

M&A-Beratung für den Mittelstand

Das Beratungsunternehmen Beyond the Deal, Frankfurt, unterstützt Mittelständler beim Kauf und Verkauf von Unternehmen sowie bei deren Integration und Ausgliederung.

„Werte generieren“ – so lautet der Slogan der M&A- und PMI-Beratung Beyond the Deal. Das in Frankfurt ansässige Beratungsunternehmen unterstützt Unternehmen beim Kauf und bei der Integration von Unternehmen; außerdem beim Verkauf von (Tochter-) Unternehmen oder Unternehmensteilen sowie bei deren Ausgliederung. Dabei liegt der Fokus auf dem Mittelstand. Deshalb spielt im Leistungsspektrum von Beyond the Deal auch das Thema Unternehmensnachfolge eine wichtige Rolle – unabhängig davon, ob eine familieninterne oder -externe Lösung angestrebt wird.

Das Unternehmen Beyond the Deal wurde 2001 in England gegründet. Es ist heute international tätig und hat Standorte rund um den Globus. Seit 2015 existiert die Dependence in Frankfurt am Main. Die internationale Präsenz von Beyond the Deal hat laut Stephan Jansen, Geschäftsführer der Niederlassung Frankfurt, für die Kunden des Beratungsunternehmens sowohl bei der Akquisition, als auch beim Verkauf von Unternehmen große Vorteile – unter anderem, wenn es darum geht, „lukrative Targets, also Übernahme-Kandidaten oder zahlungskräftige Interessenten für den Kauf von Unternehmen zu ermitteln“. Auch wenn es darum geht, die Transaktionen erfolgreich durchzuführen, ist das internationale Experten-Netzwerk von Vorteil.

Das Dienstleistungsspektrum von Beyond the Deal umfasst den gesamten M&A-Lebenszyklus – von der Target-Suche, über die Akquisition und Integration bis hin zur Prozessoptimierung und Play-Book Erstellung; entsprechendes gilt für Unternehmensnachfolgen, den Verkauf von Unternehmen oder Unternehmensteilen. Insgesamt hat Beyond the Deal weltweit bereits über 100 M&A-Projekte erfolgreich abgeschlossen – branchenübergreifend. Deshalb zählt das Beratungsunternehmen zu den führenden Adressen für erfolgreiche M&A- und PMI-Projekte.



Die Arbeit von Beyond the Deal zielt darauf ab, Werte zu generieren. Dies vor dem Hintergrund, wie Stephan Jansen betont, dass seit Jahrzehnten nur 50 Prozent aller M&A-Transaktionen erfolgreich sind. „Bei der Hälfte aller Deals werden die möglichen Synergien nur zu einem Bruchteil erreicht: Umsätze brechen nach dem Deal ein, kulturelle oder Prozessprobleme verzögern eine positive Geschäftsentwicklung oder Verkaufserlöse bleiben unter den Erwartungen zurück.“ Jansen weiß aus Erfahrung: Das muss nicht sein. „Mit den richtigen Methoden und der nötigen Erfahrung kann man all dies antizipieren und entsprechend adressieren und die Erfolgsquote auf über 90 Prozent heben.“

Beyond the Deal beschränkt sich bei seiner Arbeit nicht darauf, zum Beispiel potenzielle Übernahmekandidaten zu identifizieren, deren Wert zu ermitteln und zu prüfen und die Übernahme juristisch unter Dach und Fach zu bringen – denn so Jansen: „Wir wollen nicht nur Deals abschließen, sondern Mehrwert schaffen. Deshalb ist unser Ansatz und unser Anspruch an die Beratung anders. Bei Zukäufen zum Beispiel stellen wir mit unseren Kunden sicher, dass der potenzielle Übernahmekandidat erfolgreich integriert werden kann und auch integriert wird, und bei Veräußerungen und Nachfolgen bedienen wir eine Vielfalt von Kanälen und finden in 99 Prozent der Fälle den richtigen Investor.“ Folgerichtig versteht sich Beyond the Deal auch nicht als klassische M&A Beratung, sondern als Optimierer von M&A- und Post Merger-Integrationsprozessen, der mit seinen Kunden gemeinsam Transaktionen vorbereitet und erfolgreich und konsequent umsetzt.



Das Dienstleistungsspektrum von Beyond the Deal umfasst den gesamten M&A-Lebenszyklus – von der Target-Suche, über die Akquisition und Integration bis hin zur Prozessoptimierung; entsprechendes gilt für Unternehmensnachfolgen, den Verkauf von Unternehmen oder Unternehmensteilen. Nähere Info über Beyond the Deal finden Interessierte auf der Webseite www.beyondthedeal.de . Sie können das Beratungsunternehmen auch direkt kontaktieren (Tel.: ++49/69 710 456 503; Email: info@beyondthedeal.de).