

Sichere Abwicklung von **M&A-Transaktionen**

Prozessoptimierung durch
Treuhandkonto-Lösungen/Escrow

Zahlungssicherheit und Risikoabsicherung im M&A-Prozess

Treuhandkonto-/Escrow-Lösungen bieten nicht nur Schutz und Vertrauen für den Käufer, sondern sichern auch die Zahlung an den Verkäufer ab.

Unternehmensübernahmen und -fusionen sind geprägt von Komplexität und einem hohen Maß an Vertrauen zwischen den beteiligten Parteien. Gerade in kleinen und mittelständischen Unternehmen kann eine M&A-Transaktion über den zukünftigen Erfolg oder Misserfolg entscheiden. Eine entscheidende Rolle spielt hierbei die **Absicherung von Verpflichtungen und Zahlungen** – und genau hier setzen Treuhandkonto-Lösungen an.

In diesem Whitepaper möchten wir Ihnen einen tiefgehenden Einblick in das Thema Treuhandkonto-Lösungen als Teil der Prozessoptimierung geben. Wir zeigen Ihnen, wie Treuhandkonto-Lösungen dazu beitragen können, Ihre Transaktionen sicherer, effizienter und vertrauenswürdiger zu gestalten. Dabei werden wir auf die spezifischen Schritte eingehen, die zur Implementierung solcher Lösungen erforderlich sind, die Vor- und Nachteile diskutieren sowie mögliche Alternativen vorstellen.

“Vertrauen ist der Anfang von allem – und Treuhandkonto-Lösungen sind das Instrument, das dieses Vertrauen im M&A-Prozess schafft.”



Graig Gröbli
Co-Founder & Managing Partner

Kai Hesselmann
Co-Founder & Managing Partner

Wie Treuhandkonto-Lösungen den M&A-Prozess absichern

M&A-Transaktionen sind ein fester Bestandteil wirtschaftlicher Weiterentwicklung und spielen eine entscheidende Rolle für das Wachstum und die strategische Neuausrichtung von Unternehmen. Doch trotz aller Chancen, die diese Transaktionen mit sich bringen, gibt es auch Risiken, denen Beachtung geschenkt werden muss. Missverständnisse, unvorhergesehene Herausforderungen und finanzielle Unwägbarkeiten können den Erfolg gefährden und erfordern daher bereits im Rahmen der Transaktionsstrukturierung und des wirtschaftlichen Übergangs besonders **stabile Mechanismen zur Absicherung**.

Eine Schlüsselrolle in der Absicherung von M&A-Transaktionen übernehmen Treuhandkonto-Lösungen. Sie ermöglichen es, die Interessen aller beteiligten Parteien zu schützen und können den notwendigen Anreiz schaffen, dass die vereinbarten Bedingungen zuverlässig erfüllt werden. Durch die Hinterlegung von Vermögenswerten oder Geldern bei einem neutralen Dritten schaffen Treuhandkonto-Lösungen das notwendige Vertrauen und können helfen, dass der M&A-Prozess für alle Beteiligten sicher und reibungslos abläuft.

Gerade in einer Zeit, in der M&A-Transaktionen immer komplexer werden, gewinnen Treuhandkonto-Lösungen zunehmend an Bedeutung. Sie bieten eine wertvolle Möglichkeit, Risiken zu minimieren und gleichzeitig die Effizienz von Unternehmensübernahmen und -fusionen zu steigern. Dabei sind sie nicht nur ein Instrument für Großkonzerne, sondern bieten auch kleineren und mittleren Unternehmen eine praktikable Lösung, um sich gegen potenzielle Fallstricke abzusichern.

