

M&A-Expertenforum

M&A in der IT-Branche: Unternehmen kaufen, Unternehmen verkaufen – was entscheidet über den Erfolg?

Aktuelle Marktentwicklungen, Unternehmensbewertungen, M&A-Prozess und rechtliche Erfolgsfaktoren - ergänzt durch Praxisberichte aus Käufer- und Verkäuferperspektive

Kostenfreies Expertenpanel für Gesellschafter,
Management und M&A-Verantwortliche aus der ITK-
Branche

Wann: Mittwoch, 11. November 2026 ab 16:30 Uhr

Wo: Frankfurt Marriott Hotel
Hamburger Allee 2
60486 Frankfurt am Main

Eine Veranstaltung von



und



Schadbach Rechtsanwälte

Themen

Ob Unternehmenskauf oder Unternehmensverkauf: Entscheidend für den Erfolg sind eine fundierte Bewertung, die richtige Vorbereitung und eine professionelle Umsetzung.

Unser M&A-Expertenforum bietet kompakte, praxisnahe Einblicke in aktuelle Marktentwicklungen, Unternehmensbewertungen, rechtliche Erfolgsfaktoren und die Gestaltung erfolgreicher Transaktionen.

Unternehmer und M&A-Verantwortliche berichten ergänzend aus erster Hand über ihre Erfahrungen auf Käufer- und Verkäuferseite:

- Wie finde ich den passenden Käufer, Investor oder ein attraktives Übernahmeziel?
- Welche Faktoren bestimmen Unternehmenswert und Kaufpreis?
- Worauf kommt es bei Transaktionsgestaltung, Verhandlungen und Integration an?
- Lessons Learned: Welche Fehler lassen sich vermeiden und was entscheidet in der Praxis über den Erfolg?

Programm

11.11.2026

16:30 Uhr Empfang

17:00 Uhr Peter Harter, Geschäftsführer SAXO Corporate Finance Advisors

Aktuelle Trends und Unternehmensbewertungen im M&A-Markt der ITK-Branche

M&A-Prozess: Was sind die richtigen Schritte im Transaktionsprozess, auf was man im Vorfeld schon besser achten sollte - was alles schief-laufen kann

Erfahrungswerte aus aktuellen Transaktionen auf Verkäufer- und Käuferseite

17:45 Uhr Kai Schadbach, LL.M., Schadbach Rechtsanwälts GmbH

Rechtliche Aspekte einer M&A-Transaktion: Letter of Intent, Due Diligence und Kaufvertrag Verhandlungen im M&A-Prozess

18:30 Uhr Alexander Thress, Partner & Head of M&A, AdEx Partners

Buy & Build: Akquisitionen als Wachstumstreiber einer Beratungsplattform
Target-Auswahl, strategischer Fit und Bewertung von Add-ons
Deal-Strukturierung und Einbindung der Unternehmer
Integration, Synergien und Lessons Learned

18:50 Uhr Podiumsdiskussion / Q&A und im Anschluss Get-together & Networking

Referenten

Peter Harter

Geschäftsführer SAXO Equity GmbH

Peter Harter ist seit über 20 Jahren in der Corporate-Finance- und M&A-Beratung sowie im Private-Equity- und Venture-Capital-Umfeld tätig. Sein Schwerpunkt liegt auf der strategischen Vorbereitung, Strukturierung und Durchführung von Unternehmensverkäufen und Akquisitionen im IT-, Software- und Technologiesektor.

Er begleitet mittelständische Unternehmer ebenso wie strategische Käufer und Finanzinvestoren. Seine Transaktionserfahrung umfasst neben zahlreichen M&A-Projekten auch Technologie-investments und Börsengänge, für die er zuvor bei einer internationalen Venture-Capital-Gesellschaft verantwortlich war.

Kai Schadbach, LL.M.

Partner & Gründer Schadbach Rechtsanwalts GmbH

Kai Schadbach berät mittelständische Unternehmen sowie Finanzinvestoren in allen Bereichen des Unternehmensrechts, insbesondere Gesellschafts- und Handelsrecht, M&A, Corporate Finance, Private Equity sowie Organhaftung.

