



## Käufer gesucht: 5 Wege, wie Sie einen Käufer für Ihre Firma finden

Baldiger Ruhestand, kein interner Nachfolger oder Lust auf neue Projekte: Es gibt viele Gründe, warum Unternehmer ihre Firma verkaufen wollen. Doch wie finden Sie den passenden Käufer?

Laut Institut für Mittelstandsforschung Bonn werden in Deutschland jedes Jahr rund 30.000 Unternehmen übergeben. Knapp [ein Drittel wird extern verkauft](#) – ein Wert, der [in der Schweiz sogar noch übertroffen wird](#) und bei 40 Prozent liegt. Die Herausforderung ist, für diese Firmen einen Käufer zu finden.

Wir nutzen 5 verschiedene Ansätze, passende Käufer für unsere Kunden zu finden.

### Wunschkandidat

Die Ideallösung: Ein Wunschkandidat übernimmt die Firma. Jeder Unternehmer hat ein paar Namen im Hinterkopf, an die er gern verkaufen würde. A, weil diese die Unternehmensphilosophie weiterführen werden, und B, weil sie bewiesen haben, dass sie gut wirtschaften können.

Das sind in der Regel befreundete Mitbewerber, langjährige Zulieferer oder grosse Kunden.

Ob es am Ende wirklich passt, hängt an vielen Faktoren. Die finanziellen Rahmenbedingungen sind einer davon. Ratsam ist, frühzeitig Kontakt zu den Wunschkandidaten aufzunehmen. So können Sie sich gemeinsam und ohne Zeitdruck über einen Verkauf unterhalten.

### Wettbewerber

Gegenwärtig Konkurrent, bald schon Käufer? Das ist eine Option, die ernsthaft in Betracht gezogen werden sollte.

Ein Wettbewerber kennt die Branche. Geniesst er den Ruf, gern Unternehmen zuzukaufen? Perfekt! Ganz sicher wird er Interesse daran haben, eine gute Firma zu übernehmen.

### Zulieferer

Ähnlich verhält es sich mit Lieferanten. Das technologische Know-how eines Kunden zu kaufen kann gut in die Geschäftsstrategie eines Zulieferers passen.

Sie sind in der Branche heimisch, kennen meist das zum Kauf stehende Unternehmen gut und bekommen eine einmalige Chance, ihr eigenes Tätigkeitsfeld zu erweitern.

Der Käufer bindet dann oft den bisherigen Abnehmer ins eigene Unternehmen ein und baut damit sein Angebotsspektrum aus.



Ihre Mitarbeiter übernimmt er liebend gerne, weil ihm intern das Know-how fehlt, das neue Tätigkeitsfeld professionell zu bearbeiten.

Eine Win-Win-Situation für alle Beteiligten.

## Unternehmen mit gleicher Kundengruppe

Vielleicht findet sich der potenzielle Firmenkäufer aber auch ausserhalb der eigenen Branche. Und in der Antwort auf die Frage, wer dieselben Kunden beliefert.

Ein Beispiel: Das zum Verkauf stehende Unternehmen handelt mit Bodenmatten. Zu dessen Kunden gehören Physiotherapeuten. Physiotherapeuten kaufen neben Bodenmatten auch Sportgeräte und Behandlungstische. Könnte ein Hersteller von Sportgeräten oder Behandlungstischen Interesse daran haben, sein Angebot um Bodenmatten zu erweitern – und so den eigenen Gesamtumsatz und seinen Umsatz pro Kunden zu steigern?

## Branchenfremde Interessenten

Manchmal wartet der Käufer aber auch dort, wo man ihn nicht erwartet: ausserhalb der eigenen Branche und ausserhalb der bekannten Kundengruppen, ohne jede Verbindung zum eigenen Geschäftsfeld.

Doch wie findet man so einen Käufer?

Ganz einfach.

Sie recherchieren, ob jemand von ausserhalb Ihrer Branche einen Ihrer Konkurrenten gekauft hat.

Beispiel: Eine Bank (branchenfremd) hat einen Ihrer Konkurrenten gekauft. Die Wahrscheinlichkeit, dass eine andere Bank (ein Konkurrent zur vorher genannten Bank) an Ihrer Firma interessiert ist, liegt erfahrungsgemäss bei über 80 Prozent.

## 5 Wege, ein Ziel

Wunschnachfolge oder Konkurrent, Branchenkenner oder Branchenfremder: an Optionen für Käufer von Unternehmen mangelt es nicht. Die Kunst besteht darin, bei der Suche den passenden Käufer zu identifizieren.

Wir helfen Ihnen, den passenden Käufer für Ihr Unternehmen zu finden. Wie? Darüber können wir gern persönlich sprechen. Schicken Sie mir eine E-Mail [holger@exitlion.com](mailto:holger@exitlion.com) und wir schauen, ob sich Ihr Unternehmen für eine Zusammenarbeit eignet.