

## Entmystifiziert: Der Investitionsprozesses

Die meisten Unternehmensgründer betreten mit dem Verkauf ihres Unternehmens Neuland. Der gesamte Prozess wirkt lang und undurchsichtig und scheint viel Zeit, Energie und Ressourcen zu kosten. Viele Gründer machen sich auch Sorgen, dass die verlockenden Bewertungen später nach unten korrigiert werden, oder dass Sie die Kontrolle verlieren. Manchmal sind die Bedenken so groß, dass es einfacher erscheint, gar nichts zu tun.

Bei Uplift ist das anders.

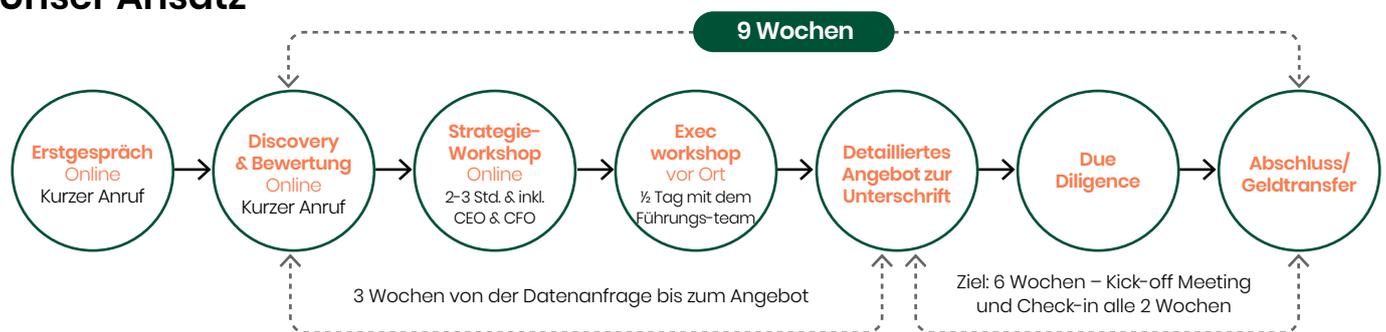
Wir sind europäische Software-Experten und verstehen Unternehmen wie Ihres – und zwar sehr gut. Unser Prozess ist

unkompliziert und wir passen uns Ihrem Tempo an. Wenn Sie bereits über alle erforderlichen Informationen verfügen, können wir die Investition in weniger als neun Wochen nach unserem Erstgespräch abschließen.

Wir sind transparent, verlässlich und unterstützen Sie in jeder Phase des Prozesses.

Unser Ziel sind faire Bewertungen und langfristiges Wachstum. Unsere Transaktionsstrukturen sind unkompliziert und wir können die Höhe unserer anfänglichen Beteiligung flexibel an die Anforderungen der bestehenden Gesellschafter anpassen.

## Unser Ansatz



1

Erstgespräch

Wir beginnen damit, uns gegenseitig kennenzulernen.

Sie erhalten ein Gefühl für Uplift als potenziellen Partner. Wir erfahren etwas über Sie, Ihr Unternehmen und Ihre Wünsche für die Zukunft.

2

Discovery und Bewertung

Nach der Unterzeichnung einer Vertraulichkeitsvereinbarung (NDA) bitten wir Sie um einige einfache Informationen.

Dazu gehören in der Regel aussagekräftige Finanzdaten wie Einnahmen, Ausgaben und Prognosen. Wenn Sie diese nicht haben, senden Sie uns einfach die Daten, die Sie zur Verfügung haben. Dank unserer umfassenden Softwarekenntnisse müssen wir in dieser Phase nicht nach vielen Details fragen – wir können mit den Informationen arbeiten, die Sie mit uns teilen.

Innerhalb einer Woche erhalten Sie von uns eine vorläufige Bewertung.

Für diese ersten Schritte müssen Sie nur wenige Stunden Zeit aufwenden – weniger, wenn Sie alle Informationen zur Hand haben.

3

Strategie-Workshop

Wenn Sie den Prozess fortsetzen möchten, folgt als nächstes ein Strategieworkshop, in dem wir unser Fachwissen über den Softwaremarkt mit Ihnen teilen.

