

# Ablauf einer Unternehmenstransaktion



- Strategieentwicklung
- Unternehmens- und Marktbeobachtung
- Unternehmensbewertung
- Realistische Einschätzung

- Struktur der Transaktion
- Informationsmemorandum mit Businessplan
- Research und Screening
- Identifikation der Zielunternehmen

- Kontaktaufnahme und Geheimhaltung
- Managementpräsentation und Kennenlernen
- Verhandlung der Eckpunkte
- Absichtserklärung (LOI)

- Vertiefte Prüfung (Due Diligence)
- Strukturierung der Transaktion (Deal Design)
- Verhandlungsstrategie
- Verbindliches Angebot (MoU)

- Bewertung und Verhandlung
- Vertragsunterzeichnung („Signing“)
- Vertragserfüllung („Closing“)
- Übergang und Integration

Verhandlungsführung und Projekt Management