



**Ganzheitliches M&A für den Mittelstand**  
**Nachhaltige Wertgenerierung in M&A und PMI**



# Ihr Ziel ist unser Ansporn

## Die langfristige Perspektive im Auge

---

Die Hälfte aller M&A Transaktionen erreichen nicht die geplanten Werte. Das muss und sollte nicht sein.

- Wer M&A Synergien nicht erreicht ist selber schuld. Bei Closing ist nichts gewonnen sondern alles „At Risk“. **Machen Sie M&A richtig, mit Fokus auf die Integration!**
- Wenn Verkäufe von Unternehmen(steilen) nicht die gewünschten Resultate bringen, ist das Asset (noch) nicht verkaufswürdig oder es wurden nicht die richtigen Investoren adressiert. **Verkäufe macht man nur einmal und zwar: „right first time“!**
- Wachstum ist Disziplin. Bauchgefühl ist Mittelmäßigkeit. Disziplin und Fleiß sind Grundvoraussetzungen für ein erfolgreiches, wachsendes Unternehmen. **Wir haben die M&A und PMI Expertise Sie auf diesem Weg zu unterstützen.**

Unsere hohe Prozesskompetenz, unser Fokus auf umsetzbare Maßnahmen sowie messbaren Erfolg und die Freude an der Interaktion mit unseren Kunden sind die Garanten für eine erfolgreiche Zusammenarbeit.

Die für Ihre Ziele richtigen Entscheidungsgrundlagen herbeizuführen und Ihre Wertpotenziale optimal zu nutzen, ist unser Ansporn.

# ZUFRIEDENE KUNDEN WELTWEIT

## Breite geographische und sektorale Abdeckung



- Aerospace
- Automotive
- Construction
- Digital Entertainment
- Energy Distribution
- Financial Services
- FMCG
- Food & Beverage
- Housing
- Medical
- Natural Resources
- Pulp & Paper
- Oil & Gas
- Pharmaceuticals
- Process Industries
- Recruitment
- Retail
- Software & Services
- Transportation
- Technology
- Telecommunications

# ZUFRIEDENE KUNDEN WELTWEIT

## ... und was wir für sie erreicht haben

„BTD hat uns individuell, flexibel und pragmatisch dabei unterstützt, unseren jüngsten **Zukauf und dessen Integration zu verwirklichen**. Durch den integrierten M&A Ansatz von BTD, der von Synergie-Workshops über finanzielle Bewertungen, Projektsteuerung und Kommunikation, bis hin zu Vertragsverhandlung und der Planung für die Integration nach Deal-Abschluss reicht, **konnten wir die Transaktion erfolgreich machen und sind uns sicher, dass wir die geplanten Werte heben werden.**“



Michael Eckle,  
Director Global  
Marketing, & Innovation,  
Conductix-Wampfler

“Experienced, knowledgeable, open-minded, very professional and organized, but very operational and accessible, BTD were key to our success. **I would be delighted to work with them again.**“



Isabelle Carrère  
Finance Director  
Lisi Group

„Beyond the Deal hat von Beginn unserer Zusammenarbeit den **Fokus auf Mehrwert und Ergebnisse** gelegt. Unsere Wachstumsinitiative haben wir neu ausgerichtet und vorgelagert operative Herausforderungen adressiert. **Wir sind beeindruckt von den beschlossenen Maßnahmen** und freuen uns auf die Umsetzung und weitere Zusammenarbeit.“



Kai Bounin,  
Geschäftsführender Gesellschafter  
Sivis GmbH

„BTD's Beratungsansatz hat uns **pragmatisch und effizient** wertvolle Informationen über unser jüngstes M&A Targets geliefert. Insbesondere der **Fokus auf Integrationsrisiken war sehr hilfreich für uns**. **Wir freuen uns auf die zukünftige Zusammenarbeit.**“



Bert Nix,  
Managing Director  
Finance & HR,  
Innova-Braden Europe

“BTD injected a sense of pace and professionalism to our latest platform deal, bringing every ‘T-shirt’ needed to give us confidence that both the bid analysis and the post-deal implementation have been set up for success. They have an end-to-end toolkit to ensure that no element of pre-deal analysis or post-deal implementation were left unvisited. From the obvious elements like business case, to a comprehensive set of Day one checklists, the BTD team seamlessly complemented the capabilities already at play inside Bellrock. There is no doubt that our latest platform deal would not have happened with the same pace and professionalism without them. **I would use them again in an instant.**“



David Smith, CEO, Bellrock



# BTD DEUTSCHLAND – Ihr Ansprechpartner

*Stephan Jansen, Geschäftsführender Gesellschafter*

---



- 16 Jahre Industrienerfahrung
- Operative und strategische Positionen (M&A) in IT (SAP), Pharma (Roche) & Healthcare-Industrie (Fresenius)
- Mitwirkung in >100 BD; M&A und PMI Transaktionen weltweit
- Master-Abschlüsse in Biologie und Strategie MBA
- Lehrbeauftragter & Dozent an der Goethe Universität Frankfurt in M&A, PMI, Verhandlungsführung



**Stephan Jansen**

Experte für M&A, PMI und Verhandlungsführung





## **BTD**

[www.beyondthedeal.de](http://www.beyondthedeal.de)

### **Beyond the Deal GmbH**

Ludwigstraße 8  
61348 Bad Homburg  
Deutschland  
+49 (0)6172 688 9060



### **Beyond the Deal LLP**

15 Old Bailey  
London, EC4M 7EF  
United Kingdom  
+44 (0)20 7060 6001

### **Beyond the Deal Brazil**

Rua Domingos de Morais,  
588-CJ 03  
04010-100 Sao Paulo,  
Brazil  
+55 (11) 5081 3526

### **BTD Hong Kong**

Unit 1208, 12/F  
Tower 2 Metroplaza  
223 Hing Fong Road  
Kwai Chung  
Hong Kong  
+852 3594 6686