

Brains & Acquisitions – für Venture-Capital-Gesellschaften

Ausgangslage

Viele VCs haben einen umfangreichen Beteiligungsbestand. Es wird immer schwieriger, gewinnbringende Exits zu realisieren.

Aber kaufwillige Unternehmen sind auf der Suche nach Übernahmekandidaten.

Brains & Acquisitions unterstützt und begleitet VC-Gesellschaften bei der Identifizierung und Gewinnung von übernahmewilligen Investoren für ihre Beteiligungsunternehmen.

Zielgruppe

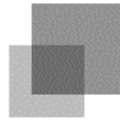
Wir unterstützen VC-Gesellschaften, mit einem Portfolio innovativer und wachstumstarker Unternehmen

- aus den Technologiebereichen Hardware, Software oder Services,
- aus Deutschland oder Grossbritannien,
- mit running Business und Potential für Dynamisierung über Kapitaleinsatz oder Partnerschaften,
- mit einem angestrebten Dealvolumen ab 2 Millionen Euro.

Vorgehensmodell

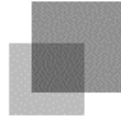
Brains & Acquisitions führt zuerst gemeinsam mit dem VC ein Pre-Screening des Portfolios durch, um dann aufgrund eines klar definierten Vorgehensmodells den Exitprozess zu organisieren.





So stellen sich die fünf Arbeitsphasen im Detail dar:

Pre-Screening des Portfolios	<ul style="list-style-type: none">▪ Screening des Portfolios und Feststellung der Exitkandidaten▪ Festlegung der Vorgehensweise im Zielunternehmen
Standort- bestimmung Assessment	<p>Workshop zur Feststellung des Chancenreichtums des Portfoliounternehmens (Finanzierbarkeit durch strategische Partner/Beteiligungsfähigkeit) durch kritische und wohlwollende Überprüfung der üblichen Investorenparameter.</p> <p>Ergebnis:</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Operative und strategische Hinweise und Handlungsempfehlungen für den Kapitalaustattungsprozess▪ Erstes Matching für potentielle Investoren, in Abstimmung mit dem VC
Business Optimizing/ Investment Packaging	<ul style="list-style-type: none">▪ Herstellen der Beteiligungsfähigkeit („Schmücken der Braut“)<ul style="list-style-type: none">▫ Update des Businessplans▫ Justierung in der strategischen Ausrichtung und operativen Tätigkeit▪ Erstellen eines Investorenpakets:<ul style="list-style-type: none">▫ Ausführliche Standortbestimmung mit Stärken-Schwächen-Chancen-Risiken-Profil (SWOT-Analyse) und einer Umgebungsanalyse (PLESCT – 360°)▫ Investor Fact Sheet▫ Investment Offer▪ Update Businessplan▪ Due Diligence Vorbereitung<ul style="list-style-type: none">▫ Referenzen des Managementteams▫ Kundenreferenzen/Case Studies▫ Technische Bewertung▫ Finanzkennzahlen▫ Personalplan▫ Wettbewerbsbetrachtung
Investor Contact	<ul style="list-style-type: none">▪ Matching des Zielunternehmens mit potentiellen Investoren oder Partnern▪ Qualifizierung der Interessenten und Erstellung einer Hotlist▪ Gezielte Ansprache▪ Unterzeichnung eines Letter of Intent mit konkreten Interessenten



- Konzeptionierung der Beteiligung oder der strategischen Partnerschaft
- Verhandlungscoaching
- Unterstützung und Begleitung bis zum Vertragsabschluss

Konditionen

Brains & Acquisitions wird tätig auf der Grundlage einer Honorarvereinbarung mit Erfolgskomponenten. Die konkrete Entgeltregelung wird projektbezogen festgelegt.

Kontakt

- Bernd Raczinski, Partner
bernd.raczinski@brainsacquisitions.com
- Tobias Ratschiller, Partner
tobias.ratschiller@brainsacquisitions.com

Büro München:
Sendlinger-Tor-Platz 8
D-80336 München
+49 (089) 25548952

Büro London:
Covent Garden 11
London WC2N 4HG
+44(0)1865 332211