Treuhandkonto-Lösungen: Definition

Treuhandkonto-Lösungen, auch als Escrow Accounts bekannt, sind ein weit verbreitetes Instrument im Rahmen von M&A-Transaktionen. Sie dienen dazu, die Interessen aller beteiligten Parteien zu schützen und das **Risiko von Zahlungsausfällen oder Vertragsverletzungen zu minimieren**. Im Wesentlichen handelt es sich bei einer Treuhandkonto-Lösung um eine vertragliche Vereinbarung, bei der Gelder oder Vermögenswerte bei einem unabhängigen Dritten, dem sogenannten Treuhänder oder Escrow Agent, hinterlegt werden. Dieser Treuhänder verwaltet die hinterlegten Vermögenswerte neutral und gibt sie erst dann frei, wenn alle im Vertrag festgelegten Bedingungen erfüllt sind.

Die Einzelheiten der Treuhandverhältnisse werden im Rahmen eines Escrow Agreements festgelegt, das zwischen dem Treuhänder und den Kaufvertragsparteien geschlossen wird. Ein zentraler Bereich dieser Vereinbarung sind die Auszahlungsbestimmungen, die so präzise wie möglich formuliert werden sollten, um Missverständnisse zu vermeiden und den reibungslosen Ablauf der Transaktion zu gewährleisten.

Weitere wichtige Elemente der Treuhandvereinbarung umfassen:

- Die Vertragsparteien: Käufer, Verkäufer, Treuhänder
- Die genaue Höhe der treuhänderisch verwalteten Vermögenswerte bzw. Gelder und die detaillierten Bedingungen für deren Freigabe

- Die zulässige Verwendung der Gelder durch den Treuhänder
- Die Pflichten und Haftung des Treuhänders
- Gebühren und Kosten des Treuhänders

Der Treuhänder übernimmt eine zentrale Rolle in diesem Prozess: Er gewährleistet, dass beide Parteien ihre Verpflichtungen einhalten, bevor die Gelder oder Vermögenswerte an den/die Verkäufer übertragen werden. Treuhandkonto-Lösungen schaffen so ein hohes Maß an Sicherheit und Vertrauen, indem sie dafür sorgen, dass alle vertraglichen Vereinbarungen fair und transparent abgewickelt werden.

Die Anwendungsbereiche von Treuhandkonto-Lösungen sind vielfältig, weil die Treuhandvereinbarung ein **hohes Maß an Flexibilität erlaubt**. Sie kommen insbesondere dann zum Einsatz, wenn es darum geht, den Kaufpreis einer Transaktion abzusichern, mögliche Forderungen aus Garantien und Gewährleistungen zu decken oder das Risiko eines Zahlungsausfalls zu minimieren. Durch ihre Flexibilität können Treuhandkonto-Lösungen auf die spezifischen Bedürfnisse einer Transaktion zugeschnitten werden, was sie häufig zu einem zentralen Werkzeug bei der Abwicklung von M&A-Transaktionen macht.

Schritte der Treuhandkonto-Lösungen im M&A-Prozess

Der Einsatz von Treuhandkonto-Lösungen im M&A-Prozess lässt sich in mehrere Schritte unterteilen, die sicherstellen, dass die Transaktion für alle beteiligten Parteien fair und sicher abläuft.

1. Abschluss der Treuhandvereinbarung

Im ersten Schritt verständigen sich beide Parteien auf einen geeigneten Treuhänder und schließen mit diesem eine Treuhandvereinbarung, die die genauen Bedingungen festlegt, unter denen die hinterlegten Gelder oder Vermögenswerte freigegeben werden sollen. Der Vertrag regelt detailliert, welche Bedingungen erfüllt sein müssen, damit der Treuhänder die Vermögenswerte freigibt.

2. Hinterlegung der Vermögenswerte

Nach Vertragsabschluss hinterlegt der Käufer die vereinbarten Gelder oder Vermögenswerte beim Treuhänder. Diese bleiben dort sicher verwahrt, bis die im Vertrag festgelegten Bedingungen vollständig erfüllt sind. Die Hinterlegung dient als Sicherheit für den Verkäufer, indem sie die ausstehende Zahlungsverpflichtung absichert, sowie für den Käufer eventuelle Rückerstattungsansprüche gegenüber dem Verkäufer aufgrund von Nichterfüllung des Kaufvertrags.

