

Die Prüfliste: 18 Fragen an jeden Käufer

Alle Prüffragen dieses Buches auf einer Seite - zum Mitnehmen in jedes Käufergespräch. Ein seriöser Käufer beantwortet jede davon konkret. Vorher aber zwei Fragen an Sie selbst (Kapitel 1 und 19): Was soll aus dem Unternehmen werden? Und was sollen Ihre Mitarbeiter in fünf Jahren über den Tag der Übergabe sagen?

Nr.	Frage
1	Welche Rolle spielt mein Unternehmen in Ihrem Plan - Plattform oder Add-on - und warum?
2	Was heißt Add-on bei Ihnen konkret: für den Namen, die Geschäftsführung, die Verwaltung?
3	Wie viele Zukäufe planen Sie pro Jahr?
4	Wer führt die Integration operativ - und mit wie viel Zeit vor Ort?
5	Was ist aus den bisherigen Zukäufen geworden? Darf ich mit den Alt-Gesellschaftern sprechen?
6	Verdienen Ihre früheren Zukäufe heute mehr als am Tag der Übergabe?
7	Sind die Geschäftsführer der zugekauften Unternehmen noch an Bord?
8	Woran messen Sie Ihre Einheiten - an der Gruppengröße oder an organischem Wachstum und Kapitalverzinsung?
9	Welche konkreten Synergien sehen Sie mit meinem Unternehmen - und wie rechnen sie sich?
10	Auf welcher Ergebnisgröße und welchen Bereinigungen beruht Ihr Angebot?
11	Wie sieht Ihre vollständige Brücke vom Unternehmenswert zum Kaufpreis aus?
12	Wie sind Verkäuferdarlehen oder Rückbeteiligung ausgestaltet - und was sind sie mit ihrem Risiko wert?
13	Steht Ihre Finanzierung - und wie viel Schulden trägt mein Unternehmen nach dem Closing?
14	Wie sieht das erste Jahr konkret aus - und wer entscheidet künftig über Preise, Personal, Investitionen?
15	Was passiert mit meiner Rolle und allen Zusagen, wenn die Gruppe weiterverkauft wird?
16	Was kaufen Sie nicht - und wann sind Sie zuletzt aus einem Prozess ausgestiegen (die Branche genügt)?
17	Wie lange läuft Ihr Fonds noch - und woran verdienen die handelnden Personen: an der Entwicklung meines Unternehmens oder am Verkaufserlös?
18	Muss Ihr Haus überhaupt kaufen - und wer bei Ihnen entscheidet das eigentlich?