
Der Verkaufsprozess

10 Tipps für einen erfolgreichen Abschluss

1. Bringen Sie Zeit mit

Ein Großprojekt und Vollzeitjob für den Unternehmer

Transaktionen dauern rund ein Jahr

Berater veranschlagen bis zu 200 Manntage

Gespräche und Verhandlungen sind Chefsache

Fehlversuche sind normal

Diverse Verhandlungsrunden sind üblich

2. Gehen Sie positiv an das Projekt heran

Freuen Sie sich über

den Abschluss Ihres Lebenswerkes

den Wert, den Sie geschaffen haben

Ihre strategische Herangehensweise

die vielen Gestaltungsmöglichkeiten

die Weiterführung Ihres Unternehmens

3. Planen Sie vorausschauend

Wertsteigerung durch optimalen Verkaufszeitpunkt

**Verkauf bei erfolgreicher
Entwicklung / Konstitution**

**Verkauf ohne persönlichen oder
finanziellen Handlungsdruck**

**Verkauf in einer volkswirtschaftlichen
Aufschwungphase**

4. Machen Sie ein professionelles Angebot

Profis und echte Interessenten akzeptieren nur das

Umfassend

- Top Käufer fragen nicht nach
- Top Käufer lesen nicht zwischen den Zeilen
- Top Käufer sehen viele Angebote

Transparent

- Negativ-Faktoren nennen
- Komplexe Sachverhalte verständlich aufbereiten
- Branchenspezifika erklären

Nachvollziehbar

- Begründung des Verkaufs
- Erläuterung von etwaigen Besonderheiten

Faktenbasierend

- Käufer gehen ohne Emotionen in den Prozess
- Käufer haben keinerlei Bindung zum Unternehmen

5. Ermitteln Sie einen rationalen Preis

Phantasie verschreckt ernsthafte Interessenten

Potentiale

- sind nicht greifbar und durchsetzbar

Potentiale

- sind Indikatoren dafür, dass die Fähigkeit zur Umsetzung der Potentiale nicht gegeben ist

Käufer

- sind empfindlich, wenn sie für etwas zahlen sollen, das erst noch realisiert werden muss

Käufer

- kennen keine emotionalen Erwägungen

6. Seien Sie konsequent

Zielgerichtete Marktpenetration

Markt so penetrieren wie beim Verkauf im Stammgeschäft

Nicht bei Fehlversuchen aufgeben

Zielgruppe emotionslos und konsequent abarbeiten

Parallele Verhandlungen führen

Verzögerungen aus Zeitmangel fallen negativ ins Gewicht

7. Folgen Sie dem Gesetz der großen Zahl

Nachfrage durch offene Kommunikation

Es gibt keine Zufallstreffer

Treffer über Beziehungen sind selten und kaufpreissenkend

Je größer der Wettbewerb, desto höher lässt sich der Kaufpreis ansetzen

8. Sprechen Sie die Zielgruppen gezielt an Massenkommunikation & Multiplikatoren

Internetdatenbanken

Branchenverbände

Fachzeitschriften

Banken

Steuerberater, Wirtschaftsprüfer

Berater und Vermittler

9. Bleiben Sie am Ball

Ein aktuelles Angebot ist Pflicht

Zahlen und Angaben laufend aktualisieren

Aufgaben zur Informationsbeschaffung ernst nehmen (Kardinalfehler)

Vorwand des drängenden operativen Geschäfts fällt negativ ins Gewicht

10. Verbiegen Sie sich nicht

Konsequente Verhandlungsführung

Standhaft in der Sache

- Ernsthafte Kaufinteressenten üben Druck auf Verkäufer aus
- Bei guter Vorbereitung besteht wenig Veranlassung einzuknicken

Zügig

- Gesprächsabstand 1-2 Monate
- Fachkundiger Käufer kann in dieser Zeit den Kern erkennen
- Fachkundiger Käufer kann in dieser Zeit eine Entscheidung fällen

Begrenzt

- Maximal drei Gesprächsrunden
- Wer dann nicht weiß, was er will, findet es auch nicht mehr heraus