

Verkauf oder Nachfolgeregelung Ihrer Firma

Ausgangslage

Sie möchten Ihren Betrieb verkaufen oder suchen einen Nachfolger. Über viele Jahre haben Sie Ihren Betrieb aufgebaut, viel Herzblut und Zeit investiert. Der Betrieb ist gut positioniert und erfolgreich. Sie verdienen gutes Geld und haben alle Ziele erreicht, welche man mit einem Betrieb Ihrer Grösse erreichen kann. Nun fragen Sie sich, was das schon alles? Wie geht es weiter? Was kann ich noch tun?

Verkaufen oder einen Nachfolger suchen?

Verkaufen

Verkaufen macht Sinn, wenn Sie von Ihrem Betrieb und der Branche genug haben und Sie aus Ihrem Umfeld kein Nachfolger rekrutieren können oder einfach einen sehr guten Preis geboten bekommen.

Sie sind von einer anderen Aufgabe oder Idee fasziniert und möchten sich voll auf die neue Sache konzentrieren. In diesem Fall ist ein Verkauf sicher die beste Lösung.

Nachfolger suchen

Einen Nachfolger oder Stellvertreter zu suchen macht Sinn, wenn Sie nach wie vor sehr viel Spass an der Branche und Ihrem Betrieb haben. Sie möchten einfach mehr Zeit für sich haben und andere Geschäftsfelder ausprobieren.

Edy Paul

Jahrgang 1951,

Referenten-
beschreibung:

Edy Paul hat über 40 Jahre Berufserfahrung im Gesundheits-, Freizeit- und Dienstleistungsbereich.

Als Coach, Berater und Referent zählt er zu den gefragtesten Top-Spezialisten. Seine Spezialgebiete sind persönliche Beratung/Coaching, sowie Strategie und Qualitätsmanagement für Unternehmen und Einzelpersonen.

Er verfügt als Sozialpädagoge über eine IAP-Management-Ausbildung (Institut für angewandte Psychologie) und war mehrfacher Unternehmer in der Dienstleistungs- und Freizeitbranche.

Als Sportler war er siebenfacher Schweizermeister, Olympia- und WM-Teilnehmer im Wildwasser-Kanu-Sport.

Mit seiner Beratungsfirma P+P und Partner AG (früher Gockel & Paul) mit Sitz in Dietikon/Zürich betreut er klein- und mittlere Unternehmen, Freizeit- und Fitnessanlagen in ganz Europa. Ferner ist er Gründer der TC Training-Center-Gruppe, Mitgründer des Schweizerischen Fitness- und Gesundheitscenter Verbandes (SFGV), Mit-Initiator und Gründungskommissionsmitglied der schweizerisch anerkannten „höheren Fachprüfung zum Fitness-Instruktor SFCV“, sowie 1998 Gewinner des „Förderpreis Innovativer Mittelstand“ der Volks- und Raiffeisenbanken in Deutschland. wickelt hat.



Wichtig ist absolute Diskretion

Bei einem Verkauf oder einer Nachfolgeregelung ist die absolute Diskretion einer der wichtigsten Punkte.

Nur die engsten Vertrauten sollten informiert werden, damit keine Gerüchte unter den Mitarbeitern oder Kunden verbreitet werden. Ein Gerücht vom Verkauf eines Betriebes kann sehr schnell falsch interpretiert werden - haben die kein Geld mehr? – verliere ich jetzt meine Anstellung? – wird der Betrieb geschlossen? – Was wird aus meiner Mitgliedschaft, verliere ich jetzt mein Geld? usw.

Ist so ein Gerücht einmal im Umlauf, bekommt man es fast nicht mehr in den Griff. Die heutige Social Media Welt ist sehr schnell und gnadenlos und kann eine enorme «Rufschädigung» hervorrufen! Welcher Käufer ist schon motiviert sein Geld in ein «sinkendes Schiff» zu investieren. So eine Situation kann sich sehr schlecht auf den Verkaufspreis eines Betriebes auswirken.

Um einen guten Preis beim Verkauf zu bekommen, ist es notwendig, dass der Umsatz bis zum Schluss positiv verläuft oder sogar gesteigert werden kann. Das stärkt die Motivation des Käufers, Ihren Betrieb zu kaufen und auch einen guten Preis zu bezahlen.

Die Vorgehensweise bei einem Verkauf oder einer Nachfolgeregelung setzt sich aus folgenden Punkten zusammen:

- In einem persönlichen Gespräch mit dem Verkäufer werden seine Vorstellungen betreffend des Verkaufs seines Betriebes evaluiert.
- Gemeinsam werden die Vorgehensweise und die Konditionen besprochen.
- Der effektive Wert der Firma wird bestimmt und mit den Vorstellungen des Verkäufers verglichen. Gemeinsam wird die Verkaufsstrategie festgelegt.
- Die Suche nach Kaufinteressenten wird in der Regel über eine neutrale Drittperson gemacht. (von mir persönlich)
- Es werden Inserate in verschiedenen Medien (Print & Online) geschaltet. Die Inserate werden mit einer neutralen Firma oder Person geschaltet, damit keine Rückschlüsse über das Inserat zum Verkaufsobjekt hergestellt werden können.
- Die Vorselektion der Interessenten wird von einer neutralen Person (von mir persönlich) übernommen. In dieser Phase läuft die Kommunikati-

kation über E-Mail. Der Interessent bekommt die anonymen Kennzahlen des Verkaufsobjekts mit dem Verkaufspreis zugestellt.

- Hat der Interessent nach Erhalt der Kennzahlen immer noch Interesse, wird ihm eine Vertraulichkeitserklärung zugeschickt, welche er unterschreiben muss.
- Nach Erhalt der Vertraulichkeitserklärung wird der Interessent von einer neutralen Person interviewt (von mir persönlich). Bei diesem Gespräch wird festgestellt, ob der Verkäufer ernsthaft Interesse hat und als Typ geeignet ist.
- Falls der Interessent weiterhin Interesse zeigt, muss er einen Kapitalnachweis erbringen.
- Sind auch diese Voraussetzungen erfüllt, wird mit dem Interessenten und dem Verkäufer (Inhaber) der Firma ein gemeinsamer Termin vereinbart.
- Ab hier beginnen die Verkaufsverhandlungen mit den beiden Parteien. In der Regel sind das ca. 2-3 Personen.
- Nach Abschluss des Verkaufs wird gemeinsam eine Informationsstrategie für Kunden und Mitarbeiter festgelegt.

Die Prozesse bei Verkauf oder Nachfolgeregelung sind die gleichen.

Vorteile dieser Vorgehensweise:

- Sie sparen Zeit und Geld.
- Die absolute Diskretion ist gewährleistet.
- Die Firma wird durch Gerüchte oder Rufschädigung nicht abgewertet.
- Sie führen nur mit Top-Interessenten Gespräche.
- Der Verkaufsprozess wirkt sehr seriös und professionell.
- Der Übergang vom alten zum neuen Inhaber wird sehr gut vorbereitet und kommuniziert.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen viel Erfolg.

Edy Paul

Info: www.paul-partnerag.com