3. Überwachung der Bedingungen

Der Treuhänder überwacht fortlaufend, ob die in der Treuhandvereinbarung festgelegten Bedingungen eingehalten werden. Dies kann beispielsweise die Erfüllung bestimmter Meilensteine im Rahmen der Übergangsphase oder die Klärung eventueller Garantiefälle betreffen. Der Treuhänder agiert hierbei als neutraler Vermittler und stellt sicher, dass keine der Parteien einen unrechtmäßigen Vorteil erhält.

4. Freigabe der Vermögenswerte

Sobald alle vertraglich vereinbarten Bedingungen erfüllt sind, gibt der Treuhänder die hinterlegten Gelder oder Vermögenswerte an die entsprechende Partei frei. Sollte es während des Prozesses zu Streitigkeiten kommen, bleibt der Treuhänder weiterhin in seiner neutralen Rolle, bis eine Einigung erzielt wurde. Dies garantiert eine faire und geordnete Abwicklung der Transaktion.

5. Abschluss der Treuhandvereinbarung

Nach der Freigabe der Vermögenswerte und der endgültigen Erfüllung aller Verpflichtungen wird die Treuhandvereinbarung formell abgeschlossen. Beide Parteien erhalten eine Bestätigung, dass die Transaktion erfolgreich und vollständig abgewickelt wurde.

Durch die neutrale Rolle des Treuhänders und den klar strukturierten Prozess garantieren Treuhandvereinbarungen, dass M&A-Transaktionen reibungslos und ohne unvorhergesehene Komplikationen durchgeführt werden können.

Vor- und Nachteile von Treuhandkonto-Lösungen

Vorteile

Schutz bei Transaktionen: Treuhandkonto-Lösungen bieten einen soliden Schutzmechanismus, der sicherstellt, dass die Interessen beider Parteien gewahrt bleiben. Durch die Hinterlegung von Vermögenswerten wird das Risiko von Zahlungsausfällen oder Vertragsverletzungen erheblich reduziert.

Kosteneffizienz: Im Vergleich zu anderen Absicherungsmethoden im Rahmen der Kaufvertragsverhandlungen und der Transaktionsabwicklung sind Treuhandkonto-Lösungen oft kostengünstiger. Dieser Mechanismus bietet eine direkte und transparente Möglichkeit, Risiken zu minimieren, ohne dass zusätzliche Versicherungsprämien oder langwierige Verhandlungsprozesse über Garantien erforderlich sind. Zudem reduziert er potenzielle Streitfälle nach Vertragsabschluss, da alle Bedingungen klar durch die Treuhandvereinbarung definiert und durch den neutralen Treuhänder überwacht werden.

Vertrauen: Die Zusammenarbeit mit einer neutralen Partei erhöht das Maß an gegenseitigem Vertrauen, da Käufer und Verkäufer sich noch stärker an die getroffenen Vereinbarungen binden.

Effiziente Abwicklung: Ein Treuhänder sorgt dafür, dass die Erfüllung der im Treuhandkonto-Vertrag festgelegten Bedingungen überwacht wird. Sobald alle Bedingungen erfüllt sind, werden die Vermögenswerte freigegeben, was Verzögerungen minimiert und einen organisierten Abschlussprozess gewährleistet.

Risikominimierung für Käufer: Käufer können sicher sein, dass ihre Investition geschützt ist, selbst wenn der Verkäufer gegen Verpflichtungen verstößt oder zusätzliche Verbindlichkeiten entstehen. Treuhandkonten bieten eine zusätzliche Sicherheitsebene. In diesem Zusammenhang ermöglichen sie es Käufern, Ansprüche direkt geltend zu machen, wenn der Verkäufer gegen die Vertragsbedingungen verstößt oder falsche Darstellungen gemacht wurden.

