

# Marketing in M&A

Leistungsübersicht für Beratungsunternehmen &  
Private Equity-Gesellschaften

# Marketing als strategischer Erfolgsfaktor bei M&A

70% aller M&A-Transaktionen verfehlen ihre Ziele, oft weil Markt- und Kundenbeziehungen zu spät oder nur oberflächlich berücksichtigt werden. Eine integrierte Marketing-Perspektive optimiert den ROI durch:

- frühzeitige Identifikation kunden- und marktrelevanter Risiken
- beschleunigte Realisierung von Synergien
- systematische Erschließung von Wachstums- und Umsatzpotenzialen



## Leistungsportfolio

Systematische Bewertung, Integration und Optimierung von Marketing, Kommunikation und Branding von der Due Diligence bis zur Integration.

Ein modulares Framework verbindet M&A-Prozesskenntnis mit strategischem Marketing-Know-how und ermöglicht eine nahtlose Integration in bestehende M&A-Prozesse und Beratungsansätze.



### 01. Pre-Deal • Analyse

- Marketing & Brand Due Diligence
- Cultural Due Diligence
- Synergie- und Risikoidentifikation

### 02. Closing & Day-1 Readiness • Strategie

- Brand Architecture
- Marken- und Marketingstrategie
- Marketing Operating Model
- Stakeholder- & Change-Kommunikation

### 03. Post-Closing/PMI • Wertsteigerung

- Repositionierung & Rebranding
- Kundenbindung & Ausweitung des Share-of-Wallet
- Daten- & Tool-Integration
- Kostensynergien & Effizienzsteigerung
- Teamentwicklung & Alignment
- Employer Branding

Flexibles White-Label-  
Kooperationsmodell möglich



#### Besondere Relevanz und Wirkung bei:

- horizontalen Transaktionen mit starkem Wachstumsfokus
- Zusammenführung von Kundenbasen
- Integration und Repositionierung mehrerer Marken

### Ausgewählte Projekte

- Integration von Marken und Marketingorganisationen in drei Akquisitionen und einer Fusion für ein international tätiges Großhandelsunternehmen (Umsatz: >160 Mio.) mit **Kostensynergien von +10% vor Integration ohne Kundenverluste und bei gleichzeitigem Umsatzplus.**
- Beratung bei der Internationalisierung eines Marketing Operating Models für einen Großhändler aus der Bauzulieferindustrie (Umsatz: >13,5 Mrd. €) im Auftrag einer Unternehmensberatung. **Avisierte Synergien bei mindestens 15% des Marketingbudgets.**
- Employer Branding-Konzept für ein Bau & Immobilien-Unternehmen (1.200 Mitarbeitende) zur Stärkung der **Mitarbeiteridentifikation im Fusionsprozess** im Agenturauftrag.
- Rebranding- und Positionierungs-Projekte für mehrere Unternehmen ab 50 Mio. € Umsatz.

Mehr Informationen unter [julia-iffert.de/marketing-m-und-a](https://julia-iffert.de/marketing-m-und-a)



### Julia Iffert-Scherbeck

Consultant für Marketing, Branding & Kommunikation in M&A

- 15+ Jahre Expertise in Unternehmen, Agenturen und in Beratungsprojekten
- spezialisiert auf strategische Marketing-Transformation im Mittelstand
- Branchen: unter anderem Bau & Immobilien, HORECA, Großhandel (B2B)

München • 0178 3395484 • [hallo@julia-iffert.de](mailto:hallo@julia-iffert.de) • [www.julia-iffert.de](http://www.julia-iffert.de)