

# AW Corporate Finance Consulting GmbH

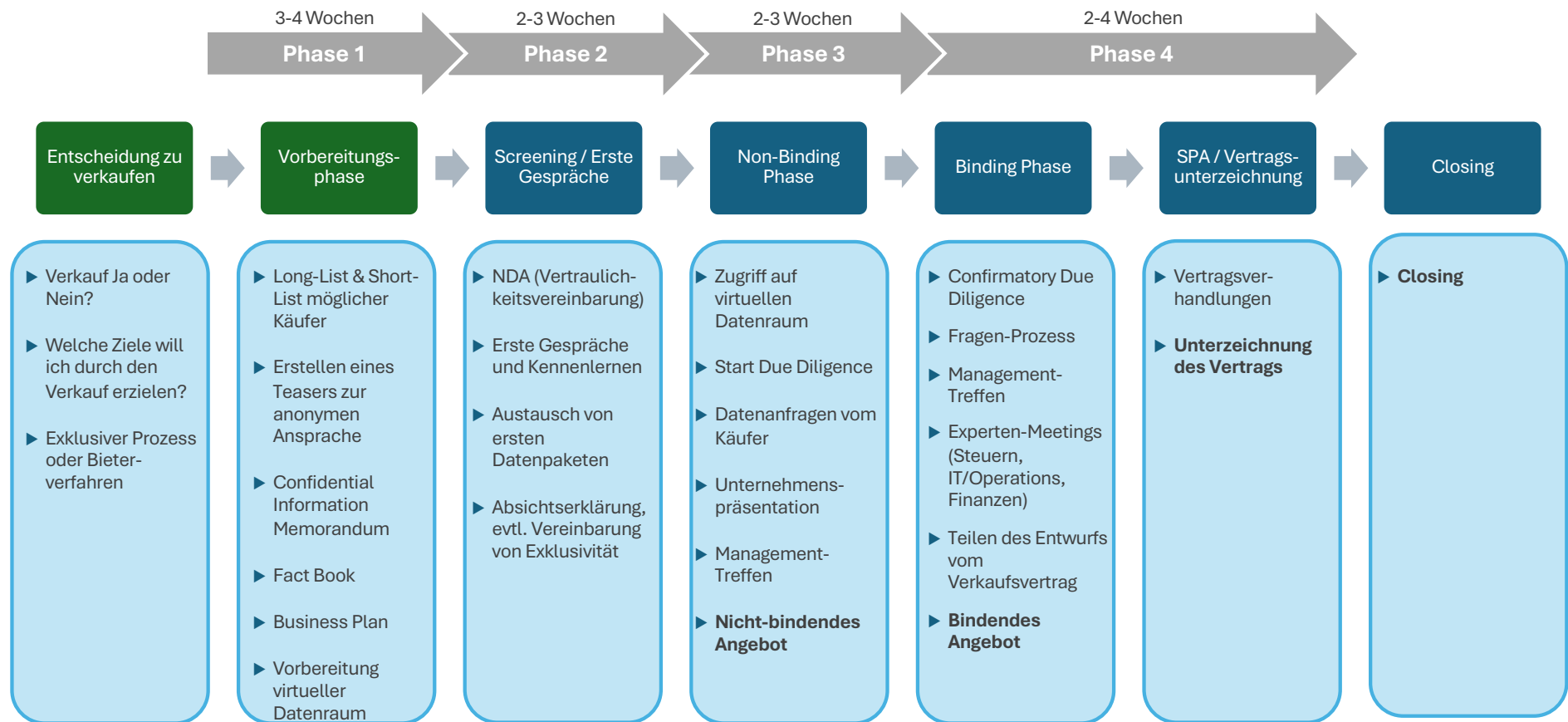
## Möglicher M&A Prozessablauf – Verkauf eines Maklers

