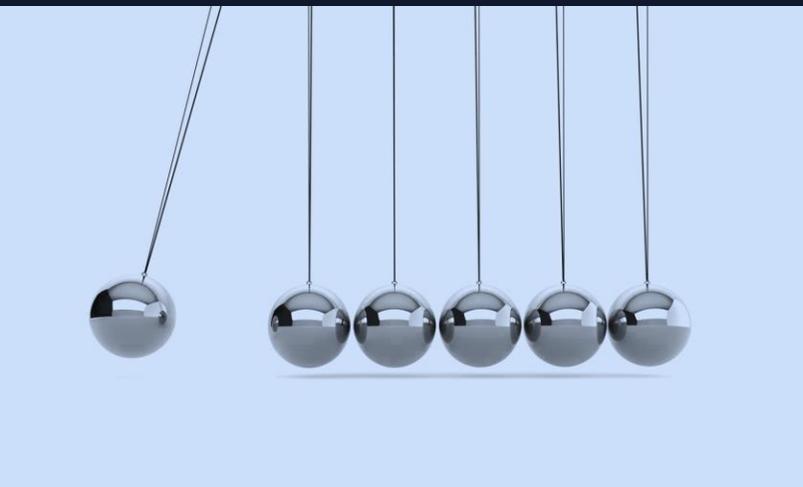


Maker Kicks

Supercharge Your Strategy

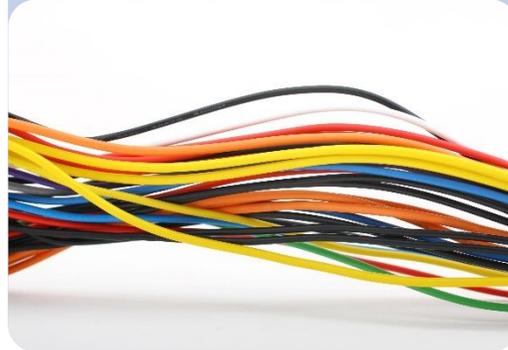
Ein Angebot von
Maker for Transactions



Die Maker Kicks

Die **Maker Kicks** geben Ihrer Strategie einmal im Quartal neue Impulse. Sie erkennen aktuelle Chancen und Marktbewegungen. Sie erhalten Zugang zu wertvollen Partnern.

Potenten Netzwerken



Exklusive Einblicke

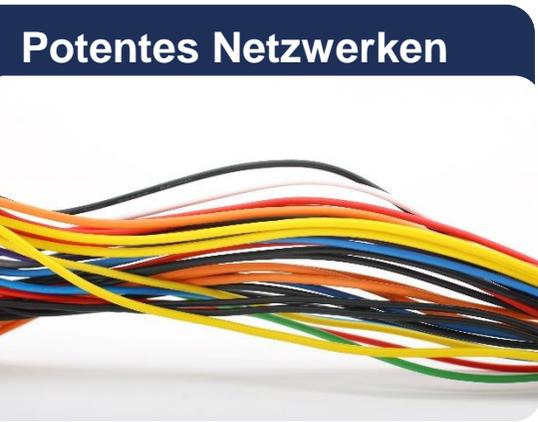


Machen mit Maker



Partner-Support





Potenten Netzwerken

Maker for Transactions | Maker Kicks

Partner Briefing: High Precision Microwaves, Inc.

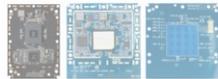
Der potenzielle Partner ist uns aufgefallen, weil er den Eintritt in den deutschen Markt anstrebt und ein komplementäres Produkt- und Entwicklungsportfolio aufweist.

Ein erstes Gespräch auf der Microwaves mit dem CEO hat zu Interesse an einem ersten Austausch geführt.

