

Mergers & Acquisitions

Akquisitionsprozess



- Festlegung der Akquisitionsstrategie
- Festlegung der Akquisitionskriterien
- Vereinbarung relevanter Preisparameter

- Identifizierung potentieller Unternehmen
- Erstellung von Long List / Short List
- Strategie von Kontaktprogramm

- Kontaktaufnahme mit Zielunternehmen
- Evaluierung der potentiellen Interessen
- Ermittlung von Preisvorstellungen

- Beratung in Hinsicht auf Preisfindung
- Identifikation einer Preisspanne
- Vorbereitung eines Indikativangebotes

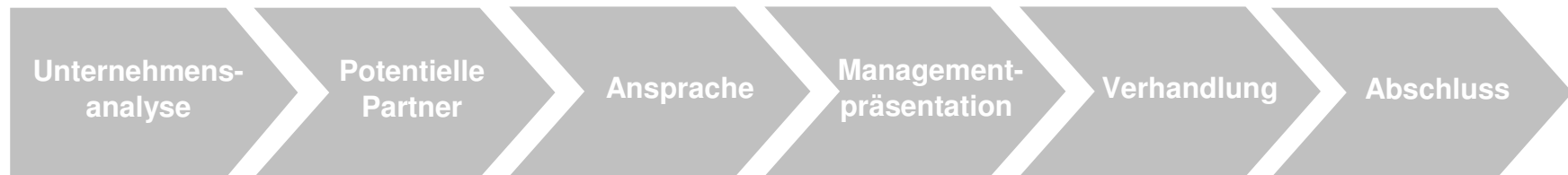
- Evaluierung von Risikopotentialen
- Due Diligence-Untersuchungen
- Erstellung des endgültigen Angebots

- Festlegung der Verhandlungsstrategie
- Begleitung der Vertragsverhandlungen
- Abschluss der Transaktion

Akquisitionsprozess

Mergers & Acquisitions

Verkaufsprozess



- Unternehmens- und Finanzanalyse
- Bewertung und Darstellung
- Zeitplan

- Erstellung von Long List / Short List
- Definition möglicher Synergien
- Beurteilung des möglichen Interesses im Hinblick auf die Ansprache

- Formulierung individueller Kontaktstrategien
- Ansprache durch BPG
- Sondierung der Interessenlage

- Vorbereitung von Unterlagen
- Due Diligence-Koordination
- Steuerung des Informationsflusses

- Verhandlungsstrategie und -führung
- Entwicklung von Beteiligungsmodellen
- Definition der Optimierungskriterien

- Vertretung des Managements bei Verhandlungen
- Kaufpreismodalitäten

Verkaufsprozess