

Unternehmens- und **Transaktionsdatenbanken**

Von der reinen Datensammlung hin
zum Tool für KI- und datengestützte
Handlungsempfehlungen

Datenbanken als Fundament für erfolgreiche Unternehmensentscheidungen

Die Grundlage jeder Geschäftsentscheidung sind Daten und Analysen. Gerade im Kontext von M&A-Transaktionen kann die Wahl der richtigen Datenbanken große Auswirkungen haben.

In einer zunehmend datengesteuerten Welt sind präzise und aktuelle Informationen insbesondere im M&A-Bereich unerlässlich für fundierte Entscheidungen. Datenbanken spielen hierbei eine zentrale Rolle, indem sie **umfangreiche Informationen strukturiert zugänglich machen**. Sie bilden das Rückgrat jeder fundierten M&A-Strategie.

Dieses Whitepaper gibt Ihnen einen detaillierten Überblick über Unternehmens- und Transaktionsdatenbanken, ihre spezifischen Anwendungsfälle im M&A-Bereich und die wichtigsten Anbieter auf dem Markt. Es beleuchtet zudem, wie moderne Technologien wie künstliche Intelligenz und maschinelles Lernen die Effizienz und Präzision dieser Datenbanken steigern und so fundierte Entscheidungsfindungen ermöglichen. Unser Ziel ist es, Ihnen zu zeigen, wie Sie durch den gezielten Einsatz dieser Datenbanken Ihre M&A-Strategien optimieren und Wettbewerbsvorteile erzielen können.

“Mit den richtigen Daten zur richtigen Zeit legen Sie den Grundstein für strategische Entscheidungen und nachhaltiges Wachstum.”



Graig Gröbli
Co-Founder & Managing Partner

Kai Hesselmann
Co-Founder & Managing Partner

Datenqualität als Erfolgsfaktor: Fehlentscheidungen im M&A- Bereich zuverlässig vermeiden

Datenbanken sind strukturierte Sammlungen von Informationen, die innerhalb eines Datenbanksystems gespeichert und verwaltet werden. Sie ermöglichen es, große Mengen an **Informationen effizient zu organisieren, abzurufen und zu analysieren**. In der heutigen Geschäftswelt sind Datenbanken unverzichtbar geworden, da sie die Grundlage für zahlreiche Geschäftsprozesse und Entscheidungsfindungen bilden.

Im Finanzsektor und insbesondere bei Fusionen und Übernahmen (M&A) sind präzise und aktuelle Daten entscheidend. Unternehmen oder deren Berater müssen fundierte Entscheidungen treffen, Risiken bewerten und Chancen identifizieren. Hierbei spielen Datenbanken eine zentrale Rolle, indem sie umfangreiche Unternehmens- und Transaktionsdaten bereitstellen. Diese Daten helfen dabei, Markttrends zu erkennen, potenzielle Akquisitionsziele zu identifizieren und zu bewerten sowie strategische Entscheidungen zu unterstützen.

Hierbei spielt die Datenqualität eine entscheidende Rolle, da ungenaue oder veraltete Informationen zu falschen Schlussfolgerungen und suboptimalen Entscheidungen führen können. Beispielsweise könnte die Fehleinschätzung bei der Bewertung eines Zielunternehmens dazu führen, dass ein zu hoher Kaufpreis gezahlt wird. **Hochwertige Daten sind präzise, aktuell und relevant** und ermöglichen es Unternehmen, fundierte und zuverlässige Entscheidungen zu treffen. Besonders im M&A-Bereich, wo Investitionsentscheidungen und die Bewertung von Opportunitäten auf Basis dieser Daten getroffen werden, ist die Qualität der Daten ein maßgeblicher Erfolgsfaktor.

Es ist wichtig zu beachten, dass jede Datenbank verschiedene Schwerpunkte hat: Einige von ihnen fokussieren sich zum Beispiel auf die Bereitstellung von Daten börsennotierter oder sehr großer Unternehmen und Transaktionen, während andere Datenbanken sich auf die Bereitstellung von Unternehmens- und Transaktionsdaten aus dem KMU-Segment fokussieren. Diese Spezialisierungen ermöglichen es, spezifische Informationen für unterschiedliche Bedürfnisse und Marktsegmente bereitzustellen.