Vertrauensbildung für Verkäufer: Ein Treuhandkonto-Vertrag signalisiert dem Verkäufer, dass der Käufer ernsthaft an einer erfolgreichen Transaktion interessiert ist und die finanziellen Mittel zur Verfügung hat, um den Kauf abzuschließen. Außerdem wird der Kaufpreis durch die Hinterlegung bei einem Treuhänder abgesichert.

Nachteile

Zusätzliche Kosten: Die Implementierung einer Treuhandkonto-Lösung bringt zusätzliche Kosten mit sich, die je nach erwarteter Vertragsdauer des Treuhandkontos, der Komplexität des Vertrags und dem Transaktionsrisiko variieren können.

Abhängigkeit vom Treuhänder: Es besteht die Notwendigkeit, sicherzustellen, dass der Treuhänder neutral und korrekt handelt, da die Parteien von seinen Entscheidungen abhängig sind. Im Idealfall ist der Treuhänder reguliert und minimiert entsprechend diesen Nachteil.

Erhöhter Zeitaufwand: Sowohl Käufer als auch Verkäufer müssen erhöhte Sorgfalt walten lassen, um sicherzustellen, dass die Bedingungen für die Freigabe der Gelder klar und präzise definiert sind. Dies kann zusätzliche Ressourcen und Zeit erfordern.

Treuhandkonto-Lösungen sind ein wertvolles Instrument zur Risikominderung und Prozessoptimierung in M&A-Transaktionen, doch es gilt, die mit ihnen verbundenen Kosten und Anforderungen sorgfältig abzuwägen.

Faktoren, die für ein Escrow-Revival sprechen

In den letzten Jahren sind Escrow-Lösungen zunehmend in den Fokus gerückt. Verschiedene makroökonomische Faktoren und Entwicklungen auf dem M&A-Markt tragen dazu bei, dass Unternehmen vermehrt auf Treuhandkonten setzen, um komplexe Transaktionen abzusichern. Besonders die folgenden Faktoren haben zu einem Revival von Escrow-Lösungen geführt:

1. Zunehmende Risiken in Transaktionen

Die globalen wirtschaftlichen und geopolitischen Unsicherheiten wie Handelskonflikte, Inflation und regionale Instabilitäten führen dazu, dass Käufer und Verkäufer mehr Absicherung suchen. In einem unsicheren Umfeld schaffen Treuhandkonten ein zusätzliches Maß an Vertrauen, indem sie sicherstellen, dass Zahlungen nur dann geleistet werden, wenn alle Bedingungen erfüllt sind. Dies verringert das Risiko, dass unerwartete Ereignisse den Erfolg der Transaktion gefährden.

2. Mehr Komplexität in M&A-Transaktionen

Die Komplexität von M&A Transaktionen erhöht sich u. a. aufgrund von regulatorischen, steuer-, wettbewerbs- und IP-rechtlichen Anforderungen und Veränderungen. Diese Elemente bergen zusätzliche Risiken, die nicht immer sofort bewältigt werden können. Treuhandkonto-Lösungen ermöglichen es den Parteien, Gelder bis zur Klärung dieser Unsicherheiten zurückzuhalten, was eine bessere Risikosteuerung ermöglicht und den Transaktionsprozess flexibler macht.

3. Zunehmender Einsatz von Earn-out-Strukturen

Earn-out-Strukturen, bei denen ein Teil des Kaufpreises von der zukünftigen Leistung des erworbenen Unternehmens abhängt, sind in M&A-Deals immer häufiger anzutreffen. Treuhandkonten sind ideal, um diese variablen, in der Zukunft liegenden Zahlungen abzusichern, da sie sicherstellen, dass Gelder in Abhängigkeit bestimmter Leistungsziele freigegeben werden. Für den Verkäufer wird das Risiko eines Zahlungsausfalls minimiert, da die Gelder auf dem Treuhandkonto hinterlegt sind.

4. Verändertes Zinsumfeld

Ein positives Zinsumfeld hat dazu geführt, dass Escrow-Gelder nicht mehr mit einem Strafzins versehen werden. Entsprechend ist Escrow zurück als ein Mittel der-M&A Prozess-Steuerung.



