

Wie Sie sich mit diesen
7 Erfolgsfaktoren
erhebliche Vorteile bei
Ihren **M&A Deals** verschaffen

Inhaltsverzeichnis

1. Wer sollte dieses Dokument lesen?	3
2. Die Autoren	3
3. Wie Sie Ihre M&A Deals beschleunigen	4
4. Wie Sie einen hohen Verkaufspreis erzielen.....	5
5. Wie Sie die Absichten der Käufer ermitteln.....	6
6. Wie Sie die Due Diligence vereinfachen.....	7
7. Wie Sie „die Braut hübsch“ machen	8
8. Wie Sie Fragen & Antworten optimieren.....	9
9. Wie Sie sehr schnell Datenräume einsetzen	10
10. Kontakt	11
11. Alles, was Recht ist.....	11

1. Wer sollte dieses Dokument lesen?

Dieses Dokument entstand aus den Beobachtungen vieler Datenraum-Projekte heraus, und soll als Impulsgeber für Berater und Verkäufer dienen, um Verkaufstransaktionen zu beschleunigen, sicherer zu machen und Kosten zu senken.

2. Die Autoren

Das Berater-Team von **docurex**[®] kann auf eine beeindruckende Reihe großartiger Datenraumprojekte zurückblicken. Zu den über 500 **docurex**[®] Kunden zählen viele Branchen Größen wie die Allianz Real Estate Germany, Generali, die IKB oder die Hypo Tirol Bank AG und viele mehr.

Dieses Dokument entstand direkt nach der Veröffentlichung der „Due Diligence Checkliste“, welche innerhalb eines halben Jahres über 10.000 mal heruntergeladen wurde.

Haben Sie Fragen zu dem Thema Due Diligence und der Verwendung virtueller Datenräume für die sichere und beschleunigte Abwicklung? Dann nehmen Sie einfach Kontakt zum **docurex**[®] Berater-Team auf:

Telefon: +49 (0) 711 4889 – 020

Internet: <http://www.docurex.com>

astiga GmbH, Breitscheidstr. 65, 70176 Stuttgart

3. Wie Sie Ihre M&A Deals beschleunigen

„Zeit ist Geld“ – Vor allem bei großvolumigen Deals bedeutet jeder verschwendete Tag einen monetären Verlust. Je effektiver und schneller eine Transaktion abgewickelt werden kann, umso höher ist die Produktivität des Dealmakers, welcher wiederum seinen Kunden dadurch oft zu einem deutlich vorteilhafteren Resultat verhelfen kann.

Durch den Einsatz virtueller Datenräume versetzen Sie Ihre Verkäufer in die Lage, innerhalb weniger Stunden viele Dokumente elektronisch einem großen Interessentenkreis anzubieten.

Gleichzeitig können Sie Bieterfristen drastisch verkürzen, indem nachgeforderte Dokumente innerhalb kürzester Zeit bereitgestellt werden, ein integriertes Frage-und-Antwort Verfahren zur schnellen Lösung unklarer Sachverhalte beiträgt und alle Bieter parallel am selben Datenbestand arbeiten können.

Selbst wenn Hunderte von physischen Dokumentenordnern als Datengrundlage vorliegen, können diese innerhalb kürzester Zeit mit Hilfe von Hochleistungsscannern digitalisiert, systematisiert und in einem virtuellen Datenraum bereitgestellt werden. So trägt jeder noch so kleine Teilprozess zu einer Beschleunigung der gesamten Transaktion bei.



Wenn Sie jetzt erfahren möchten, mit welchen Methoden andere Unternehmen durch den Einsatz von docuSign® Ihre Due Diligence deutlich beschleunigt haben, dann rufen Sie einfach an:

Telefon: +49 (0) 711 4889 – 020

Internet: <http://www.docuSign.com>

4. Wie Sie einen hohen Verkaufspreis erzielen

Als M&A-Berater verfolgen Sie in der Regel dasselbe Ziel wie Ihre Kunden: Sie möchten einen möglichst hohen Verkaufspreis erzielen. Das gelingt durch die Erzeugung einer hohen Nachfrage und eines starken Wettbewerbs zwischen möglichst vielen potentiellen Käufern.

Diese Strategie funktioniert beim Einsatz **physischer Datenräume** nur bedingt, da hierbei oft nur eine serielle Abfolge der Prüfungen durch die Interessenten möglich ist.

Durch den Einsatz virtueller Datenräume hingegen können beliebig viele Interessenten gleichzeitig auf die bereitgestellten Dokumente zugreifen. Das erhöht zum einen die Gleichberechtigung, da hierdurch kein Interessent bevorzugt oder benachteiligt wird und zum anderen kann der Wettbewerbsdruck natürlich extrem gesteigert werden.

Mit einem virtuellen Datenraum sind Sie in der Lage, zur gleichen Zeit mehrere konkurrierende Angebote einzuholen und dadurch einen höheren Verkaufspreis erzielen.



