

Fördermittel im M&A als Teil des Finanzierungsmixes

Experteninterview & Übersicht
über mögliche Förderungen

Strategische Finanzierungs- lösungen für den KMU-Sektor

Fördermittel können eine hervorragende Möglichkeit bieten, Finanzierungslücken bei Unternehmenskäufen zu schließen und optimale Bedingungen zu sichern.

Unternehmenskäufe stehen oft im Mittelpunkt strategischer Überlegungen für Unternehmen, Privatpersonen oder Beteiligungsgesellschaften. Angesichts steigender Zinsen, strengerer Kreditvergabekriterien und einer allgemein unsicheren wirtschaftlichen Lage wird die Sicherstellung der optimalen Finanzierungslösung allerdings immer komplexer. In Zeiten wachsender Zurückhaltung bei Banken stellt sich daher die Frage, wie die dadurch entstehenden Finanzierungslücken geschlossen werden können.

In diesem Whitepaper möchten wir Ihnen zeigen, welche Rolle DealCircle und spezialisierte Fördermittelberater im Finanzierungsmix spielen können. Unsere Experten bieten **praxisnahe Einblicke und konkrete Handlungsempfehlungen**, um Ihnen zu helfen, Ihren nächsten Unternehmenskauf erfolgreich zu finanzieren.

“Die Kombination aus Marktinformationen und gezielten Finanzierungsmitteln erleichtert die Navigation durch komplexe Transaktionsprozesse.”



Graig Gröbli
Co-Founder & Managing Partner

Kai Hesselmann
Co-Founder & Managing Partner

Externe Finanzierung: Der Schlüssel zur Überwindung von Finanzierungslücken

Die Finanzierung von Unternehmenskäufen stellt Unternehmen und Investoren vor eine Vielzahl von Herausforderungen. Besonders der KMU-Markt in Deutschland steht aufgrund der aktuellen Nachfolgewelle vor großen Veränderungen. Laut dem KfW-Nachfolgemonitor müssen bis 2027 rund 626.000 Unternehmen ihre Nachfolge regeln, was im Durchschnitt etwa 125.000 Unternehmen pro Jahr betrifft.

Da in vielen Fällen kein Nachfolger innerhalb der Familie gefunden wird, müssen etwa 43 % der übergabereifen Unternehmen in Deutschland ihre Nachfolge extern regeln, sei es durch einen Verkauf an externe Käufer oder durch Übernahmen durch Mitarbeiter (IfM Bonn). Gleichzeitig beeinflusst trotz zuletzt gesunkener Leitzinsen die allgemeine Zurückhaltung von Finanzierungspartnern diesen Markt signifikant. Die Überwindung der dadurch entstehenden Finanzierungslücke stellt Erwerber vor große Herausforderungen. In diesem Zusammenhang wird die Suche nach externen Finanzierungshilfen und Fördermitteln immer wichtiger.

Ein zentrales Problem ist dabei die **Komplexität und Vielfalt der verfügbaren Finanzierungsoptionen**. Diese reichen von traditionellen Bankkrediten über alternative Finanzierungsquellen wie Private Debt Funds, Mezzanine-Kapitalgeber bis hin zu spezialisierten Kreditgebern. Eine weitere Herausforderung ist die Unsicherheit über die Verfügbarkeit und die Konditionen der Finanzierung. Erwerber, die auf Fremdkapital angewiesen sind, müssen sich durch einen undurchsichtigen Markt navigieren, um die besten Finanzierungspartner zu finden. Dies erfordert nicht nur tiefgehendes Wissen über die Marktbedingungen, sondern auch ein starkes Netzwerk und Zugang zu verlässlichen Informationen – mit dem richtigen Experten an Ihrer Seite ist dies jedoch kein Problem.

Das Finanzierungsangebot von DealCircle: Acquisition Finance

Worauf zielt das Angebot ab?