Mögliche Alternativen zu Treuhandkonto-Lösungen

Neben Treuhandkonto-Lösungen stehen Unternehmen weitere Optionen zur Verfügung, die je nach Bedarf sowie Transaktionsumfang und -struktur wertvolle Alternativen darstellen können.

Notarkonto:

Das Notarkonto ist eine weitere Alternative zur Absicherung von M&A-Transaktionen. Hierbei verwahrt der Notar die Gelder treuhänderisch und gibt sie erst frei, wenn alle vertraglichen Bedingungen erfüllt sind. Dies bietet Sicherheit, da der Notar bereits alle Vertragsparteien kennt und neutral agiert. Ein Nachteil entsteht jedoch, wenn Gelder über einen längeren Zeitraum verwahrt werden müssen oder mehrere Parteien Zahlungen erhalten sollen. Zudem fallen Notargebühren an, und die Nutzung eines Notarkontos ist gesetzlich an ein sogenanntes berechtigtes Sicherungsinteresse gebunden, was den Einsatz einschränkt.

W&I-Versicherung:

Die Warranty & Indemnity (W&I)-Versicherung ist eine spezielle Versicherungslösung, die im M&A-Bereich Anwendung findet. Sie bietet Schutz, indem sie Garantien und Freistellungen aus dem Kaufvertrag gegen Entgelt absichert. Diese Versicherung deckt auch vertragliche Verpflichtungen im Fall von unverschuldeten Falschaussagen ab.

Käufer nutzen die W&I-Versicherung oft als eine Form der Eigenschadenversicherung, während Verkäufer sie als Haftpflichtversicherung einsetzen. Allerdings findet diese Versicherung im Smallcap-Bereich aufgrund der verhältnismäßig hohen Kosten nur selten Verwendung. Ihre Anwendbarkeit ist in der Regel auf größere Transaktionen beschränkt, bei denen die finanziellen Risiken signifikant sind.

Bankbürgschaft:

Eine Bankbürgschaft stellt eine weitere Alternative zu Treuhandkonto-Lösungen dar. Sie bietet dem Verkäufer Sicherheit, indem sie eine Zahlung durch die Bank garantiert, sollte der Käufer den Kaufpreis nicht zahlen. In diesem Szenario übernimmt die Bank die Rolle eines Garanten und sichert einen bestimmten Betrag zu. Diese Lösung ist komplex und oft mit hohen Kosten verbunden, da externe Kreditgeber nicht nur eine Provision verlangen, sondern auch Sicherungs- und Rückgriffsrechte, beispielsweise auf Unternehmensanteile, beanspruchen. Trotz ihrer Komplexität kann eine Bankbürgschaft eine verlässliche Option sein, wenn eine zusätzliche Absicherung gegen Zahlungsausfälle notwendig ist. In Deutschland kommen Bankbürgschaften zur Absicherung von M&A-Transaktionen allerdings nur selten zum Einsatz.

Die beschriebenen Alternativen bieten unterschiedliche Vor- und Nachteile, die im Kontext der jeweiligen M&A-Transaktion sorgfältig abgewogen werden sollten.

Relevanz von Treuhandkonto-Lösungen für den **Small- und Midcap-Markt**

Im Small- und Midcap-Transaktionsgeschehen sind Käufer häufig mit spezifischen Risiken konfrontiert, die sich unter anderem aus möglichen Garantieverletzungen ergeben können. In diesem Kontext bieten Treuhandkonto-Lösungen eine wertvolle Möglichkeit, einen Teil des Kaufpreises zurückzuhalten. Diese Zurückhaltung stellt sicher, dass der Verkäufer sämtliche Verpflichtungen nach dem Abschluss der Transaktion erfüllt, was das Vertrauen zwischen den Vertragsparteien stärkt.

