



Firmenverkauf: Wie Sie sicherstellen, dass Ihre Mitarbeiter nach dem Verkauf fair behandelt werden

Wir Unternehmer wissen: engagierte Mitarbeiter sind die Basis für den Erfolg. Ohne sie gäbe es den Betrieb nicht. Dank ihrem Wissen und Einsatz ist das Unternehmen gewachsen.

Es geht beim Verkauf daher nicht nur ums Geld. Sie tragen auch Verantwortung für Ihre Angestellten. Und dafür, dass sie auch in Zukunft fair behandelt werden.

Die Basis für den Erfolg: eine starke Verhandlungsposition

Wer Verkaufsverhandlungen aufnimmt, muss sich eines bewusst machen: Die stärkere Position hat, wer den Deal weniger braucht.

Stärke vorzutauschen wäre eine Option. Getreu dem Motto „Fake it till you make it“. Auf dem Basar mag das funktionieren, doch ein Unternehmensverkauf ist komplexer. Hier wird nicht rasch gefeilscht, sondern über Wochen diskutiert, analysiert, verhandelt. Die Gefahr, dass Sie sich verpökern ist gross.

Ja, jeder behauptet von sich, dass er ein guter Verhandler ist. Aber ist das auch so, wenn es emotional wird? Sei verkaufen Ihr Lebenswerk, nicht ein gebrauchtes Auto oder altes Sofa.

Daher, gehen Sie lieber strategisch vor.

3 Fragen, die sich jeder Unternehmer vorab stellen sollte

Bei einem Firmenverkauf sitzen Profis am Tisch. Menschliche Lügendetektoren, denen niemand etwas vormacht. Versuchen Sie es also gar nicht erst.

Stellen Sie sich vor den Verhandlungen besser die folgenden 3 Fragen:

Welche Bedingungen sind nicht verhandelbar?

Bei jedem Verkauf gibt es Bedingungen, die ein Käufer unbedingt erfüllen muss. Das kann alles Mögliche sein: ein Mindestpreis, der Erhalt bestimmter Standorte oder eine Beschäftigungsgarantie für die Mitarbeiter.

Machen Sie eine Liste mit diesen sogenannten Non-Negotiables – also Punkten, die nicht verhandelbar sind. Kann eine der Bedingungen nicht garantiert werden, platzt der Deal.

Mein Tipp: Ich notiere diese „Deal-Breaker“ oder „Show-Stopper“ mit meinen Kunden immer VOR den Verhandlungen. Dann ist der Kopf noch kühl und es fällt leicht, analytisch zu denken. Während der Verhandlungen geht es hingegen mitunter hitzig zu. Die Gefahr, emotional zu werden, ist gross.



Zu welchen Zugeständnissen bin ich bereit?

Die Non-Negotiables-Liste ist kein starres Gebilde. Manchmal kommen neue Punkte hinzu – und andere fallen wieder raus. Diese werfen wir nicht weg, sondern sammeln wir auf eine zweite Liste. Sie werden zur Verhandlungsmasse, auch „Coinage“ genannt.

Deren Sinn? Sie wird verwendet, um Zugeständnisse zu machen. Wie? Ganz einfach, Sie machen ein Zugeständnis zu einem Punkt auf der Coinage Liste und bekommen dafür das O.k. vom Käufer zu einem Punkt auf Ihrer Non-Negotiables Liste. Quid pro quo.

Was macht mein Unternehmen besonders?

Die entscheidende Frage ist aber diese dritte: Warum sollte jemand genau Ihr Unternehmen kaufen? Oder anders ausgedrückt: Warum würden Sie Ihr Unternehmen am liebsten selbst behalten wollen?

Wir erinnern uns: In der besseren Verhandlungsposition ist, wer den Deal weniger braucht.

Auf einem dritten Dokument, dem Confidence One Pager, notieren Sie, wieso Sie im Grunde gar nicht böse wären, wenn es mit dem Verkauf nichts wird. Eine Seite genügt.

Auf den Confidence One Pager stehen die Antworten auf die folgenden 3 Fragen:

- Aus welchen Gründen brauche ich diesen Deal eigentlich gar nicht?
- Warum wäre ich glücklich, wenn der Deal platzt und ich die Firma behalte?
- Wieso kann sich der Käufer glücklich schätzen, mein Unternehmen kaufen zu dürfen?

Diesen Confidence One Pager sehen Sie sich jedes Mal an, bevor Sie in eine Verhandlungsrunde gehen. Damit bringen Sie sich in Verhandlungsstimmung, so wie beim Aufwärmen beim Sport. Will der Interessent den Deal, muss er sich strecken – und Ihren Non-Negotiables zustimmen.

Und nun: verhandeln

Alles klar? Dann kann es losgehen. Bieten Sie Ihr Unternehmen selbstbewusst an – als den wertvollen Schatz, der es ist. Erkennt Ihr Verhandlungspartner den Wert der Firma, wird er bereit sein, Ihren nicht-verhandelbaren Bedingungen bezüglich der Mitarbeiter zuzustimmen.

Und falls nicht? Verkaufen Sie an einen anderen.

Sie wünschen sich Starthilfe für Ihren Unternehmensverkauf? Schreiben Sie mir jetzt eine Mail an holger@exitlion.com und wir schauen, ob sich Ihr Unternehmen für eine Zusammenarbeit eignet.