

Checkliste - Unternehmensakquisition im Mittelstand -

- Themenbereiche zur Abschätzung der Chancen und Risiken sowie der Realisierungsmöglichkeiten -

Prüfung der Motivation für den Unternehmenskauf



- Ist das Kaufinteresse strategisch begründet oder basiert es auf einer „günstigen Gelegenheit“?
- Sind konkrete Akquisitionskandidaten und deren Unternehmensstruktur bekannt?
- Gab es im Marktumfeld bereits Transaktionen, die Vorbildcharakter haben?

Synergiepotentiale und Nebenwirkungen

- Welche Implikationen ergeben sich für das Produkt- oder Dienstleistungsspektrum?
- Auswirkungen auf die Lieferanten- oder Kundenbeziehungen durch die geplante neue Gesellschafterkonstellation?
- Bestehen kartellrechtliche Bedenken (z.B. Gesamtumsatz > € 500 Mio.)?

Managementkapazitäten

- Sind Managementkapazitäten für den i.d.R. zeitaufwendigen Akquisitionsprozess vorhanden?
- Verfügt das Management über Transaktionserfahrung?
- Stehen auf Käuferseite Aufgabenstellungen an, die parallel zum Akquisitionsprozess Kapazitäten binden?

Finanzierung des Vorhabens

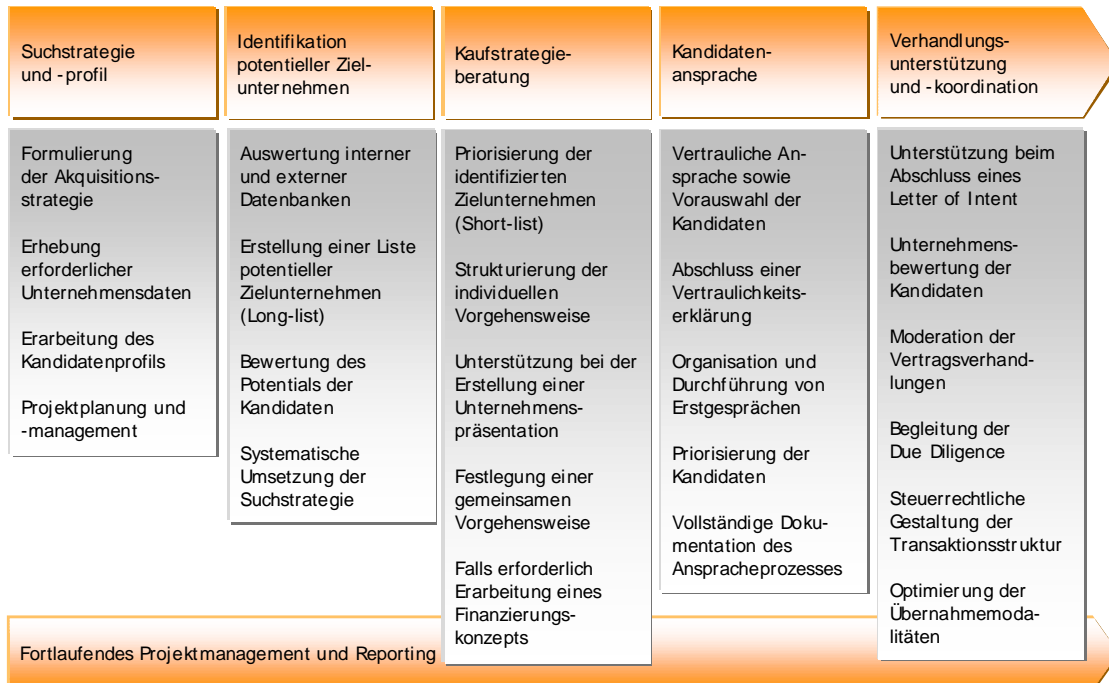
- Wird eine Fremdfinanzierung benötigt? Ist diese realistisch zu beschaffen (Sicherheiten, Cashflow basierte Finanzierung)?
- Welche Eigenfinanzierungsmöglichkeiten bestehen (z.B. Aktientausch)?
- Ist die Finanzierung des Geschäftes des Zielunternehmens zukünftig realisierbar?

Integrationskonzept

- Sind Personalressourcen für die organisatorische und EDV-technische Integration vorhanden?
- Wäre eine zukünftige Führungsstruktur tragfähig?
- Gibt es eine Strategie zur möglichen Standortentscheidung?

Unternehmenskauf

- Beratungsansatz und Vorgehen Transfer Partners -



Transfer Partners Unternehmensgruppe

Transfer Partners GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft

Transfer Partners
Unternehmensentwicklungsgesellschaft mbH

Rheinallee 15
40549 Düsseldorf

Tel. +49 (0)211 506689-0
Fax +49 (0)211 506689-15

www.transfer-partners.de
info@transfer-partners.de