Ein wesentlicher Vorteil von Treuhandkonto-Lösungen ist der Schutz der Liquidität. Bei auftretenden Liquiditätsproblemen auf Käuferseite könnte die Kaufpreiszahlung gefährdet sein. Im Rahmen einer Treuhandkonto-Lösung **stehen die finanziellen Mittel bereits frühzeitig zur Verfügung**, um die Kaufpreiszahlung für den Verkäufer zu garantieren.

Darüber hinaus spielen Treuhandkonto-Lösungen eine Rolle bei der Finanzierung durch Banken oder Investoren. Diese Finanzierer betrachten Treuhandkonto-Lösungen oft als einen Sicherheitsmechanismus, der das Risiko für die Finanzierungspartner in gewisser Weise reduziert. Im Small- und Midcap-Bereich, wo Unternehmen häufig auf Fremdfinanzierung angewiesen sind, kann das Vorhandensein einer Treuhandkonto-Lösung die Finanzierung erleichtern: Sie schafft **Vertrauen bei Investoren und Banken**, was letztlich die Kapitalbeschaffung vereinfacht und die finanzielle Stabilität des Unternehmens fördert.

M&A-Transaktionen in der DACH-Region: Wie CSC mit Treuhand-Lösungen unterstützt

Im Laufe der Jahre hat CSC, ein Partnerunternehmen von DealCircle und Anbieter von Escrow-Lösungen, zahlreiche bedeutende M&A-Transaktionen in der DACH-Region mit seinen Escrow-Services erfolgreich begleitet. Diese Projekte verdeutlichen, wie Treuhandkonto-Lösungen genutzt werden können, um Transaktionen abzusichern und Risiken zu minimieren. Im Folgenden werden einige Beispiele dargestellt, bei denen CSC maßgeschneiderte Escrow-Lösungen für unterschiedliche Branchen und Geschäftsmodelle bereitgestellt hat.



Transaktion: Ein führender deutscher Anbieter von Softwarelösungen erwirbt ein Schweizer IT-Unternehmen und Distributor webbasierter Lösungen.

Größe des Treuhandkontos: CHF 6.5 Mio. (signifikanter Anteil des Kaufpreises)

Zweck: Das Treuhandkonto diene als Sicherheit für eventuelle Ansprüche des Käufers gegen die Verkäufer im Zusammenhang mit dem Kaufvertrag (SPA).

Struktur: Eine Einzahlung, mehr als 5 Auszahlungen



Transaktion: Ein deutsch-amerikanischer Private-Equity-Fonds erwirbt ein Zielunternehmen, das innovative Softwarelösungen, Dienstleistungen und Beratungen im Bereich Marketing und Technologie in einem spezialisierten Sektor anbietet. Die Verkäufer waren zwei Privatpersonen.

Größe des Treuhandkontos: EUR 3 Mio.

Zweck: Das Treuhandkonto diene als Sicherheit für den Käufer im Hinblick auf Ansprüche gegen die Verkäufer im Rahmen des SPA.

Struktur: Eine Einzahlung, zwei Auszahlungen



Transaktion: Ein französisches Life-Sciences-Unternehmen erwirbt ein deutsches Forschungsunternehmen, das in der Crop-Protection-Forschung tätig ist.

Größe des Treuhandkontos: EUR 1.5 Mio.

Zweck: Absicherung der Verpflichtungen aus dem SPA.

Struktur: Eine Einzahlung, 20+ Auszahlungen



Transaktion: Ein deutsches Start-up im Bereich Lebensmittellieferungen erwirbt ein französisches Unternehmen derselben Branche.

Größe des Treuhandkontos: EUR 2.5 Mio.

Zweck: Sicherung von Zusicherungen und Gewährleistungen gemäß SPA.

Struktur: Eine Einzahlung, vier Auszahlungen



Transaktion: Ein führendes deutsches Unternehmen für Auto-Abonnements sichert eine strukturierte Finanzierungs-Transaktion zur Finanzierung des Erwerbs einer Fahrzeugflotte ab.

Größe des Treuhandkontos: EUR 4 Mio.

Zweck: Das Treuhandkonto deckt bestimmte betriebliche Ausgaben ab.

