



Target Search 4.0

digital, schnell, individuell

► Fast Track für M&A Projekte

Basis eines jeden M&A Projekts ist die umfassende Kenntnis der verfügbaren Optionen. Doch dieser initiale Schritt nimmt oft weit mehr Zeit ein als geplant. Hier bietet unser "Target Search 4.0" eine sichere Lösung: Unterstützt von Data-Scraping-Technologie liefern wir in kurzer Zeit umfassende Target-Listen, die optimal auf Ihre individuellen Investitionsideen zugeschnitten sind. Zeit- und Kostenaufwand werden reduziert, ohne dass Sie Abstriche bei Qualität und Umfang der Suche machen müssen.

► Was wir anbieten

- Schnelle Bereitstellung der Target-Liste (<10 Tage)
- Passgenaue Ergebnisse auf der Basis individueller Suchparameter inkl. attraktiver Nischenanbieter
- Hochwertige Ergebnisqualität auf Basis tages-

► Bewährte Ergebnisqualität

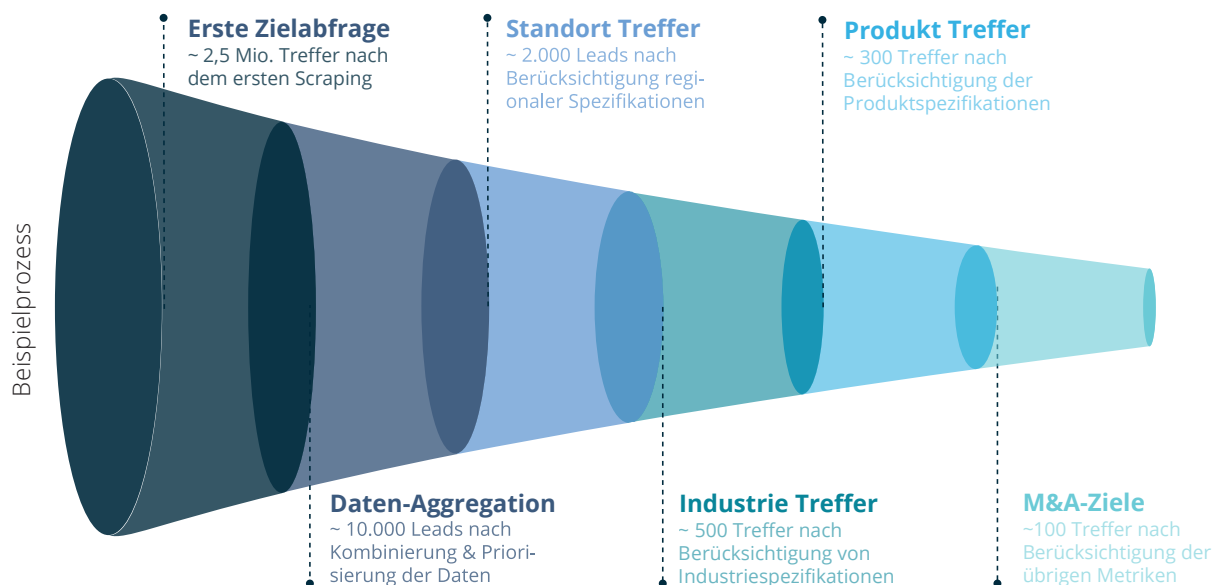
In einigen absolvierten Projekten sind wir mit unseren Ergebnissen gegen die von Beraterteams, Marktstudien und unternehmensinternen Business-Intelligence Abteilungen angetreten. In allen Fällen reproduzierte unsere Suche mehr als 90 % der Ergebnisse der zum Teil mehrjährigen Research-Arbeit - innerhalb von nur einer Woche. On Top fanden wir bei diesen Projekten zusätzlich 50% passende Unternehmen, die mit Vergleichs-Suchmethodiken nicht identifiziert wurden. Darunter waren spannende Nischenanbieter, die in die Targetansprache aufgenommen wurden.

aktueller Informationen (kein Rückgriff auf historische Datenbanken)

- Niedrige Kosten und geringes Risiko (pauschales Startpaket, flexibel buchbare Add-Ons)
- Flexibler Prozess & kompetente Beratung
- Minimaler Zeit-Aufwand für Sie

Phase	Such-Setup	Testlauf & Qualitätskontrolle	Target-Suche	Ergebnisüberprüfung	(optional) Target Profiling
Was wir liefern	Vereinbarte Kriterienliste	Gemeinsame Prüfung & Qualitätskontrolle	Target Liste	Gemeinsame Prüfung der Ergebnisse	Unternehmensprofile
Was wir machen	Gemeinsam legen wir Ihre gewünschten Screening-Kriterien fest.	Wir prüfen die Kalibrierung in einem Testlauf und verifizieren die Ergebnisse mit Ihnen.	Der Algorithmus durchsucht alle verfügbaren Quellen und extrahiert priorisierte Leads.	Wir stellen die Ergebnisse in einem gemeinsamen Termin vor und diskutieren mögliche Follow-ups	Optional erstellen wir ausführliche Profile zu den gefundenen Targets.
Zeit	1 Tag	(2 Tage)	5-7 Tage		entsprechend der Anzahl von Profilen

Such-Konzept



► Informationen je Target

- Unternehmensgröße
- Kontaktinformationen, insb. Website
- Ggf. Unternehmensgruppe
- Standort Headquarter
- Kernprodukte
- Zielkunden-Industrien
- Standards (ISO, API ...)

