

Optimale Vorbereitung von Unternehmenstransaktionen

Pre-Sale Due Diligence



- Stärken des Unternehmens erkennen, Schwächen aufdecken und bearbeiten
- Verhandlungsposition stärken und Wertvorstellungen durchsetzen

Hintergrund

Eine interne Pre-Sale Due Diligence ist immer dann sinnvoll, wenn sich Unternehmen gezielt auf bevorstehende Transaktionen vorbereiten wollen. Ob im Rahmen einer Unternehmensveräußerung, der Planung einer Nachfolge, eines Management Buy-outs oder einer Beteiligung von Investoren: In vielen Verkaufsprozessen kommt die gründliche Vorbereitung viel zu kurz. Damit verschenken Unternehmen nicht nur bessere Verhandlungspositionen und höhere Bewertungen, sondern riskieren auch unerwünschte Überraschungen bei der detaillierten Prüfung des Kaufinteressenten.

Mit einer Pre-Sale Due Diligence durch die Consultants von eventurecat vermeiden Sie klassische Problemfälle:

- Unklare strategische Positionierung
- Schwer verständliches Geschäftsmodell

- Unzureichende oder inkonsistente Business- und Finanzplanungen
- Schwächen in Organisation und Management
- Unplausible Vertriebsstrategien und Umsatzforecasts
- Unentdeckte steuerliche Risiken
- Fehlende Verträge und rechtliche Gefahren
- Schwer nachvollziehbare Gesellschafter- oder Unternehmensstrukturen
- Unvollständige Due Diligence-Unterlagen
- Abgabe falscher Informationen

Neben der Vermeidung dieser Schwächen, die von Käufern genutzt werden, um Risiken besonders hervorzuheben und Bewertungen zu reduzieren, steht auch die Identifikation relevanter Werttreiber im Fokus einer Pre-Sale Due Diligence.

Den Verkauf professionell vorbereiten

Vorgehen

Nach Durchführung eines Kick-off-Termins, der Anforderung erforderlicher Unterlagen und Durchführung einiger weniger Gespräche kann das Projektteam diskret und auf Wunsch auch außerhalb des Unternehmens die Pre-Sale Due Diligence durchführen, ohne den operativen Betrieb zu stören.

Projektteam

Die Durchführung der Prüfung und Analyse aus Sicht des Käufers erfordert ein hochqualifiziertes Team unterschiedlichster Experten: Corporate Finance Advisors, Steuerberater und Rechtsanwälte mit entsprechender Branchenerfahrung. eventurecat stellt hierfür ein individuell auf das Unternehmen ausgerichtetes Team zusammen, auch aus dem Kreis seiner Kooperationspartner.

Ihr Nutzen

Der Verkäufer kann mit unserer Leistung nicht nur seine Verhandlungsposition optimieren, sondern auch für einen problemlosen Ablauf der Käufer-Due Diligence sorgen:

- Identifikation möglicher Deal-Breaker
- Professionelle Due Diligence-Unterlagen
- Klare Herausstellung eigener Stärken

- Identifikation und Beseitigung rechtlicher Lücken
- Eigene Bewertung und Vermeidung steuerlicher Risiken
- Zeitgewinn zur Beseitigung von Inkonsistenzen
- Festigung der Position bei Kaufpreisverhandlungen
- Betrachtung aus Sicht des Interessenten
- Verkürzung der Due Diligence und Vermeidung von Abbruchsituationen
- Aktiver Hinweis auf zu erwartende Synergien
- Eigene Vorstellungen für die Transaktionsstruktur (Asset oder Share Deal)

Gerade im Hinblick auf das Zusammentreffen mit professionellen M&A-Abteilungen und erfahrenen Due Diligence-Experten ist das Unternehmen dann entsprechend gut vorbereitet.

Zielgruppe

Unternehmer, Vorstände, Geschäftsführer, kaufmännisch Verantwortliche und Gesellschafter von IT-, Internet- und Mobile-Unternehmen.

Kosten

Die Abrechnung erfolgt nach Aufwand im Rahmen eines Beratungsvertrags, der auch eine detaillierte Angabe der unter Berücksichtigung der individuellen Situation erwarteten Prüfungsumfänge beinhaltet.

Ablauf der Pre-Sale Due Diligence

1 Vorbereitung

- Vorgabe einer Due Diligence-Struktur
- Unterstützung bei der Aufbereitung der Daten
- Vorbereitung der Unterlagen für einen Data Room

2 Strategie

- Generelle Unternehmenspositionierung
- Unternehmens-Roadmap und Strategie
- SWOT-Analyse
- Erwartete Synergien

3 Produkte & Technologie

- Produkte und Dienstleistungen
- Technologie
- Know-how Assets

4 Markt & Wettbewerb

- Businessplan
- Marktvalidierung, Wettbewerbsvergleich
- Kunden und Lieferanten
- Vertriebsstrategie und Umsatzplanung

5 Organisation, HR & Management

- Organisation und Infrastruktur
- Abläufe und Prozesse
- Schlüsselpersonen
- Management

6 Finanzen und Steuern

- Finanzplanung
- Rechnungslegung und Jahresabschlüsse
- Steuerfolgen und -risiken

7 Rechtliche Due Diligence

- Gesellschaftsrechtliche Prüfung
- Intellectual Property Rights / Copyrights / Trademarks
- Verträge und Haftungsrisiken

8 Report

- Struktur der Unterlagen
- Überblick über die Ergebnisse
- Erklärung möglicher Risiken
- Erläuterung der Werttreiber
- Handlungsempfehlungen

Pre-Sale Due Diligence

eventurecat GmbH

eventurecat ist führender Corporate Finance-Spezialist für die IT-, Internet- und Mobile-Industrie in Deutschland. Unser detailliertes Branchen-Know-how und unsere unternehmerische Erfahrung ermöglichen uns, Unternehmen umfassend bei M&A- und Venture Capital-Transaktionen zu begleiten.

Seit der Unternehmensgründung 2003 haben wir mehr als 400 Projekte in der Branche begleitet und ein internationales Netzwerk mit Venture Capital-Gesellschaften und strategischen Käufern aufgebaut.

twitter.com/eventurecat
www.eventurecat.com

Thomas Schröter Geschäftsführer



eventurecat GmbH
Jean-Monnet-Str. 2
10557 Berlin

Telefon: +49 30 7261323-0
thomas.schroeter@eventurecat.com