

## **Checkliste Unternehmenskauf: Neuausrichtung**

### **Unternehmenskauf – Neuausrichtung**

#### **1. Mittel für Neuausrichtungsentscheidungen**

- Festlegung der Eignerstrategie
- Anpassung der Organisation an die Eignerstrategie
- Besetzung von Spitzenpositionen, die zur Eignerstrategie passen
- Entscheide zur Vermeidung des Abgangs von Schlüsselpersonen
- Einführung von Programmen zur Gewinnung der Köpfe und Herzen der Mitarbeiter des Unternehmens
- Programme zur Konzentration auf die Kunden initiieren
- Umsatzsteigerung
- Kostensenkung

#### **2. Soffaktoren**

- Echten Entscheidungswege abklären (Organigramme alleine geben keinen Aufschluss wie das Unternehmen funktioniert)
- Fähigkeiten Belegschaft vs. Talent des Topmanagements.

#### **3. Fragen**

- Werden die Mitarbeiter mitziehen?
- Welche Mitarbeiter entsprechen der neuen Eignerstrategie?
- Welche Mitarbeiter sollen bleiben?
- Bestehen kulturelle Unterschiede?

#### **4. Daten zur Erforschung von Unternehmenskultur sowie Stärken und Schwächen der Mitarbeiter**

- Organigramme
- Vergütungs- und Beförderungsgrundsätze
- Stellenbeschreibungen
- Statistiken zur Mitarbeiterfluktuation
- Zufriedenheits-Umfragen
- Kennzahlen zur Unternehmensloyalität

#### **5. Hilfsmittel**

- Interviews mit Personal
- Interviews mit Kunden
- Interviews mit Lieferanten.