ziele	Gewinn ist nicht zwangsläufig das Hauptziel, sondern unsere Kunden verfolgen verschiedene strategische Ziele wie internationalen Markteintritt, Diversifizierung oder Technologieerwerb und die Nutzung von Synergieeffekten.
6		Kundentreue	Als strategische Akquisitionsberater sind unsere Kundenbeziehungen langfristig angelegt, da Kunden nicht nur ein Projekt, sondern häufig mehrere Projekte im Rahmen ihrer Transaktionsstrategie mit uns durchführen.
7		Rolle des Käufers	Wir sorgen dafür, dass unsere Kunden im gesamten M&A-Prozess im Lead sind. Sie wählen gezielt Unternehmen aus, die zu ihren strategischen Zielen passen, und müssen sich nicht unvorteilhaften Modalitäten in Bieterprozessen unterwerfen.
8		Targetselektion	Die Identifikation passender Akquisitionsziele erfordert Geduld, Kreativität und ein tiefes Verständnis der Marktbedingungen. Wir sind zudem bekannt für ein besonderes „Fingerspitzengefühl“ bei der Targetansprache. Dies ist ein Schlüssel zu unseren hohen Erfolgsquoten in der Targetresponse.
9		Post-Merger Phase	Der Erfolg einer strategischen Akquisition zeigt sich erst nach der Integration des aquirierten Unternehmens. Eine gute strategische Vorbereitung und sorgfältige Targetauswahl erleichtern die Nutzung von Synergien und den Erfolg des Deals.