Quellen für Unternehmensdaten

Finanzberichte & Veröffentlichungen

In Veröffentlichungen des Unternehmens und Finanzberichten finden sich einige Unternehmensinformationen wie eine Beschreibung, Finanzzahlen- und Kennzahlen, Branchenklassifizierungen und vieles mehr. Unternehmensdatenbanken greifen häufig strukturiert auf solche Daten zu.

Handelsregister

Im Handelsregister werden eine Reihe an Unternehmensinformationen veröffentlicht. Hierzu zählen beispielsweise die Beteiligungsverhältnisse oder die Mitglieder der Geschäftsführung von Unternehmen. Viele Anbieter von Unternehmensdatenbanken haben eine direkte Verbindung zu dieser wichtigen Quelle für Unternehmensdaten.

Unternehmensdatenbanken

Private Datenanbieter spezialisieren sich auf die Sammlung und Bereitstellung umfassender Unternehmensdaten. Diese Anbieter nutzen verschiedene Quellen und Methoden, um präzise und aktuelle Informationen über Unternehmen zu sammeln.

Quellen für Transaktionsdaten

Finanzberichte & Veröffentlichungen

Finanzberichte wie Jahresabschlüsse und Quartalsberichte sind essenzielle Quellen für Transaktionsdaten. Hierin finden sich meist detaillierte Informationen zu Transaktionen, die das Unternehmen selbst getätigt hat. In Veröffentlichungen des Unternehmens wie z.B. Pressemitteilungen werden häufig auch Transaktionsdaten bereitgestellt. Diese können beispielsweise von kürzlich erfolgten oder geplanten Zukäufen handeln oder dem Verkauf einer Unternehmenssparte oder des Gesamtunternehmens.

Marktforschungsunternehmen

Marktforschungsunternehmen analysieren Markttrends und veröffentlichen Studien und Berichte, die tiefergehende Einblicke in spezielle Branchen und Märkte und deren Transaktionsgeschehen bieten. Diese Informationen helfen Unternehmen und deren Beratern, den Markt besser zu verstehen und fundierte Entscheidungen zu treffen.

Transaktionsdatenbanken

Transaktionsdatenbanken bieten umfassende Transaktionsdaten, die aus verschiedenen Quellen mit verschiedenen Methoden zusammengefasst werden. Sie bieten detaillierte Informationen zu vergangenen und laufenden M&A-Deals einschließlich finanzieller Details, beteiligter Parteien und Ergebnisse.

Informationsbereitstellung: Unternehmens- und Transaktionsdatenbanken

Unternehmens- und Transaktionsdatenbanken sind essenzielle Werkzeuge, die detaillierte und strukturierte Informationen bereitstellen. Im Folgenden erfahren Sie, welche konkreten Informationen Unternehmens- und Transaktionsdatenbanken genau bereitstellen und wer die wesentlichen Anbieter sind. Außerdem soll auf hybride Anbieter eingegangen werden, die sowohl Unternehmens- als auch Transaktionsdaten bereitstellen.

Unternehmensdatenbanken

Unternehmensdatenbanken sind strukturierte Sammlungen von Informationen über Unternehmen. Diese Datenbanken speichern detaillierte Informationen, die für verschiedene geschäftliche Zwecke genutzt werden können. Sie sind darauf ausgelegt, große Mengen an Unternehmensdaten effizient zu organisieren, zugänglich zu machen und zu verwalten, was eine schnelle und präzise Informationsbeschaffung ermöglicht.

Eine typische Unternehmensdatenbank enthält eine Vielzahl von Informationen über einzelne Unternehmen, darunter:

- Adressen, Telefonnummern, Website-Adressen
- Branchenklassifizierung
- Finanzzahlen und -kennzahlen
- Mitarbeiterzahlen
- Beteiligungsverhältnisse und Eigentümerstrukturen
- Informationen über Führungskräfte und Vorstandsmitglieder
- etc.

