

1. Einleitung

COVENDIT ist eine inhabergeführte M&A Boutique, welche sich auf den Kauf und Verkauf von kleinen und mittelständischen Unternehmen spezialisiert hat. Die Transaktionsgröße, welche von COVENDIT begleitet wird, liegt zwischen 1 Mio. € bis 20 Mio. €. Ein Branchenfokus besteht hierbei nicht. Es werden ca. 70 Prozent der Transaktionen auf der sogenannten Sell-Side vollzogen und 30 Prozent auf der Buy-Side. Auf der Sell-Side steht COVENDIT den Unternehmern bei einem Verkauf eines Unternehmens oder Tochterunternehmens beratend zur Verfügung. Auf der Buy-Side unterstützt COVENDIT Unternehmer oder ein Unternehmen beim Zukauf anderer Unternehmen. Zusätzlich unterstützt COVENDIT Unternehmen bei Kapitalerhöhungen und Projektfinanzierungen.

COVENDIT besteht aus ca. 16 Mitarbeitern, welche sich auf die zwei Standorte Frankfurt und Berlin aufteilen. Am Standort Berlin, an welchem ich tätig war, bestand das Team aus einem Geschäftsführer, zwei Projektleitern, einem Mitarbeiter sowie zwei Werkstudenten.

Im Rahmen meines Studiums hatte ich die Möglichkeit, ein 3-monatiges Vollzeitpraktikum bei COVENDIT im Zeitraum vom 01.04.2023 bis zum 30.06.2023 in Berlin zu absolvieren.

Zu meinen Aufgaben gehörte das Erstellen von Teasern und Information Memoranden, sowie inhaltliche Abstimmung dieser mit dem Kunden. Des Weiteren führte ich viele Bewertungen von Unternehmen durch und analysierte in diesem Rahmen in Form einer kleinen Financial Due Diligence das zu bewertende Unternehmen. Weitere Aufgaben waren Markt- und Unternehmensanalysen sowie das Erstellen von Pitches und Unternehmenspräsentationen. Nebenbei war ich auch für das Schreiben eines Blogartikels verantwortlich und habe diverse organisatorische Aufgaben übernommen. Zum Ende hin gehörte auch das Beantworten von Kunden- und Investorenanfragen zu meinem Tätigkeitsbereich.

Der Bewerbungsprozess begann mit meiner Kontaktaufnahme durch das Einreichen meiner Bewerbungsunterlagen, darunter mein Lebenslauf, ein aussagekräftiges Anschreiben und Referenzen. Nach einer erfolgreichen Bewerbung wurde ich zu einem Online-Vorstellungsgespräch eingeladen, bei dem es primär um den persönlichen Fit, meine bisherigen Erfahrungen und die Motivation für das Praktikum ging. Ich erhielt nach dem Gespräch eine Einladung in die nächste Runde, die aus einer ca. vierstündigen Case Study vor Ort bestand. Ich musste mit Hilfe eines bereitgestellten Excel Tools eine Unternehmensbewertung durchführen und im Anschluss meine Ergebnisse dem Geschäftsführer und einem Projektleiter in Form einer Power Point Präsentation präsentieren. Glücklicherweise bekam ich direkt nach meiner Präsentation ein Angebot für das Praktikum und wir klärten sämtliche Rahmenbedingungen. Der Bewerbungsverlauf gestaltete sich relativ anspruchsvoll, aber reibungslos. Das Unternehmen war aufgeschlossen und suchte aktiv nach talentierten Praktikanten.

Mit dem Praktikum hatte ich verschiedene Erwartungen und Ziele verbunden. Ich wollte einen tiefen Einblick in den M&A-Bereich erhalten und verstehen, wie Unternehmensfusionen und -übernahmen ablaufen. Ich erwartete, praktische Erfahrung in der Erstellung von Unternehmensbewertungen und Marktanalysen zu sammeln. Außerdem wollte ich meine Teamarbeit und Zusammenarbeit mit Fachleuten in der Branche verbessern. Ein weiteres Ziel war es, Einblicke in Verhandlungen, Vertragsabschlüsse und den gesamten Transaktionsprozess zu gewinnen.

Das Praktikum ermöglichte es mir, diese Erwartungen zu erfüllen und meine Ziele zu verfolgen. Ich arbeitete eng mit erfahrenen M&A-Beratern zusammen und erhielt wertvolle Einblicke in die Branche. Durch die aktive und praktische Arbeit an Projekten konnte ich meine Fähigkeiten weiterentwickeln und wertvolle Erfahrungen sammeln, die mir in meiner zukünftigen Karriere von Nutzen sein werden.

