

Professionelle Verhandlungsführung als Erfolgsfaktor beim Unternehmensverkauf

Gernot Schmerlaib, Februar 2021

Ein erfolgreicher Unternehmensverkauf basiert in einem entscheidenden Ausmaß auf einer professionellen Verhandlungsführung. Unvorbereitete Verhandlungen führen nicht nur zu einem schlechteren Verkaufsabschluss, sondern sehr oft auch zu einem Abbruch oder Verschleppung des Verkaufsprozesses. Worauf sollten nun VerkäuferInnen besonders achten?

1. Ohne Entschluss kein positives Verhandlungsergebnis

So banal es klingt, ein konkreter Verkauf sollte erst dann begonnen werden, wenn der Entschluss seitens der UnternehmenseignerInnen tatsächlich getroffen wurde. Sehr oft wird jedoch ein Kontakt zu einem möglichen Käufer gesucht, um das Interesse und die Höhe des Kaufpreises auszuloten. Das endet dann meistens mit einem fatalen Abbruch, weil der Verkäufer sich nicht ausreichend auf diesen Prozess vorbereitet und auch keine realistische Vorstellung über den Kaufpreis hat.

2. Mehrere potenzielle Käufer einbeziehen

Ist der konkrete Entschluss gefasst, das Unternehmen zu verkaufen, sollen mehrere potenzielle Käufer einbezogen werden. Das erhöht die Wahrscheinlichkeit eines Verkaufsabschlusses und beeinflusst im Rahmen eines Bieterverfahrens auch die Kaufpreishöhe positiv.

3. Einflüsterung von außen vermeiden

Ein Unternehmensverkauf ist für die meisten EigentümerInnen ein wichtiges, einmaliges Ereignis und damit auch ohne vorherige Erfahrung. Dieser Umstand verleitet manche Verkäufer dazu, sich die Ratschläge von Freunden und Bekannten einzuholen. Ohne professionelle Expertise führt dies im Verkaufsprozess zu vereinfachten und gehaltlosen Ratschlägen, die bei den VerkäuferInnen für Irritation sorgen und ihnen nicht weiterhelfen.

4. Definition eines Mindestverkaufspreises

Der Verkäufer sollte am Beginn des Verkaufsprozesses für sich einen Mindestverkaufspreis definieren, zu dem er bereit ist, das Unternehmen zu verkaufen. Dafür ist es notwendig, rechtzeitig eine professionelle Kaufpreisberechnung von einem Experten durchzuführen zu lassen. Damit werden falsche Erwartungen und Enttäuschungen vermieden.

5. Verkaufseckpunkte schriftlich festlegen (Absichtserklärung/Letter of Intent)

Je weiter der Verkaufsprozess voranschreitet, desto wichtiger wird die Konkretisierung von Eckpunkten als Verhandlungsbasis. Dies sind z.B. Unternehmenswert, Hinzurechnungen und

Abzüge, die den Unternehmenswert beeinflussen, eine etwaige zukünftige Rolle der VerkäuferIn im Unternehmen, geplante Due Diligence, etc. Diese gemeinsam festgelegten Eckpunkte geben beiden Verhandlungspartnern Sicherheit und Klarheit und vermeiden negative Überraschungen im weiteren Prozessablauf.

6. Alternative Szenarien im Falle des Scheiterns entwickeln

Die VerkäuferIn sollte frühestens in der Vorbereitung des Verkaufs über die Option des Nichtabschlusses nachdenken (1). Es gilt es sich mit den Alternativen und den Konsequenzen eines Abbruchs bzw. eines Verschleppens des Verkaufsprozesses auseinandersetzen.

7. Verhandlungsführung

Eine gute Anleitung für sachbezogenes Verhandeln bietet das Harvard-Konzept, das in der folgenden Abbildung im Überblick dargestellt ist.

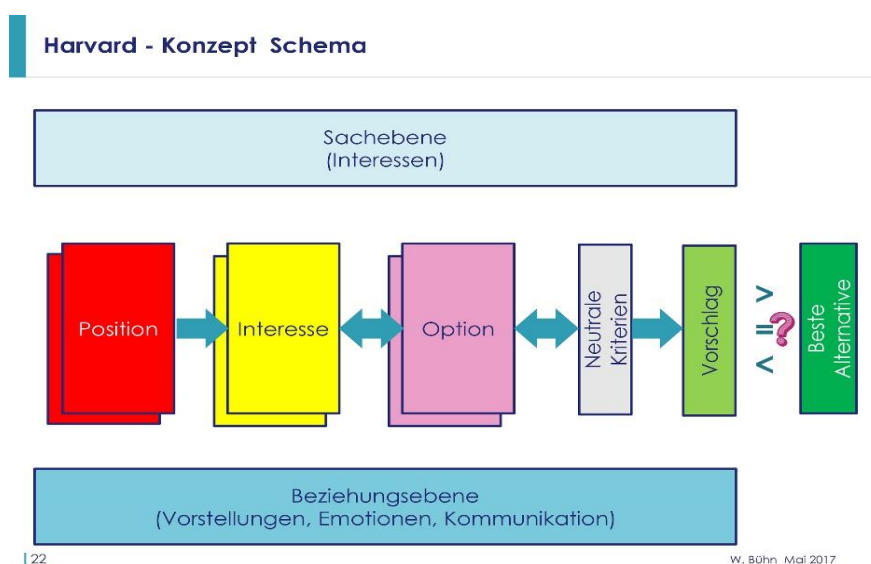


Abb. 1: <https://www.x-network.ch/fair-handeln-bzw-verhandeln-nach-dem-harvard-konzept/>

Wir unterstützen im Rahmen der Kernkompetenz in der Unternehmensnachfolge mittelständische Unternehmen beim Unternehmensverkauf. Wenn Sie konkret an den Verkauf Ihres Unternehmens denken, informieren Sie sich auf unserer Website <https://www.consenzum.de/> und kontaktieren Sie uns für ein unverbindliches Erstgespräch.

Gernot Schmerlaib

CONSENZUM Managementberatung

schmerlaib@consenzum.de | www.consenzum.de

Vertriebsentwicklung – Strategieentwicklung – Prozessoptimierung – Unternehmensnachfolge

(1) <https://allertco.com/application/files/8215/2275/7460/121023-studie-verhandlungskompetenz.pdf> Seite 27