



M&A Verkaufsprozess

Die wichtigsten Dokumente und Prozessschritte

AW CORPORATE FINANCE CONSULTING GMBH

APRIL 2025

Wichtige Dokumente und Prozessschritte im M&A Prozess

Dokument / Prozessschritt	Beschreibung	Effekt / Ziele	Notwendigkeit	Aufwand / Input
Teaser	<ul style="list-style-type: none"> Bereitstellung anonymer high-level Informationen über das Target 	<ul style="list-style-type: none"> Prüfung, ob es Interesse von Investoren gibt 	<ul style="list-style-type: none"> Hoch für Bieterprozesse, oder wenn der „perfekte“ Investor noch nicht gefunden ist 	<ul style="list-style-type: none"> 1-2 Wochen Arbeit (wenn alle Informationen vorhanden sind)
Long-List / Short-List	<ul style="list-style-type: none"> Liste mit potenziellen (Long-List) und bevorzugten (Short-List) Investoren 	<ul style="list-style-type: none"> Strukturiert den Suchprozess, um potenzielle Käufer zu identifizieren 	<ul style="list-style-type: none"> Hoch, um die richtigen Investoren für den Prozess auszuwählen Niedrig, wenn der Käufer bekannt ist 	<ul style="list-style-type: none"> 3-4 Tage für die Auswahl und Durchsprache des Käuferuniversums
Business Plan	<ul style="list-style-type: none"> Excel-Dokument mit Finanzdaten für die nächsten 3–5 Jahre mit Erläuterung der wichtigsten Wertreiber 	<ul style="list-style-type: none"> Bildet die strategische Ausrichtung ab Stützt die Kaufpreisforderung 	<ul style="list-style-type: none"> Sehr hilfreich, um ein gemeinsames Verständnis über die zukünftige Entwicklung zu finden 	<ul style="list-style-type: none"> 3-4 Wochen Feinabstimmung über den gesamten Prozess mit dem Käufer
Confidential Information Memorandum (CIM)	<ul style="list-style-type: none"> Marketingdokument, um eine gute Übersicht über die wichtigsten Daten zum Target zu vermitteln 	<ul style="list-style-type: none"> Hilft dem Käufer, die Stärken und Schwächen des Targets zu verstehen 	<ul style="list-style-type: none"> Wird benötigt, wenn Käufer nur begrenzte Informationen über das Geschäftsmodell und den Markt haben 	<ul style="list-style-type: none"> 2-3 Wochen Die Qualität des Dokuments hängt in hohem Maße von der Qualität der bereitgestellten Informationen ab

Wichtige Dokumente und Prozessschritte im M&A Prozess

Dokument / Prozessschritt	Beschreibung	Effekt / Ziele	Notwendigkeit	Aufwand / Input
Non-Disclosure Agreement (NDA) – Vertraulichkeitsvereinbarung	<ul style="list-style-type: none"> • Vereinbarung zwischen Verkäufer und Erwerber, die geteilten Daten nicht weiterzugeben 	<ul style="list-style-type: none"> • Trägt dazu bei, die Vertraulichkeit der Transaktion zu schützen 	<ul style="list-style-type: none"> • Hoch, ein Austausch zwischen Parteien sollte immer unter einem NDA erfolgen 	<ul style="list-style-type: none"> • Wird in der Regel vom Anwalt des Verkäufers erstellt
Factbook	<ul style="list-style-type: none"> • Darstellung und Erläuterung historischer Finanzdaten sowie Steuer- und IT-Daten 	<ul style="list-style-type: none"> • Hilft dem Verkäufer, festzuzurren wie Finanz- und andere Daten zu interpretieren sind 	<ul style="list-style-type: none"> • Hoch, gibt Argumente für die Kaufpreisforderung und schafft Transparenz 	<ul style="list-style-type: none"> • Große Menge an Finanzdaten erforderlich • 3-4 Wochen Arbeit
Virtueller Datenraum (VDR)	<ul style="list-style-type: none"> • Gut geschützter elektronischer Datenraum, der den Austausch von Dokumenten mit interessierten Parteien ermöglicht 	<ul style="list-style-type: none"> • Vereinfacht den Datenaustausch und ermöglicht die Dokumentation der bereitgestellten Daten für den Vertrag 	<ul style="list-style-type: none"> • Hoch, hilft, Ordnung und Struktur in die bereitgestellten Daten zu bringen und diese für den Vertrag zu dokumentieren 	<ul style="list-style-type: none"> • Bereitstellung der wichtigsten Daten (2-4 Wochen) • Weitere Daten werden im Laufenden Prozesses bereit gestellt
Letter of Intent (LOI) [alternative: Head of Terms, Term Sheet, Memorandum of Understanding]	<ul style="list-style-type: none"> • Beschreibt das Verständnis grundlegender Bedingungen beider Parteien, in denen sie ihre Absicht zum Ausdruck bringen, eine rechtsverbindliche Vereinbarung in der Zukunft treffen zu wollen • Legt den Grundstein für die Bereitschaft, ernsthafte Gespräche über eine Transaktion zu führen 		<ul style="list-style-type: none"> • Hilfreich, um alle Parteien in Bezug auf Prozess, Timing, Transaktionsumfang usw. auf den gleichen Stand zu bringen 	<ul style="list-style-type: none"> • In der Regel dauert die Verhandlung mit dem potenziellen Käufer 1-2 Wochen • Vorbereitungszeit von 1-2 Wochen mit eigenem Anwalt