München, Dezember 2024

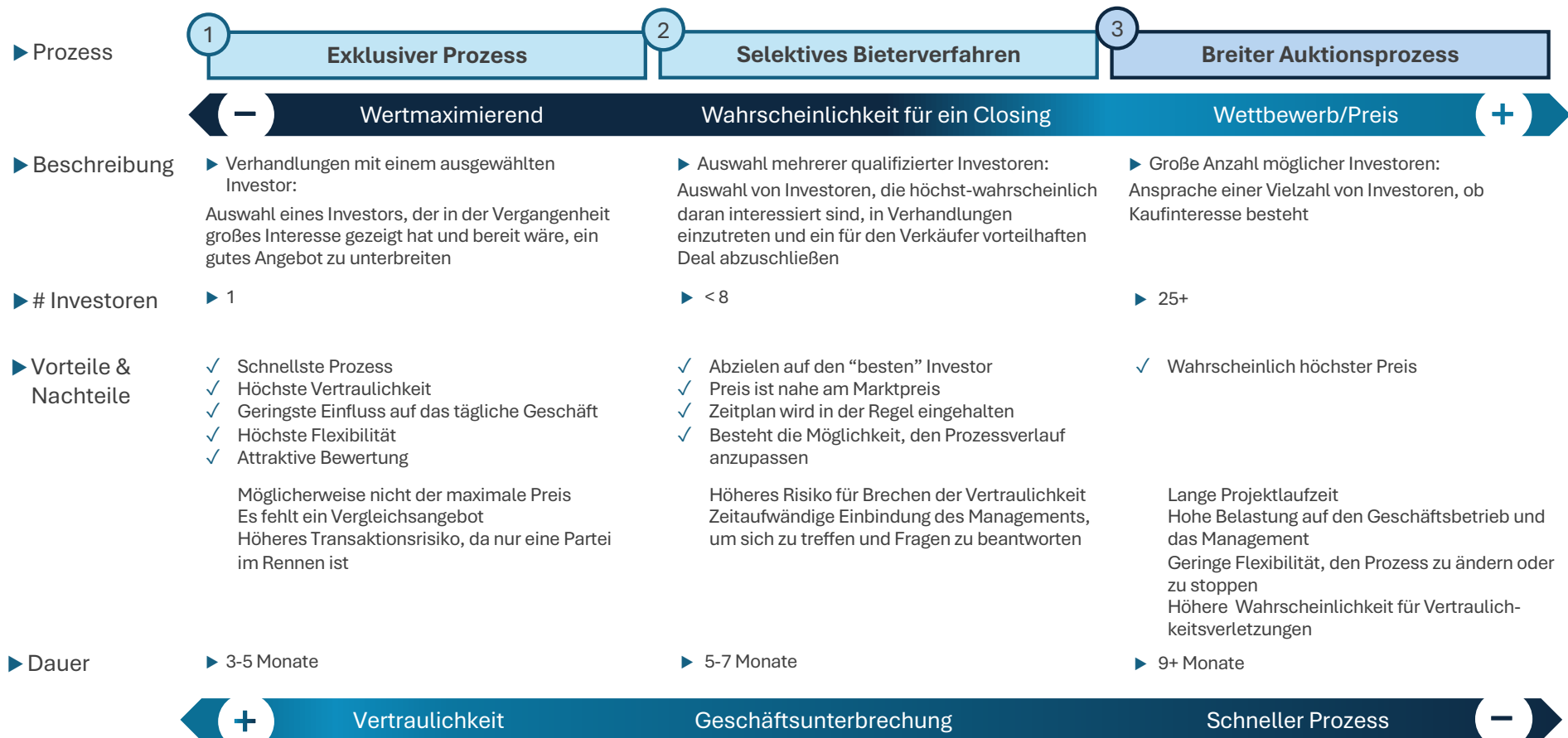


Wenn ein Verkaufsprozess nicht ordentlich vorbereitet ist, kann es ein sehr schwieriger und am Ende teuer Prozess werden, da der Verkäufer im schlimmsten Fall zu viele Zugeständnisse aufgrund von Unsicherheit beim Käufer machen muss.

Der Schlüssel, um erfolgreich verkaufen zu können und möglichst zum Wunschpreis verkaufen zu können, ist die gute Vorbereitung und ein sauberer Prozess.



