**VORLAGE FÜR M&A-CHARTA**

**Smartsheet KOSTENLOS testen**

|  |
| --- |
| **ALLGEMEINE M&A-INFORMATIONEN** |
| M&A-NAME |   | **WICHTIGE ERINNERUNG**Eine narrative schriftliche Charta muss von den M&A-Sponsoren in Umlauf gebracht und unterzeichnet werden. Sie können eine ausgefüllte Version dieser Vorlage an Ihre schriftliche Charta anhängen, um sie kurz und prägnant zu halten. Stellen Sie sicher, dass Sie sich mit dem M&A-Team und den Sponsoren treffen, bevor Sie diese Vorlage ausfüllen. Viele der erforderlichen Informationen müssen aus einer Diskussion mit Teammitgliedern und Sponsoren stammen.  |
| M&A-SPONSOR |   |
| M&A-MANAGER |   |
| E-MAIL-ADRESSE |  |
| TELEFONNUMMER |   |
| ORGANISATIONSEINHEIT |   |
| BETROFFENER PROZESS |   |
| VORAUSSICHTLICHES STARTDATUM |   |
| VORAUSSICHTLICHES ABSCHLUSSDATUM |   |
| ERWARTETE EINSPARUNGEN |  |
| GESCHÄTZTE KOSTEN |  |
| ZUGEWIESENE GREEN BELTS |   |
| ZUGEWIESENE BLACK BELTS |   |

|  |
| --- |
| **PROBLEM/SCHWIERIGKEIT, ZWISCHENZIELE, ZIELE UND LEISTUNGEN**  |
| PROBLEM ODER SCHWIERIGKEIT |   |
| ZWECK VON M&A |   |
| GESCHÄFTSSZENARIO |   |
| ZIELE / MESSZAHLEN |   |
| ERWARTETE LEISTUNGEN |   |

|  |
| --- |
| **UMFANG UND ZEITPLAN** |
| INNERHALB DES UMFANGS |  |
| AUßERHALB DES UMFANGS |   |
| **VORLÄUFIGER ZEITPLAN** | **WICHTIGER MEILENSTEIN** | **ANFANG** | **ABGESCHLOSSEN** |
|  | ERSTE PLANUNG |   |   |
|  | M&A-PLAN ABSCHLIEßEN |   |   |
|  | SYNERGIEBEWERTUNG |   |   |
|  | BEWERTUNG |   |   |
|  | DUE DILIGENCE |   |   |
|  | INTEGRATION |   |   |
|  | ÜBERPRÜFUNG(EN) NACH DER INTEGRATION |   |   |
|  |   |   |   |
|  |   |   |   |
|  |   |   |   |

|  |
| --- |
| **RESSOURCEN UND KOSTEN** |
| M&A-TEAM |   |
| SUPPORT-RESSOURCEN |   |
| BESONDERE BEDÜRFNISSE |   |
|  |  |  |  |  |
| **KOSTENTYP** | **LIEFERANTEN-/ARBEITSNAMEN** | **TARIF** | **MENGE** | **BETRAG** |
| ARBEIT |   |   |   |  |
| ARBEIT |   |   |   |  |
| ARBEIT |   |   |   |  |
| ARBEIT |   |   |   |  |
| ARBEIT |   |   |   |  |
| SONSTIGES |   |   |   |  |
| **GESCHÄTZTE GESAMTKOSTEN** |  |

|  |
| --- |
| **DEFINIEREN SIE DIE M&A-VORTEILE UND KUNDEN** |
| PROZESSINHABER |   |
| WICHTIGE STAKEHOLDER |   |
| ENDKUNDE |   |
| ERWARTETE VORTEILE |   |
| **ART DES VORTEILS** | **GRUNDLAGE DER SCHÄTZUNG BESCHREIBEN** | **GESCHÄTZTER VORTEIL** |
| SPEZIFISCHE KOSTENEINSPARUNGEN |   |  |
| GESTEIGERTER UMSATZ |   |  |
| HÖHERE PRODUKTIVITÄT (SOFT) |   |  |
| VERBESSERTE COMPLIANCE |   |  |
| VERBESSERTE ENTSCHEIDUNGSFINDUNG |   |  |
| GERINGERER WARTUNGSAUFWAND |   |  |
| ANDERE KOSTEN VERMIEDEN |   |  |
| **ERWARTETE GESAMTEINSPARUNGEN** |  |

|  |
| --- |
| **M&A-RISIKEN, EINSCHRÄNKUNGEN UND ANNAHMEN BESCHREIBEN** |
| RISIKEN |   |
| EINSCHRÄNKUNGEN |   |
| ANNAHMEN |   |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Vorbereitet von** |   | **Datum** |   |

|  |
| --- |
| **HAFTUNGSAUSSCHLUSS**Alle von Smartsheet auf der Website aufgeführten Artikel, Vorlagen oder Informationen dienen lediglich als Referenz. Wir versuchen, die Informationen stets zu aktualisieren und zu korrigieren. Wir geben jedoch, weder ausdrücklich noch stillschweigend, keine Zusicherungen oder Garantien jeglicher Art über die Vollständigkeit, Genauigkeit, Zuverlässigkeit, Eignung oder Verfügbarkeit in Bezug auf die Website oder die auf der Website enthaltenen Informationen, Artikel, Vorlagen oder zugehörigen Grafiken. Jegliches Vertrauen, das Sie in solche Informationen setzen, ist aus eigener Verantwortung. |