

VERKAUF VON UNTERNEHMEN

1. Festlegung der D & D Strategie

- 1.1 Bestimmung des D & D Objekts
- 1.2 Festlegung des Projekt-Teams
- 1.3 Erstellung der Projektplanung
- 1.4 Formulierung der Profile möglicher Ziel-Unternehmen (Targets)
- 1.5 Erstellung eines Business Plans (stand alone)
- 1.6 Einschätzung der Bewertung des Objekts durch Ziel-Unternehmen
- 1.7 Erstellung und Genehmigung des Verkaufsprospekts

2. Suche geeigneter Unternehmen

- 2.1 Bestimmung der Suchkriterien (1.4)
- 2.2 Suche geeigneter Ziel-Unternehmen (Target Research)
- 2.3 Erfassung der Targets gemäss Suchkriterien (2.1) (Long List)
- 2.4 Bewertung der Eignung der Ziel-Unternehmen
- 2.5 Identifizierung geeigneter Ansprechpartner der Targets
- 2.6 Festlegung und Genehmigung der Ansprache von Ziel-Unternehmen

3. Ansprache und Auswahl

- 3.1 Anonyme Target-Ansprache (2.6)
- 3.2 Vereinbarung der Vertraulichkeit und Offenlegung des Unternehmens mit Kurz-Profil (Memorandum)
- 3.3 Übergabe des Verkaufsprospekts (1.6) ohne Business Plan
- 3.4 Erstgespräche mit verbliebenen Zielunternehmen und Übergabe Business Plan (1.5)
- 3.5 Festlegung und Genehmigung der Reihenfolge für die Fortsetzung der Gespräche zur Übernahme (Short List)

4. Kaufvertrag und Due Diligence

- 4.1 Aufnahme der Verhandlungen mit Targets (3.5)
- 4.2 Neu-Bewertung der Eignung der Ziel-Unternehmen
- 4.3 Absichtserklärung (Letter of Intent)
- 4.4 Einsichtnahme in Objekt-Daten im Data Room
- 4.5 Aufforderung zur Abgabe unverbindlicher Angebote
- 4.6 Bewertung der Angebote
- 4.7 Vorvertrag
- 4.8 Gestattung der Due Diligence
- 4.9 Vertrags-Verhandlung / -Abschluss (Closing)

5. Übergabe des Unternehmens

- 5.1 Externe und interne Kommunikation
- 5.2 Planung und Organisation der Übergabe / Abtrennung des verkauften Unternehmens
- 5.3 Umsetzung der Übergabe / Abtrennung / Integration widersprechender Mitarbeiter
- 5.4 Realisierung des Kaufpreises
- 5.5 Mängel und Gewährleistungen (Claim Management)
- 5.6 Messung des Verkaufs-Erfolges (Post Disposal Audit)