

# M&A-Kompass

## Digitales M&A-Management in der Cloud



Nutzen Sie die Digitalisierung!  
Mit dem M&A-Kompass machen  
Sie Ihre M&A-Prozesse und -Projekte  
fit für die Zukunft.



# DIGITALISIERUNG AUCH FÜR M&A-PROJEKTE SINNVOLL NUTZEN

Der M&A-Kompass beinhaltet ausgereifte, digitale M&A-Playbooks und -Templates. Er ermöglicht Cloudkollaborationen auf Ihren M&A-Projekten sowie Onlinedokumentenmanagement – auch mit Dritten, einfach und sicher – unabhängig von Ihrer IT.

Der M&A-Kompass bietet M&A-Leitern und Projektverantwortlichen eine gute und klare Struktur bei der Projektübersicht sowie Hilfestellung bei der Projektarbeit, dem Datenmanagement und dem Wissenstransfer.

In Sharepoint realisiert ist der M&A-Kompass eine cloudbasierte Applikation, die die Vorteile von Office 365 mit spezifischer M&A-Projektarbeit vereint.



Der M&A-Kompass ist eine digitale M&A-Lösung von Praktikern für Praktiker. Sie ist einfach in der Anwendung und lässt sich leicht an alle Kundenwünsche anpassen.

## Ihr Nutzen auf einen Blick

- State-of-the-Art M&A-Playbooks, die genau an Ihre Anforderungen angepasst werden können
- Schritt-für-Schritt-Anleitungen im praktikablen, digitalen M&A-Playbook, für Neuzugänge und das ganze Team
- erprobte und vielfach bewährte Tools und Templates aus über 100 Transaktionen zur freien Verfügung
- Lessons Learned für alle Mitarbeiter auf Dauer festhalten und zugänglich machen, zusätzlich auch Lessons Learned von Beyond the Deal zu Ihrer freien Verfügung
- einfache Datenräume mit dem M&A-Kompass in wenigen Minuten selbst erstellen und verwalten
- M&A-Head-Overview: einfach zu pflegende M&A-Portfolio-Übersicht mit ihren relevanten Stati
- alle wichtigen M&A-Projekte und Daten jederzeit synchronisiert auf Ihrem Handy oder Computer

# DER M&A-KOMPASS BIETET FOLGENDE FUNKTIONEN

## 1. **M&A-Playbooks:** **Elektronische Playbooks für alle M&A-Prozesse, von Kauf- über Verkauf-, Carve-out oder Integrationsprozesse**

- a) Best-Practice-M&A-Prozesse für alle M&A-Projekttypen. Von Zukäufen über Carve-outs bis zur Post Merger Integration
- b) Alle Prozesse sind an die Kundenanforderungen anpassbar. Schließen Sie Ihre M&A-Prozesslücken. Halten Sie Ihre unternehmenseigenen Prozesse anschaulich und für jedermann verständlich fest.
- c) Lessons Learned, Templates und Tools, Prozessbeschreibungen und Abbildungen, Governance-Vorgaben und mehr sind im M&A-Kompass auf einen Blick verfügbar.

## 2. **Online-Projekt-Playbooks:** **Erstellen Sie eine Kopie Ihres M&A-Playbooks als Vorlage für das nächste Projekt.**

- a) Geben Sie Projektteilnehmern Zugriff auf Projektinstanzen des Playbooks.
- b) Stellen Sie Projektdokumente in Echtzeit online allen Teilnehmern zur Verfügung.
- c) Kollaborieren Sie online mit Versionskontrollen an Ihren M&A-Projektdokumenten.

## 3. **Cloudprojekt- und Datenräume:** **Nutzen Sie Teamfolder oder erstellen Sie kleine Datenräume.**

- a) Einrichten von spezifischen Onlinefoldern zur Dokumentenablage (z. B. Teamfolder für das interne Team, Ablageordner für Dokumente der Berater, etc.)
- b) Zugriffsmanagement, um einzelne Ordner oder Seiten spezifischen Teilnehmern zugänglich zu machen
- c) schnell einfache Datenräume erstellen, auf dem z. B. das Target-Unternehmen Dokumente für eine Due Diligence bereitstellen kann



4.

#### **Dokumentendatenbank: Datenspeicherung in der Cloud**

- a) Datensammlung Ihrer M&A- und PMI-Vorlagen und -Tools. Alle M&A-Projektdateien sind jederzeit auf Anrieb zugänglich!
- b) Dateien können über OneDrive mit dem Computer und/oder Handy synchron gehalten werden.
- c) Alle Dateien sind online zugänglich und können über Office 365 bearbeitet werden.
- d) Zugriffsrechte können auf Projektebene und/oder Ordnersebene gesteuert werden.
- e) sichere Datenserver der Deutschen Telekom

5.