Diese Informationen ermöglichen es Unternehmen, potenzielle Geschäftspartner oder Akquisitionsziele zu identifizieren, Marktanalysen durchzuführen und strategische Entscheidungen zu treffen.

Die wesentlichen Anbieter von Unternehmensdatenbanken sind:

- Moodies: Orbis*
- Dun & Bradstreet: D&B Hoovers
- Creditreform: FirmenWissen
- Bisnode: Bisnode Firmendatenbank
- Experian: BusinessIQ
- Gain.pro: Gain.pro

*Vormals Bureau van Dijk (bis 08/2024)

Transaktionsdatenbanken

Transaktionsdatenbanken sind Datenbanken, die kontinuierlich Informationen über Unternehmenstransaktionen sammeln und speichern. Im Gegensatz zu Unternehmensdatenbanken, die ausschließlich Informationen über Unternehmen enthalten, erfassen Transaktionsdatenbanken Daten zu Transaktionen. Diese Datenbanken bieten wertvolle Einblicke in die finanziellen und operativen Aspekte von vergangenen und aktuell laufenden Transaktionen.

Transaktionsdatenbanken nutzen ebenso wie Unternehmensdatenbanken fortschrittliche Technologien wie maschinelles Lernen und künstliche Intelligenz, um große Datenmengen zu analysieren und Muster sowie Trends zu erkennen. Diese Technologien ermöglichen es, historische Transaktionsdaten zu analysieren und Prognosen über zukünftige Entwicklungen zu erstellen. Beispielsweise können Algorithmen genutzt werden, um basierend auf vergangenen Transaktionen und Markttrends vorherzusagen, wie sich ein Private-Equity-Unternehmen in den nächsten Jahren verhalten könnte.

Eine typische Transaktionsdatenbank enthält eine Vielzahl von Informationen über einzelne Transaktionen, darunter:

- Zielunternehmen
- Käufer
- Transaktionsstruktur
- Transaktionsbeschreibung und ggf. Hintergründe
- Involvierte Berater (Käufer- und Verkäuferseite)
- Kaufpreis & Finanzinformationen des Zielunternehmens
- Transaktionsmultiplikatoren (Transaction Multiples)
- Branche & Land des Käufers und des Zielunternehmens
- etc.

Die wesentlichen Anbieter von Transaktionsdatenbanken sind:

- Moodies: Zephyr*
- Acuris: Mergermarket
- Morningstar: PitchBook
- Refinitiv: Refinitiv Eikon

Hybride Datenbankanbieter

Neben reinen Unternehmens- und Transaktionsdatenbanken gibt es eine Reihe an Datenbanken, die sowohl Unternehmens- als auch Transaktionsdaten bereitstellen. Die wesentlichen Anbieter sind:

- Morningstar: PitchBook
- S&P Global: S&P Capital IQ
- Bloomberg: Bloomberg Terminal
- Gain.pro: Gain.pro

*Vormals Bureau van Dijk (bis 08/2024)

Anwendungsfälle von Datenbanken im Finanzsektor

Allgemein lassen sich die Anwendungsbereiche von Unternehmens- und Transaktionsdatenbanken im Finanzsektor in die Bereiche Research, Unternehmensbewertung und operative Entscheidungsfindung gliedern.

Research

- Datenbanken bieten den Grundstein, um Käuferlisten für M&A-Transaktionen effizient zu erstellen, indem sie verschiedene Kriterien wie Branche, Region, Umsatz und das Akquisitionsverhalten der jeweiligen Unternehmen und Investoren aufzeigen.
- Datenbanken bieten eine wertvolle Ressource für die DSGVO-konforme Beschaffung von Kontaktdaten, wie E-Mail-Adressen und Telefonnummern. Diese Informationen sind oft bereits in den Datenbanken hinterlegt und können direkt für die schnelle und effiziente Käuferansprache genutzt werden.
- Datenbanken bieten umfangreiche Daten über Unternehmen, Transaktionen und Märkte, die für detaillierte Analysen genutzt werden können, um Markttrends zu erkennen, Wettbewerbsvorteile zu identifizieren und strategische Entscheidungen zu treffen.



