

Der richtige Zeitpunkt für Akquisitionen

Stärken Sie jetzt Ihre strategische Wettbewerbsposition



Die COVID-19-Impfkampagne erhöht die Zuversicht am Markt.



Der Markt bietet jetzt Chancen für gezielte Zukäufe:

- Unternehmen fokussieren sich auf das Kerngeschäft und
- Firmeninhaber überdenken ihre Rolle als Eigentümer



Käufer profitieren im aktuellen Umfeld von einem grösseren Verhandlungsspielraum.



Strategische Käufer können ihre Kompetenzen, Produkte und Kundenmärkte und damit ihre strategische Position gezielt stärken.

Oaklins ist Ihr unabhängiger und erfahrener M&A-Berater

OAKLINS VERFÜGT ÜBER LANGJÄHRIGE ERFAHRUNG BEI M&A UND CORPORATE FINANCE PROJEKTEN

Oaklins ist der weltweit erfahrenste M&A-Berater für den Mittelstand, mit 850 Experten und engagierten Branchenteams in über 45 Ländern.

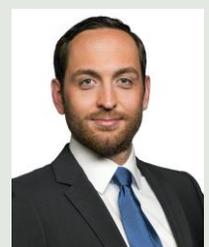
In den vergangenen fünf Jahren haben wir 1'700 Transaktionen abgeschlossen.

IHRE KONTAKTE



ROBERTO TRACIA
Partner

+41 44 268 45 31
r.tracia@ch.oaklins.com



DANIEL VOGEL
Dipl. Wirtschaftsprüfer, Director

+41 44 268 45 35
d.vogel@ch.oaklins.com

Oaklins bietet Ihnen eine auf Ihre Bedürfnisse angepasste Vorgehensweise

STÄRKUNG DER STRATEGISCHEN POSITION

- Akquisitionen sind ein geeignetes Mittel, um neue Märkte und Kundensegmente zu erschliessen oder das Kompetenz-, Produkt- und Dienstleistungsportfolio schnell auszubauen.
- Strategiestudien zeigen, dass sich Unternehmen durch den regelmässigen Erwerb kleinerer und mittlerer Firmen im Vergleich zur Konkurrenz klare, nachhaltige Wettbewerbsvorteile verschaffen.
- Die Wende nach einer Konjunkturkrise ist der ideale Zeitpunkt für ein erfolgreiches Akquisitionsprogramm.

WARUM JETZT?

- Der Markt bietet jetzt Chancen für gezielte Zukäufe:
 - Unternehmen fokussieren sich auf das Kerngeschäft und sind bereit, Randaktivitäten abzustossen.
 - Firmeninhaber überdenken ihre Rolle als Eigentümer und sind bereit, ihre Nachfolge zu regeln.
- Daraus ergeben sich Opportunitäten, um durch Zukauf von krisenresistenten Firmen gestärkt in die Zukunft zu gehen oder von attraktiven Bewertungsniveaus und erhöhtem Verhandlungsspielraum zu profitieren.

UNSERE LEISTUNGEN FÜR SIE

- Workshop:
 - Review der aktuell verfolgten Strategie
 - Diskussion möglicher strategischer Stossrichtungen
 - Definition der M&A-Strategie und der Akquisitionskriterien
- Suche/Identifikation passender Zielunternehmen im In- und Ausland
- Ansprache und Unterstützung bei der Bewertung und der Due Diligence
- Begleitung bei den Verhandlungen bis zum möglichen Abschluss

