

Wachstumsstrategien durch Akquisitionen umsetzen



Anorganisches Wachstum setzt Wachstumsziele durch den Zukauf von anderen Unternehmen oder das Eingehen von Joint Ventures um. Auf diese Weise werden Wachstumsziele schnell erreicht. Produkte, Vertriebskanäle und Umsätze stehen bei einer mehrheitlichen Übernahme sofort zur Verfügung. Diese „anorganische“ Umsetzung von Wachstumszielen kann dann sinnvoll sein, wenn auf diesem Wege Know-how gewonnen werden kann. Auch zur Abkürzung von Entwicklungszeiten und mit Blick auf einen schnellen Zugang zu anderen Märkten kann ein solches Vorgehen hilfreich sein.

Wachstumsstrategien durch Akquisitionen werden vermehrt auch von Mittelstandsunternehmen und Familienunternehmen eingesetzt und stellen ein wichtiges Instrument für die Unternehmensentwicklung dar.

Anorganisches Wachstum durch Akquisitionen stellen ein wichtiges Instrument für die Unternehmensentwicklung dar. Ein solches Projekt, insbesondere dessen Umsetzung birgt jedoch auch gewisse Herausforderungen:

- Die Targetsuche in intransparenten Märkten oder Märkten über die der strategische Käufer wenig Kenntnisse hat, kann sich anspruchsvoll gestalten.
- Wie transparent will der Strategie als Käufer auf dem Markt auftreten? Wie reagieren andere Stakeholder darauf?
- Wie kann bei der Suche und der ersten Kontaktnahme die Anonymität und Diskretion bestmöglich gewährleistet werden?
- Wie gelingt es die Eigentümer eines potentiellen Targets bei der Kontaktnahme nicht "vor den Kopf zu stoßen"?
- Jede Akquisition, spätestens ab der Verhandlungsphase ist zeitintensiv und stellt eine hohe zeitliche Belastung über einen Zeitraum von mehreren Monaten dar.
- Hat der strategische Käufer die notwendige Manpower für das Akquisitionsprojekt?
- Verfügen die Projektmitarbeitenden über das notwendige Akquisitions-Know-how?
- Hat der strategische Käufer das richtige Projektteam, welches die Unternehmens- und Wachstumsstrategie authentisch verkörpert?
- Ist sich der strategische Käufer über die anschließende Art der Integration bewusst?



- Introductory meeting
- Set team
- Set planning
- Collect information

- Analysis of investment strategy and define acquisition objectives
- Analysis of equity and leverage available for investments
- Develop core screen criteria
- Prepare anonymous profile
- Set process timetable

- Commence initial research and identify companies
- Collect public data available relating to screen criteria
- Present and prioritize initial scan targets and develop questions for blind calling
- Generate detailed profiles on prioritized targets and present profiles to buyer
- Develop short-list for approach
- Approach short list
- Receive financial and general information after signing an NDA (if requested)
- Initial meetings
- Determine next steps and rank targets based on results of meetings
- Determine valuation
- Provide non binding offer for acquisition of preferred target

- Preparation and determining of negotiation strategy
- Present term-sheet
- Draw up LOI (letter of intent) / MOU (memorandum of understandings) / term sheet
- Assist/perform* during due diligence process

- Legal / tax structuring of the deal
- Additional negotiations and consideration adjustments based on DD results
- Assist in closing of transaction
- Draw up and signing documentation
- Inform third parties

HORIZONS 360 unterstützt strategische Käufer bei der Umsetzung der Wachstumsstrategie durch Akquisitionen. Bei Projekten ausserhalb der Schweiz setzt HORIZONS 360 auf ein Netz von ausgewiesenen Spezialisten mit denen seit Jahren gemeinsam Akquisitionsprojekte realisiert werden.

Insbesondere Strategische Käufer/ Investoren schätzen unsere Dienstleistungen in diesem Bereich.

- Die von uns erbrachten Dienstleistungen in der Umsetzung von Wachstumsstrategien durch Akquisitionen umfassen insbesondere:
- Entwicklung einer umsetzbaren Wachstumsstrategie basierend auf der Unternehmensstrategie.
- Marktanalyse basierend auf den Investitionskriterien und Identifizierung möglicher Targets ("Long-List")
- Gemeinsam mit dem Auftraggeber: Erarbeitung einer "Short-List" der Targets die kontaktiert werden sollen.
- Fixierung der geeigneten Kontaktnahmestrategie
- Kontaktnahme der Targets auf der "Short-List"
- Sicherstellung der Anonymität und Diskretion mittels Geheimhaltungserklärungen
- Organisation und Begleitung von Erstkontakt- resp. Verhandlungsm Meetings
- Erarbeitung eines Letter Of Intent (LOI)
- Begleitung in weiterführenden Verhandlungsm Meetings
- Erarbeitung einer Non-Binding-Offer inkl. Term-sheet
- Begleitung der Past-Merger Integration
- Einsitznahme in den Verwaltungsrat oder die Geschäftsleitung des übernommenen Targets

Kontaktieren Sie uns:

Für weiter Informationen zum Thema oder unseren Dienstleistungen kontaktieren Sie uns:



HORIZONS 360 GmbH
Hirserenrain 7
6052 Hergiswil

www.horizons360.ch
info@horizons360.ch