Strukturierter Verkaufsprozess

Vorbereitung	Investorenansprache	Due Diligence	Verhandlungen
Interne Vorbereitung von Marketingmaterialien und Auswahl von Investoren	Investorenansprache und Einladung zur Abgabe unverbindlicher Angebote	Datenbereitstellung und Einholung von verbindlichen Angeboten	Vertragsverhandlungen, Unterzeichnung und Vollzug der Transaktion
 Transaction Readiness Analyse 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 	 Ansprache der ausgewählten Investoren und Versand des Teasers und des NDA Versand des Informationsmemorandum nach Erhalt des unterfertigten NDA Erstellung einer Mangement-Präsentation Vertragsentwürfe (Kaufvertrag und Gesellschaftervereinbarung) Einrichtung eines virtuellen Datenraums Erhalt unverbindlicher Angebote Angebotsevaluierung und Auswahl der Bieter für die Due 	 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 	 Vertragsverhandlungen Unterzeichnung des Transaktionsvertrages Erfüllung aufschiebender Bedingungen Vollzug

Source: PwC

Prozessbrief(e)Factbook (optional)