

UNTERNEHMENSTRANSAKTIONEN

Beratung bei der Durchführung von Veräußerungsprozessen

- ✦ Abstimmung mit dem Auftraggeber / Verkäufer über dessen Ziele beim Unternehmensverkauf
- ✦ Auktionsverfahren oder Einzelansprache
- ✦ Analyse des Unternehmens im Vorfeld des Verkaufs zwecks Optimierung
- ✦ Unternehmensbewertung
- ✦ Durchführung einer Vendor Due Diligence
- ✦ Screening potenzieller Käufer (Long-List) sowie deren gemeinsame Bewertung (Short List)
- ✦ (vertrauliche) Ansprache der möglichen Käufer
- ✦ Erstellung einer Erstpräsentation
- ✦ Vorbereitung und Durchführung der Due Diligence
- ✦ Verhandlungsführung mit Interessenten
- ✦ Begleitung / Moderation / Führung des Verkaufsprozesses bis zum Closing
- ✦ Kommunikationsberatung

Beratung bei der Durchführung von Erwerbsprozessen

- ✦ Abstimmung mit dem Auftraggeber / Käufer über dessen Ziele beim Unternehmenskauf
- ✦ Screening der in Frage kommenden Zieladressen (Long-List) sowie deren gemeinsame Bewertung (Short-List)
- ✦ (vertrauliche) Erstkontakte zu den möglichen Verkäufern
- ✦ finale Festlegung der Zielgesellschaft(en)
- ✦ Verhandlungen mit den Verkäufern
- ✦ Festlegung Transaktionsstruktur
- ✦ Erarbeitung von Finanzierungskonzepten und deren Umsetzung
- ✦ Begleitung / Moderation / Führung des Erwerbsprozesses bis zum Closing
- ✦ Kommunikationsberatung
- ✦ Integrationsberatung