



Akquisitionsstrategie Buy-and-Build

Strukturiert Unternehmenswerte entwickeln!

Die Akquisitionsstrategie: Buy-and-Build

„Buy-and-Build“ = „Kaufen und (Aus-)Bauen“

❖ Ziele einer Buy-and-Build-Strategie:

1. Aufbau einer *kritischen Unternehmensgröße* für Wettbewerbsvorteile
2. Steigerung der *Prozesseffizienz* und der *Profitabilität*
3. Verringerung des Unternehmensrisikos durch *Diversifikation* des Geschäftsmodells

❖ Strategischer Wachstumsansatz für den Mittelstand:

- *Eigenes Unternehmen / eigene Holding* dient als Plattform für weitere Zukäufe
- Die Zielbranche bildet zunächst die *eigene Branche* des Investors
- *Auch Fokussierung auf angrenzende Branchen und Wertschöpfungsbereiche* möglich

Akquisitionsstrategien im Rahmen von Buy-and-Build

1. Horizontale Integration:

- Akquisition von Unternehmen der *selben Branche* und auf der *selben Stufe* der Wertschöpfungskette

2. Vertikale Integration:

- Akquisition von Unternehmen auf der *vor- oder nachgelagerten Stufe* der Wertschöpfungskette

3. Konzentrische Diversifikation:

- Akquisition von Unternehmen in *verwandten Branchen* mit *vergleichbaren Produkt-Markt-Kombinationen*

4. Konglomerate Diversifikation:

- Akquisition von Unternehmen *anderer Branchen* und mit *anderen Produkt-Markt-Kombinationen*

Auswahlstrategie im Rahmen von Buy-and-Build

Auswahl von Zielunternehmen einer Buy-and-Build-Strategie:

Identifikation, Priorisierung und Auswahl geeigneter Zielunternehmen anhand von qualitativen und quantitativen Kriterien in Abstimmung zur Akquisitionsstrategie sowie deren Ansprache.

➤ **Mögliche Auswahlkriterien:**

- ✓ **Finanzielle Kriterien:** Umsatz, Gewinn, Profitabilität, etc.
- ✓ **Marktbezogene Kriterien:** Marktanteil, Preisstruktur, etc.
- ✓ **Produktbezogene Kriterien:** Qualität, Technologie, Innovationsfähigkeit, etc.

➤ **Fokus auf komplementäre Zielunternehmen:**

- a) Wettbewerbs-Unternehmen (horizontale Integration)
- b) Unternehmen in vor- und nachgelagerten Segmenten der Wertschöpfungskette (vertikale Integration)
- c) Unternehmen in verwandten Branchen (konzentrische Diversifikation)

Vorgehensweise im Rahmen von Buy-and-Build

1. Festlegung und Definition der **Akquisitionsstrategie** im Rahmen von Buy-and-Build
2. Identifikation, Priorisierung und Auswahl **geeigneter Zielunternehmen**
3. Anlegen einer **Longlist** mit Unternehmen, welche die gewünschten Kriterien erfüllen
4. Erstellung einer **Shortlist** mit allen verkaufsbereiten Interessenten und anonymisierte Kontaktaufnahme mit potentiellen Kandidaten
5. Akquise von Finanzierungspartnern
6. Einstieg in Verhandlungen und Durchführung von **Unternehmensbewertungen** und **Due Diligence-Prüfungen** für alle relevanten Zielunternehmen
7. Abschluss der **Verhandlungen** sowie Unterzeichnung des **Kaufvertrages**
8. Realisierung der **Integration** und **Vernetzung** des erworbenen Unternehmens in den Konzern



Hierbei unterstützen wir Sie als IMB gerne!

Kontakt



- **Ansprechpartner:**

Andreas Latsch
Daniel Manegold

- **Anschrift:**

IMB Institut für Mittelstandsberatung GmbH
Glockseestraße 1
30169 Hannover

Telefon: 0511 - 89 70 92 - 0

Fax: 0511 - 89 70 92 - 0

E-Mail: info@imb-hannover.de

Internet: www.imb-hannover.de
www.stabilitätscheck.de