

# Strategie für Fusionen und Übernahmen zur Marktexpansion

Kunde:  
**Pharmaunternehmen "PharmaGen"**

Expertisebereich:  
**Fusionen & Übernahmen**

**Die Finanzexperten von EROP Advisory waren als leitende Berater an mehreren hundert Mandaten beteiligt. Um einen Überblick über die Branchen zu geben, geben wir im Folgenden Einblicke und präsentieren eine Fallstudie.**

Aus GDPR und Datenschutzgründen unserer Mandanten wurden die Namen unserer Mandanten und deren Unternehmen geändert, der Tätigkeitsumfang und der Branchenfokus blieben jedoch unverändert.

## Übersicht:

Die Informationen in dieser Fallstudie spiegeln reale Szenarien wider, aber aus Datenschutzgründen wurden die Namen geändert. PharmaGen, ein Pharmaunternehmen mit Fokus auf innovative Therapien, suchte durch Fusionen und Übernahmen strategisches Wachstum. Sie beauftragten die EROP Advisory mit ihrer Expertise in M&A-Strategie, um die Marktexpansion zu erleichtern.

## Hintergrund:

Als PharmaGen ihre Marktpräsenz durch Fusionen und Übernahmen erweitern wollte, wandten sie sich an die EROP Advisory, eine Beratungsgruppe mit Sitz in Österreich und Fokus auf Unternehmen in Südosteuropa. Mit einer Spezialisierung auf operative, strategische und beratende Dienstleistungen, die auf private Unternehmen, Investoren, öffentliche Unternehmen und Family Offices zugeschnitten sind, war EROP gut gerüstet, um PharmaGen bei ihrer Wachstumsstrategie zu unterstützen.

## Problem & Aufgabe:

- **Herausforderung:** PharmaGens Wachstumsstrategie erforderte die Identifizierung geeigneter Übernahmeziele und die Navigation durch komplexe M&A-Prozesse.
- **Ziel:** EROP Advisory wurde beauftragt, eine M&A-Strategie zu entwickeln, um potenzielle Ziele zu identifizieren und erfolgreiche Übernahmen zu erleichtern.

## Erste Bewertung:

EROPs M&A-Spezialisten führten eine gründliche Analyse von PharmaGens Marktposition, Wachstumszielen und potenziellen Übernahmezielen durch. Sie identifizierten Schlüsselmöglichkeiten für strategische Übernahmen zur Stärkung von PharmaGens Produktportfolio und Marktreichweite.

## Angewandte Schritte:

- 1. Marktanalyse und Zielfindung:** EROP analysierte die pharmazeutische Marktlage und identifizierte potenzielle Übernahmeziele, die mit PharmaGens strategischen Zielen übereinstimmten.
- 2. Due Diligence und Bewertung:** Durchführung von Due Diligence bei ausgewählten Zielen, um ihre finanzielle Gesundheit, Marktposition und Synergiepotenziale zu bewerten.
- 3. Verhandlung und Integrationsplanung:** EROP verhandelte mit Übernahmekandidaten und entwickelte Integrationspläne, um einen nahtlosen Übergang nach der Übernahme zu gewährleisten.

## Ergebnisse:

- **Strategische Übernahmen:** PharmaGen hat erfolgreich zwei innovative Biotech-Unternehmen erworben, um ihr Produktportfolio zu erweitern und ihre Marktreichweite zu stärken.
- **Marktexpansion:** Die Übernahmen ermöglichten es PharmaGen, in neue Therapiebereiche einzutreten und ihre Position in bestehenden Märkten zu stärken.
- **Synergienrealisierung:** EROPs Integrationspläne erleichterten die nahtlose Integration der erworbenen Unternehmen, wodurch operative Synergien und Kosteneinsparungen realisiert wurden.

## Testimonial::

*“Die M&A-Strategie von EROP Advisory war entscheidend für unsere erfolgreichen Übernahmen. Ihre Expertise in Marktanalyse, Due Diligence und Verhandlungen gewährleistete, dass wir die richtigen Ziele identifizierten und die Übernahmen reibungslos umsetzten.”*

CEO, PharmaGen

## Fazit:

Das Engagement der EROP Advisory für die M&A-Strategie war entscheidend für die Marktexpansion und strategischen Wachstumsinitiativen von PharmaGen. Durch die Identifizierung und Übernahme innovativer Biotech-Unternehmen erweiterte PharmaGen sein Produktportfolio, trat in neue Therapiebereiche ein und stärkte seine Marktposition. Trotz der finanziellen Kosten für die Beauftragung von EROP unterstreichen die erheblichen Marktexpansion und realisierten Synergien von PharmaGen den Wert der strategischen Beratung.