Deshalb könnte es passen:

*** Das Angebot**

- Industrial Automation
- Broadband & 5G solutions
- Connectivity solutions for smart Buildings

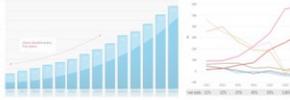


*** Der USP**

- Zahlreiche Patente im 6G-Bereich
- Starkes Produktportfolio
- Exzellentes Go-to-market Team
- In allen E-Plattformen integriert
- Eigene Chip-Design- und -Produktion

*** Die Kennzahlen**

- Umsatz-CAGR 10,3%
- EBIT-Marge 14,3%



Passung zu Muster-Firma

- ✓ Entwicklungs-Schwerpunkte ergänzen sich
- ✓ Converter könnten für den US-amerikanischen Markt eingesetzt werden
- ✓ Plattform für 6G-Anwendungen schneller umsetzbar
- ✓ Kunden erhalten Alternativlösung zur Konkurrenz
- ✓ Starkes Kommunikationssignal im Markt und ans Team

Nächste Schritte

Was	Wer	Wann
Kennenlern-ViCo	Geschäftsführung	KW 14/15

4 x Partner Briefings pro Jahr

- Radar für passende Partner**
- Kunden
 - Entwicklungspartner
 - Multiplikatoren
 - Vertriebspartner
 - Lieferanten
 - Investoren
 - Beteiligungsmöglichkeiten

- Infos zum Partner**
- Produkte und Services
 - Kunden und Kompetenzen
 - Management
 - Kennzahlen
 - Historie

Passung des Partners

Mögliche Schritte

-  Prozesse
-  Team
-  Communications
-  Corporate Finance

Exklusive Einblicke



INSIGHTS für Muster GmbH

Ausgabe: 2 / Juli 2024

Inhalt

NCAB erwirbt Electronic Advanced Circuits in Spanien	1
Mercedes: Umsatzausfälle in Millionenhöhe	2
Offshore wind is straight up not having a good time	3
Moog modular battery concept for heavy equipment is too smart to ignore	3

AKQUISITION, LEITERPLATTEN, CIRCUITS, SPANIEN, PORTUGAL

NCAB erwirbt Electronic Advanced Circuits in Spanien

Quelle: <https://everlyq.de/news/31107> Datum: 31.7.2023

Die NCAB Group hat heute eine Vereinbarung zum Erwerb von 100 Prozent der Electronic Advanced Circuits S.L. mit Sitz in Madrid unterzeichnet. Die Übernahme ist voraussichtlich noch in diesem November abgeschlossen sein.

Electronic Advanced Circuits S. L. erwartet einen Nettoumsatz von 19 Millionen Euro mit einer geschätzten EBITA-Marge von etwa 15 Prozent. Das Unternehmen hat einen Umsatz von 10 Millionen Euro. Großteil des Umsatzes werde im Telekommunikations- und Industriesektor erzielt. Die Beschaffung erfolge bei Produktionspartnern in China. Der Kaufpreis wird auf 10 Millionen Euro ein potenzieller Earn-Out auf einen Höchstbetrag von 4 MSEK begrenzt. NCAB Spanien hatte zuvor 13 Mitarbeitende und einen Umsatz von 7 Millionen Euro. Es wird erwartet, dass die Akquisition für die NCAB-Gruppe im Jahr 2024 zu erheblichen Synergieeffekten werden in den Bereichen Lieferanten, Zahlungsbedingungen und Marketing.

Die NCAB Group gründet außerdem eine neue Einheit in Portugal, die NCAB Group Portugal und stellt zwei neue Mitarbeiter ein, die beide über umfangreiche Erfahrungen in der Leiterplattenindustrie verfügen.

Das Herzstück des Technologiezentrums ist ein rund 3.300 m² großer Forschungs- und Entwicklungsbereich, in dem Testlösungen für elektronische Komponenten für den Automobil- und Industriebereich entwickelt und gebaut werden. Ein weiterer Schwerpunkt ist die Entwicklung von Testlösungen für die High-Speed-Datenübertragung für zukünftige Mobilfunkstandards wie 6G.

