



[*Erfolge realisieren*]

Ziel der M&A Beratung ist es, Transaktionen erfolgreich umzusetzen:

- Strukturierte Durchführung (Transaktionsprozess)
- Marktgerechte Unternehmenswerte ermitteln und vertreten
- Unternehmens- und Finanzierungsberatung
- Steuer-/Rechtsberatung (Kooperationspartner)
- Aktive Begleitung bis zur Vertragserfüllung

KONTAKT:

Marcus Krohne

Ansprechpartner Mergers & Acquisitions
mkrohne@sicnum.de

SICNUM begleitet Unternehmen von der Ansprache von Investoren bis zum Vertragsabschluss. Unsere Kunden erhalten so Sicherheit und Zeit, sich auf die inhaltliche Bewertung der Angebote zu konzentrieren.

Nutzen

- Zeitgewinn durch strukturierte Ansprache
- Schutz vor Missbrauch von Unternehmensinformationen
- Effiziente Abwicklung des Datenbereitstellungs- und Prüfungsprozesses
- Plausibilisierung vorliegender Daten
- Unterstützung bei der Vertragsgestaltung

Nutzen für Verkäufer

- **Ansprache:** Erstansprache von Investoren, Investorenpräsentationen
- **Vertraulichkeitsvereinbarung:** Sicherstellung der Vertraulichkeit, Koordination von Interessenten
- **Datenbereitstellung/-bewertung (Due Diligence):** Einrichten von Datenräumen, Koordination der Datenprüfung, Aufbereitung und Bereitstellung relevanter Daten
- **Vertragsverhandlung:** Koordination der Angebotsabgabe (u. a. Bieterverfahren), Koordination mit Steuer-/Vertragsrechtsexperten

Nutzen für Käufer

- **Ansprache:** Vorstellung potenzieller Kaufobjekte aus der Datenbank, Erstansprache identifizierter Kaufobjekte
- **Vertraulichkeitsvereinbarung:** Koordination der Vereinbarungen
- **Datenbereitstellung/-bewertung (Due Diligence):** Formulierung von Anforderungen und Checklisten für eine Due Diligence, Durchführung der Datenprüfung (Commercial-, Financial-, Operational Due Diligence sowie Tax + Legal durch Kooperationspartner)
- **Vertragsverhandlung:** Kfm. Unterstützung/Koordination mit Steuer-/Vertragsrechtsexperten

BEISPIEL AUS DER PRAXIS:

Immobilien

Einstieg

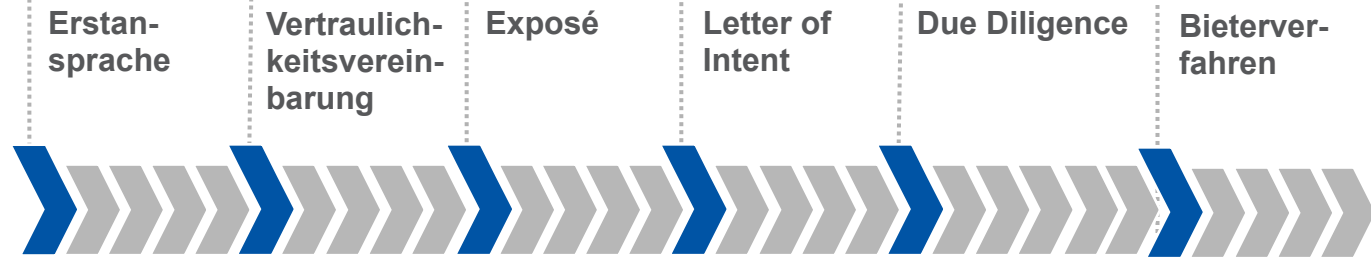
- Kauf eines Immobilienportfolios für eine internationale Immobiliengruppe

Vorgehen

- Ansprache von potenziellen Kaufobjekten
- Koordination der Vertraulichkeitsvereinbarungen
- Anforderung und Sichtung von Exposés
- Durchführung der Due Diligence
- Aussetzen des Bieterverfahrens durch Vereinbarung von Exklusivität für den Mandanten
- Unterstützung bei den Vertragsverhandlungen

Ergebnis

- Schaffung einer deutschen Unternehmensgruppe (GmbH & Co. KG und 12 GmbHs)



Financial Due Diligence	Finanzielle Verpflichtungen
	Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage
Commercial Due Diligence	Branchenvergleich
	Marktpotenziale der Kaufobjekte
Operational Due Diligence	Synergiepotenziale bei der Zusammenlegung der Objekte

- Potenzielle Kaufobjekte wurden im Auftrag des Mandanten kontaktiert und geprüft.
- Bei insgesamt 15 Kandidaten wurde im Auftrag des Mandanten eine Due Diligence vorgenommen.
- Im Ergebnis der Prüfung wurde mit dem Verkäufer eine Aussetzung des Bieterverfahrens vereinbart und so eine Exklusivität für den Mandanten erreicht.
- Die Transaktion konnte erfolgreich abgewickelt werden. Durch einen Share und 12 Asset Deals wurde eine deutsche Unternehmensgruppe geschaffen.