Ein breiter Auktionsprozess ist in der Regel preismaximierend, während ein exklusiver Prozess den Raum für die Auswahl eines „Wunschkäufers“ öffnet



## Typische Fehler, die den Prozess negativ beeinflussen oder ihn ganz stoppen können

### Mangelnde Vorbereitung

- ▶ Fehlende Finanz- und andere Dokumente und nur teilweise gefüllter Datenraum
- ▶ Unklare Darstellung des Wertversprechens und des Wachstumspotenzials
- ▶ Aufbau der Equity Story auf Emotionen und nicht auf Fakten

### Mangelnde Vertraulichkeit

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

### Kaufpreiserwartung

- ▶ Eine Preiserwartung, die nicht durch Finanzdaten und Marktbedingungen untermauert werden kann
- ▶ Keine ordnungsgemäße Wertermittlung, was zu einer Diskrepanz zwischen tatsächlichem Preis und Preiserwartung führt
- ▶ Fühlen Sie sich durch das (erste) Angebot des potenziellen Käufers nicht beleidigt

### Gesetze und Vorschriften

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

### Kein Entgegenkommen bei der Vertragsverhandlung

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

### Stakeholder-Kommunikation

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

**Key: Unterschätzen Sie niemals die Cleverness eines potenziellen Käufers!**

# Erfahrung ist nicht alles, aber durch nichts ersetzbar



Alexander Weiterer,

AW Corporate  
Finance Consulting  
GmbH

Anfragen bitte an:  
info@awcfc.org

**Alexander Weiterer** ist Gründer und Geschäftsführer der AW Corporate Finance Consulting GmbH.

Er verfügt über **mehr als 15 Jahre Erfahrung** in der grenzüberschreitenden **M&A- und Transaktionsberatung** im Versicherungs- und Bankenumfeld, einschließlich der Strukturierung von Transaktionen und der Kapitaloptimierung.

Zu seinen derzeitigen und ehemaligen Kunden zählen diverse nationale und globale **Versicherungsgesellschaften**, **Versicherungsmakler** und **Asset Manager**, die er bei mehr als 150 Transaktionen und Projekten in mehr als 25 Ländern weltweit unterstützt hat.

Bevor er 2024 sein eigenes Unternehmen gegründet hat, war er **Managing Director** einer amerikanischen Corporate Finance Beratung sowie **Partner** bei einer Big4-Gesellschaft.

Zu seinen Projekten zählen unter anderem:

- **M&A- und Strukturierungsberatung:** Beratung auf der Sell-Side (M&A, Strukturierung) für mehrere Versicherungsmakler, Nichtlebens- und Lebensversicherungsportfolios, Versicherungsgesellschaften, Pensionsfonds und Asset Manager einschließlich der Beratung bei der Strukturierung von Transaktionen sowie Kapitaloptimierung und Unterstützung beim BaFin- Genehmigungsprozess.
- **FinTech:** Diverse Unterstützungsleistungen einschließlich Fundraising, Transaktionsunterstützung, Business Plan-Review für FinTech-Unternehmen in Europa und auf der Arabischen Halbinsel.
- **Buy-Side Transaktionen:** Unterstützung der Buy-Side (Buy-Side M&A, Financial Due Diligence, Deal Strukturierung) bei der Akquisition mehrerer Versicherungsmakler, Lebens- und Nichtlebensversicherungstransaktionen in Deutschland sowie in Australien, Brasilien, Belgien, Kroatien, Frankreich, Italien, den Niederlanden, Norwegen, Liechtenstein, Luxemburg, Serbien, Südafrika und Sri Lanka.
- **Sell-Side Due Diligence:** Beratung auf der Sell-Side (Vendor Due Diligence, Fact Book) für Targets in Deutschland, Polen und Italien.
- **Run-Off Deals:** Financial Due Diligence auf der Buy-Side und Unterstützung des Deal Managements bei mehreren Übernahmen von deutschen Run-Off-Versicherungsunternehmen, einschließlich Markteintrittsstudien und Beratung nach der Transaktion.
- **Restrukturierungsberatung** für ein deutsches Versicherungsunternehmen.
- **Strategische Beratung:** Erarbeitung von Konzepten zur Kapitaloptimierung bei der Umstrukturierung von Gruppen/Unternehmen auf dem europäischen Markt. Unterstützung des Prozesses der Gründung einer Versicherungsgesellschaft.

Alexander Weiterer hat Abschluss als Diplom-Kaufmann von der Philipps-Universität Marburg in Betriebswirtschaftslehre, einen Abschluss als Bankkaufmann und ist CFA Charterholder.

# Kontakt­daten

**Dipl.-Kfm. Alexander Weiterer, CFA**  
AW Corporate Finance Consulting GmbH  
Telefon: +49 89 809 59757

Bitte richten Sie Anfragen an:  
**info@awcfc.org**

Ludwig-Ganghofer-Str. 1  
82031 Grünwald

HRB 295767, München  
USt-ID: DE356780876