

Über uns: Aus Leidenschaft für den Mittelstand

Wir sind Partner der **CBA Cross Border Associates** mit einem sehr großen, nationalen und internationalen Netzwerk. Unser Partnernetzwerk ist bereits in mehr als 100 Ländern weltweit vertreten und wächst weiter. Wir finden auch für Ihr Unternehmen einen attraktiven Käufer oder Möglichkeiten für gut passende Zukäufe und unterstützen Sie bei der Unternehmens- und Projektfinanzierung.

<https://cba.associates/associate/andreas-leopold-mergers-and-acquisitions-adviser/>



Es gibt Mittelständler / Investoren (= Kaufinteressenten), die sich gerne durch Unternehmenskäufe (= M&A) sinnvoll verstärken möchten. In diesem Zusammenhang wird dann oft zu mir gesagt: „*Wenn Sie mal was Passendes haben, melden Sie sich gerne bei mir.*“ Das ist dann der aus meiner Sicht sog. ´passive´ Ansatz.

Nur, ist dieser aus Sicht der jeweiligen Kaufinteressenten wirklich ausreichend zielführend ?

Wenn Sie als Kaufinteressent wirklich strategisch-passgenau zukaufen möchten, ist dann nicht der sog. ´aktive´ Ansatz (s.u.) sehr viel interessanter, nicht vom Zufall abhängig und damit sehr viel zielführender ?

Unterscheidung mit Vor- und Nachteilen: aktiver vs. passiver Ansatz bei geplanten Zukäufen

- passiver Ansatz: Ich melde mich bei Ihnen, wenn ich mal ein für Sie mutmaßlich zumindest grob passendes ´Target´ als konkretes Verkaufsprojekt im Portfolio habe.
=> Dieser Weg ist nicht fokussiert, stark vom Zufall abhängig und führt meist nicht zu Ihrem Ziel.
- aktiver Ansatz: Wir schließen eine sog. ´Target-Search´-Vereinbarung auf Erfolgsbasis und dann suchen wir ganz konkret für Sie und nach Ihren strategischen Vorgaben im festgelegten Marktumfeld nach möglichen ´Targets´, stellen Ihnen diese als Profil vor, prüfen anonym deren konkrete Verkaufsbereitschaft und lotsen Sie und Ihr ´Target´ dann sukzessive durch den Verkaufsprozess bis zum Kaufvertrag.
=> Dieser Weg ist klar strategisch fokussiert, nicht vom Zufall abhängig und führt meist zu Ihrem Ziel.

Bei Bedarf haben wir auch viele Kontakte zu Banken-unabhängigen Finanzierungspartnern.

Gerne stehen wir Ihnen auch für sehr vertrauliche Informationsgespräche zur Verfügung.

´Target-Search´ by CBA => Unser Know-how eingesetzt für Ihre strategischen Ziele !!!
(Je besser wir Ihre Strategie kennen, desto besser können wir Sie ganz konkret unterstützen.)

Sie haben Fragen? Wir freuen uns auf Sie!