

Sensitivitätsanalyse in Bezug auf

die Finanzierungsverträge

Kapitalbeschaffung: Unser strukturierter Prozess

Käuferkreisen

Hervorhebung der wesentlichen

Wachstumstreiber und der USPs

stützung von Managementteams,

Unternehmen und Gesellschaftern

Vollständige Transparenz unseres

value

Dokumenterstellung Bieterphase **Due Diligence** Transaktionsabschluss Phase Prozessdurchführung **Erfolgreicher Abschluss** Projektvorbereitung Ziele Arbeits-• Gemeinsame Entwicklung des • Abstimmung der Vermarktungs- Vorbereitung der wesentlichen • Einholung und Auswertung von Financial Models strategie (breite oder gezielte Dokumente für den Datenraum bindenden Angeboten schritte Ansprache) Modellierung von Schlüssel- Entwurf eines Kauf- bzw. Ausarbeiten einer szenarien. Sensitivitäten und • Ansprache potenzieller Investoren 7iel-Transaktionsstruktur Beteiligungsvertrages Parameteralternativen (strategische und finanzielle Koordination von weiteren • Begleitung der Vertrags-Investoren) Entwicklung und Identifikation Management-Meetings und verhandlungen (Rechts- und der Werttreiber • Distribution von Verkaufsunter-Sondierungsgesprächen Steuerberatung) Vertragsunterzeichnung Analyse des Markt- und Organisation und Beantwortung Wettbewerbsumfeldes • Einholen von nicht-bindenden • Entwicklung einer Kommunikavon Frage-Antwort-Listen Finanzierungsangeboten tionsstrategie zur Transaktion (Q&A-Sessions) • Erstellung der Management-(Pressemitteilungen) präsentation, des Teasers sowie Sondierungsgespräche und Managementpräsentation/ anderer Verkaufsunterlagen Vorort-Besuche • Zusammenstellung einer Liste von potentiellen Interessenten • Einladung in den Datenraum (Investorenliste) Auswahl und Steuerung des Datenraumes für die Due Diligence-Phase Identifizierung von Deal-Breakern Langjährige Erfahrung in der Unter-Verankerung in Investoren- und Verhandlungsgeschick Added

Erfassen des grundlegenden

konditionen

Interesses und der Finanzierungs-