Möchten Sie erfahren welche weiteren Möglichkeiten es für Sie gibt, um mit docurex® das Verkaufsergebnis für Ihren Kunden zu optimieren? Dann rufen Sie einfach an:

Telefon: +49 (0) 711 4889 – 020

Internet: <http://www.docurex.com>

5. Wie Sie die Absichten der Käufer ermitteln

Jeder noch so kleine Einblick in die Absichten der potentiellen Käufer kann enorme Auswirkungen auf den Erfolg und den Verkaufspreis eines M&A-Deals haben. Durch den Einsatz virtueller Datenräume sind Sie in der Lage, in Echtzeit detaillierte Informationen über den Kenntnisstand der beteiligten Interessenten zu erhalten.

Jede Handlung eines potentiellen Interessenten innerhalb eines virtuellen Datenraums wird revisionssicher protokolliert. Diese Informationen können Sie sofort analysieren und zum Beispiel feststellen,

- ob an bestimmten Dokumenten ein besonders hohes Interesse besteht
- welche Personen sich zu welchen Zeitpunkten an der Due Diligence beteiligen
- welche Dokumente wie lange gelesen wurden
- wie viele Fragen zu bestimmten Dokumenten gestellt wurden
- ob Käufer zum Beispiel taktische Fragen einsetzen, um die Validität von Aussagen zu prüfen

Durch diese Analysen können Sie die besonders interessierten Käufer identifizieren und sich ein Bild von deren Strategie machen. Alle diese Erkenntnisse bilden eine wichtige Grundlage für die Gestaltung Ihrer Verhandlungen und der Verkaufsstrategie.



Erfahren Sie im Telefonat mit unseren Datenraum-Experten wertvolle Hinweise, wie Sie **die drei wichtigsten Käufersignale** in den Reports erkennen:

Telefon: +49 (0) 711 4889 – 020

Internet: <http://www.docucrex.com>

6. Wie Sie die Due Diligence vereinfachen

Je einfacher ein Datenraum-System benutzbar ist, umso leichter fällt den Benutzern die Konzentration auf die eigentliche Prüfung des Verkaufsobjekts. Ein stabiler, verständlich aufgebauter und intuitiv nutzbarer virtueller Datenraum erhöht die Vertrauenswürdigkeit aller Beteiligten in Bezug auf das Gesamtvorhaben enorm.

So können Sie durch die Integration eines Frage-und-Antwort Moduls nicht nur Tausende von Fragen mit Leichtigkeit verwalten, sondern geben Ihren Käufern auch die Möglichkeit, sich in einer angenehm geordneten Art und Weise über das Verkaufsobjekt zu informieren und Fragen zu stellen.

Durch den Einsatz einer intuitiv verwendbaren Benutzeroberfläche schaffen Sie ein hohes Maß an Vertrautheit und sparen dabei auch noch aufwendige Schulungen für alle Beteiligten.

Ebenso können Sie Ihren Interessenten professionelle Such- und Filtermöglichkeiten bereitstellen, die eine schnelle Sichtung und Auswertung relevanter Dokumente ermöglichen. Hierzu gehören auch aussagekräftige Reports, welche zum Beispiel auf noch nicht ausgewertete Dokumente oder noch offene Fragen hinweisen.

Gute virtuelle Datenräume bieten noch weitere Funktionen wie zum Beispiel E-Mail Benachrichtigungen zu wichtigen Ereignissen, die Nutzung von Favoriten oder hochsichere Dokumenten-Betrachter.



Das Fraunhofer Institut hat docurex® für seine intuitive Benutzerfreundlichkeit mehrfach ausgezeichnet. Überzeugen Sie sich doch selbst:

Telefon: +49 (0) 711 4889 – 020

Internet: <http://www.docurex.com>

7. Wie Sie „die Braut hübsch“ machen

In der Praxis passiert es viel zu oft, dass kurz vor der Due Diligence Phasen hektisch Dokumente zusammengestellt und diese ohne ausreichende Strukturierung potentiellen Käufern vorgelegt werden. Das ist keine gute Ausgangssituation für eine hohe Vertrauenswürdigkeit der Interessenten in das Verkaufsobjekt.



Durch den Einsatz virtueller Datenräume erhalten Sie bereits in der ersten Phase wichtige Hinweise zu möglicherweise fehlenden Dokumenten.

Das geschieht zum Beispiel durch die Bereitstellung ausführlicher Checklisten oder Vorlagen durch den Datenraumbetreiber.

Auf diese Weise kommt es schon frühzeitig zur systematischen Zusammenstellung und Strukturierung der relevanten Dokumente.