Wichtige Dokumente und Prozessschritte im M&A Prozess

Dokument / Prozessschritt	Beschreibung	Effekt / Ziele	Notwendigkeit	Aufwand / Input
Data Request List – Datenanforderungsliste	<ul style="list-style-type: none"> Liste eines Käufers, die wichtige Dokumente zur Bewertung des Ziels anfordert 	<ul style="list-style-type: none"> Hilft, den Due Diligence Prozess für den Erwerber zu beschleunigen und zu vereinfachen 	<ul style="list-style-type: none"> Optional, aber meist von Interessenten bereitgestellt 	<ul style="list-style-type: none"> Gegenprüfung mit Daten im VDR und Bereitstellung zusätzlicher Daten (bis zu 1 Woche)
Unternehmensvorstellung	<ul style="list-style-type: none"> Vorstellung des Zielunternehmens – Geschichte, Entwicklung, Strategie, Zukunft Eigene „Equity-Story“ 	<ul style="list-style-type: none"> Ermöglicht es die eigene Sicht über die Entwicklung des Unternehmens darzustellen Hilft dem potenziellen Käufer, das Target besser zu verstehen 	<ul style="list-style-type: none"> Hoch, weil es die Möglichkeit schafft, Hintergrundinformationen zu liefern und dem Käufer ein klares Bild des Unternehmens zu vermitteln 	<ul style="list-style-type: none"> In der Regel ein Auszug aus dem CIM Intensiver Austausch mit Beratern zur Vorbereitung der „richtigen Story“ – (2-3 Wochen)
Management Meetings	<ul style="list-style-type: none"> Erstes offizielles Treffen (virtuell oder persönlich) mit potenziellen Käufern und ihren Beratern 	<ul style="list-style-type: none"> Offizieller Start des Projekts Sehr hilfreich, um auch die Berater auf den aktuellen Stand zu bringen 	<ul style="list-style-type: none"> Positiver Effekt insbesondere für den Berater, der meist neu im Projekt ist 	<ul style="list-style-type: none"> Nutzt Folien aus dem CIM Vorbereitung ca. 1-2 Wochen
Experten Meetings	<ul style="list-style-type: none"> (virtuelles) Treffen mit den Beratern zur Beantwortung von Fragen 	<ul style="list-style-type: none"> Hilft dem Käufer und seinen Beratern, das Target besser zu verstehen 	<ul style="list-style-type: none"> Hoch, um Fehlinterpretationen zu vermeiden 	<ul style="list-style-type: none"> Fragen werden vor dem Treffen gestellt und Antworten vorbereitet (3-5 Tage)

