



Und dann? Wie geht es nach dem Verkauf weiter?

Die Entscheidung, Ihre Firma zu verkaufen, steht. Das ist gut. Aber haben Sie schon darüber nachgedacht, wie es für Sie danach weitergeht?

Bestimmt liegt die Antwort auf der Hand: lange Auszeit, neues Projekt, mehr Hobbies. Vielleicht aber sind Sie gerade eben beim Lesen auch über meine Frage gestolpert – weil Sie noch keinen Plan für Danach haben.

Ich kann Sie beruhigen: Das ist nicht schlimm.

Zwei Fragen sollte sich jeder Unternehmer vor dem Verkauf stellen

Die Push-Frage: Warum will ich meine Firma verkaufen?

Der Wunsch nach Veränderung im Leben entsteht, weil uns ein aktueller Zustand nicht gefällt. Zu viel Stress, kaum Zeit für die Familie, unbefriedigende Aufgaben, unangenehme Kunden oder Mitarbeiter: Die Liste kann lang sein.

Die Push-Faktoren drängen uns, etwas zu verändern. Sie DRÜCKEN (PUSHEN) uns aus der aktuellen Situation heraus. Anders gesagt: Push-Faktoren sind die Frustration, der Stress, der Drang etwas vor sich her zu schieben, die Sie spüren, wenn Sie sich mit dem aktuellen Projekt beschäftigen.

Die Pull-Frage: Worauf freue ich mich nach dem Verkauf?

Das Gegenstück sind die Pull-Faktoren. Das sind die Dinge, die Sie lieber täten, als für Ihr Unternehmen zu arbeiten. Diese ZIEHEN (PULL) uns zu einer neuen Situation hin. Anders gesagt: die Pull-Faktoren sind die Anziehungskraft, die Begeisterung, der Energieschub, den Sie spüren, wenn Sie an Ihr nächstes Projekt denken.

Ein nächstes Projekt kann vieles sein.

Zum Beispiel:

- die Gründung eines neuen Unternehmens
- Zeit für Hobbies, z. B. Weinanbau in Südfrankreich oder das Restaurieren von Oldtimern
- soziales Engagement in einem Verein oder Zeit für die Familie



Pull-Push-Gleichung (PPG) entscheidet über Zufriedenheit

Jeder Unternehmer, den ich bei seinem Firmenverkauf begleitet habe, hatte sowohl Push- als auch Pull-Faktoren. In den meisten Fällen waren es mehr Push-Faktoren – das ist völlig normal.

Wenn Sie nach Ihrem Exit nicht nur reich, sondern auch zufrieden sein wollen, ist dieser Punkt entscheidend: die Pull-Faktoren müssen stärker sein als die Push-Faktoren.

Manchmal reicht dazu ein einziger, besonders starker Pull-Faktor aus. War es schon immer Ihr Traum, den Atlantik mit einem Katamaran zu überqueren, wird dieses Pull-Argument schwerer wiegen als alle Push-Faktoren zusammen.

Sie möchten das berechnen können? Klar. Stellen Sie sich die PPG als einen Bruch vor. Oben als Zähler die Pull-Faktoren, unterm Bruchstrich, als Nenner die Push-Faktoren.

Nehmen Sie nicht die Anzahl an Faktoren, sondern addieren Sie jeweils die Stärke der Faktoren, die sie auf Sie haben, auf.

Solange das Ergebnis >1 ist, haben Sie die Garantie, dass Sie nach Ihrem Exit nicht nur reich, sondern auch glücklich und zufrieden sein werden.

Welche Faktoren sind es in Ihrem Fall, die dazu führen, dass Sie einen Käufer für Ihr Unternehmen suchen?

Erstellen Sie ein Vision Board

Die Grundsatzfrage ist: „Was habe ich Besseres zu tun, als mein Unternehmen zu führen?“

Die meisten von uns glauben, die Antwort zu kennen.

Doch meine Tätigkeit zeigt mir immer wieder ein anderes Bild.

Ein Vision Board ist ein zuverlässiges Werkzeug, um diese Frage zu beantworten.

Ziel der Übung ist es, Ihre Pull Faktoren zu identifizieren:

- Nehmen Sie ein grosses Blatt Papier oder ein Flipchart. Notieren Sie darauf, wie Sie sich Ihr Leben nach dem Exit vorstellen. Gehen Sie ins Detail: Wo leben Sie, was besitzen Sie, was tun Sie unter der Woche und am Wochenende, welche Reisen unternehmen Sie, etc.
- Fügen Sie Bilder, Skizzen, Fotos aus Zeitungen hinzu. Je anschaulicher Ihr Vision Board, desto präziser zeichnet sich Ihre Zukunft ab.
- Hängen Sie das Vision Board an einem Ort auf, an dem Sie täglich vorbeikommen. Sehen Sie sich immer wieder an, was Sie notiert haben.
- Ihnen fällt etwas anderes ein? Oder Sie wollen einen Punkt oder ein Bild entfernen? Nur zu. Es sind IHR Leben und IHR Vision Board. Nehmen Sie sich alle Zeit der Welt, um beide zu optimieren.



Was uns wirklich wichtig ist, finden wir erst heraus, wenn wir ausgiebig darüber nachdenken und es dann auch **probieren**.

Natürlich machen Sie diese Übung, **bevor** Sie Ihr Unternehmen verkaufen. Durch das Probieren bekommen Sie **Gewissheit**, dass die Pull-Faktoren in der Realität tatsächlich so stark wirken, Sie sich das im Kopf vorgestellt haben.

Verkaufen Sie niemals Ihr Unternehmen, ohne vorher Gewissheit zur tatsächlichen Stärke Ihrer Pull-Faktoren zu haben!

Träume dürfen auch verrückt sein

Gehen Sie von der Annahme aus, dass der Verkaufserlös für Ihre Träume ausreicht. Notieren Sie also selbst Verrücktes. Und dann: Malen Sie sich Ihre Zukunft ohne Unternehmen so lebhaft wie möglich aus.

Mein Tipp: Sie tun sich schwer mit ersten Ideen? Kein Problem. Überlegen Sie sich, was Ihnen bereits heute Spass macht. Oder anders: Was tun Sie heute schon regelmässig und gerne, obwohl Sie kein Geld dafür bekommen? Was tun Sie, einfach weil es Sie interessiert? Beispiele: Sie lieben die Natur? Lesen gern? Das Heimwerken ist Ihre heimliche Leidenschaft? Ein non-profit Projekt? Ein neues Produkt und Unternehmen, das Sie schon lange interessiert? Die Seite wechseln und als Investor und Mentor junge Unternehmer unterstützen? Alles ist erlaubt.

Und jetzt? Jetzt probieren und testen Sie Ihr Leben nach dem Exit. Machen Sie eine Probefahrt mit Ihrem neuen Leben. Ist es wirklich besser, als Ihr Unternehmen zu führen?

Nein? Ausgezeichnet. Sie haben Gewissheit, dass ein Verkauf nicht die Lösung für Sie ist. Sie haben sich gerade vor einem grossen Fehler bewahrt.

Ja? Perfekt. Damit wissen Sie, was Sie nach dem Verkauf machen werden. Und Sie haben die Gewissheit, dass Sie nach dem Exit nicht nur reich, sondern auch glücklich und zufrieden sein werden.

Wenn Sie Unterstützung bei Ihrer PPG oder Vision Board wünschen, machen Sie mir jetzt ein Mail an holger@exitlion.com und wir schauen, ob sich Ihr Unternehmen für eine Zusammenarbeit eignet.