Er wird empfohlen als führender Anwalt u.a. in den Bereichen M&A (Wirtschaftswoche, Handelsblatt und kankeimonitor), Platz 4 der Top 100 M&A-Anwälte Deutschlands (diruj 2025), "Deutschlands beste Anwälte" für Venture Capital (Handelsblatt und Best Lawyers 2020-2025) und „TOP Anwalt 2027“ FAZ Institut.

Alexander Thress

Partner & Head of M&A, AdEx Partners

Alexander Thress ist seit April 2025 Partner und Head of M&A bei AdEx Partners. Er verantwortet den Ausbau der Gruppe durch Akquisitionen sowie die Begleitung von Transaktions- und Integrationsprozessen im Rahmen der Buy-&-Build-Strategie.

Zuvor war er knapp neun Jahre im Corporate M&A bei Rohde & Schwarz tätig und leitete dort die jeweiligen M&A-Projekte, darunter Akquisitionen, Carve-outs, Divestments und Joint Ventures. Weitere Stationen waren Siemens (Corporate M&A und Accounting), Accenture (Management Consulting) und Deloitte (Wirtschaftsprüfung).

Anmeldung

Datum	11. November 2026, ab 16:30 Uhr
Dauer	2,5 Stunden mit anschließendem Get-together mit Getränken und Snacks
Ort	Frankfurt Marriott Hotel Hamburger Allee 2 60486 Frankfurt am Main

Anmeldung zum kostenfreien M&A-Expertenforum bitte an
SAXO Corporate Finance Advisors per Mail an
harter@saxoequity.de

Für Rückfragen stehen wir unter der Telefonnummer
089 538 896 -16 zur Verfügung.



SAXO Equity GmbH Corporate Finance Advisors ist eine unabhängige M&A-Boutique mit Schwerpunkt IT, Software und Technologie. SAXO berät Unternehmer, Unternehmen und Investoren bei Unternehmenskäufen und -verkäufen und verbindet fundiertes Branchen-Know-how mit einem etablierten Netzwerk aus strategischen Käufern und Finanzinvestoren. Mit über 20 Jahren Transaktionserfahrung und einem langjährigen Track Record begleitet SAXO seine Mandanten von der strategischen Vorbereitung und Unternehmensbewertung über die gezielte Investorenansprache bis zum erfolgreichen Abschluss. Im Mittelpunkt stehen eine individuelle, partnerschaftliche Beratung und die Optimierung des Transaktionsergebnisses.
www.saxoequity.de

Schadbach Rechtsanwalts GmbH ist eine auf M&A, Gesellschaftsrecht und Corporate Finance spezialisierte Wirtschaftskanzlei in Frankfurt. Die Kanzlei berät mittelständische Unternehmen, Unternehmer und Finanzinvestoren bei Transaktionen und gesellschaftsrechtlichen Fragen – persönlich, pragmatisch und mit internationalem Netzwerk. Sie wird regelmäßig in unabhängigen Kanzleirankings empfohlen.
www.schadbach.com

AdEx Partners ist eine international tätige Management- und IT-Beratung mit Schwerpunkten in Strategie, digitaler Transformation, ERP sowie Data & AI. Als Architekt und Steuerungspartner komplexer digitaler Transformationsprogramme begleitet AdEx insbesondere Blue-Chip-Kunden bei der Konzeption, Strukturierung und Umsetzung ihrer Transformationsvorhaben. Der Fokus liegt auf der strategischen Gestaltung und operativen Programmsteuerung, nicht auf der technischen Implementierung von IT-Lösungen. Eine Ausnahme bildet der Bereich AI, in dem AdEx auch konkrete Anwendungsfälle implementiert.

Über gezielte Akquisitionen erweitert AdEx sein Leistungsportfolio, seine Branchenexpertise und seine internationale Präsenz. Die Buy-&-Build-Strategie zielt darauf ab, spezialisierte Beratungskompetenzen in einer integrierten Plattform zu bündeln und weiteres Wachstum zu ermöglichen.
www.adexpartners.com