Der Acquisition Finance-Service von DealCircle richtet sich an Käufer von Unternehmen (Privatpersonen, Beteiligungsgesellschaften, Family Offices) oder mandatierte M&A-Berater, die in einer Größenordnung ab EUR 1 Mio. Fremdkapital-Finanzierung für ihre Transaktion suchen. Dabei ist DealCircle spezialisiert auf mehrheitliche Übernahmen von profitablen Zielunternehmen im deutschsprachigen Raum.

Welche Voraussetzungen müssen Käufer erfüllen?

Käufer sollten über 10 % des Transaktionsvolumens (inklusive Nebenkosten) an Eigenkapital verfügen und die ersten Unterlagen (JA, BWA etc.) über das Zielunternehmen vorliegen haben.

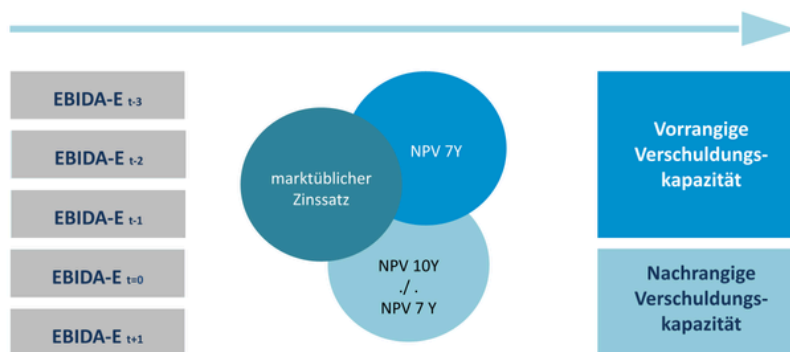
Welche Unterlagen werden benötigt?

Je nachdem, um welche Art von Käufer es sich handelt, variiert die Unterlagenanforderung. In jedem Fall sollten die letzten 2-3 Jahresabschlüsse sowie eine aktuelle BWA + SuSa des Zielunternehmens vorliegen. Das DealCircle-Team wird im Vorfeld eine Checkliste mit dem Käufer teilen, um eine optimale Vorbereitung auf die Finanzierungsgespräche zu gewährleisten.

Welche Services werden im Rahmen von DC-Akquifin angeboten und wie sieht der Prozess aus?

1. Die Entwicklung und Überprüfung individueller Finanzierungskonzepte für die Transaktion basiert auf der Analyse der Bilanz und des Cashflows des zu übernehmenden Unternehmens. Dies schließt auch eine Bewertung der Verschuldungskapazität sowie Prognosen zur Rückzahlungsfähigkeit ein.

Abbildung Nr. 1

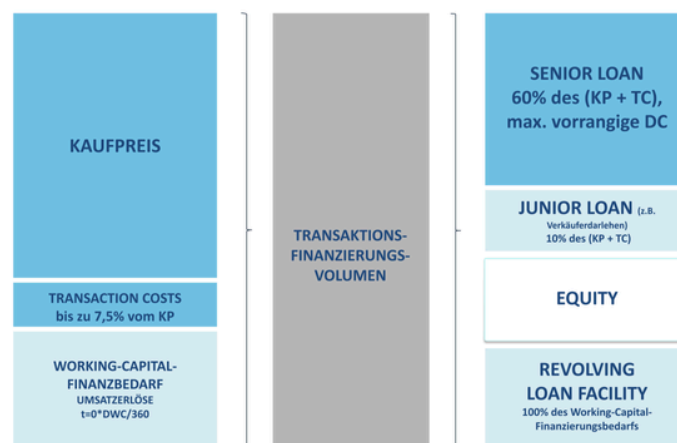


2022 © DealCircle GmbH - Alle Rechte vorbehalten.

2. Abgleich der Analyseergebnisse mit den Transaktionsbedingungen sowie den verfügbaren Ressourcen des Käufers.

Abbildung Nr. 2

Beispielstruktur einer Akquisitionsfinanzierung



2022 © DealCircle GmbH - Alle Rechte vorbehalten.

