

Closing Daily Navigator.

Das effektive 15-Minuten Format für die Zielgerade zum Closing.

Was ist das Closing Daily?

Das Closing Daily ist ein kurzes (maximal 15-minütiges) tägliches Steuerungsmeeting für die heiße Phase der M&A-Transaktion – für die Zielgerade zum Closing.

Alle Schlüsselpersonen bringen den aktuellen Stand der Closing-relevanten Themen auf den Punkt. (Agenda-Vorschlag: nächste Seite.)

Keine PowerPoint-Schlacht oder Status-Blalba, sondern kurzer klarer Abgleich.



Wozu dient das Closing Daily?

Das Closing Daily sorgt dafür, dass die Zielgerade der Transaktion nicht zur Ehrenrunde wird.

Fokus: Alle arbeiten täglich sichtbar an den wirklich Closing-kritischen Themen.

Tempo: Mögliche Blocker tauchen früh auf – nicht am Abend vor dem Closing.

Ressourcen: Engpässe und freie Kapazitäten sind sofort sichtbar.

Commitment: Wir haben das Closing im Griff.



Wie läuft das Closing Daily ab?

Kurz und knapp mit Fokus auf das Wesentliche.

15 Minuten – ideal im Stehen – online mit Kamera!

Mini-Begrüßung durch die Moderation.

Dann reihum: Jeder beantwortet drei Fragen:

- Woran arbeite ich heute fürs Closing?
- Was könnte mich bremsen?
- Wobei brauche ich Hilfe?

Nicht mehr – und auch nicht weniger.



Wer nimmt am Closing Daily teil?

Nur die Personen, die zum Erfolg des Closings wirklich beitragen – und die dann auch konsequent dabei sind:

Geschäftsführer**in bzw. Vorstand.

Vielleicht der erweiterte Führungskreis oder andere für das Closing wichtige Personen.

Bei Bedarf auch mal ein Vertreter**in.

Achtung: Wenn der Kreis zu groß wird, ist die Viertelstunde Geschichte.



Wann findet das Closing Daily statt?

Wie der Name schon sagt: täglich. Wobei in den meisten Fällen werktäglich ausreicht.

Am besten als Erstes früh am Morgen, bevor der Tag davonläuft.

Immer zur gleichen Uhrzeit und im gleichen Raum, dann gibt es kein Vertun oder langes Suchen.

Das Follow-up ist eingebaut: Am nächsten Tag, zur gleichen Zeit am gleichen Ort.



Tipps für erfolgreiche Closing Dailies?

15 Minuten sind heilig und verlässlich.

Ritual statt Zufall: Gleiche Zeit, gleicher Ort/Einwahl.

Nur Closing-relevante Themen, keine Diskussion, keine Beschlüsse – die finden separat statt.

Es geht um Austausch und Unterstützung, nicht um Protokolle.

Wer nicht ohne kann, nutzt ein Kanban-Board.

Lieber jeden Tag 15 Minuten als einmal pro Woche 90 Minuten Chaos.



Closing Daily Navigator. Die Agenda.

Jede Person 60-90 Sekunden!
(abhängig von der Anzahl der Teilnehmer**innen)

Drei Fragen für jeden:

- ▶ *Woran arbeite ich heute fürs Closing?*
- ▶ *Was könnte mich bremsen?*
- ▶ *Wobei brauche ich Hilfe?*

Keine Diskussion und keine Beschlüsse!
Bei Bedarf separat führen.
Nach 15 Minuten geht es an die Arbeit!

You can do it
the hard way
or
the **HARDT WAY!**

You can do it
the hard way

or
the **HARDT WAY!**