

Die 10 Tipps für MBI-Kandidaten auf einen Blick

1.  Vertrauen zum Verkäufer
und zum M&A-Berater herstellen
2.  Vorbereitet sein, bevor es konkret wird
3.  Chancen prüfen und professionell definieren
4.  Beratung und Unterstützung gezielt nutzen
5.  Mangelnde Eignung erkennen
und Lösungen definieren
6.  Co-Investments prüfen und Governance klären
7.  Off-Market-Suche forcieren und
Marktzugang strategisch organisieren
8.  Finanzierung, Finanzanalyse und
Bewertung realistisch beherrschen
9.  Businessplan abfragen und den eigenen erarbeiten
10.  Rechts- und Steuerberatung früh einplanen



Zur Steuerung des Prozesses
und Kontrolle ihres Fortschritts.

Checkliste:
Hacken sie die Themen ab,
die sie bereits erledigt haben.

