

## Entwicklung der Vertragsdokumentation im Laufe der Vertragsverhandlungen

(„private sale“: keine Auktion, kein Übernahmeangebot)

### Vertragsverhandlungen

### Vertragsdokumentation

Erste Gespräche

Vertraulichkeitsvereinbarung

Grundsätzliche kaufmännische Einigung:

Letter of Intent

- Identifikation des Targets (Unternehmen bzw. Unternehmensteil)
- Preis bzw. Bewertungsverfahren
- vielleicht: verbleibende Beteiligung des Verkäufers:
  - am Target
  - im Management
  - an der Finanzierung

- Vereinbarung von Exklusivität
- vielleicht: Earnest Money

Stuttgarter Modell

DCF-Methode

Due Diligence (kaufmännisch, rechtlich, steuerlich)

Due Diligence-Fragebogen

Due Diligence Report

Diskussion und Festlegung bzw. ggf. Anpassung der Vertragsstruktur

Vertragsentwurf

Vertragsschluß

vielleicht: Fusionskontrolle / Anmeldung bzw. Anzeige

Eigentliche Vertragsverhandlungen

Vertragserfüllung

„Übergabe“, Kaufpreiszahlung

