

## KAUF EINES UNTERNEHMENS

Mit dieser Information erhalten Sie eine systematische Rekapitulation, welche Schritte im Akquisitionsprozess zu durchlaufen und welche Aspekte zu beachten sind.

Die InternationalScope AG betrachtet die professionelle Vorbereitung und einen klar strukturierten Ablauf als Kernstücke des Akquisitionsprozesses. Wir setzen daher hier den Schwerpunkt unserer Arbeit.

### Strukturierter Ablauf der Unternehmensakquisition

1. Vorbereitende Arbeiten
2. Suchkonzept und Anforderungsprofil
3. Deal-Vorbereitung
4. Bewertung und Vertragsausarbeitung
5. Realisation und Integration

#### 1. Vorbereitende Arbeiten

- Strategiebeurteilung bestehend aus Wettbewerbs-, Produkte- und Umweltanalyse unter Einbezug der Führungsstrukturen sowie der Management- und Unternehmenskultur)
- Fixierung und Umsetzung der Gesamtstrategie (M&A -Ziel)
- Projektorganisation (Leitung und Team, Vorgehensplanung, Zielsetzung und Auftrag)

#### 2. Suchkonzept und Anforderungsprofil

- Suchfelder festlegen (Branche/Region/Grösse)
- Akquisitionskriterien entwickeln und möglichst präzise ausformulieren.
- Zielliste (Identifikation & Klassierung von Zielen)
- Strukturierte Suche auf Basis der definierten Suchfelder sowie des Anforderungsprofils
- Prioritätenliste möglicher Akquisitionskandidaten erstellen.

#### 3. DEAL-Vorbereitung

- Geheimhaltungserklärung (Non-Disclosure Agreement) unterzeichnen
- Erste, grobe Sichtung der Akten (Abschlüsse, KER, Forecast, evtl. Business- und Finanzplan)
- Festlegen der Art der Kontaktierung
- Identifizierung geeigneter Ansprechpartner
- Neutrale Kontaktierung unter Wahrung absoluter Anonymität des Auftraggebers
- Verkaufsbereitschaft abklären
- Preliminary Due Diligence
- Partner-Evaluation und Selektion (Grundsatzentscheid Ja/Nein)
- Non Binding Offer (Verhandlungseinleitung mit Nennung eines ungefähren Kaufpreises)

#### 4. Bewertung und Vertragsausarbeitung

- Absichtserklärung (LOI) eventuell mit Exklusivitätsvereinbarung und Konventionalstrafe
- Gemeinsam einen Businessplan erstellen
- Festlegen einer Kaufpreisspanne (Zielpreis & Maximalpreis)
- Finanzierungslösung:

#### Finanzielle Unterstützung nicht notwendig:

- Due Diligence (umfassende, sorgfältige Analyse und Bewertung des zu übernehmenden Unternehmens wie auch dessen Umfeld)
- Prüfgebiete in der Due Diligence: (Buchführung; Finanzen; Recht; Aktionäre; verbundene Unternehmen; Steuern; IT; Immaterialgüter; Strategie; Personal; Versicherungen; Umwelt; Garantiefälle, Verfahren Verwaltungsbehörden; Prozesse)
- Bestimmung von Wert und Preis (Ertragswert, Discounted Cash-Flow, Praktikermethode, Marktwert, Net Assets)

## **Finanzielle Unterstützung notwendig:**

- Finanzierungsquellen identifizieren
- Finanzierungsquellen kontaktieren
- Vereinbarung Finanzierungsbedingungen
- Due Diligence
- Finanzierungszustimmung einholen

- Sofern die Ergebnisse der Due Diligence im erwarteten Rahmen ausfallen:  
Abgabe einer Binding-Offer. Spätestens hier muss eine Exklusivitätsklausel mit klaren Fristen und Konventionalstrafe festgelegt werden
- Ausarbeitung des Vertrages: (Vertragsgegenstand; Preis; Zahlungsmodalitäten; Zusicherungen; Haftung; Gewährleistung; Bedingungen; Aktionärsbindungsvertrag; Put oder Call Option)
- Vertragsunterzeichnung
- Closing (Zustimmung der Aktionäre resp. der GV bei Publikumsgesellschaften)

## **5. Realisation und Integration**

- Realisation der Transaktion
- Zielsetzungen und Integrationsmodell definieren
- Integrations-Team zusammenstellen
- Organisation bestimmen
- Strategische (Re-) Positionierung durchführen
- Controlling der Umsetzung