Strukturierter Verkaufsprozess

Vorbereitung

Interne Vorbereitung von Marketingmaterialien und Auswahl von Investoren

- Unternehmens- und Marktanalyse
- Steuerliche Strukturierung und Definition Transaktionsstruktur
- Entwicklung einer Equity Story
- Erstellung des Businessplans
- Indikative Bewertung
- Long- und Shortlisting potenzieller Investoren
- Aufbereitung von Transaktionsunterlagen:
  - Anonymes Unternehmensprofil (Teaser)
  - Vertraulichkeitserklärung
  - Informationsmemorandum
  - Prozessbrief(e)
  - Factbook (optional)

Investorenansprache

Investorenansprache und Einladung zur Abgabe unverbindlicher Angebote

- Ansprache der ausgewählten Investoren und Versand des Teasers und des NDA
- Versand des Informations-memorandum nach Erhalt des unterfertigten NDA
- Erstellung einer Management-Präsentation
- Vertragsentwürfe (Kaufvertrag und Gesellschaftervereinbarung)
- Einrichtung eines virtuellen Datenraums
- Erhalt unverbindlicher Angebote
- Angebotsevaluierung und Auswahl der Bieter für die Due Diligence-Phase

Due Diligence

Datenbereitstellung und Einholung von verbindlichen Angeboten

- Management Präsentation mit den ausgewählten Investoren
- Ggf. Betriebsbesichtigungen
- Gewährung des Zugangs zum Datenraum
- Bereitstellung des Factbooks
- Bereitstellung der Vertragsentwürfe für die Transaktion (ggf. mit W&I Insurance)
- Beantwortung der Due Diligence-Fragen
- Erhalt verbindlicher Angebote
- Evaluierung der verbindlichen Angebote und Auswahl der bevorzugten Bieter

Verhandlungen

Vertragsverhandlungen, Unterzeichnung und Vollzug der Transaktion

- Vertragsverhandlungen
- Unterzeichnung des Transaktionsvertrages
- Erfüllung aufschiebender Bedingungen
- Vollzug

Quelle: PwC