



Dual- und Triple-Track-Verfahren beim Exit von Portfolio-Unternehmen – die Verkäufersicht

Münchener M+A Forum 2011

17. Mai 2011

Der Verkaufsprozess im (Private Equity) Kontext

Erst im Verkaufsprozess wird schlussendlich der Erfolg einer Investition bestimmt – die Equity Story im Exit ist dabei von entscheidender Bedeutung



Verkaufsvorbereitungen – Einige Schlüsselfragen

Verschiedene Aspekte müssen berücksichtigt und adressiert werden – ein geeigneter Prozessaufbau und das richtige Timing sind entscheidend für einen erfolgreichen Verkauf



Dual / Triple Track Verfahren – Wesentliche Aspekte

Ein Dual / Triple Track Verkaufsprozess gewährt ein Maximum an Flexibilität, Verkaufssicherheit und Wettbewerb - aber: Optionalität führt immer zu zusätzlichen Risiken und Kosten



Dual / Triple Track Verfahren – Überlegungen zum Prozess

Ausreichende Vorbereitung und Fokus auf den Prozess sind wichtig, damit ein Dual / Triple Track Prozess funktioniert und Mehrwert schafft

Prozessaufbau

- Wie können Prozessrisiken eingeschränkt und gemildert werden?
- Wie können Dokumentationssynergien am besten genutzt und Effektivität gesichert werden?
- Wie viele Teilnehmer können innerhalb des vorgegebenen Zeitrahmens in einem M&A Prozess bewältigt werden?
- Wie können komplizierte Due Diligence Anforderungen einiger Teilnehmer adressiert werden?
- Welche Berater sind notwendig und wie sollten Verantwortlichkeiten verteilt werden?

Timing

- Sollte ein Track führend sein oder der Prozess komplett parallel gefahren werden?
- IPO Fenster und Marktentwicklungen beschränken den Zeitrahmen
 - Welche Fenster werden verfügbar sein / sollten anvisiert werden?
 - Wie lange sollte ein paralleler Prozess verfolgt werden?
 - Können die Finanzzahlen des Unternehmens rechtzeitig erstellt werden?
- Wie können die Tracks abgestimmt werden, um Spannung zu erzeugen?

Rechtzeitige und kontinuierliche Abstimmung der Tracks und Entscheidungszeitpunkte notwendig