

Aktiv Unternehmen finden und zukaufen – mithilfe von programmatischem M&A-Management

29.01.2020, 12:54 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Beyond the Deal (BTD) GmbH*



Whitepaper programmatisches M&A

Als international aufgestellte Beratungsgesellschaft mit Sitz in Bad Homburg unterstützt Beyond the Deal den deutschen Mittelstand bei Wachstumsprojekten, und dies meist im Rahmen von Firmenakquisitionen, Post-Merger-Integrationen, Carve-Outs und Verkäufen sowie bei der Ausrichtung der Unternehmens- oder M&A-Strategie.

Stephan Jansen von der M&A- und PMI-Beratung Beyond the Deal, Bad Homburg, hat ein Whitepaper „Thinking beyond: Wer immer nur abwartet, für den kommt alles zu spät! Aktiv Unternehmen finden und zukaufen mithilfe von programmatischem M&A-Management“ verfasst. In ihm stellt der Geschäftsführer - der auf die Themen Unternehmenskauf, -verkauf und -integration spezialisierten Unternehmensberatung - ein programmatisches M&A-Konzept vor.

Das 20-seitige Whitepaper startet mit einem Kapitel, in dem Jansen sich mit der Make or Buy-Frage „Sollen wir selbst entwickeln oder strategisch zukaufen“ beschäftigt. Dabei lautet seine Kernbotschaft: Unternehmen mit hohem Veränderungsdruck, hoher Kompetenz und ausreichenden Ressourcen sollten stets den Make and Buy-Ansatz wählen, d.h. dass sowohl M&A-Transaktionen genutzt werden, um Technologien bzw. Innovationen einzukaufen, als auch eine innerbetriebliche Entwicklung angestrebt werden sollte.

Im nächsten Kapitel zeigt er, wie gezielt und systematisch nach Akquisitionskandidaten gesucht wird. Jansen entwickelt dafür ein Opportunitäts-Universum mittels M&A-Trichter. Er stellt Checklisten für die objektive Entscheidungsfindung zur Verfügung, um zum einen Hilfestellungen zur Beantwortung der Make or Buy-Frage zu liefern und um zum anderen gut vorbereitet in die Akquisitionsphase einzutreten.

Am Ende benennt Jansen einen 12-18 monatigen Zeitraum als Daumenregel für eine erfolgreiche Targetsuche. Sein Fazit lautet, dass fast jedes Unternehmen für die richtigen Konditionen zu haben ist, dabei ein früher Beziehungsaufbau und eine intensive Beziehungspflege eine entscheidende Rolle spielen.

Das Whitepaper können Interessierte kostenlos auf der Webseite von Beyond the Deal in der Rubrik Publikationen anfordern (www.beyondthedeal.de). Dort finden sie in der Rubrik „Veranstaltungen“ auch die Termine von mehreren Entscheiderfrühstücken, die die Unternehmensberatung in Frankfurt, Düsseldorf und Stuttgart zum Thema „Macht - Kriegen Sie, was Sie wollen!“ durchführt. Dort wird Stephan Jansen die Bedeutung von Macht bei M&A-Transaktionen sowie im operativen Tagesgeschäft erläutern.

Kontakt:

Corinna Weißmann
Beyond the Deal GmbH
Ludwigstraße 8
61348 Bad Homburg
Tel.: 06172-688 9060
E-Mail: info@beyondthedeal.de

Portrait

Als international aufgestellte Beratungsgesellschaft mit Sitz in Bad Homburg unterstützt Beyond the Deal den deutschen Mittelstand bei Wachstumsprojekten, und dies meist im Rahmen von Firmenakquisitionen, Post-Merger-Integrationen, Carve-Outs und Verkäufen sowie bei der Ausrichtung der Unternehmens- oder M&A-Strategie.

News-ID: 1075111 • Views: 430 (Stand: 04.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1075111/Aktiv-Unternehmen-finden-und-zukaufen-mithilfe-von-programmatischem-MA-Management.html>