Struktur: Eine Einzahlung, laufende Auszahlungen

Fazit: Treuhandkonto-Lösungen als Baustein zur Risikominderung im M&A

Zuverlässige Treuhandkonto-Lösungen spielen eine zentrale Rolle bei der Absicherung von M&A-Transaktionen. Sie bieten nicht nur Schutz und Sicherheit, sondern schaffen auch das notwendige **Vertrauen zwischen den beteiligten Parteien**.

Insbesondere bei Small- und Midcap-Transaktionen stellen Treuhandkonto-Lösungen ein effektives Mittel dar, um das Risiko von Zahlungsausfällen oder Vertragsverletzungen zu minimieren. Im Vergleich zu anderen Absicherungsmethoden wie der W&I-Versicherung, der Bankbürgschaft oder dem Notarkonto sind sie oft kosteneffizienter und flexibler anpassbar.

Unternehmen, die vor einer M&A-Transaktion stehen, sollten sorgfältig abwägen, eine Treuhandkonto-Lösung zu implementieren. Fragen Sie sich:

Haben Sie ausreichend Mechanismen etabliert, um sicherzustellen, dass alle Vertragsbedingungen eingehalten werden? Sind Ihre Transaktionen potenziellen Risiken ausgesetzt, die durch eine Treuhandkonto-Lösung abgedeckt werden könnten?

Ein Treuhandkonto kann besonders wertvoll sein, wenn Sie:

- Mit komplexen oder aus Ihrer Sicht unsicheren Vertragssituationen konfrontiert sind, bei denen eine klare und unabhängige Kontrolle der Vertragsbedingungen erforderlich ist.
- Garantien und Gewährleistungen absichern müssen, ohne dabei ggf. den Cashflow Ihres Unternehmens zu belasten.
- Investoren und Banken überzeugen wollen, dass Ihre Transaktion umfassend abgesichert ist, um die Kapitalbeschaffung zu erleichtern.

Um Treuhandkonto-Lösungen effektiv zu implementieren, empfehlen wir:

- 01 Auswahl eines kompetenten Treuhänders:** Vertrauen Sie auf die Erfahrung und Unparteilichkeit eines bewährten Treuhänders, um die bestmögliche Verwaltung Ihrer Treuhandmittel zu gewährleisten. Im Idealfall ist der Treuhänder reguliert (z. B. PSD2).
- 02 Klare und präzise Vertragsgestaltung:** Definieren Sie die Bedingungen im Treuhandkonto-Vertrag detailliert, um Missverständnisse zu vermeiden und die Transparenz zu erhöhen.

Als Unterstützung auf Ihrem Weg bieten wir Ihnen die Möglichkeit eines **kostenfreien Erstgesprächs** mit unserem Partner **CSC**. Dieses Gespräch kann Ihnen helfen, die Vor- und Nachteile einer Treuhandkonto-Lösung für Ihre spezifische Situation besser abzuwägen und die passende Strategie zu entwickeln. Nutzen Sie das [DealCircle Directory](#), um mehr über CSC zu erfahren und Ihre M&A-Transaktionen sicher und effizient zu gestalten.



Quellen:

- <https://www.cscglobal.com/service/capital-markets/escrow-paying-agent/> (abgerufen am 24.09.2024)
- <https://dealcircle.com/directory/tool/csc-global/> (abgerufen am 24.09.2024)

DealCircle bietet technologiebasierte M&A-Lösungen für Verkaufsberater und Käufer an. Hunderte von M&A-Beratern nutzen unser Tool für die Käuferidentifikation und Marktansprache. Investoren erhalten somit Zugang zu einem umfassenden Dealfow relevanter Projekte.

Wenn Sie mehr über DealCircle und das DealCircle Directory erfahren möchten, freuen wir uns sehr über Ihre Kontaktaufnahme.

Kontakt

Noel Möws
Manager Business Development & Cooperations

noel.moews@dealcircle.com
+49 174 2178 410