3. Identifizierung von potenziellen Finanzierungspartnern auf Basis von transaktionsspezifischen Kennzahlen.
4. Anonyme Ansprache von vom Käufer freigegebenen potenziellen Finanzierungspartnern aus einem Pool von > 2.500 Kandidaten (Kreditinstitute, Debt Fonds, Beteiligungsgesellschaften, Family Offices, alternative Anbieter).
5. DealCircle stellt Käufer und Transaktion anonym vor und vermittelt bei Interesse den Finanzierungspartner an den/die Käufer.

Welche Vorteile ergeben sich aus dem Service?

- Eine zügige Einschätzung der Finanzierbarkeit, um den weiteren Prozess effizienter zu gestalten.
- Anpassung und Verbesserung des Kaufangebots.
- Steigerung der Finanzierungschancen.
- Ressourcenschonende Analyse und Identifikation von Finanzierungspartnern.
- Verbesserung der Finanzierungsbedingungen.

Fördermittel als Lückenfüller?

Zusätzlich zu Banken, Private Debt Funds, Mezzanine-Kapitalgebern und spezialisierten Kreditgebern bieten staatliche Förderprogramme verschiedene Arten der Finanzierung an. Besonders in Deutschland gibt es eine breite Palette an Förderprogrammen, die theoretisch Unterstützung bieten könnten und speziell auf die Bedürfnisse kleiner und mittelgroßer Unternehmen zugeschnitten sind. Doch gerade diese Vielfalt an Fördermöglichkeiten führt oft zu Intransparenz und Verwirrung.

Viele Förderprogramme sind an spezifische Bedingungen geknüpft und unterscheiden sich erheblich in ihren Anforderungen, Förderhöhen und Antragsverfahren. Für kleine und mittelgroße Unternehmen oder andere potenzielle Erwerber kann es äußerst schwierig sein, den Überblick über die relevanten Programme zu behalten und die passenden Fördermittel zu identifizieren. Darüber hinaus ist der Antragsprozess häufig bürokratisch und zeitaufwändig, was zusätzliche Ressourcen bindet und die Effizienz der Transaktion beeinträchtigen kann.

In diesem komplexen Umfeld ist es essentiell, eine klare und strukturierte Herangehensweise zu entwickeln, um die optimalen Finanzierungslösungen zu identifizieren und erfolgreich umzusetzen. Nur so können Unternehmen die notwendigen Mittel sichern und gleichzeitig die strategischen Ziele ihrer Transaktionen erreichen.

Glücklicherweise gibt es Experten, die sich in diesem komplexen Feld bestens auskennen. Banken und speziell darauf spezialisierte Fördermittelberater verfügen über das nötige Know-how und die Erfahrung, um Unternehmen durch den Dschungel der Fördermöglichkeiten zu navigieren. Um einen tieferen Einblick in dieses Thema zu erhalten, sprechen wir heute mit einem Fördermittelexperten, der uns wertvolle Tipps und Strategien verraten wird, wie man die passenden Förderprogramme findet und erfolgreich nutzt.

Interview mit Torsten Eichel, Inhaber der UTE Fördermittelberatung

Herr Eichel, Sie sind spezialisierter Fördermittelexperte für Unternehmen mit über 15 Jahren Erfahrung. Was sind Fördermittel und warum gibt es sie überhaupt?

Antwort: Diese Frage ist gar nicht so leicht zu beantworten, je nach Perspektive gibt es zahlreiche Definitionen. Im Kontext von M&A sind es jedenfalls alternative oder ergänzende Finanzierungsmöglichkeiten zu Eigen- und Fremdkapital, teilweise auch in Form von Steuervergünstigungen. Sie sind aber auch ein politisches Instrument zur Steuerung von volkswirtschaftlich sinnvollen Investitionen wie beispielsweise in den Klima- und Umweltschutz oder in die Forschung und Entwicklung. Fördermittel sind daher auch bedeutend für Investitions- und Standortentscheidungen innerhalb der EU und ihrer Mitgliedstaaten. Interessant ist dabei, dass innerhalb der EU eine gezielte Förderung einzelner Unternehmen gar nicht unbedingt erwünscht ist, zumindest dann nicht, wenn dadurch der faire Wettbewerb maßgeblich beeinflusst wird. Dies ist sogar durch den EU-Vertrag ausgeschlossen. Gleichzeitig werden aber zahlreiche Ausnahmeregelungen definiert, die es den Mitgliedstaaten wiederum erlauben, unter ganz bestimmten Voraussetzungen Beihilfen an Unternehmen zu gewähren.

