



Worauf Vorstände und Gesellschafter von mittelständischen Unternehmen bei der Targetsuche und Ansprache achten sollten!

Die M&A- und PMI-Beratung Beyond the Deal, Bad Homburg, zeigt in einem Whitepaper, weshalb gute und abgestimmte Targetkriterien wichtig sind und was bei der Targetsuche zu beachten ist und welche Fehler bei der Ansprache vermieden werden sollten.

Stephan Jansen von der M&A- und PMI-Beratung Beyond the Deal, Bad Homburg, hat ein Whitepaper „Thinking beyond: Kaufen Sie Ihr nächstes Unternehmen zum halben Preis“ verfasst. In ihm stellt der Geschäftsführer - der auf die Themen Unternehmenskauf, -verkauf und -integration spezialisierten Unternehmensberatung – Tipps und Tricks vor, wie im Mittelstand smart und günstig zugekauft werden kann.

Das 20-seitige Whitepaper startet mit einem Kapitel, in dem Jansen sich mit der Bedeutung der Targetkriterien beschäftigt. Dabei lautet seine Kernbotschaft: Die Targetkriterien prüfen, ob und wie gut die strategischen Anforderungen durch das Target gedeckt werden. Ohne eine klare Dealrationale ist eine fokussierte Suche und Bewertung von Kandidaten nicht möglich und somit Grundvoraussetzung für einen guten Output.

Im nächsten Kapitel zeigt er, wie gezielt und systematisch nach Akquisitionskandidaten gesucht wird. Jansen entwickelt dafür ein Opportunitätsuniversum mittels M&A-Trichter und erläutert, warum der Trichter stets gut gefüllt sein sollte.

Am Ende beschäftigt Jansen sich intensiv mit der Bedeutung der Verhandlungspsychologie bei M&A- Akquisitionen. Dabei spielen u.a. der langfristige Beziehungsaufbau und das Entwickeln einer gemeinsamen Vision eine entscheidende Rolle.

Sein Fazit lautet, dass eine Preisreduktion von 50% nicht nur durch geschickte Preisangebote erreicht wird, sondern auch, in dem die Gesprächsführung und Verhandlung optimiert werden. 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, wo Stephan Jansen die Bedeutung von Macht bei M&A-Transaktionen sowie im operativen Tagesgeschäft erläutert.

Kontakt:

Corinna Weißmann

Beyond the Deal GmbH; Ludwigstraße 8; 61348 Bad Homburg

Tel.: 06172-688 9060; E-Mail: info@beyondthedeal.de