



DUE DILIGENCE – EN BESKRIVELSE AF PROCESSEN

STØTTET AF

Promilleafgiftsfonden for landbrug

Bliv klogere på due diligence-processen og udarbejdelsen af en due diligence-værdiansættelse.

Overblik over due diligence-processen

Formålet med en due diligence-proces er som oftest køb eller salg af en virksomhed. Faserne i due diligence-processen kan dog også med fordel anvendes ved investering eller optimering af en virksomhed.

Inden selve due diligence-undersøgelsen udarbejdes normalt en værdiansættelse. Når værdiansættelsen af virksomheden og due diligence-undersøgelsen er færdig, summeres resultaterne af due diligence-undersøgelsen og værdiansættelsen. Det samlede resultat af due diligence-processen medfører enten et revideret bud på virksomheden eller nye vilkår til købsaftalen, hvorefter parterne kan forhandle og indgå en endelig aftale.

Metoden kan også bruges til at vurdere lønsomheden ved en kommende investering eller til optimering af (strategien for) virksomheden.

Processen ser således ud:





Du kan klikke på de mørkegrønne felter for at finde yderligere i materialet. De øvrige områder afhænger af den enkelte virksomhed og skal derfor behandles individuelt fra virksomhed til virksomhed.

Sådan er en due diligence-proces

Due diligence-processen kan sammenlignes med et køb af et parcelhus. Normalt leder man efter et hus i et bestemt område, og man har måske også nogle krav til pris, størrelse, materialevalg, garage eller carport og have mv. (Forberedelsesfasen).

Når der er fundet nogle gode emner, som i udgangspunktet synes fornuftigt prisfastsat (set ud fra en værdiansættelse), så starter selve due diligence-processen.

Som ved køb af et parcelhus