Also sind Fördermittel eigentlich Ausnahmeregelungen?

Antwort: Ja, genau. So könnte man es formulieren. Und es gibt besonders viele Ausnahmen für Investitionen, die einen besonders hohen volkswirtschaftlichen Nutzen haben. Die übergeordneten volkswirtschaftlichen Ziele werden dabei auf EU-Ebene festgelegt und dann in den Mitgliedstaaten umgesetzt. Für die aktuelle Förderperiode, die noch bis 2027 läuft, lautet ein solches europäisches Ziel zum Beispiel „Ein intelligentes Europa“. Darunter fallen beispielsweise Investitionen in Innovation, Forschung und Entwicklung oder Digitalisierung. Ein weiteres Ziel ist „ein grünes, CO₂-freies Europa“. Darunter fallen Investitionen in den Kampf gegen den Klimawandel, erneuerbare Energien oder Energieeffizienzmaßnahmen mit CO₂-Reduktion. Darüber hinaus will die EU "ein sozialeres Europa". Hier werden beispielsweise die Schaffung von hochwertigen Arbeitsplätzen, Weiterbildung und Qualifizierung gefördert. Auf EU-Ebene werden also die Ziele definiert und auch entsprechende Mittel bereitgestellt, in den Mitgliedsstaaten, wie bei uns in Deutschland, werden diese Ziele dann mit entsprechenden Förderprogrammen auf Bundes-, Landes- und kommunaler Ebene umgesetzt. Das heißt ganz nebenbei, dass unser föderales System also ein Grund dafür ist, dass es in Deutschland besonders viele Förderprogramme gibt.

Gibt es spezielle Fördermittel für M&A-Deals so eigentlich gar nicht?

Antwort: Das würde ich so nicht behaupten. Auch hier gibt es sozusagen viele Ausnahmen. Es sind übrigens nicht nur die Ausnahmen, die die Fördermöglichkeiten für Unternehmen bestimmen, sondern es gibt auch sogenannte Bagatellgrenzen. Das heißt, eine Förderung ist auch zulässig, wenn die Fördersumme bzw. der Subventionswert eine definierte Grenze nicht überschreitet, so dass eben eine mögliche Wettbewerbsverzerrung ausgeschlossen ist. Hinzu kommen die unterschiedlichen Förderarten.

Neben den beliebten Zuschüssen zählen auch Förderdarlehen und Bürgschaften zu den Fördermöglichkeiten. Auch Garantien, Stiftungsförderung und öffentliche Beteiligungen gehören dazu. Insgesamt spricht man in Deutschland von rund 4.000 Fördermöglichkeiten, die meisten davon für Unternehmen. Darunter finden sich zumindest indirekt auch Fördermittel für M&A-Deals. Das können zum Beispiel Zuschüsse für Beratungsleistungen sein oder ein Förderdarlehen in Kombination mit einer Bürgschaft oder einer Haftungsfreistellung für die Hausbank. Ein weiterer Finanzierungsbaustein könnte eine geförderte, ggf. öffentliche Beteiligung am Unternehmen oder Zuschüsse für bereitgestelltes Wagniskapital sein. Wie bereits erwähnt, existieren für den M&A-Deal Förderungen als alternative oder ergänzende Finanzierungsmöglichkeiten zu Eigen- und Fremdkapital.

Also sollte sich die Verkäuferseite bereits vor dem Verkauf mit dem Thema Fördermittel auseinandersetzen? Gibt es hier spezielle Programme und haben Sie ein Beispiel dafür?