Unternehmensbewertung

- Unternehmensdatenbanken: Häufig wird zur Bewertung eines Zielunternehmens ein vergleichbares börsennotiertes Unternehmen (oder mehrere) herangezogen. Die Hypothese ist, dass die Bewertung des börsennotierten Unternehmens am öffentlichen Markt übertragbar ist auf die Bewertung des Zielunternehmens. Mittels der Anwendung der gängigen Umsatz- und Ergebnis-Multiplikatoren des öffentlich gehandelten Unternehmens auf das Zielunternehmen ergibt sich eine Bandbreite für den kalkulierten Unternehmenswert (Trading Multiples). Einige Unternehmensdatenbanken stellen solche Informationen bereit.
- Transaktionsdatenbanken: Eine weitere Methode zur Unternehmensbewertung ist die Ermittlung von Transaktionsmultiplikatoren (Transaction Multiples). Hierbei wird die Akquisition des Zielunternehmens mit der Akquisition eines oder mehrerer vergleichbarer Unternehmen in der jüngeren Vergangenheit verglichen. Hierzu wird in Transaktionsdatenbanken nach solchen Transaktionen gesucht und die Bewertung mittels der damals gezahlten Multiplikatoren auf das Zielunternehmen übertragen.
- Durch den Zugriff auf umfassende und strukturierte Daten aus Datenbanken wird der Bewertungsprozess erheblich beschleunigt und erleichtert. Anstatt manuell verschiedene Informationsquellen zu durchsuchen, können alle relevanten Daten in zentralen Datenbanken gefunden werden – dies führt zu einer schnelleren und genaueren Bewertung des Zielunternehmens.



Operative Entscheidungsfindung

- Die durch Datenbanken bereitgestellten Informationen und Analysen sind unerlässlich für fundierte Entscheidungen im M&A-Bereich. Sie bieten eine solide Grundlage für die Bewertung von Akquisitionszielen, die Identifikation von Risiken und Chancen sowie die Entwicklung von Strategien.
- Einige Datenbanken ermöglichen es, durch die Analyse historischer Daten und die Anwendung von künstlicher Intelligenz und maschinellem Lernen, Vorhersagen über die zukünftige finanzielle Situation, Marktposition und operative Entwicklungen eines Targets zu treffen. Diese Prognosen bieten wertvolle Einblicke und unterstützen Entscheidungsträger bei der Planung und Umsetzung von M&A-Strategien.

Welche Datenbank lohnt sich für mich?

Die Auswahl der richtigen Datenbank ist im M&A-Bereich von entscheidender Bedeutung. Heute gibt es eine Vielzahl von Unternehmens- und Transaktionsdatenbanken, die sich durch ihre Spezialisierung und den Grad ihrer technologischen Raffinesse auszeichnen. Dabei reicht das Spektrum von Datenbanken, die grundlegende Unternehmensinformationen bereitstellen, bis hin zu hochentwickelten Systemen, die mithilfe von Künstlicher Intelligenz und maschinellem Lernen tiefergehende Analysen und Handlungsempfehlungen generieren.

Vielfalt und Spezialisierung von Datenbanken

Datenbanken unterscheiden sich im Wesentlichen durch ihre Ausrichtung auf spezifische Anwendungsbereiche. Beispielsweise bietet S&P Capital IQ detaillierte Informationen über große und/oder börsennotierte Unternehmen weltweit, während FirmenWissen von Creditreform sich besonders auf mittelständische Unternehmen (KMU) im deutschsprachigen Raum konzentriert. Pitchbook ist auf weltweite Finanzierungstransaktionen spezialisiert, während Mergermarket von Acuris strategische Deals und M&A-Transaktionen in den Fokus nimmt.

