

Typische Verkäuferfehler während eines M&A Prozesses, die einen negativen Einfluss auf den Prozess haben können ...

Mangelnde Vorbereitung

- ❓ Fehlende Finanz- und andere Dokumente und nur teilweise gefüllter Datenraum
- ❓ Unklare Darstellung der sogenannten „Value-Proposition“ und des Wachstumspotenzials
- ❓ Aufbau der Verkaufs-Story auf Emotionen und nicht auf Fakten
- ❓ Teilen von widersprüchlichen Informationen

Mangelnde Vertraulichkeit

- ❓ ❓ Unzureichende Maßnahmen zum Schutz sensibler Daten, die zu Datenlecks führen und sich negativ auf die Transaktion auswirken
- ❓ Eine unbeabsichtigte Offenlegung des Verkaufsprozesses kann negative Auswirkungen auf Kunden und Mitarbeiter haben

Kaufpreiserwartung

- ❓ Eine Preiserwartung, die nicht durch Finanzdaten und Marktbedingungen untermauert werden kann
- ❓ Keine marktgängige Unternehmensbewertung, was zu einer Diskrepanz zwischen tatsächlichem Preis und Preiserwartung führt
- ❓ (Erste) Angebot des potenziellen Käufers ist so niedrig, dass aus Frust der Prozess abgebrochen wird

Gesetze und Vorschriften

- ❓ ❓ Unzureichende Einhaltung von Regeln und Vorschriften sowie vertraglichen Verpflichtungen, was zu Verzögerungen oder möglichen Vertragsbrüchen führen könnte
- ❓ ❓ Das Übersehen oder nicht-teilen von (Eventual-)Verbindlichkeiten kann im Due-Diligence-Prozess zu Überraschungen für Käufer und Verkäufer führen

Kein Entgegenkommen bei der Vertragsverhandlung

- ❓ Nicht offen für alternative Transaktions- oder Vertragsstrukturen oder kreative Lösungen
- ❓ Beharren auf nicht verhandelbaren emotionalen Positionen, die potenzielle Investoren abschrecken
- ❓ Nicht kompromissbereit in die Verhandlungen starten

Stakeholder-Kommunikation

- ❓ ❓ Mangelnde (interne) Kommunikation mit Stakeholdern kann zu widersprüchlichen Botschaften oder Informationen an potenzielle Investoren führen
- ❓ Das Versäumnis, wichtige Stakeholder einzubeziehen und die Veräußerungsabsichten nicht miteinander abzustimmen, kann sich negativ auf den Verkaufsprozess auswirken

Schützen Sie Ihre Interessen und den Kaufpreis mit Hilfe von unserer M&A-Expertise