© **FM Forum Business Solutions GmbH**
A-1200 Wien, Dresdner Straße 45
E-Mail: kundenservice@forum-media.at

Der Unternehmenskauf – einzelne Stadien

- ❑ **Vorbereitungsphase**
  - ❑ Projektorganisation
  - ❑ Festlegung der Vorgehensstrategie
  - ❑ Grobe Beurteilung des Zielobjektes
  - ❑ Letter of Intent (Absichtserklärung)/Vorvertrag
- ❑ **Due Diligence-Phase**
  - ❑ Grundsätzliche Abklärung der Eckpunkte der geplanten Transaktion
  - ❑ Vorbereitung der Due Diligence
  - ❑ Durchführung der Due Diligence (= Sonderuntersuchung bzw Einzelprüfung einer zu kaufenden Gesellschaft durch den potenziellen Käufer, wobei die Aspekte Überprüfung des Zusammenpassens mit Akquisitionszielen und Akquisitionsstrategien, Ermittlung von so genannten Deal-Breakern (= Bilanzrisiken, vertragliche Risiken, Geschäftsrisiken), Vorbereitung von Transaktionsstruktur, Kaufpreis und Vertrag sowie Vorbereitung der Integration im Vordergrund stehen.
  - ❑ Bewertung der Ergebnisse der Due Diligence
- ❑ **Verhandlungsphase**
  - ❑ Angebotsabgabe
  - ❑ Vertragsverhandlungen
  - ❑ Planung der Integration des Zielobjektes beim Käufer
- ❑ **Signing und Closing-Phase**
  - ❑ Regelung des Vollzugs der Transaktion
  - ❑ Signing
  - ❑ Closing
  - ❑ Planung der Integration des Zielobjektes beim Käufer
- ❑ **Integrationsphase**
  - ❑ Durchführung der Integrationsmaßnahmen
  - ❑ Festlegung der Führungsebene
  - ❑ Umsetzungscontrolling