

Checkliste Unternehmenskauf: 10 Warnsignale

Die Investoren und Berater sollten im Rahmen des M&A-Prozesses auf Warnsignale achten. Leuchten bei mehreren Positionen die Warnlampen, ist Vorsicht angebracht.

- CEO glaubt als einziger an den Business case.
- Absenz eines Businessplans
- Absenz eines Investitionsplans
- Käufer erwartet Synergien mehr beim Umsatz und weniger bei den Kosten
- Human Due Diligence: HDD liefert keine überzeugenden Ergebnisse
- Veränderung der Preisobergrenze während Angebotsphase
- Präsenz vieler Bieter
- M&A-Verantwortlicher weist daraufhin, wie viel Zeit, Geld und Ruf das Projekt beansprucht habe
- Käufer ohne M&A-Erfahrung und ohne Berater
- Sie stufen den Deal als besonders profitabel ein.