

# 1 Checklist Interessenten M&A

Sind Sie an einem Unternehmen interessiert und möchten das Unternehmen kontaktieren so sind folgende Punkte zu beachten.

Jeder Unternehmer möchte wissen, was für eine Person sich für sein Unternehmen interessiert, wo deren Motivation liegt und welche Absichten oder Zukunftspläne verfolgt werden. Das Ziel dabei ist, bereits in diesem frühen Stadium des Nachfolgeprozesses eine Vertrauensbasis zu schaffen. Versuchen Sie also so transparent und authentisch wie möglich Ihre Person vorzustellen und Ihre Beweggründe detailliert darzulegen.

Schreiben Sie Ihre Gedanken so nieder, wie Sie sie denken, denn Unternehmer mögen klare und direkte Ansagen.

| Bereiche   | Priorität  | Qualität |   |   |
|--|------------|----------|---|---|
| <b>1 Werdegang</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Berufserfahrung oder Curriculum Vitae</li> <li>- Wie sieht die aktuelle Situation aus</li> <li>- Wo liegen die Bezugspunkte zur Branche</li> </ul>                       | <b>A-B</b> | 1        | 2 | 3 |
| <b>2 Motivation</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Motivation für die Akquisition</li> <li>- Welchen Mehrwert können Sie bringen</li> <li>- Was sind Ihre Zukunftsabsichten</li> </ul>                                     | <b>A</b>   | 1        | 2 | 3 |
| <b>3 Bedingungen</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Zwingende Punkte aus Ihrer Sicht</li> <li>- Wünschenswerte Punkte</li> </ul>   | <b>A</b>   | 1        | 2 | 3 |
| <b>4 Finanzierung</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Welche Eigenmittel stehen Ihnen zur Verfügung</li> <li>- Welche Fremdmittel stehen Ihnen zur Verfügung</li> <li>- Wollten/haben Sie bereits Firmen gekauft</li> </ul> | <b>A</b>   | 1        | 2 | 3 |