

1

ANALYZE

2

ADVISE

3

IMPLEMENT

Buy & Build/ Group Builder

- **MARKTPosition STÄRKEN & AUSBAUEN**
- **WACHSTUM DURCH AKQUISITIONEN**

Typische Herausforderung

Unsere Mandanten streben unter anderem an, ihre jeweilige Marktposition bei ihren Produkten und Dienstleistungen in ihrem Sektor zu stärken und weiter auszubauen. Dabei setzen sie nicht nur auf organisches Wachstum, sondern auch auf Wachstum durch ausgewählte Akquisitionen von Unternehmen oder Kooperationen und Joint Ventures. Die Herausforderung dabei ist, geeignete und an einer strategischen Kooperation interessierte Unternehmen und Unternehmer mit guten Fit zur eigenen Kultur, Strategie und Portfolio und mit passenden Kennzahlen wie Größe und EBITDA zu finden und zu gewinnen. Diese Aufgabe wird insbesondere dann kritisch, wenn unsere Kunden in einen neuen Markt (neue Region und Länder, neuer Portfoliobereich) vorstoßen wollen.

Unser Service


BevermannConsulting unterstützt internationale und deutsche Unternehmen dabei, genau diese Herausforderungen zu bewältigen. Wir finden und qualifizieren passende potenzielle Kaufkandidaten in den Zielländern und –regionen und unterstützen den gesamten M&A Prozess bis zum Signing & Closing. Darüber hinaus unterstützen wir Sie mit einem umfassenden ergänzenden Beratungsangebot, z.B.:

- Betriebswirtschaftliche Optimierung
- Markt- und Potentialanalysen
- Vertriebscoaching
- Post Merger Integration

Bei Transaktionen übernehmen wir – ggf. mit Unterstützung weiterer Kooperationspartner im Falle von steuerlichen oder rechtlichen Fragen sowie speziellen Themen einer Due Diligence – das komplette Projektmanagement des komplexen M&A-Prozesses. Unsere langjährige Spezialisierung auf das internationale Microsoft und SAP Partner EcoSystem untermauert unsere Leistung und Erfahrung im M&A Business.

Zu unseren Kernleistungen gehören unter anderem:

- Gemeinsame Entwicklung der Akquisitionsstrategie & Erstellung von Dokumenten
- Identifizierung geeigneter Akquisitionskandidaten, erste Bewertung und Qualifizierung
- Ansprache und Begeisterung der Kandidaten für M&A Gespräche

 /BEVERMANNGROUP /BEVERMANNXCELLENCE /IN/SVENLIN_BEVERMANN /SVEN_BEVERMANN BEVERMANN-CONSULTING.DE INFO@BEVERMANN-CONSULTING.DE

1

ANALYZE

2

ADVISE

3

IMPLEMENT

Buy & Build/ Group Builder

- **MARKTPOSITION STÄRKEN & AUSBAUEN**
- **WACHSTUM DURCH AKQUISITIONEN**



Ergebnisse & Nutzen

BevermannConsulting gelang es in bisherigen Projekten, in kurzer Zeit eine Longlist passender Zukaufkandidaten zu recherchieren und zu qualifizieren. Aus dieser Longlist konnten bisher im Durchschnitt 20-25% der angesprochenen Unternehmen in einer Shortlist für strategische Kooperationsgespräche mit unseren Kunden begeistert werden. Von diesen shortlisted Kandidaten wurde im Durchschnitt jedes 3. Unternehmen für die Investoren gewonnen. Neben der exzellenten Marktkennntnis der Europäischen IT- und Softwaremärkte sowie des internationalen Microsoft und SAP Partner EcoSystem und dem breiten Kontaktnetzwerk unserer M&A Berater und Partner hat insbesondere die enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit und Kommunikation auf Top Level Ebene sowohl mit unseren Kunden als auch deren potenziellen Akquisitionskandidaten entscheidend zu diesen Projekterfolgen beigetragen. Beweis dafür ist, dass unsere Kunden, aber auch die Eigentümer und Executives der übernommenen Unternehmen uns regelmäßig weiterempfehlen.



Customer Testimonial

BevermannConsulting hat Fellowmind (Top3 Microsoft Dynamics Partner Group in CE) bei der Übernahme von bisher 6 mittelständischen Microsoft-Partnern in 3 Ländern unterstützt und beraten. Diese in ihrer jeweiligen Region und Portfolioschwerpunkten erfolgreichen Microsoft Business Application Partner haben sich Fellowmind angeschlossen, Europas führender Plattform für Microsoft Business Applications und Modern Workplace. In enger Zusammenarbeit mit dem Fellowmind Management Team und Wave Corporate Finance hat BevermannConsulting eine wesentliche Rolle bei der Identifizierung und Gewinnung der Unternehmen gespielt.

Emiel Putman, CEO bei Fellowmind:

“BevermannConsulting has vast knowledge of our market. The team has a wide network of relevant people in the European region. We cooperated as a team to scan the markets and approach the right acquisition candidates that fit our company culture and ambition.”

Fellowmind
MEANINGFUL CONNECTIONS

aXon
PART OF / FELLOWMIND

CESCOM
IT's in the cloud

PROACTIVE

Bonair
Together do IT

app/labs

DAXIOMATIC

/BEVERMANNGROUP

/BEVERMANNXCELLENCE

/IN/SVENLIN_BEVERMANN

/SVEN_BEVERMANN

BEVERMANN-CONSULTING.DE

INFO@BEVERMANN-CONSULTING.DE