

Checkliste:

Dienstleistungsunternehmen kaufen

Motivation:

- Motivation und Ziele für den Kauf einer Dienstleistungsfirma klären
- Strategie für Geschäftsziele entwickeln

Marktanalyse:

- Dienstleistungsbranche analysieren
- Wettbewerb analysieren

Geschäftsanalyse und Due Diligence:

- Kundenbasis und -bindung untersuchen (Diversität, Loyalität)
- Potenzial für Kundenakquise prüfen
- Due Diligence (Finanzen, Verträge, betriebliche Abläufe und rechtliche Verpflichtungen)
- Verträge prüfen (Kunden, Lieferanten, Miete)
- Technologische Systeme überprüfen
- Lizenzen und Genehmigungen prüfen
- Haftungsrisiken und Rechtsstreitigkeiten prüfen
- M&A-Experten konsultieren

Unternehmen bewerten:

- Methoden zur Bewertung kombinieren
- Kaufpreis unter Berücksichtigung von Risiken und Chancen festlegen
- Garantien und Klauseln festlegen

Finanzielle Ressourcen und Budgetplanung:

- Ausreichend finanzielle Mittel berücksichtigen (inkl. Raum für zusätzliche Kosten wie Beratung)
- Finanzierungsoptionen klären

Integration und Wachstumsstrategie:

- Plan für die Integration entwickeln
- Langfristige Wachstumsziele festlegen
- Strategie anpassen