Bedeutung für das Unternehmen

Kontext

- Direkter Wettbewerber verschafft sich Zugang in die Märkte Spanien, Portugal und China

Handlungsoptionen

Angebot & Prozesse

- Kunden befragen nach regionalen Expansionsplänen
- Vertriebspartner in Spanien nach Feedback befragen

- Ko-Partner für Gewinn gewinnen
- Whitepaper aufspannend übersetzen und auf die Website hochladen

Team Excellence

- Spanisch-Kurs für Herrn Mehdinger

Corporate Finance

- /

Potenzieller Partner

- Circuit Espana (siehe Partner Briefing)

4 x Insights pro Jahr

Informationen zu Markt, Wettbewerb, Kunden, Innovationen und Trends

- Individuell selektiert
- ≥ 50 Quellen
- Branchenübergreifend
- Länderübergreifend

Kontext für das Unternehmen

Mögliche Schritte

- 🔧 Prozesse
- 👥 Team
- 📡 Communications
- 📄 Corporate Finance

Machen mit Maker



4 x 120 min
Kick Sessions

Mögliche Schritte

Fazits aus den Insights ziehen

- Relevanz und Bedeutung für das Unternehmen
- Learnings

Priorisieren der vorgestellten Partner

- Vor- und Nachteile einer potenziellen Partnerschaft
- Auswahl für den Erstkontakt

-  Prozesse
-  Team
-  Communications
-  Corporate Finance

Partner-Support



Erstkontakt zu potenziellen Partnern

Support in Zielen, Story und Präsentationen

Support im Strukturieren,
Kalkulieren und Verhandeln
der Partnerschaft

Support in Set-up der
Partnerschaft

Partnerschaft
leben

**Erweiterte Unterstützung
durch das Maker-Team**

-  Prozess Excellence
-  Team Excellence
-  Communications
-  Corporate Finance

Die Ergebnisse



- Sie erhalten einen breiteren Blick und mehr Einsichten durch sorgsam recherchierte Informationen
- Sie lernen potenzielle Partner kennen, die Mehrwert schaffen und Ihr Unternehmen schneller voranbringen
- Sie können Ihre nächsten Schritte mit dem Maker-Team schärfen und haben dabei alle Schlüsselkompetenzen an einem Tisch
- Sie können trotz knapper Zeit und Ressourcen Partnerschaften umsetzen



Über Maker for Transactions

Maker for Transactions



Für Top-Partner und M&A-Transaktionen braucht es mehr als nur das Reifen-Team.

Wir stellen unseren Mandanten deshalb alle Schlüsselkompetenzen zur Seite:

-  **Corporate Finance**
-  **Team Excellence**
-  **Operational Excellence**
-  **Communications**

Das Maker-Team:
gebündelte Schlüssel-
kompetenzen
bestehend aus 15
Professionals.

Corporate Finance

Umsetzen von Partner- und M&A-Prozessen inklusive Financial Modelling



Team Excellence

Leadership Coaching zur Stärkung der Teamdynamik bei Partner- und M&A-Prozessen



Maker for Transactions



Communications

Ausrichten der Markenkommunikation auf Partner- und M&A-Prozesse

Operational Excellence

Priorisieren, Vereinheitlichen und Digitalisieren interner Abläufe in Vorbereitung auf Partner- und M&A-Prozessen



Maker for Transactions
fußt auf den
Erfahrungen vieler
erfolgreicher Projekte.



Maker for Transactions
www.maker-for-transactions.de/

Ihre Ansprechpartner



Marta Führich
Maker-Partner for Corporate Finance

M: +49 151 46 12 49 67

E: mf@goodpoint-fellows.de



Jasmine Borhan
Maker-Partner for Team Excellence

M: +49 160 7422 740

E: mail@jasmineborhan.com



Christian Matschke
Maker-Partner for Communications

M: +49 163 481 828 3

E: email@matschke.com



Timo Heckel
Maker-Partner for Operational Excellence

M: +49 160 919 323 58

E: timo.heckel@wegweisend.de