

M&A Ansatz QRelation Management Team & SYNAVIA

VORBEREITUNG

Phase
0

Steigerung des Unternehmenswertes:
Vertrieb, Effizienz

Die Analyse ist ausgerichtet:

Vertrieb

- Intensivierung bestehender Kundenbeziehungen mit Ansprache und Gewinnung neuer Kunden in der Luft- und Raumfahrt
- Neue Branchen & Märkte (Zusammenarbeit mit Macher GmbH)

Prozessanalyse

- Analyse der Kernprozesse des Unternehmens
- Beurteilung des industriellen und digitalen Reifegrades
- Ergebnisdokumentation mit konkreten Handlungsempfehlungen

MERGER & ACQUISITION PROCESS

Phase
1

Marktanalyse
„Find the right target“

Marktanalyse potenzieller Ziele:

Phase 1A

- Definition von M&A-Setup & Strategie
- Zielsuche & Long List

Phase 1B

- Auswahl & Short List
- Erste F2F-Meetings durch QRelation

Phase 1C (optional)

- Vorauswahl / Pre Due Diligence mit Unternehmensbewertung

Phase
2

Detaillierte Analyse
„Close the deal“

Detaillierte Analyse des Ziels:

- Detaillierte Analyse
- Data Room Management
- Due Diligence
- Verhandlungen
- Dokumentation

POST MERGER INTEGRATION

Phase
3

Post Merger
„Integration sicherstellen“

Unterstützung zur Sicherstellung einer erfolgreichen Integration des neuen Unternehmens:

- Post Merger & Deal Monitoring: Change Management. Integration des neuen Unternehmens.
- Interim Management
- Sicherstellung des Investoren-Interesses
- Führung des Management-Teams des neuen Unternehmens