2. Hauptteil

In diesem Abschnitt werden die Aufgaben und Tätigkeiten während des Praktikums im Detail erläutert. Es wird auf die verschiedenen Arbeitsbereiche eingegangen und die damit einhergehenden Herausforderungen und Erfahrungen beschrieben. Das Ziel besteht darin, einen ganzheitlichen Einblick in die praktischen Erfahrungen zu geben und die erworbenen Fähigkeiten und Kompetenzen im Laufe des Praktikums zu veranschaulichen.

Meine erste Aufgabe bestand darin, Teaser und Information Memoranden zu erstellen und diese inhaltlich mit den Kunden abzustimmen. Teaser sind Kurzexposés, die potenzielle Investoren auf ein Unternehmen aufmerksam machen sollen. Information Memoranden hingegen sind ausführliche Unternehmenspräsentationen, die im Rahmen von M&A-Transaktionen verwendet werden. Das Information Memorandum soll einen ganzheitlichen Überblick über ein Unternehmen verschaffen. Bei der Erstellung dieser Dokumente musste ich mich intensiv mit den Unternehmen auseinandersetzen und relevante Informationen wie Finanzen, Geschäftsentwicklung und Marktpositionierung sammeln und aufbereiten. Hierbei konnte ich meine Fähigkeiten im Bereich der Informationsrecherche und -aufbereitung verbessern.

Eine weitere Aufgabe, die ich im Rahmen meines Praktikums übernehmen durfte, war die Bewertung von Unternehmen. Hierbei kam sowohl das DCF-Verfahren (Discounted Cashflow-Verfahren) als auch das Multiplikatoren-Verfahren zum Einsatz. Beide Methoden erfordern eine gründliche Analyse der Finanzen, insbesondere der Gewinn- und Verlust Rechnung sowie der Bilanzen und der zukünftigen Geschäftsentwicklung des Unternehmens. Mithilfe einer Unternehmensbewertung wird der voraussichtliche Wert der Transaktion bestimmt. Gleichzeitig wird damit auch die Preissetzung der

Dienstleistungen von COVENDIT bestimmt. Durch die Beschäftigung mit diesen Bewertungsmethoden konnte ich mein Verständnis für die Kapitalmarktanalyse und die Unternehmensbewertung vertiefen. Als Herausforderung bei der Erstellung der Bewertungen hat sich vor allem die Prognose der künftigen Geschäftsjahre ergeben, da diese je nach Geschäftsmodell und Branche sehr unterschiedlich eingeschätzt werden muss.

Ein weiterer Schwerpunkt meines Praktikums waren Markt- und Unternehmensanalysen. Hierbei habe ich mich intensiv mit den Geschäftsbereichen und den Wettbewerbern eines Unternehmens auseinandergesetzt. Zu den Analysen gehörte unter anderem:

- Die Positionierung der Wettbewerber mit dem Zielunternehmen in einer Matrix darzustellen
- Bewertung der Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken eines Unternehmens

Sowie viele weitere Punkte. Dabei konnte ich meine Fähigkeiten im Bereich der Unternehmensanalyse ausbauen und den Blick auf die relevanten Informationen eines Unternehmens schärfen. Eine Herausforderung stellte hierbei oft die Beschaffung der Informationen dar. Bei der Informationsbeschaffung standen uns unterstützende Softwaretools zur Seite jedoch war dies sehr zeitintensiv, da im Bereich von kleinen und mittleren Unternehmen die Informationslage bzgl. der Unternehmen oft nicht sehr ausgeprägt ist.

Eine ebenso wichtige Aufgabe während meines Praktikums, war das Erstellen von Pitches und Unternehmenspräsentationen. Diese Präsentationen erstellte ich zum Großteil für die Neuakquise von Mandaten. Dabei ging es um die Vorstellung von COVENDIT als Unternehmen und die angebotenen Dienstleistungen, eine kurze Analyse des zu akquirierenden Unternehmens sowie einen ersten Aufschlag der Preisstruktur der angebotenen Dienstleistungen. Hierbei musste ich meine Fähigkeiten im Bereich des Storytellings und der Visualisierung von Daten und Informationen unter Beweis stellen. Durch diese Aufgabe konnte ich meine Fähigkeiten im Bereich der Präsentationstechnik und des Projektmanagements verbessern.

