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