

## Vorbereitung von Unternehmensakquisitionen für einen führenden Erstversicherungskonzern

### Herausforderung

Um ihre führende Marktpositionierung im Segment „Vorsorge“ zu verteidigen und weiter auszubauen, beabsichtigte die Lebensversicherungssparte des Klienten, alle Optionen zum organischen und anorganischen Wachstum systematisch zu prüfen. Vor allem im Bereich der Beratung, des Vertriebs sowie der Entwicklung und Verwaltung von Pensionsfonds sollten Möglichkeiten für eine Übernahme identifiziert und evaluiert werden. Primäres Ziel war es, durch Nutzung von Beständen, Strukturen und technologischen Lösungen geeigneter Zielfirmen rasch ein kritisches Geschäftsvolumen zu erreichen.

### Ansatz

Auf Basis einer systematischen Bestandsaufnahme der bestehenden Positionierung des Klienten wurden Markt- und Wettbewerbssituation in einem strukturierten Prozess analysiert sowie geeignete Zielunternehmen identifiziert und angesprochen. Parallel dazu wurden ein erster Business Case sowie mögliche Varianten eines zukünftigen Operating Models für den Akquisitionsfall erarbeitet und mit dem Management des Klienten abgestimmt. Er bildete die Grundlage für einen strukturierten Transaktionsprozess, der unter anderem folgende Aktivitäten umfasste:

- Aufstellung und Steuerung eines Teams zur Konkretisierung des Transaktionskonzepts (Vertrieb, Produktentwicklung, Mathematik, Finanzen, Recht, IT, Back Office, externe Spezialisten wie Wirtschaftsprüfer, Aktuare)
- Vorbereitung und Durchführung einer Due Diligence für die Zielunternehmen unter Berücksichtigung rechtlicher, wirtschaftlicher, organisatorischer und technologischer Fragestellungen
- Bewertung der betreffenden Zielunternehmen und Erarbeitung einer realistischen Kaufpreisindikation sowie der wesentlichen damit verbundenen Rahmenbedingungen
- Zentrales Management von Kommunikation und Information für sämtliche Projektinhalte und -beteiligten (internes Management, externe Dienstleister, Management der Zielunternehmen)

### Ergebnisse

In einem sehr engen Zeitrahmen wurden szenariobasiert sämtliche möglichen Transaktionsvarianten (Beteiligung, Joint Venture, Übernahme) inklusive der damit verbundenen strategischen und operativen Konsequenzen konkretisiert, eine realistische Bewertung der Zielunternehmen erstellt sowie eine zielführende Verhandlungsstrategie für das Top-Management erarbeitet. Damit konnte unter Wahrung der höchstmöglichen Vertraulichkeit und ohne jegliche Beeinträchtigung des laufenden Geschäftsbetriebs die Voraussetzung für eine Transaktion im mittleren zweistelligen Millionenbereich geschaffen werden.

**Gerne stehen wir Ihnen auf Anfrage für weitere Auskünfte zur Verfügung.**