

Phasen des Firmenverkaufs



Vorbereitungsphase

Langfristig
(6 Monate – 2 Jahre)



- Verringerung des Einflusses der Anteilseignerauf die Unternehmensführung/ Übergabe des operativen Geschäfts an das Management
- Maßnahmen, um den Unternehmenswert zu steigern, z.B: Bewertungsspielräume nutzen
- Reduktion von Abhängigkeiten, zB. von Kunden, Mitarbeitern, Lieferanten

Kurzfristig
(1- 2 Monate)



- Unternehmensanalyse – interne Due Diligence
- Anfertigen des Teasers
- Listung der relevanten Käufer (Long List/ Short List)
- Erstellen der Unternehmensbewertung
- Verfassen des Information Memorandums
- Erstellung der Managementpräsentation

Eigentlicher M&A-Prozess

Erste Ansprache und Lol



- Ansprache
- Einholen der Vertraulichkeitsvereinbarungen
- Data Room
- Management Präsentationen
- Einholen der Angebote (Letter of Intent - Lol)
- Strukturierung der Transaktion

Due Diligence und Verhandlungen



- Verhandlung des Lol
- Due Diligence
- Koordination der Tätigkeit der Rechtsanwälte, Steuerberater und Banken bis zur Vertragsunterzeichnung
- Steuerung des M&A-Prozesses mit allen Beteiligten
- Verhandlung der Transaktionsstruktur
- Vertragsverhandlungen (Durchführung und Steuerung)

T
R
A
N
S
A
K
T
I
O
N