Die Wahl der passenden Datenbank hängt stark von den **spezifischen Anforderungen des Nutzers** ab. Berater von Unternehmen, die im Mittelstand tätig sind, benötigen andere Datenquellen als die Berater großer, international agierender Konzerne. Die Spezialisierungen der verschiedenen Datenbanken ermöglichen es, maßgeschneiderte Informationen für unterschiedliche Bedürfnisse bereitzustellen.

Die Komplexitätsstufen moderner Datenbanken

Während einige Datenbanken in erster Linie grundlegende, statische Informationen bereitstellen, nutzen andere fortschrittliche Technologien, um umfangreiche Analysen zu ermöglichen und sogar konkrete Handlungsempfehlungen zu generieren.

- KYC Datenbanken: Diese Know-Your-Customer-Datenbanken bieten Basisinformationen wie Adressen, Finanzkennzahlen und Mitarbeiterzahlen. Sie sind besonders nützlich für allgemeine Recherchen und die Identifikation von potenziellen Geschäftspartnern.
- Automatisierte Datenbanken: Diese Datenbanken bieten neben der Datensammlung erweiterte Analysemöglichkeiten für Unternehmen, Gruppen und Marktsegmente. Mit kontinuierlich aktualisierten Prognosen und grafischer Datenverarbeitung sind sie besonders nützlich für Nutzer, die regelmäßig auf aktuelle Informationen und tiefgehende Analysen angewiesen sind, wie M&A-Berater.
- Intelligente Datenbanken: Intelligente Datenbanken wie z.B. Gain.pro setzen Künstliche Intelligenz und maschinelles Lernen ein. Diese Systeme gehen weit über die Bereitstellung von Informationen hinaus, indem sie tiefergehende Analysen durchführen, Muster erkennen und sogar Prognosen und Handlungsempfehlungen abgeben. Sie sind besonders wertvoll für M&A-Berater, da sie z. B. das historische Investitions- und Exit-Verhalten von Private-Equity-Unternehmen analysieren und auf dieser Basis das wahrscheinlichste zukünftige Verhalten vorhersagen.

Spezifische Anforderungen bestimmen die Wahl

Um die richtige Datenbank auszuwählen, ist es wichtig, Ihre spezifischen Anforderungen und Ziele klar zu definieren. Verschiedene Datenbanken bieten unterschiedliche Vorteile, und was für ein Unternehmen funktioniert, ist nicht unbedingt für ein anderes geeignet. Hier sind einige Überlegungen, die Ihnen bei der Entscheidung helfen können:

- Art der gesuchten Informationen: Benötigen Sie detaillierte Informationen über große, international tätige Unternehmen, oder liegt Ihr Fokus eher auf mittelständischen Unternehmen in einem spezifischen Markt? Die Wahl der Datenbank sollte direkt an diese Anforderungen geknüpft sein.
- Notwendige Analysetiefe: Wenn Ihre Arbeit hauptsächlich auf der Sammlung und Analyse grundlegender Unternehmensdaten basiert, kann eine KYC-Datenbank ausreichen. Wenn Sie jedoch z. B. für strategische Entscheidungen im M&A-Bereich tiefergehende Einblicke benötigen, sind automatisierte oder intelligente Datenbanken, die auf Künstlicher Intelligenz und Maschinellem Lernen basieren, besser geeignet.

In der heutigen dynamischen Geschäftswelt reicht es nicht mehr aus, nur auf Daten zuzugreifen – es geht darum, diese Daten intelligent zu nutzen. Moderne Datenbanken eröffnen vielfältige Möglichkeiten von einfachen Informationsabfragen bis hin zu komplexen, KI-gestützten Analysen, die fundierte Entscheidungen im M&A-Bereich ermöglichen. Die Wahl der richtigen Datenbank hängt daher nicht nur von Ihren spezifischen Anforderungen ab, sondern auch davon, inwieweit eine Datenbank in der Lage ist, Ihnen wertvolle Erkenntnisse und strategische Vorteile zu liefern. Häufig liefert eine **Kombination aus verschiedenen Datenbanken** die optimale Lösung.

