

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