

Prüfprozess für den Kauf eines Unternehmens

Kriterienkatalog, nach welchem der Investor die ihm angebotenen Kaufprojekte selektiert, bevor er in Kaufverhandlungen eintritt.

Die Kriterien sind aus unserer Praxis zusammengestellt.

Kriterien	Beurteilung (Beispiele)
1. Branche	Lebenszyklus der Branche, Zukunftsaussichten, Preisdruck
2. Produkte, Dienstleistungen	Kundennutzen, Aufmachung, Positionierung zum Wettbewerb
3. Strukturen, Prozesse	Organisation des Unternehmens, Prozessabläufe (Fertigungstiefe usw.)
4. Wirtschaftliches und technologisches Umfeld	Positionierung des Unternehmens im Umfeld
5. Quick-Swot	Einfache Beurteilung von Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken
6. Geografischer Standort	Für MBI-Kandidaten oft ein wichtiges Kriterium
7. Preisrahmen, Finanzierbarkeit (oft die grösste Hürde)	Investoren im KMU-Bereich haben nur beschränkten Zugang zu Fremdfinanzierungen.

Wenn der Investor in den Kaufprozess einsteigt, werden alle Punkte näher hinterfragt. Deshalb ist es wichtig, wenn sich der Verkäufer vor dem Start des Nachfolgeprozesses gut dokumentiert. Je besser er auf die Fragen potenzieller Kaufinteressenten Antwort geben kann, desto höher steigt die Abschlusschance.