

Exit Readiness *Sprint*.

Bevor der Käufer den Datenraum öffnet.

Sie stehen vor einem Exit — aber die Fragen des Käufers betreffen Ihre Struktur, nicht Ihr Produkt.

WORUM ES GEHT

Dreißig Prozent Bewertungsabschlag ist kein Schicksal. Es ist das Ergebnis von Fragen, die zu spät gestellt wurden.

Wann: für Unternehmen mit Exit-Perspektive und PE-Portfolios — wenn der Prozess läuft oder bald beginnt (typischerweise 6–18 Monate vor dem Exit).

WORAN SIE ES MERKEN

Der Käufer fragt nach Unterlagen, die es so geordnet noch nicht gibt.

Im Management-Team kursieren zur selben Frage zwei Versionen.

Sie wissen, dass etwas im Datenraum auffallen wird — nur nicht, was.

WAS SIE BEKOMMEN

- ▶ **Deal-Lektüre aus Käuferperspektive** — Abzugsposten finden, bevor der Käufer sie im Datenraum findet.
- ▶ **Governance-Test unter Transaktionsdruck** — hält die Struktur, wenn es ernst wird?
- ▶ **Vorbereitung des Management-Teams** auf die Due-Diligence-Fragen — mit einer Antwort, die im ganzen Team trägt.

DER UNTERSCHIED

«Ein Käufer sucht nicht nach Stärken. Er sucht nach Abzugsposten.»

WER DAHINTER STEHT



Nicole Battistini-Kohler

Rechtsanwältin · Gründerin NBK Legal

nbklegal.online →

DER ERSTE SCHRITT

Prüfen, was der Käufer finden wird.

Ein Gespräch zeigt, welche Abzugsposten im Prozess auftauchen werden — und was sich vorher bereinigen lässt.

Ausführlich online: nbklegal.online/exit-readiness



Zur vollständigen Seite scannen