

Vid intresse av ett företag är det viktigt att förbereda sig på ett effektivt sätt. Dels ska man ha sin egen meritförteckning att visa upp och dels ska man ha en väl förberedd intervju lista till säljaren.

Affärsidé

- Affärsidé – hur är den formulerad
- Kan du som intressent se möjlighet att ändra affärsidén
- Produkt och tjänsteutbud – inventera hur produktutbudet och tjänsteutbudet ser ut.
 - Är det uppdaterat eller är det förlegat?
 - Finns det möjlighet att förnya det om det skulle visa sig vara inaktuellt?

Kunder

- Kundregister – ingår kundregistret i köpet?
- Hur ser kundunderlaget ut?
- Vilka kunder är lönsamma?
- Finns det möjlighet att utöka kundunderlaget?
- Besök kunder och intervju dessa för att undersöka hur kundtillfredsställelsen är med produkt och tjänster.
 - Är produkt/tjänst bra?
 - Har service och support varit bra?
 - Vad kan göras bättre?

Leverantörer

- Vilka är leverantörerna?
- Intervju gärna leverantörerna för att se hur deras tjänsteutbud ser ut.

Investeringar

- Finns det planerade investeringsbehov inför den fortsatta verksamheten?

Framtid

- Hur ser säljaren på framtiden för företaget? Kan säljaren lägga fram en 3års plan såsom denne ser möjligheter.
- Finns det en handlingsplan?
- Kan säljaren tänkas vara med en tid i företag som support/mentor vid en affär och köparen önskar detta?
- Hur ser du som köpare på framtiden efter att ha undersökt företaget? Kan du lägga fram en 3års plan?

Utbildning

- Finns det ett utbildningsbehov hos den befintliga personalen?
- Behöver du som blivande ägare utbildning inom något område för att kunna driva verksamheten vidare?
- Kan säljaren ställa upp med viss utbildning inom specifika delar?
- Om utbildningsbehov finns kan du som köpare tänka dig
 - Gå en kort eller längre utbildning?
 - Betala för ev. utbildning?

Belägenhet

- Är företaget flyttbart eller är det styrt till dess nuvarande placering?

Kontaktnät

- Hur ser ditt kontaktnät ut?
- Har säljaren ett stort kontaktnät som du kan få del av och bli presenterad för?
- Finns det någon företagsförening i området där du vill bedriva verksamheten?

Köpeskillning

- Vilken köpeskillning begärs?
- Hur kan du finansiera detta?

Ekonomi

- Hur ser lönsamheten ut i företaget?
- Hur har lönsamheten sett ut tidigare? (många av företagen på företagsbörsen har redan börjat avvecklas, därför kan omsättning ha minskat de senaste åren)
- Personal- och driftkostnader?
- Hur säsongsberoende/känsligt är verksamheten?

Vad ingår i köpet

- Gäller försäljningen hela bolaget eller är det endast inkråmsförsäljning
- Begär en lista över vad som ingår i köpet och vad de olika delarna uppskattas vara värda. (detta bör naturligtvis värderas på nytt vid köp eftersom det kan vara inaktuella siffror)
- Finns det varulager? Hur säsongsberoende är detta? (t.ex. modekläder tappar direkt mycket av värdet till nästa säsong).

Risker

- Gör en riskanalys av företaget. Bedöm riskerna som låga, medel och höga. Vilka åtgärder kan du sätta in på de risker bedömda medel och höga? Bedöm om det fortfarande är värt att gå in i verksamheten.
- Hur ser konkurrensen ut i närområdet? Finns det ett överflöd på liknande verksamheter eller verkar det finnas goda chanser att klara verksamheten på plats?