Antwort: Das ist eigentlich der entscheidende Punkt und wie ich an dieses Thema herangehe. Ich frage mich: Welche Fördermöglichkeiten gibt es insgesamt für dieses Unternehmen vor der Transaktion? Gibt es einen Investitions- oder Sanierungstau? Ist das Unternehmen besonders innovativ? Wie kann ich die Braut noch etwas aufhübschen und dabei die Bedingungen für einen potenziellen Käufer verbessern? Dabei steht mir dann die gesamte Palette der Förderprogramme zur Verfügung. Zum Beispiel für Digitalisierungsmaßnahmen, für Produktentwicklungen und Innovationen, für Energieeffizienzmaßnahmen mit CO₂-Einsparungen oder für den Erhalt und die Schaffung von Arbeits- und Ausbildungsplätzen. Mit diesen Fragen können sich Verkäufer und Käufer bereits Monate oder sogar Jahre vor der Transaktion beschäftigen. Und hier kann das volle Förder-Potenzial ausgeschöpft werden, das in der Summe schnell Hunderttausende, im Einzelfall sogar mehrere Millionen Euro an Fördermitteln, auch in Form von Steuervergünstigungen, ausmachen kann. Als Beispiel sei hier die in Deutschland noch relativ neue Forschungszulage genannt, eine rein steuerliche Förderung von Innovationen sowie von Forschung und Entwicklung. Das kann aber auch die Erneuerung des Maschinenparks oder die energetische Sanierung der Produktion und der betreffenden Gebäude mit Förderprogrammen der BAFA sein. Aber auch die Verlegung der Produktion oder die Errichtung einer neuen Betriebsstätte in einer strukturschwachen Region kann mit deutschen und europäischen Mitteln gefördert werden. Es können zudem vor einem Verkauf betriebswirtschaftliche und strategische Beratungsleistungen gefördert werden. Wir haben zum Beispiel mal ein Unternehmen vor dem Verkauf mit einer geförderten Digitalisierungsmaßnahme auf den neuesten Stand gebracht, wovon am Ende sowohl der Käufer als auch der Verkäufer profitiert haben. Also auch hier gilt: Eine Förderung hilft dem M&A-Deal, auch wenn sie selbst nicht unbedingt allzu viel mit dem eigentlichen M&A-Prozess zu tun hat.

Wie sieht es dann mit einem Kauf aus? Worauf sollte man achten, um die Chancen auf Fördermittel im Rahmen einer M&A-Transaktion zu erhöhen?

Antwort: Also zunächst muss ein passendes Förderprogramm gefunden werden. Da es sich bei der Förderung von M&A-Transaktionen meist um Finanzierungsbausteine wie Förderdarlehen und Bürgschaften handelt, sind die KfW auf Bundesebene oder die jeweiligen Landesförderbanken gute erste Anlaufstellen. Hier werden zum Teil spezielle Programme für besondere Nachfolgeregelungen oder für Übernahmen bei drohender Insolvenz angeboten. Warum? Weil durch den Erhalt des Unternehmens ggf. auch die Mitarbeiter gehalten werden können und damit wiederum Wettbewerbsvorteile der Region erhalten bleiben. Dies hat einen gewissen volkswirtschaftlichen Nutzen und dieser ist, wie wir jetzt wissen, potenziell förderfähig.

Ein wesentlicher Vorteil von Förderdarlehen als Finanzierungsbaustein ist im Übrigen die so genannte tilgungsfreie Anlaufzeit, die eine Auszahlung der Darlehenssumme bei erst Jahre später einsetzender Tilgung ermöglicht, was die notwendige Liquidität nach dem Kauf zum Beispiel für anstehende Investitionen sicherstellt. Zudem sind viele Förderdarlehen mit einer Haftungsfreistellung für die Hausbank verbunden, was die Gespräche über notwendige Sicherheiten erleichtert.

Eine gute Vorbereitung erhöht in jedem Fall die Chancen auf eine mögliche Förderung. Dazu gehören unter anderem ein aussagekräftiger Business- und Finanzplan sowie die letzten zwei bis drei Jahresabschlüsse und eine aktuelle BWA. Aber das alles ist ja in der Regel bereits vorhanden. Und da Fördermittel als staatliche Beihilfen auf keinen Fall verschwendet werden dürfen, sind eine gesunde Unternehmenshistorie und ein positiver wirtschaftlicher Ausblick ebenfalls sehr hilfreich.