#### **M&A-Cockpit: Einfache Übersicht aller M&A-Projekte und definierten Meilensteine**

- a) auch M&A-Head-View genannt; es zeigt alle Projekte und definierten Meilensteine im Überblick
- b) direkter Einstieg in das gewünschte Projekt mit nur einem Mausklick



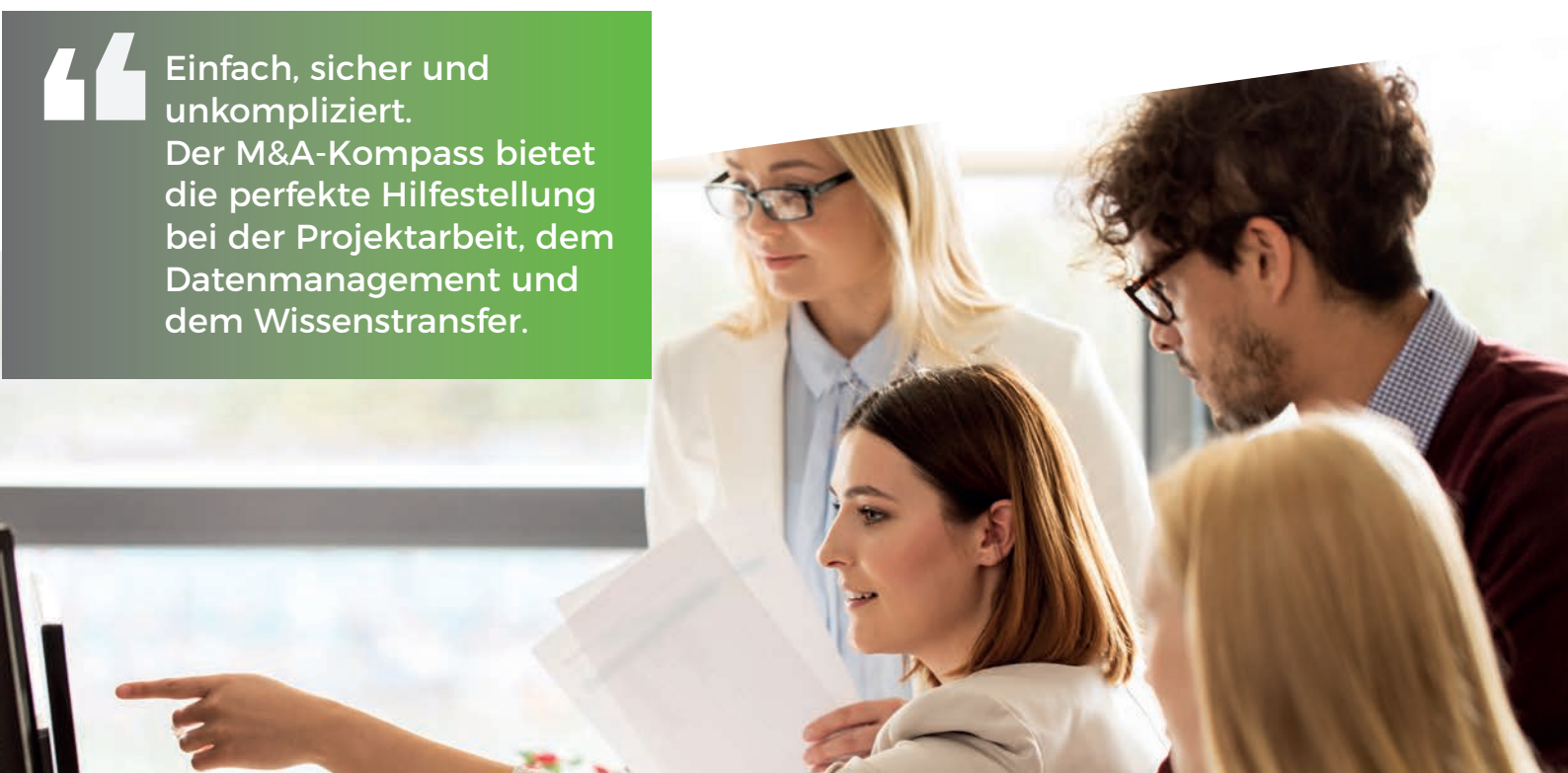
6.

#### **Office-Funktionalitäten: Mit einer Lizenz vom M&A-Kompass nutzen Sie alle Office-365-Funktionen eines separaten Nutzerkontos. Für Sie bedeutet das:**

- a) eigener E-Mail-Eingang für die Projektkommunikation; alles bleibt vertraulich
- b) separater Terminkalender für M&A-Projekte
- c) mit MS-Office-Anwendungen in der Cloud oder offline arbeiten, völlig unabhängig von Ihrer Firmenlösung und IT-Infrastruktur



Einfach, sicher und unkompliziert. Der M&A-Kompass bietet die perfekte Hilfestellung bei der Projektarbeit, dem Datenmanagement und dem Wissenstransfer.



