



Oaklins



Warum sind M&A-Transaktion mit VC-Investoren besonders?

Felix Daetz | Oaklins Germany AG

05. November 2025

VC-M&A: Andere Logik, andere Erfolgsfaktoren

 has been acquired by  M&A SELL-SIDE Healthcare/TMT	 has been acquired by  M&A SELL-SIDE Healthcare/Private Equity/TMT	 a portfolio company of  has acquired the digital distribution assets of  Independent Publishers Group M&A BUY-SIDE TMT	 has been acquired by  M&A SELL-SIDE Real Estate/TMT
 has been acquired by  M&A SELL-SIDE TMT	 has been acquired by  M&A SELL-SIDE Healthcare/Private Equity/TMT	 has been acquired by  M&A SELL-SIDE Construction & Engineering Services/Private Equity/TMT	 have sold their shares in  to  M&A SELL-SIDE Private Equity/TMT

- **Typische Ausgangssituation:** Exit von Start- oder Scale-up mit VC-Investoren Backing
- **Unterschied zu Mittelstands-M&A:** Interessendivergenzen unterschiedlicher Käufergruppen und grundsätzlich großes Augenmerk auf (nachhaltiges) Wachstum und Tech-Stack
- **Marktentwicklung 2025:** Tech- und Software-Exits bleiben aktiv, sind aber selektiver. Investoren suchen nach „Smart Growth“ Wachstumsmodellen

VC-Deals folgen anderen Spielregeln – wer sie versteht, erzielt signifikant bessere Ergebnisse

Oaklins Global betreute in den letzten 24 Monaten mehr als 70 VC-backed Exits

Grundprinzipien VC-finanzierter Unternehmen im Exit verstehen

1**Wachstumsfokus statt Stabilität**

Andere operative Logik: Für eine schnelle Skalierung und eine starke Marktposition wird ein (teilweise) negativer Cashflow in Kauf genommen („Wachstum steht über allem“)

2**Shareholder Management**

Durch mehrere Finanzierungsrunden in unterschiedlichen Größen und Ausprägungen entsteht ein komplexer Cap Table (Challenge: Balance aus Kontrolle, Verwässerung und Kapital)

3**Exit Druck**

VC-Fonds agieren unter Zeitdruck: Ein Exit muss innerhalb eines festen Anlagehorizonts erfolgen, um Renditen an Investoren zu sichern

4**Strukturelle Komplexität**

Strukturelle Themen rund um die Reihenfolge, in der Gesellschafter bei einem Exit Geld erhalten (Liquidation Preference) kann zu Interessenskonflikten führen

5**Bewertungsdynamik mit anderen Kennzahlen**

Multiples basieren oft maßgeblich auf dem potenziellen Wachstumspotenzial anstatt auf EBIT/EBITDA-Multiples; Kennzahlen wie CAC¹ oder LTV¹ zeigen Bewertungsrelevanz

6**Reporting und Kommunikation**

Das Reporting ist weniger klassisch betriebswirtschaftlich und erfolgt oft stark investorenorientiert – häufig in Form von Storytelling durch Meilensteine anstatt klarer Vergleichszahlen

¹CAC = Customer Acquisition Cost, ¹LTV = Lifetime Value

1. Wachstumsfokus (statt) Stabilität – Auswahl der richtigen KPIs

 Financial Performance	Revenue growth (YoY)	EBITDA Margin	Cash Conversion Cycle	Revenue / FTE	Tax Loss Carry Forward
 Cohort & Monetization	Secured Revenue	Average Cash-In Duration	Cohort ROI	Time-to-Breakeven per Cohort	
 Customer Acquisition & Marketing	Customer Acquisition Cost	Customer Lifetime Value	Organic vs. Paid Share	Marketing Spend / Revenue Ratio	
 Platform & Operations	Automation Rate (%)	Lawyer Productivity (%)	Cases per Month / per Employee	Time-to-Market for New Vertical	System Availability (%)
 Market & Strategy	Total Addressable Market	Serviceable Obtainable Market	Market Share (%)	Vertical Expansion Pipeline (#)	Exit Multiple Benchmarking

