

## **Wesentliche Aufgaben eines M&A Beraters**

Die Beratung von Firmenverkäufen und -zukaufen sowie Fusionen ist unser Kerngeschäft. Wir decken sämtliche, für den Erfolg einer Transaktion notwendige Schritte ab.

1. Indikative Unternehmensbewertung
2. Erstellung M&A relevanter Unterlagen für den Vermarktungsprozess, u.a.:
  - ⇒ Kurzprofil / Teaser / Pre-Marketing-Briefing
  - ⇒ Vertraulichkeitsvereinbarungen
  - ⇒ Procedure Letter
  - ⇒ Management-Präsentation
  - ⇒ Informationsmemorandum (Fact Book)
3. Identifizierung und Ansprache potenzieller Interessenten
4. Vorbereitung, Moderation und Nachbereitung von Management-Gesprächen
5. Einholung und Auswertung indikativer Angebote
6. Auswahl des / der „Top Tier“ Kandidaten
7. Vorbereitung (virtueller) Daten-Raum
8. Koordination der Due Diligence
9. Verhandlung des finalen, bindenden Angebotes
10. Vorbereitung und Nachbereitung von Signing & Closing

## **Begleitend zu jedem Projektschritt:**

- ⇒ Projektmanagement: Aktives Management des Projektplans
- ⇒ Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Gesprächen mit Übernahmeinteressenten bzw. deren Beratern (Steuerberater / WP, Anwälte)
- ⇒ Moderation zur Reduzierung eventueller Interessenkonflikte, sowohl zwischen Verkäufer und Kaufinteressenten als auch im Gesellschafterkreis