# FAQs:

## **Kann ich den M&A-Kompass kaufen?**

Nein, Sie können eine Lizenz des Kompasses erwerben.

## **Wie komplex ist die Software?**

Gar nicht, im Gegenteil, die Software ist simpel. Sie basiert auf Sharepoint. Es ist so, als würde man sich durch eine Webseite klicken. Lediglich die Administration von Personen, das Erstellen von neuen Inhalten und das Durchführen von gewünschten Änderungen verursachen einen normal üblichen Aufwand.

## **Ist ein Workflow-Prozess abgebildet?**

Nein, denn Workflows funktionieren bei M&A-Projekten nur schlecht. Zwar gibt es in unseren Playbooks Schritt-für-Schritt-Anleitungen bzw. Projektschritte, aber jeder Benutzer kann sich frei innerhalb des Prozesses bewegen und arbeiten, wie er es heute bereits gewohnt ist.

## **Wie ändert sich die Arbeit für Projektmanager mit der Nutzung des M&A-Kompass?**

Sie ändert sich kaum. Lediglich der Bezugsort für Dateien zur Ablage und zu Kollaboration wird auf die M&A-Kompass-Seiten verlagert. Mit dem M&A-Kompass steht eben eine zusätzliche Office-365-Umgebung zur Verfügung, in der viel Wissen und Inhalt zum Thema M&A zugänglich wird. Ob alle M&A-Dokumente dort gespeichert werden, ob online kollaboriert wird und wie sehr man sich verpflichtet, den Prozessen im M&A-Kompass zu folgen, bestimmen Sie selbst. Aber es bedarf kaum eines Mehraufwandes, um aktuelle Projektdateien im OneDrive des M&A-Kompasses bzw. direkt auf den Sharepoint-Seiten zu speichern. Das Erstellen einer neuen Prozessvorlage für das nächste Divestiture-Projekt ist mit wenigen Klicks erledigt.

## **Kann die Einführung des M&A-Kompasses dazu führen, dass mein operativer M&A-Betrieb gestört wird?**

Nein, das ist nicht möglich. Sollten Sie daran interessiert sein, dass wir mit der Einführung des M&A-Kompasses auch Ihre M&A-Prozesse optimieren, unterstützen wir Sie hierbei gerne.

## **Ist der M&A-Kompass eine fertige Lösung oder kann/muss ich ihn anpassen?**

Beides. Wenn Sie keine eigenen M&A-Prozesse definiert haben, können Sie den M&A-Kompass als neuen Standard einführen. Die dort enthaltenen Prozesse verwendet Beyond the Deal selbst bei seinen eigenen Projekten. Sie sind vielfach erprobt und auf die Wertgenerierung ausgerichtet.

Wenn Sie erfahrene M&A-Mitarbeiter und ausgereifte Prozesse haben, werden Sie die Playbooks des M&A-Kompasses auf Ihre Bedürfnisse hin anpassen. Das können Sie selbst machen, oder in Zusammenarbeit mit Beyond the Deal.

## **Welche M&A-Projekttypen werden im Playbook abgebildet?**

Derzeit sind folgende Module (Prozessvorlagen) verfügbar:

- a) Zukauf/Akquisition
- b) Post Merger Integration
- c) Zukäufe & parallele PMI (ganzheitlicher M&A-Prozess)
- d) Verkäufe

Folgende Module (Prozessvorlagen) sind in Vorbereitung:

- e) Ausgliederungen (Carve-outs)
- f) Verhandlungsmanagement
- g) M&A-Strategie
- h) Internationalisierung
- i) Target Search & Approach

## **Wie funktioniert das Pricing?**

Der M&A Kompass wird als Software as a Service (SaaS) angeboten. Das heißt Sie zahlen eine jährliche Lizenzgebühr pro Benutzer sowie pro Modul. In der jährlichen Grundgebühr ist die Standardfunktionalität (Dokumentendatenbank, M&A-Cockpit, Projektprozesserstellung auf Basis der Module) enthalten. Sie benötigen lediglich ein lizenziertes Modul, um den Kompass in der Gesamtheit nutzen zu können.



Möchten Sie mehr darüber wissen? Dann rufen Sie uns an oder **fordern Sie jetzt kostenlos Ihr Webex-Demo an!**



**Adresse:**

Beyond the Deal (BTDD) GmbH  
Ludwigstraße 8  
61348 Bad Homburg, Germany  
Tel: +49 (0)6172 688-9060

[info@beyondthedeal.de](mailto:info@beyondthedeal.de)  
[www.beyondthedeal.de](http://www.beyondthedeal.de)

