

### Strategieentwicklung und Bewertung von Partnering-Optionen für eine Business Unit eines großen Biotechherstellers

Umfang	Vorgehen	Ergebnisse
<ul style="list-style-type: none"><li>■ Ambitionierte Vorgaben der Zentrale bezüglich Wachstum und Gewinnentwicklung</li><li>■ Geringes Geschäftspotential aus eigener Produktpipeline</li><li>■ Vertrauliches 6-Wochen Projekt</li><li>■ Intensive Zusammenarbeit von Corporate Finance und Business Consultants</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Design von Partnering-Optionen zur Schließung der strategischen Lücke</li><li>■ Detailliertes Geschäftsprofil der potentiellen Partner</li><li>■ Detaillierung der verschiedenen Optionen (Strategie, Struktur, Finanzen)</li><li>■ Evaluierung von Strategischem Fit und Synergien (und Vorauswahl)</li><li>■ Finanzplanungsmodell und Sensitivitätsanalysen</li><li>■ Bewertung und Vergleich der Ergebnisse</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Zusammenfassung aller im interner und externer Wettbewerbsinformation</li><li>■ Detaillierte Bewertung von 4 Partnering-scenarios, Vorauswahl von 6 anderen Varianten</li><li>■ Konsistente Kriterien zur Marktstrategiebewertung</li><li>■ Integriertes Finanzplanungsmodell</li></ul>