

FRAGESTELLUNG

Um neben klassischen Dienstleistungen für den Einzelhandel auch Geschäftsfelder mit hohem Zukunftspotenzial abzudecken, strebte ein Kunde aus dem Bereich Agenturen und Serviceanbieter eine Investment in achtstelliger Höhe an. Dabei sollte das zu akquirierende Unternehmen mit bereits verfügbaren Ressourcen, Knowhow und Kundenbeziehungen verstärkt und so ein direkter Investmentmehrwert erwirkt werden.

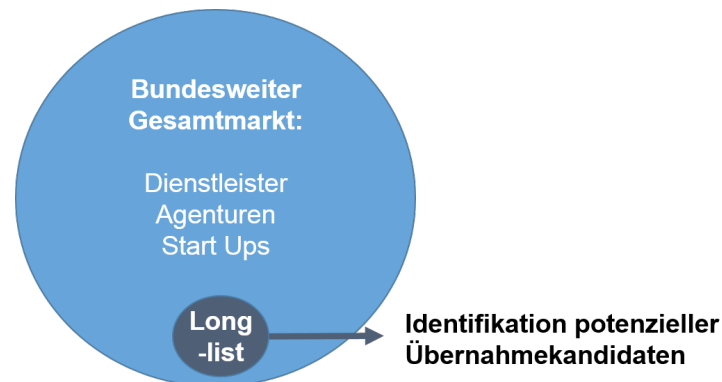
HERAUSFORDERUNG

Die Größe von Startup-Unternehmen sowie die Heterogenität der Dienstleistungen führten dazu, dass die Grundmenge an potenziellen Unternehmen extrem groß war und eine intelligente Clustering im Sinne des Auftraggebers vorgenommen werden musste.

HERANGEHENSWEISE

Das IFH Köln erstellte in einem strukturierten Auswahlprozess mittels Rasteransatz eine Longlist potenzieller Übernahmekandidaten. Hierfür wurden zunächst alle am Markt tätigen Player mit Knock-out Kriterien auf eine generelle Aufnahmemöglichkeit in die Longlist analysiert. Die in die Longlist aufgenommenen 85 Anbieter wurden anhand eines umfangreichen Kriterienkatalogs analysiert und bewertet. Insgesamt wurden über einhundert Kriterien pro Anbieter (z. B. aus den Bereichen wirtschaftliche Kennziffern, Produktangebot, Innovationsgrad, Wachstumspotenzial oder Passung) in die Bewertung aufgenommen. Zusätzlich wurden vertrauliche Hintergrundinterviews mit Brancheninsidern geführt. Alle erhobenen Daten und Fakten wurden mittels eines festgelegten Bewertungsschlüssels hinsichtlich Passung zum Auftraggeber beurteilt. Eine Indexberechnung ermöglichte ein Gesamtranking aller Longlist-Kandidaten.

Grafik: Auswahlprozess mittels Rasteransatz



ERGEBNIS

Der Auftraggeber erhielt einen qualifizierten und detaillierten Überblick über den Markt und die vorherrschende Wettbewerbsstruktur. Mithilfe der Longlist wurde der Auftraggeber in die Lage versetzt, interessante Kandidaten zu identifizieren, zu begutachten und Sondierungsgespräche zu führen. In der Folge konnte er eine erfolgreiche Übernahme eines Technologieunternehmens bekanntgeben und sein Geschäftsfeld zielsetzungsgemäß ausbauen.