Fazit: Effizienz und Präzision durch intelligente Datenbanken im Finanzwesen

Die Weiterentwicklung von Datenbanken im M&A-Bereich hat eine neue Ära der datengetriebenen Entscheidungsfindung eingeleitet. Sowohl Unternehmensdatenbanken als auch Transaktionsdatenbanken spielen eine zentrale Rolle bei der Entscheidungsfindung, Marktforschung und dem Risikomanagement. Besonders im M&A-Bereich können präzise und aktuelle Daten **den Unterschied zwischen Erfolg und Misserfolg ausmachen**.

Um das volle Potenzial dieser Datenbanken auszuschöpfen, sollten Unternehmen einige wichtige Empfehlungen zur Nutzung von Unternehmens- und Transaktionsdatenbanken berücksichtigen:

- Stellen Sie sicher, dass die Datenbank, die Sie verwenden, hochwertige, aktuelle und präzise Informationen liefert. Unzureichende Daten können zu falschen Entscheidungen führen.

- Wählen Sie die Datenbank, die am besten zu Ihren spezifischen Bedürfnissen und Anwendungsfällen passt. Für Basis-Informationen kann eine KYC-Datenbank ausreichen, während komplexere Analysen eine automatisierte oder intelligente Datenbank erfordern.
- Nutzen Sie die fortschrittlichen Analysemöglichkeiten und Vorhersagefunktionen intelligenter Datenbanken, um fundierte Entscheidungen zu treffen und Wettbewerbsvorteile zu erlangen.
- Integrieren Sie die Datenbanklösungen nahtlos in Ihre bestehenden Geschäftsprozesse, um maximale Effizienz und Nutzen zu erzielen.
- Denken Sie daran, dass Vorhersagen und Analysen aus Datenbanken lediglich Hilfsmittel sind. Hinterfragen Sie die Ergebnisse stets kritisch und ergänzen Sie sie mit Ihren eigenen Erfahrungen und Informationen, um fundierte Entscheidungen zu treffen.

Eine intelligente Datenbank ist **Gain.pro**, die Ihnen umfassende und präzise Informationen sowie fortschrittliche Analysetools zur Verfügung stellt. Als Leser dieses Whitepapers bietet unser Partner Ihnen die Möglichkeit, eine **kostenfreie Demo** des Tools zu nutzen und die gerade gelesene Theorie in die Praxis umzusetzen. Gain.pro bietet Ihnen zahlreiche Funktionen wie umfassende Unternehmensinformationen, Prognose- und Analysemöglichkeiten, Informationen zu Beteiligungsverhältnissen (speziell Haltedauer von Portfoliounternehmen von Private-Equity- Unternehmen), Künstliche Intelligenz & maschinelles Lernen zum Forecasting und zur Wahrscheinlichkeitsbestimmung für Exits von Portfoliounternehmen und vieles mehr – **entdecken Sie unseren Partner** jetzt im DealCircle Directory.



Quellen:

- <https://www.tenmedia.de/de/glossar/unternehmensdatenbank> (abgerufen am 19.08.2024)
- <https://datascientest.com/de/transactional-database-alles-was-du-wissen-musst> (abgerufen am 19.08.2024)
- <https://www.gain.pro/> (abgerufen am 19.08.2024)
- <https://dealcircle.com/directory/tool/gain-pro/> (abgerufen am 19.08.2024)

DealCircle bietet technologiebasierte M&A-Lösungen für Verkaufsberater und Käufer an. Hunderte von M&A-Beratern nutzen unser Tool für die Käuferidentifikation und Marktansprache. Investoren erhalten somit Zugang zu einem umfassenden Dealfow relevanter Projekte.

Wenn Sie mehr über DealCircle und das DealCircle Directory erfahren möchten, freuen wir uns sehr über Ihre Kontaktaufnahme.

Kontakt

Noel Möws
Manager Business Development & Cooperations

noel.moews@dealcircle.com
+49 174 2178 410