Ein Hindernis in einem M&A-Prozess ist jedoch der Zeitfaktor, der mit der Beantragung von Fördermitteln verbunden ist. Eine Förderung macht Projekte in der Regel nicht besser oder schneller. Teilweise sind sehr lange Vorlaufzeiten notwendig, die einem engen Zeitplan entgegenstehen. Besser ist es daher, sich deutlich früher mit den Fördermöglichkeiten auseinanderzusetzen.

Und nach dem Kauf?

Antwort: Nach dem Kauf ist es wie vor dem Kauf, nur mit anderen Verantwortlichen und anderen Perspektiven. Nach dem Kauf habe ich wieder Zugriff auf die gesamte Förderwelt und kann das Unternehmen mit geeigneten Programmen zukunftssicher machen. Grundsätzlich sollte jede größere Investition auf Fördermöglichkeiten geprüft werden.

Welche Kosten entstehen eigentlich bei der Beantragung von Fördermitteln und wie viel Vorlaufzeit sollte man einplanen?

Antwort: Grundsätzlich ist die Antragstellung mit keinen Kosten oder Gebühren verbunden. Lediglich der Zeitaufwand schlägt zu Buche. Und der kann ganz schön hoch sein, vor allem, wenn ich zum ersten Mal einen Antrag stelle. Deshalb bieten wir als Fördermittelberater genau hier unsere Dienste an. Kosten entstehen bei der Inanspruchnahme einer Fördermittelberatung beispielsweise für die Erstellung einer Fördermittelanalyse, in unserem Fall des Fördermittelkonzeptes, für die eigentliche Antragstellung und die anschließende Projektbegleitung bis zum Projektabschluss inklusive Berichtswesen, Auszahlungsantrag und Erstellung des Verwendungsnachweises. Das Honorar setzt sich meist aus einem fixen und einem erfolgsabhängigen Teil zusammen.

Ähnlich wie der Zeitaufwand für die Antragstellung kann auch die benötigte Vorlaufzeit unerwartet hoch sein. Als Faustregel gilt: Je höher die Fördersumme, desto länger die Vorlaufzeit. Sie kann von wenigen Tagen bis zu mehr als einem Jahr betragen. Ein erfahrener Fördermittelberater kann die Vorlaufzeit ggf. deutlich verkürzen.

Welche Vorteile hat die Involvierung einer Fördermittelberatung? Welche Bereiche deckt die UTE Unternehmensberatung ab? Welche ggf. auch nicht?

Antwort: Eine Fördermittelberatung wie die UTE Unternehmensberatung bietet in der Regel Expertenwissen und langjährige Erfahrung, um Unternehmen sicher durch den Dschungel der Fördermöglichkeiten zu navigieren. Das spart Zeit und Geld und sichert wichtige Fördergelder, die den Unternehmen ansonsten verloren gehen können.

Eine langjährige Erfahrung in der Förderwelt hilft im Übrigen ungemein bei einer erfolgreichen Recherche und Antragstellung, bei der Korrespondenz mit den Förderstellen und beim Projektcontrolling, das heißt auch bei der Einhaltung von Terminen und wichtigen Fristen. Wichtig ist dabei, dass die Fördermittelberatung nicht nur auf einzelne Programme spezialisiert ist, sondern auch über den Tellerrand hinausschauen kann. Denn so manche Digitalisierungs- oder Energieeffizienzmaßnahme hat sich schon als folgenschwere Innovation entpuppt und umgekehrt. Die UTE Unternehmensberatung ist bereits seit 15 Jahren im Fördermittelmanagement für Unternehmen tätig und deckt inzwischen alle Bereiche der Fördermittelberatung ab. Wir kümmern uns um kleine und mittlere Unternehmen genauso wie um Konzerne und unterstützen bei der Existenzgründung genauso wie bei der Unternehmensentwicklung oder eben beim Verkauf. Wir arbeiten mit Experten zusammen aus den Bereichen Energie, Digitalisierung sowie Forschung und Entwicklung und können hier auch bei komplexen Projekten und Antragsverfahren wichtige Hilfestellungen leisten. Unsere Stärke liegt darin, individuelle Fördermittelkonzepte zu entwickeln und Unternehmen von der Antragstellung bis zum Projektabschluss zu unterstützen. Wir bieten keine rechtliche oder steuerliche Beratung an, sondern konzentrieren uns rein auf die Fördermittelberatung und das Fördermittelmanagement. Mit unserer Hilfe können Unternehmen die passenden Förderprogramme finden und erfolgreich nutzen, um ihre wirtschaftlichen und strategischen Ziele zu erreichen und sich im Wettbewerb erfolgreich durchzusetzen.