Im Rahmen meines Praktikums war ich auch für das Schreiben von Blogartikeln verantwortlich. Hierbei sollte ich mich mit aktuellen Entwicklungen und Trends im Bereich M&A auseinandersetzen und meine Erkenntnisse in Form von Artikeln zusammenfassen. Das Veröffentlichen von Blogartikeln wird häufig von Unternehmen als Marketinginstrument verwendet, um Aufmerksamkeit zu erzeugen. Diese Aufgabe hat mir nicht nur die Möglichkeit gegeben, meine Schreibfähigkeiten zu verbessern, sondern auch meine Kenntnisse über die aktuelle Entwicklung im Bereich Corporate Finance zu erweitern. Herausfordernd hieran war das richtige Maß an Zeitaufwand für einen Artikel aufzubringen, um diesen inhaltlich gut auszuführen und zeitgleich effizient bei der Recherche vorzugehen.

Zudem war ich auch für die Beantwortung von Kunden- und Investorenanfragen verantwortlich. Die Anfragen wurden mit Hilfe des CRM-Tools Pipedrive koordiniert und beantwortet. Hierbei ging es darum, Anfragen von Kunden und Investoren zu beantworten und ihnen Informationen über das Unternehmen und seinen Aktivitäten zur Verfügung zu stellen. Neben den Informationen zu den Unternehmen ging es auch um Fragen zu dem M&A Prozess der jeweiligen Projekte. Dabei konnte ich meine Kommunikationsfähigkeiten und mein Verständnis für die Bedürfnisse und Anforderungen von Kunden und Investoren verbessern. Als herausfordernd hat sich zum Teil die Kommunikation mit bestimmten Investoren und Interessenten von Projekten herausgestellt, die viel Diskussionspotential mit sich brachten. Die ist zum Beispiel bei Wachstumsunternehmen der Fall, welche zum Zeitpunkt des Verkaufes noch nicht profitabel sind.

Die im Studium erworbenen Fachkenntnisse, vor allem aus der Vorlesung Unternehmensbewertung und Konzernrechnungslegung haben mir insbesondere beim grundsätzlichen Verständnis von allen meinen Aufgaben geholfen, jedoch musste ich mir das explizite Wissen im Praktikum anlernen.

Meine Arbeitszeiten waren täglich von 9:00 bis 18:00 inklusive einer Stunde Pause. Hinzukamen noch Überstunden, die im Regelfall durch Freizeit ausgeglichen wurden. Ich habe viel mit den Projektleitern und Werkstudenten vom Berliner Standort zusammengearbeitet. Dabei lief die Zusammenarbeit so ab, dass ich meist zunächst die Aufgaben allein bearbeitet habe und dann im Konferenzraum meine Ergebnisse präsentiert habe.

Die Abteilung in Berlin hat aufgrund der geringen Zahl an Mitarbeitern sehr flache Hierarchien und so hatte ich nicht einen direkten Ansprechpartner, sondern jeder war für mich zuständig und hat mich in spezielle Aufgaben eingearbeitet. Dabei wurde sich immer viel Zeit genommen und verständlich erklärt. Der Vorteil davon war, dass ich mit allen Mitarbeitern viel zusammengearbeitet habe und mich so schneller zurechtgefunden habe. Zudem habe ich von verschiedensten Mitarbeiter Feedback bekommen und konnte mich so sehr schnell verbessern.

Im Verlauf meines Praktikums traten gelegentlich Schwierigkeiten auf, sowohl in Bezug auf fehlendes Wissen als auch auf das Arbeitspensum. Da ich zu Beginn des Praktikums noch über begrenzte Kenntnisse im M&A-Bereich verfügte, gab es Momente, in denen ich mit bestimmten Konzepten und Arbeitsabläufen nicht vertraut war. Um diese Herausforderungen zu bewältigen, habe ich aktiv nach Unterstützung gesucht. Darüber hinaus habe ich eng mit meinen Kolleginnen und Kollegen zusammengearbeitet und von ihrer Erfahrung und Fachkenntnis profitiert.

Das Arbeitspensum während des Praktikums war zuweilen anspruchsvoll, insbesondere während Phasen, in denen mehrere Transaktionen gleichzeitig voranschritten. Da es meine erste Erfahrung mit einer Vollzeit Tätigkeit war, hatte ich gerade zu Beginn etwas Schwierigkeiten mich an die langen

Arbeitstage zu gewöhnen. Zum Ende hin waren auch lange Arbeitstage kein Problem mehr und ich konnte konzentriert bis hin zum Feierabend arbeiten.

