



HEINOLD, SPILLER & PARTNER  
UNTERNEHMENSBERATUNG GMBH

## Heinold, Spiller & Partner: Mergers & Acquisitions

[http://hspartner.de/jsp292/site/hauptmenue/leistungen/mergers/ma\\_vorgehensweise](http://hspartner.de/jsp292/site/hauptmenue/leistungen/mergers/ma_vorgehensweise)

### Inhalt

Vorgehensweise bei An - und Verkäufen.....	1
Stufe 1.....	1
Der Ansatz.....	1
Die richtigen Interessenten finden.....	1
Stufe 2.....	2
Die Interessenten professionell informieren.....	2
Stufe 3.....	2
Die Verhandlungen erfolgreich führen.....	2

### Vorgehensweise bei An - und Verkäufen

#### Stufe 1

##### **Der Ansatz**

Im Unterschied zu reinen Maklern bringen wir bei jeder Bewertung, aber auch bei jedem Merger-Projekt, unser Branchenwissen ein. Das bedeutet für den Verkäufer, dass wir u.a. im Vorweg prüfen, welche Aufgaben am besten noch vor der Suche nach einem Käufer erledigt werden sollten. Käufer unterstützen wir u.a. bei der Identifikation zukunftsorientierter Bereiche und Unternehmen.

##### **Die richtigen Interessenten finden**

Gemeinsam mit dem Auftraggeber wird eine anonyme Kurzbeschreibung

- des zu verkaufenden Unternehmens/Objekts etc.
- des Projekts, für das eine Beteiligung gesucht wird
- der Kooperationsmöglichkeit erstellt.

Wir erstellen eine Liste mit Unternehmen, an die diese Kurzbeschreibung geschickt werden soll. Die Liste wird mit dem Auftraggeber abgestimmt und kann durch diesen verändert oder ergänzt werden. Gleichzeitig mit dem Versand der Kurzbeschreibungen erhält das angeschriebene Unternehmen eine Vertraulichkeitserklärung. Die angeschriebenen Unternehmen antworten mittels eines vorgefertigten Antwortbogens. Unternehmen, die nicht antworten, werden

telefonisch nachgearbeitet.

## Stufe 2

### **Die Interessenten professionell informieren**

Unternehmen, die ihr Interesse bekundet und die Vertraulichkeitserklärung abgegeben haben, erhalten eine ausführliche Beschreibung des Projekts. Diese Beschreibung sollte möglichst auch Angaben über Kaufpreisvorstellungen, Investitionsrahmen etc. enthalten. Heinold, Spiller & Partner arbeitet die in dieser Stufe angeschriebenen Unternehmen telefonisch nach, falls nach drei bis vier Wochen keine Antwort erfolgt ist.

## Stufe 3

### **Die Verhandlungen erfolgreich führen**

Auf Wunsch beraten wir im Rahmen unserer Kompetenzen und Möglichkeiten (keine juristische oder steuerliche Beratung) den Auftraggeber oder können durch diesen in die Verhandlungen mit eingeschaltet werden.