► Was wir von Ihnen brauchen

- Eine klare Vorstellung von Ihrem gewünschten Akquisitionsziel (z. B. Größe, Region)
- Parameter, die ein Ziel in Ihren Augen attraktiv machen (z.B. Branchen, Produkte)
- Eine klare Priorität der Attraktivitätsparameter
- Schnelles Feedback zum ersten Testlauf

Im Startpaket erhalten Sie je Target wesentliche Datenfelder, sofern wir diese in unseren Standard-Informationen-Anreicherungs-Routinen finden. Bislang konnten wir über 80% aller Suchergebnisse bereits im Startpaket vollständig untersetzen. Auf Wunsch können wir Ihnen zu jedem Target umfassendere Unternehmensprofile erstellen. Dazu können wir auf umfangreiche Informationen zurückgreifen, die wir bereits im Suchlauf als Rohdaten mitnehmen.

Gerne unterstützen wir Sie mit unserer Expertise bei der Festlegung erfolgsversprechender Parameter. Für gute Suchergebnisse ist es hilfreich, wenn Sie Ihre Ziel-Targets möglichst genau beschreiben können. Alle Parameter werden von uns bei jedem Suchprojekt in einem Testlauf überprüft und ggf. anschließend nachgeschärft. Sollte eine Suche kein hinreichendes Ergebnis liefern, werden wir den Aufwand nicht in Rechnung stellen.



Unser Team



▶ **Christian Henge**

Position : Partner, Strategie & Governance

Erfahrung : 23 Jahre

Christian Henge ist Partner bei Competence as a Service und fungiert ergänzend als Beirat für mehrere Dienstleistungsunternehmen. Er verantwortet unsere Geschäftsfelder „Strategie“ und „Governance“. Dazu gehört die interaktive Strategieentwicklung am Lagetisch, die Einführung digitaler Governance-Instrumente und erfolgreiche Schatzsuchen. Seit seinem Ingenieursstudium ist er als Unternehmer, Führungskraft, Beirat und Berater tätig.



▶ **Dr. Klaus Vernie**

Position : Partner, Unternehmenstransaktionen

Erfahrung : 29 Jahre

Klaus Vernie ist Partner für Strategie und Unternehmenstransaktionen. Dazu gehören die Begleitung der strategischen Neuausrichtung, die Suche nach geeigneten Targets oder Investoren und die Begleitung von Transaktionen. Zuvor war Klaus als Executive VP of M&A bei T-Systems International verantwortlich für den Erwerb und Verkauf von Tochterunternehmen, strategische Partnerschaften, die Begleitung von großen Outsourcing-Vorhaben, sowie die Konzeption und Beurteilung von Offshore-Ansätzen.



▶ **Nils Hasselmann**

Position : Consultant, Digitale Lösungen

Erfahrung : 3 Jahre

Nils Hasselmann ist Berater bei Competence as a Service und fokussiert sich auf datengesteuerte Ansätze für unsere Beratungsmethoden. Dazu gehören Branchen- und Trendanalysen auf Basis von Ad-hoc-Daten, sowie die Verbindung von Business Development und Informationssystemen. Nils ist Absolvent der Wirtschaftsinformatik mit Erfahrung in der Datenerfassung und -analyse.



Über uns

Unser Name ist Leitgedanke für unsere Beratungsleistungen: Punktgenaue Unterstützung ihrer Vorhaben mit treffenden Methoden, digitalen Techniken und langjährigem Praxiswissen. Unsere Ergebnisse entstehen in enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden. Mit kompakten, inspirierenden Formaten wecken wir spürbare Begeisterung und mobilisieren für ambitionierte Vorhaben und Programme.

► Kompetenzen und Lösungen

Unsere Arbeit basiert auf vier Competence-Feldern, die wir zu passenden Lösungen verknüpfen.: Strategy, Capital Markets, Governance & Business Development. Zu unsere Kunden zählen Familienunternehmer, Investoren und Management-Persönlichkeiten aus zahlreichen Branchen. Wir unterstützen Sie mit 6 Partnern und 20 Beratern, die über vielschichtige Management- und Beratungserfahrung verfügen.

► M&A Projekte und Buy & Build Programme

Gelungene Zukäufe und Integrationen ermöglichen schnelle Wertsteigerung. Wir unterstützen, die passende Rationale zu definieren, Synergien sachgerecht zu ermitteln und Transaktionen und Integrationen solide vorzubereiten. Mit unserem Buy & Build-Support begleiten wir die effektive und schnelle Identifikation attraktiver Add-ons und unterstützen bei deren sicherer Integration inkl. schneller Realisierung avisierten Synergien.

► Was wir tun

- Strategic Consulting
- Capital Market Consulting
- Governance Consulting
- Business Development

► Unsere M&A Services

- Buy & Build Strategie
- Target Search
- Commercial Due Diligence
- Integrationsstrategie
- Post Merger Integration
- Programmsteuerung Ausbaustrategie