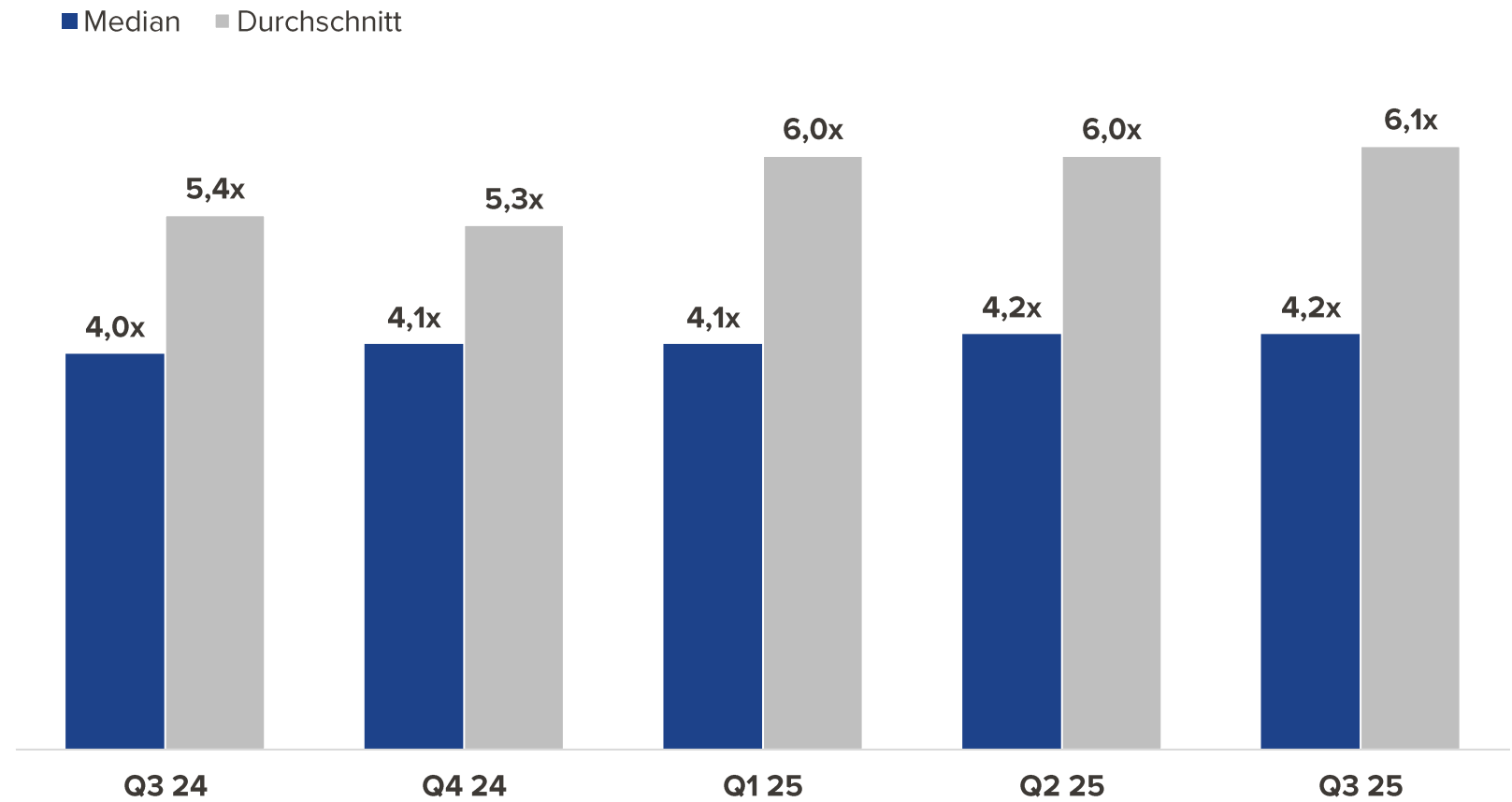
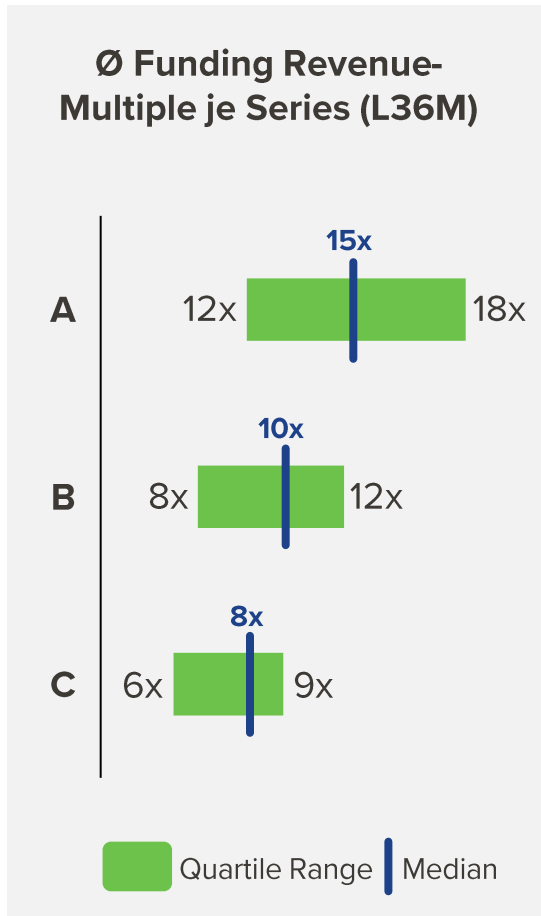
Core performance drivers from an investor's perspective



2. Shareholder Management – Interessen verstehen und managen



3. Exit-Druck – Anlass bezogene Bewertungsunterschiede



Wir freuen uns auf den direkten Austausch!

OAKLINS GERMANY AG

ABC-Straße 35

20354 Hamburg

www.oaklins.com

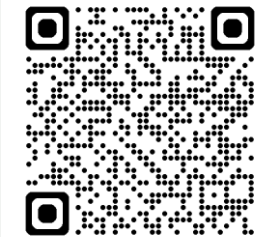


FELIX DAETZ

Senior Associate

+49 151 143 122 91

f.daetz@de.oaklins.com



Oaklins