Wichtige Dokumente und Prozessschritte im M&A Prozess

Dokument / Prozessschritt	Beschreibung	Effekt / Ziele	Notwendigkeit	Aufwand / Input
Kaufvertrag - Share Purchase Agreement (SPA)	<ul style="list-style-type: none"> • Vertrag, der unterzeichnet werden muss und die Closing-Bedingungen definiert 	<ul style="list-style-type: none"> • Legt die Rechte und Pflichten von Käufer und Verkäufer fest 	<ul style="list-style-type: none"> • Unverzichtbar, um den Prozess abzuschließen 	<ul style="list-style-type: none"> • Der Austausch zwischen Verkäufer und Käufer und deren Beratern (i.d.R. 3-4 Wochen)
Nicht-bindendes Angebot - Non-Binding Offer (NBO)	<ul style="list-style-type: none"> • Erstes Angebot mit Preisangabe • (allgemeine) Beschreibung der Art und Weise der Kaufpreisberechnung • Bitte um zusätzliche Informationen, die zur Erstellung eines (endgültigen) verbindlichen Angebots erforderlich sind 	<ul style="list-style-type: none"> • Gibt das beste Verständnis für die Sichtweise der potenziellen Käufer • Ermöglicht es, den Verkäufer mit Daten und Informationen zu versorgen, um sich für das endgültige verbindliche Angebot optimal zu positionieren 	<ul style="list-style-type: none"> • Hoch, ermöglicht die Auswahl der besten Partei für die nächste Runde • Ermöglicht die Abgabe von Rückmeldungen zum Preis und nichtkommerziellen Bedingungen für den Verkauf 	<ul style="list-style-type: none"> • Die Analyse und der Austausch mit dem Berater dauert in der Regel 3-5 Tage
Bindendes Angebot - Binding Offer	<ul style="list-style-type: none"> • Endgültiges Angebot, das den Kaufpreis festlegt und die Bedingungen festlegt, zu denen der Käufer zu kaufen beabsichtigt 	<ul style="list-style-type: none"> • Legt die kommerziellen Punkte für den Vertrag und andere (nichtkommerzielle) Bedingungen fest (z. B. Earn-Out, Zeitplan usw.) 	<ul style="list-style-type: none"> • Hoch, basierend auf dem verbindlichen Angebotsschreiben entscheidet der Verkäufer über den Verkauf oder nicht 	<ul style="list-style-type: none"> • Die Analyse und der Austausch mit dem Berater dauert in der Regel 3-5 Tage

AW Corporate Finance Consulting GmbH ist eine M&A- und Unternehmensberatung, die sich auf das Financial Services-Umfeld spezialisiert hat



Drei Beratungsfelder

M&A Beratung

Transaktionsunterstützung

Unternehmensberatung



Beratungsschwerpunkt

Versicherungsmakler

Asset Manager

Sonstige FS-Unternehmen



Kernprodukte

Strategische M&A Beratung

M&A Beratung (Verkauf & Kauf)

Businessplan (Review/Erstellung)

Projektmanagement

Unternehmensbewertung



Alexander Weiterer
Gründer & Geschäftsführer

Über die AW Corporate Finance Consulting:

- Die Beratungsgesellschaft wurde 2024 von Alexander Weiterer gegründet
- Der Gründer ist ein ehemaliger KPMG-Partner mit mehr als 15 Jahren Erfahrung als M&A- und Transaktionsberater auf internationalen (Groß-)Projekten und ist Mitautor des NOMOS-Kommentars zum Versicherungsaufsichtsgesetz
- Die Expertise baut auf der Erfahrung auf, Mandanten wie Allianz, Zurich, Generali, MunichRe/ERGO aber auch nationale Versicherungen und (Groß-)Makler sowie Asset Manager und Private Equity-Häuser bei Transaktionen und anderen Projekten unterstützt zu haben

Für Angebote und Fragen kontaktieren Sie uns gerne

AW Corporate Finance Consulting GmbH

Ludwig-Ganghofer-Str. 1

82031 Grünwald

AG München, HRB 295767

Geschäftsführer Alexander Weiterer

www.awcfc.de

E: info@awcfc.org

T: +49 89 809 59757

Unsere Reputation schöpft sich aus Ihrer Zufriedenheit. Und dafür arbeiten wir!