



Besser beraten mit [www.pro-consult.com](http://www.pro-consult.com)

## 1) Wie nachhaltig ist Ihr Unternehmenskauf?

- Haben Sie Ihre Gründe genau analysiert und definiert ? .....
- Ist Ihnen klar, dass gute Unternehmen nicht billig sind ? .....
- Planen Sie mindestens 20% Eigenkapital zzgl. Sicherheiten für den Kaufpreis ? .....
- Wie regional flexibel sind Sie wirklich ? – Welche Fahrtzeiten planen Sie realistisch ? .....
- Suchen Sie latent nebenbei oder aktiv Vollzeit ? Ist die Anonymität gewahrt ? .....
- Kennen Sie das aktive Unternehmensvermittlungs-Angebot von [www.pro-consult.com](http://www.pro-consult.com) ? .....

## 2) Aspekte für den Unternehmenskauf!

- Analysieren Sie die Branche, Marktfelder, Produkte und die Konkurrenz .....
- Analysieren Sie die Kundenstruktur und Kunden-Zielgruppe. ....
- Analysieren Sie die Aufbau- und Ablauforganisation.....
- Gibt es Synergien, Potentiale oder Einsparungen ? Wenn ja welche ? Kritisch prüfen.....
- Wie hoch ist die Abhängigkeit vom Alteigentümer wirklich ? .....
- Ist es ggf. möglich den Kaufpreis an künftige Entwicklungen zu binden ? .....
- Laden Sie sich die Firmen-Bewertungs-/Due Diligence Checkliste von [pro-consult.com](http://pro-consult.com) herunter .....

## 3) Planen Sie mit der Zeit!

- Planen Sie mindestens +/- 9 Monate rein für die Suche ? .....
- Planen Sie mindestens 6 bis 9 Monate zudem für Kaufverhandlungen ?.....
- Denken Sie daran, dass Verhandlungen jederzeit scheitern können, auch vor dem Notar .....
- Suchen Sie parallel auf verschiedenen Wegen .....
- Ist Ihre Anonymität als Käufer sicher gestellt? .....
- Nach 4 Monaten noch kein geeignetes Unternehmen gefunden, dann Vermittler aktiv einschalten .....
- Nach 12 Monaten noch ohne geeignetes Unternehmen, dann sinkt die Erfolgsaussicht gegen Null .....

4) Identifizieren Sie von Beginn an regelmäßig die erfolgskritischen Stolpersteine! .....

5) Wurde der Kaufpreis und das zugehörige Übergabemodell klar formuliert und ein LOI erstellt ? .

6) Bringen Sie die Kauf-Verhandlungen ständig sichtbar nach vorne ? .....

7) Führen Sie regelmäßige Fortschrittskontrollen durch! Halten Sie diese fest. ....

8) Stellen Sie frühzeitig ein tragfähiges Modell zur für Übernahme und Finanzierung auf! .....

9) Entwickeln und formulieren Sie klare Bedingungen für die Vertragsgestaltung .....

10) Mit dem Vertragsabschluss beginnt der Integrationsprozess! – Steht ihr Masterplan? .....

**TIPP:** Erfahrung auf dem Transfermarkt macht einen Großteil des Erfolgs aus!

[www.pro-consult.com](http://www.pro-consult.com) unterstützt Sie dabei, auch punktuell.