Torsten Eichel

Inhaber der UTE Fördermittelberatung



Nicolas Westphalen

Senior Manager bei DealCircle

Strategische Planung und Finanzierung: **Praktische Schritte und Expertenrat**

Die Zusammenarbeit mit Partnern wie DealCircle kann maßgeblich dazu beitragen, eine Transaktion sowohl hinsichtlich der Finanzierbarkeit als auch der Konditionen fundiert zu bewerten. Zudem hilft es, die passenden Finanzierungspartner zu identifizieren und erfolgreich für das Projekt zu gewinnen.

Auch Fördermittel können bei Unternehmensübernahmen eine wesentliche Rolle spielen, indem sie als **wichtige Ergänzung zu traditionellen Finanzierungsquellen** fungieren und speziell auf die Bedürfnisse kleiner und mittelgroßer Unternehmen zugeschnitten sind. Die Einbindung einer Fördermittelberatung kann dabei entscheidend sein, um ungenutztes Potential aufzudecken oder Finanzierungslücken zu schließen.

Um diese Erkenntnisse effektiv zu nutzen, sollten Unternehmen und Käufer folgende praktische Schritte in Betracht ziehen:

- **Frühzeitige Planung:** Unternehmen und andere Erwerber sollten sich frühzeitig mit den verfügbaren Fördermöglichkeiten auseinandersetzen, um die passenden Programme zu identifizieren und die notwendigen Mittel zu sichern.
- **Strukturierte Herangehensweise:** Eine klare, strukturierte Herangehensweise ist von wesentlicher Bedeutung, um die optimalen Finanzierungslösungen zu finden und erfolgreich zu beantragen.
- **Einbeziehung von Experten:** Die Einbindung einer Fördermittelberatung kann helfen, den Überblick über relevante Programme zu behalten und die passenden Förderoptionen ausfindig zu machen.
- **Kombination von Finanzierungsquellen:** Unternehmen sollten eine Kombination von Finanzierungsquellen in Betracht ziehen, einschließlich traditioneller Bankkredite, alternativer Finanzierungsquellen und staatlicher Förderprogramme.

Durch das frühzeitige Erkennen von Fördermöglichkeiten und die strategische Nutzung einer Mischung aus verschiedenen Finanzierungsquellen können Unternehmen die Komplexität von M&A-Finanzierungen meistern und langfristig erfolgreich agieren. Wenn auch Sie mehr über den Acquisition Finance-Service von DealCircle oder die UTE Unternehmensberatung erfahren möchten, kontaktieren Sie uns gerne.



Quellen:

https://www.kfw.de/About-KfW/Newsroom/Latest-News/Pressemitteilungen-Details_795968.html (abgerufen am 16.10.2024)

https://www.ifm-bonn.org/fileadmin/data/redaktion/publikationen/daten_und_fakten/dokumente/Daten-und-Fakten-27_2021.pdf (abgerufen am 16.10.2024)

<https://dealcircle.com/finanzierung/> (abgerufen am 16.10.2024)

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 Dealflow relevanter Projekte.

Wenn Sie mehr über DealCircle und den Acquisition Finance-Service erfahren möchten, freuen wir uns sehr über Ihre Kontaktaufnahme.

Kontakt

Nicolas Westphalen
Senior Manager bei DealCircle
nicolas.westphalen@dealcircle.com

Torsten Eichel
Inhaber der UTE Fördermittelberatung
eichel@u-t-e.online
Tel.: 06227-3080-101