3. Fazit

Das Praktikum hatte einen bedeutenden Einfluss auf meine Vorstellungen zum weiteren Studienverlauf und zur Berufswahl. Es ermöglichte mir, das M&A-Feld aus erster Hand zu erleben und meine theoretischen Kenntnisse mit praktischen Erfahrungen zu verbinden. Das Praktikum bestätigte mein Interesse an Finanzen und Investmentbanking und stärkte meinen Wunsch, mich weiterhin in diesem Bereich zu spezialisieren.

Mir wurden durch das Praktikum definitiv neue Perspektiven eröffnet. Es hat mir gezeigt, wie komplex und dynamisch der M&A-Bereich ist und wie wichtig analytische Fähigkeiten, strategisches Denken und zwischenmenschliche Kommunikation für den Erfolg in diesem Bereich sind. Die Praxiserfahrungen haben mich in meiner Berufswahl ermutigt und mir gezeigt, dass ich die Herausforderungen, die mit einer Karriere in M&A verbunden sind, gerne annehmen möchte. Besonders reizt mich der Fortgang im M&A Bereich, da mir als Praktikant die Mitwirkung in den Verhandlungen nicht erlaubt waren und dies einer der spannendsten und anspruchsvollsten Teile des Bereiches ist.

Insgesamt würde ich das Praktikum als äußerst wertvoll bewerten. Es bot mir eine Lernumgebung, in der ich mich weiterentwickeln und neue Fähigkeiten erlernen konnte. Ich schätzte die Möglichkeit, an Projekten aktiv mitzuarbeiten und Einblicke zu gewinnen. Vom ersten Tag an wurde ich aktiv in die Projekte eingebunden und trug schnell eine gewisse Verantwortung. Besonders gefallen hat mir die Zusammenarbeit mit einem engagierten und erfahrenen Team, das bereit war mich in meiner persönlichen und beruflichen Entwicklung zu unterstützen. Ein weiterer großer Vorteil war, dass ich bereits im zweiten Monat mit zu Kundengesprächen kommen durfte und teilweise auch unsere Pitches begleitend präsentieren konnte. Diese Erfahrungen waren sehr wertvoll und werden in größeren Betrieben selten gewährt.

Leider gab es während des Praktikums auch Aspekte, die mir weniger gefielen. Manchmal waren die Arbeitszeiten sehr lang und der Arbeitsdruck hoch, insbesondere wenn sich Transaktionen in der finalen Phase befanden. Des Weiteren gab es wie in den meisten Praktikantenstellen auch einfache Fleißaufgaben, die teilweise stunden andauerten und einen nicht gerade besonders forderten. Dennoch betrachte ich diese Herausforderungen als Teil des M&A-Umfelds und als Gelegenheit, meine Belastbarkeit und Arbeitsmoral zu stärken.

Das Praktikum bot mir die Möglichkeit, wertvolle Kontakte zu knüpfen. Während meiner Zeit im Unternehmen konnte ich Beziehungen zu den M&A-Beratern aufbauen und so mein Netzwerk

erweitern. Zusätzlich konnte ich Kontakte zu vielen Kunden knüpfen, die von kleineren Anwälten und Geschäftsführern bis hin zu Gesellschaftern von Großkonzernen reichten. Es besteht durchaus die Möglichkeit, dass sich daraus zukünftige Zusammenarbeitsmöglichkeiten ergeben, sei es in Form von Empfehlungen, weiterer Zusammenarbeit oder sogar potenziellen beruflichen Chancen. Zudem wurde mir von meinem Arbeitgeber ein anschließender Werkstudentenjob angeboten, den ich allerdings vorerst ablehnen musste.

Basierend auf meiner Erfahrung würde ich anderen Studierenden definitiv empfehlen, in diesem Unternehmen ein Praktikum zu absolvieren. Das Unternehmen bot eine herausfordernde und lehrreiche Umgebung, in der ich wertvolle praktische Erfahrungen sammeln konnte. Die Möglichkeit, an M&A-Transaktionen aktiv mitzuwirken und von erfahrenen Fachleuten zu lernen, ist unschätzbar. Es ist ein großartiger Ort, um Einblicke in den M&A-Bereich zu gewinnen und sich persönlich und beruflich weiterzuentwickeln. Zudem bietet das Unternehmen diverse Teamevents an, wie z.B. gemeinsames Volleyballspielen in einer Kooperation mit der Bürgschaftsbank Berlin oder diverse andere After Work Aktivitäten. Das fast tägliche Feierabendbier mit den Kollegen sorgte ebenfalls für eine sehr angenehme Teamatmosphäre und man lernte seine Mitarbeiter auch neben der Arbeit kennen.