

## Verkauf an einen Dritten: Zeitbedarf

	Zeitablauf in Monaten							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Unternehmensanalyse	■							Phase 1
Unternehmensbewertung	■	■						
Strategische Positionierung		■	■					
Festlegung der Verkaufsstrategie		■	■	■				
Unternehmensexposé			■	■				Phase 2
Recherche und Ansprache pot. Käufer			■	■	■			
Letter of Intent (LOI)					■			
Vorverhandlungen					■			
Due diligence					■	■		Phase 3
Vertragsverhandlung						■	■	
Vertragsabschluss							■	■
Vollzug (Leistungsaustausch)								■