



M&A Strategie

Ein kombiniertes „Buy-Side“- und „Sell-Side“-System ist der Schlüssel zum Erfolg

Die Entscheidung zu einem Gesellschafterwechsel ist eine sehr weitreichende. Als Teil der Wachstumsstrategie kann sie beschleunigend wirken, weil u.a. Marktanteile und Kompetenzen nicht erst mühsam selbst aufgebaut werden müssen („strategy“).

Als konkrete Umsetzung einer Akquisitionsentscheidung sollte das Zielunternehmen in möglichst vielen Aspekten verstanden werden und Hilfestellung bei der Kaufpreisfindung und Finanzierung, z.T. auch bei der anschließenden Integration, geleistet werden („buy-side“).

In der Umsetzung der De-investment Entscheidung sollten Investoren mit einem aussagekräftigen Informationspaket versorgt werden und aus dem weiten Universum potenziellen neuen Eigentümern diejenigen angesprochen werden, die am ehesten die geplante Transaktion umsetzen und bereit und in der Lages sind, einen angemessenen Kaufpreis zu zahlen („sell-side“).

Wir geben Entscheidungshilfe, ob akquisitorisches Wachstum das Mittel der Wahl ist (oder eben auch nicht). Dies geschieht in gemeinsamen Workshops und in umfangreichen Analysen von Vergleichsunternehmen und Dynamiken an den Beschaffungs-, Absatz- und Kapitalmärkten.

- Wir erstellen Long und Short Lists für interessante Übernahmekandidaten und stellen diese in einer aufbereiteten Form zur Diskussion.
- Spiegelbildlich agieren wir für potenzielle Verkäufer und leiten aus der Unternehmensstrategie in schlüssiger Weise ab, welche Unternehmen/Unternehmensteile in welchen neuen Händen künftig besser aufgehoben sind.
- Wir arbeiten intensiv mit unseren Mandanten zusammen, um den Wertbeitrag von Investments bzw. De-Investments zu maximieren.

„Wir bei enable2grow verfügen über langjährige Erfahrung als Investoren und können unsere Mandanten in allen Belangen mit einem Blick durch die „Brille eines Investors“ unterstützen. Das sorgt nicht nur für eine sehr zielgerichtete Arbeit, die den Aufwand unserer Mandanten in einem angemessenen Verhältnis zu der strategischen Bedeutung der Transaktion (Geschwindigkeit, Kaufpreis) hält, sondern auch für eine hohe Erfolgswahrscheinlichkeit bei der Umsetzung. Wir haben über Jahre ein belastbares Netzwerk zu Investoren aufgebaut und verfügen über langjährige Zugänge, die es uns erleichtern, den wahren „Investition-Appetit“ zu beurteilen.“

Bereit für den nächsten Schritt? Kontaktieren Sie uns unter **+49 89 44 99 07 20** oder buchen Sie uns [hier](#).

M&A Strategie – ein kombiniertes „Buy-Side“- und „Sell-Side“-System ist der Schlüssel zum Erfolg.



Dr. Stephan Bülow | Senior Advisor, M&A Expert

Stephan war schon immer ein „Deal maker“, der integrierte Managementberatungs- und Corporate-Finance-Dienstleistungen anbietet, um Gesellschafterwechsel auf bestmögliche Weise umzusetzen. In dieser Funktion hat Stephan sowohl Investoren als auch Eigentümer beraten und bereits Transaktionen im Wert von mehr als 2 Mrd. € abgeschlossen. Er hat auch eine Erfolgsbilanz als umsetzungsorientierter Private Equity Direktor. Darüber hinaus hat er als Investor und CEO mittels Buy-and-Builds drei erfolgreiche Unternehmensgruppe mit aufgebaut. → [in](#)



Dr. Norbert ags | Senior Advisor, Financial Services

Nobert arbeitet mit Kunden in einem breiten Themenspektrum von der Digitalisierung bis zum Change-Management. Er stützt seine Arbeit auf mehr als 10 Jahre Beratungserfahrung bei McKinsey & Co. und 10 Jahre Management Erfahrung bei verschiedenen Banken, er versteht beide Seiten des Beratungsgeschäfts, d.h. nicht nur als Berater, sondern auch als Kunde. → [in](#)

Bereit für den nächsten Schritt? Kontaktieren Sie uns unter **+49 89 44 99 07 20** oder buchen Sie uns [hier](#).