Sie können sich eine ausführliche Due Diligence Checkliste für Ihre Vorbereitungsphase hier kostenlos herunterladen: <http://www.due-diligence-checkliste.de>



Aus unzähligen erfolgreichen Datenraumprojekten kennen wir das Geschäft, die Wünsche und die Anforderungen unserer Kunden. Wenn Sie auf dieses KnowHow zugreifen möchten, dann rufen Sie uns einfach an:

Telefon: +49 (0) 711 4889 – 020
Internet: <http://www.docurex.com>

8. Wie Sie Fragen & Antworten optimieren

Die Hälfte der Zeit einer Due Diligence Prüfung wird im Durchschnitt mit der Beantwortung von Fragen verbracht. Es gibt kaum ein einziges relevantes Dokument, zu dem seitens der potentiellen Käufer nicht einige Fragen gestellt werden. Durch den Einsatz eines Frage-und-Antwort Moduls können Sie diesen aufwendigen Prozess gezielt steuern, beschleunigen und revisionssicher protokollieren.

Schnelle, umfassende und qualitativ hochwertige Antworten erhöhen das Vertrauen Ihrer Käufer in den Verkaufsprozess und in die Werthaltigkeit des Verkaufsobjekts. Diesen Zustand erreichen Sie durch die Abbildung von Zuständigkeiten und Clearing-Stellen im Frage-und-Antwort Prozess.

Vor allem bei ähnlichen oder identischen Fragestellungen unterstützt ein Frage-und-Antwort Prozess bei der schnellen Verarbeitung, Strukturierung und sogar der Enttarnung taktischer Fragen. Sie können Fragen priorisieren, eskalieren oder je nach Fragestellung ein individuelles Routing vornehmen.

Ein gut geplanter Frage-und-Antwort Prozess reduziert den benötigten Zeitaufwand und erhöht die Sicherheit der erteilten Auskünfte.



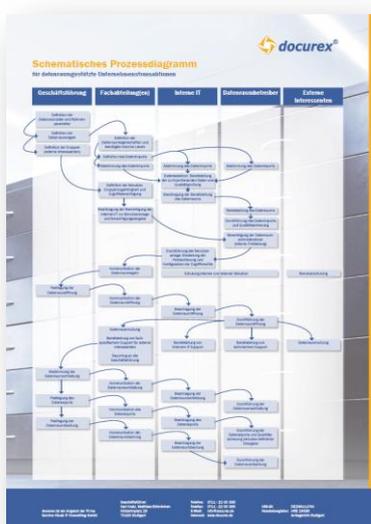
Rufen Sie noch heute an und lassen Sie sich demonstrieren, wie man innerhalb kürzester Zeit weit über 1000 komplexe Fragestellungen und deren Antworten verwaltet:

Telefon: +49 (0) 711 4889 – 020

Internet: <http://www.docurex.com>

9. Wie Sie sehr schnell Datenräume einsetzen

docurex® ist eines der sichersten und flexibelsten Datenraumsysteme, die es derzeit am Markt gibt. Doch es gibt einen ganz besonderen Grund, weshalb immer mehr Kunden zu docurex® wechseln: Es ist die extrem kurze Bereitstellungszeit, mit der die qualitativ hochwertigen Datenräume für die Nutzung bereitgestellt werden.



Neben einem ausgereiften System für die Anlage neuer Datenräume steht auch eine Fülle an Werkzeugen und Vorlagen zur Verfügung, um Dokumente schnell und strukturiert in den Datenraum zu importieren.

So können Sie einen Datenraum mit vielen tausend Dokumenten nach Abstimmung der Struktur bereits innerhalb weniger Stunden in Betrieb nehmen.

Durch die Bereitstellung standardisierter Schnittstellen wie zum Beispiel XML kann docurex® an viele marktübliche Systeme (z.B. SAP®, FileNet®) angebunden werden.



Testen Sie einen der besten Datenräume für M&A Transaktionen völlig unverbindlich und ohne jedes Risiko:

Telefon: +49 (0) 711 4889 – 020

Internet: <http://www.docurex.com>

10. Kontakt

docurex® ist eine Marke von

astiga GmbH

Breitscheidstr. 65

70176 Stuttgart

Telefon: +49 (0) 711 4889 – 020

Telefax: +49 (0) 711 4889 - 029

Internet <http://www.docurex.com>

eMail info@docurex.com

11. Alles, was Recht ist

docurex® ist eine Marke der astiga GmbH mit Sitz in Stuttgart. Die astiga GmbH ist standesrechtlich nicht befugt, rechtsberatend bzw. Steuerberatend tätig zu sein.

Die zur Verfügung gestellten Dokumente sind nur als Muster, zu Informationszwecken und als Formulierungsanregung zu verwenden. Die Dokumente erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit, Rechtsgültigkeit oder Richtigkeit. Die Dokumente entheben Sie auch nicht von der Pflicht der sorgfältigen Prüfung des jeweiligen Einzelfalls. Bitte konsultieren Sie bei Vertrags- sowie steuerrechtlichen Fragestellungen vertrauensvoll einen Anwalt beziehungsweise einen Steuerberater.

Die astiga GmbH übernimmt keine Haftung für Schäden aus der Verwendung dieser Mustervorlage.