An dieser Sitzung nehmen Sie und Ihr Finanzleiter teil. Wir werden uns u. a. Ihre Zwei- bis Fünf-Jahres-Vision und -Prognose, den adressierbaren Zielmarkt und Wachstumshebel im Detail ansehen. Im Gegenzug teilen wir Ihnen unsere Gedanken darüber mit, wie das nächste Kapitel für Ihr Unternehmen aussehen könnte.

Anschließend erstellen wir eine Absichtserklärung (Letter of Intent - Loi). Die Absichtserklärung ist unverbindlich und bringt unseren Wunsch zum Ausdruck, in Ihr Unternehmen zu investieren. Sie enthält unser Angebot, die wichtigsten Bedingungen und den Zeitplan.

# 4

## Workshop für das Führungsteam

Jetzt ist es an der Zeit, Ihr Team kennenzulernen. Dieser zweite Workshop findet bevorzugt vor Ort statt, damit wir die Kultur und die Werte des anderen besser verstehen. Wir bauen auf dem Strategie-Workshop auf und erarbeiten einen Plan, der von allen unterstützt wird.

Noch wichtiger ist es jedoch, dass wir uns als Menschen besser kennenlernen.

# 5

## Detailliertes Angebot

Im Anschluss an den zweiten Workshop aktualisieren wir die Absichtserklärung (falls erforderlich). Alle noch offenen Fragen werden vor der Unterzeichnung beantwortet.

# 6

## Due Diligence

Nach der Unterzeichnung der Absichtserklärung führen wir eine Due-Diligence-Prüfung Ihres Unternehmens durch. Dabei sehen wir uns Bereiche wie Finanzen, rechtliche Angelegenheiten, Steuerstatus und Ihre Technologie genauer an.

Nach einem gemeinsamen Kick-Off-Meeting treffen wir uns alle zwei Wochen, um sicherzustellen, dass alles nach Plan läuft und Sie sich wohl fühlen.

Zu diesem Zeitpunkt müssen Sie einen M&A-Anwalt beauftragen, damit dieser in Ihrem Namen handeln kann. Ihr Anwalt und unser Anwalt werden die endgültigen Bedingungen aushandeln und vereinbaren.

# 7

## Abschluss und Überweisung der Finanzmittel

Es ist an der Zeit, den Stift zu Papier zu bringen. Wir stellen Ihnen den Anteilskaufvertrag (Share Purchase Agreement – SPA) aus.

Dies ist der Kaufvertrag für Ihr Unternehmen. Es handelt sich um ein längeres, detailliertes Dokument, in dem unser gemeinsamer Plan für die Transaktion und die Bedingungen für den Verkauf festgelegt sind.

Der Vertrag enthält keine Überraschungen, da wir die Schlüsselbegriffe bereits einige Male im Rahmen der Absichtserklärung erörtert haben.

Unsere Geschäftsstrukturen sind unkompliziert und flexibel. Der SPA spiegelt Ihre Prioritäten und Ziele in präzisen rechtlichen Formulierungen wider.

Wir unterzeichnen beide den Anteilskaufvertrag, die Gelder werden überwiesen, und der Verkauf wird abgeschlossen.

All das können wir innerhalb von neun Wochen erledigen\*.

Wenn Sie Ihre Möglichkeiten prüfen und mehr über Uplift erfahren möchten, dann nehmen Sie [Kontakt](#) zu uns auf. Wir erstellen Ihnen gerne eine Bewertung und besprechen, wie das nächste Kapitel Ihres Unternehmens aussehen könnte.

Lesen Sie [acht Fragen, die sich Unternehmer stellen müssen](#), um den besten Investitionspartner zu finden.



## Über Uplift

Uplift ist Europas führender Permanent Capital Investor mit Schwerpunkt auf europäischen Nischen-Softwareunternehmen mit einem Umsatz zwischen 1 und 25 Mio. €. Unser Team besteht aus erfahrenen Software-Experten aus ganz Europa. Wir arbeiten Hand in Hand mit Gründern, um die Marke und Kultur der Unternehmen zu bewahren. Gleichzeitig tätigen wir langfristige Investitionen, die das Wachstumspotenzial der Unternehmen entfalten und den Gründern einen vollständigen oder teilweisen Exit ermöglichen. Für weitere Informationen besuchen Sie [www.uplift.com](http://www.uplift.com)

(\*wenn alle Fristen eingehalten werden und die Angaben korrekt sind)

[uplift.com](http://uplift.com)

uplift