

„Die Nachfolge richtig verhandeln!“



Klaus Wessels

Projektmanager Unternehmensnachfolge
IHK Potsdam

Falko Nowak

Experte für Verhandlungen & Unternehmensnachfolgen
Nowak Negotiation & Consulting



Agenda

1. Begrüßung und Einführung
2. Erfahrungsbericht Unternehmensnachfolge
3. Prozess der Unternehmenstransaktion
4. Fallstricke & Verhandlungstipps
5. Fragerunde



Falko Nowak, MBA

Experte für Verhandlungen & Unternehmensnachfolgen
Geschäftsführer: BPS Büro plus Service GmbH

Schwerpunkte:

- Verhandlungsberatung
 - Einkaufs- & Verkaufsverhandlungen
 - M&A-Beratung
- Mediation
 - Generationswechsel
 - Unternehmensinternes Konfliktmanagement
- Betriebliches Gesundheitsmanagement | BGM
 - Strategische Implementierung
 - Betriebliches Eingliederungsmanagement | BEM
- Existenzgründung & Unternehmensnachfolge



Klaus Wessels

Projektmanager Unternehmensnachfolge
Fachbereich Unternehmensförderung

Schwerpunkte:

- Unternehmensnachfolge
- Unternehmensnachfolge-Börse (NEXXT-Change)
- Existenzgründungsberatung
- Abgleich Vorstellungen: Käufer-Verkäufer
- Übernahmefähigkeit herstellen



Agenda

1. **Begrüßung und Einführung**
2. Erfahrungsbericht Unternehmensnachfolge
3. Prozess der Unternehmenstransaktion
4. Fallstricke & Verhandlungstipps
5. Fragerunde



1. Zahlen - Daten - Fakten

- ca. 500.000 Unternehmen in Dtl. stehen zum Verkauf

Kammerbezirk IHK Potsdam

- 83.400 Betriebe
- 23.400 ü 55 Jahre = 28 %

Land Brandenburg

- ca. 160.000 Betriebe
- ca. 54.000 ü 55 Jahre = ca. 30 %



Agenda

1. Begrüßung und Einführung
2. **Erfahrungsbericht Unternehmensnachfolge**
3. Prozess der Unternehmenstransaktion
4. Fallstricke & Verhandlungstipps
5. Fragerunde



1. Erfahrungsbericht

Übernahme Einzelunternehmen

--> Umfirmierung in GmbH plus Holding Struktur



Herausforderungen:

1. Inhaberin wollte nicht E.K. oder in GmbH umfirmieren
2. Mietvertrag & Versicherungen
3. Gründung GmbH
4. Prozesse niedergeschrieben

Änderungen nach Übernahme:

1. Buchhaltung digital umgestellt
2. Prozesse vereinfacht
3. Umstrukturiert

1. Erfahrungsbericht - Tipps

Nachfolger/in

- 1) Was will? - Was kann ich? - Wo will ich hin?
- 2) Was für ein Unternehmen suche ich eigentlich?
- 3) Was will ich sehen & spüren?
- 4) Welche Ängste habe ich?

Übergeber/in

- 1) Was will ich?
- 2) Nachfolgeprofil: Wen will ich haben?
- 3) Was ist das Potential des Unternehmens?
- 4) Wie stelle ich eine Übergabefähigkeit her?!



Agenda

1. Begrüßung und Einführung
2. Erfahrungsbericht Unternehmensnachfolge
3. **Prozess der Unternehmenstransaktion**
4. Fallstricke & Verhandlungstipps
5. Fragerunde



Möglichkeiten für Nachfolgekandidaten

1. Liquidation (Stilllegung)
2. Familie - Intern
 - Nachkommen (Kinder)
 - Ehegatte / Partner
 - Verwandte
3. Externe
 - Mitarbeiter
 - Dritte
 - Neues Führungspersonal
 - Wettbewerb
 - Finanzinvestor
 - Genossenschaft



Unternehmensverkauf – Vorgehen: Verkäuferseite

1. Alle Entscheidungsträger an den Tisch holen
2. Bewertung des Unternehmens
3. Interview – Verkaufsexposé erstellen
4. Anonymer Teaser erstellen
5. Netzwerk nutzen (IHK, HWK, NexxtChange, DUB)
6. Geheimhaltungsvereinbarung (NDA)
7. Vorstellung Käufer und Verkäufer
8. LOI – Absichtserklärung
9. Rechtliche Prüfung (Verträge, Jahresabschluss, BWA) & Datenraum
10. Kaufvertrag



Allgemeine Tipps

1. Transparente Kommunikation
2. Vertraulichkeit
3. Expertenrat einholen
4. Bewertung des Unternehmens
5. Festlegung der Konditionen
6. Zeitrahmen festlegen
7. Flexibilität (Kompromisse)



Agenda

1. Begrüßung und Einführung
2. Erfahrungsbericht Unternehmensnachfolge
3. Prozess der Unternehmenstransaktion
4. **Fallstricke & Verhandlungstipps**
5. Fragerunde

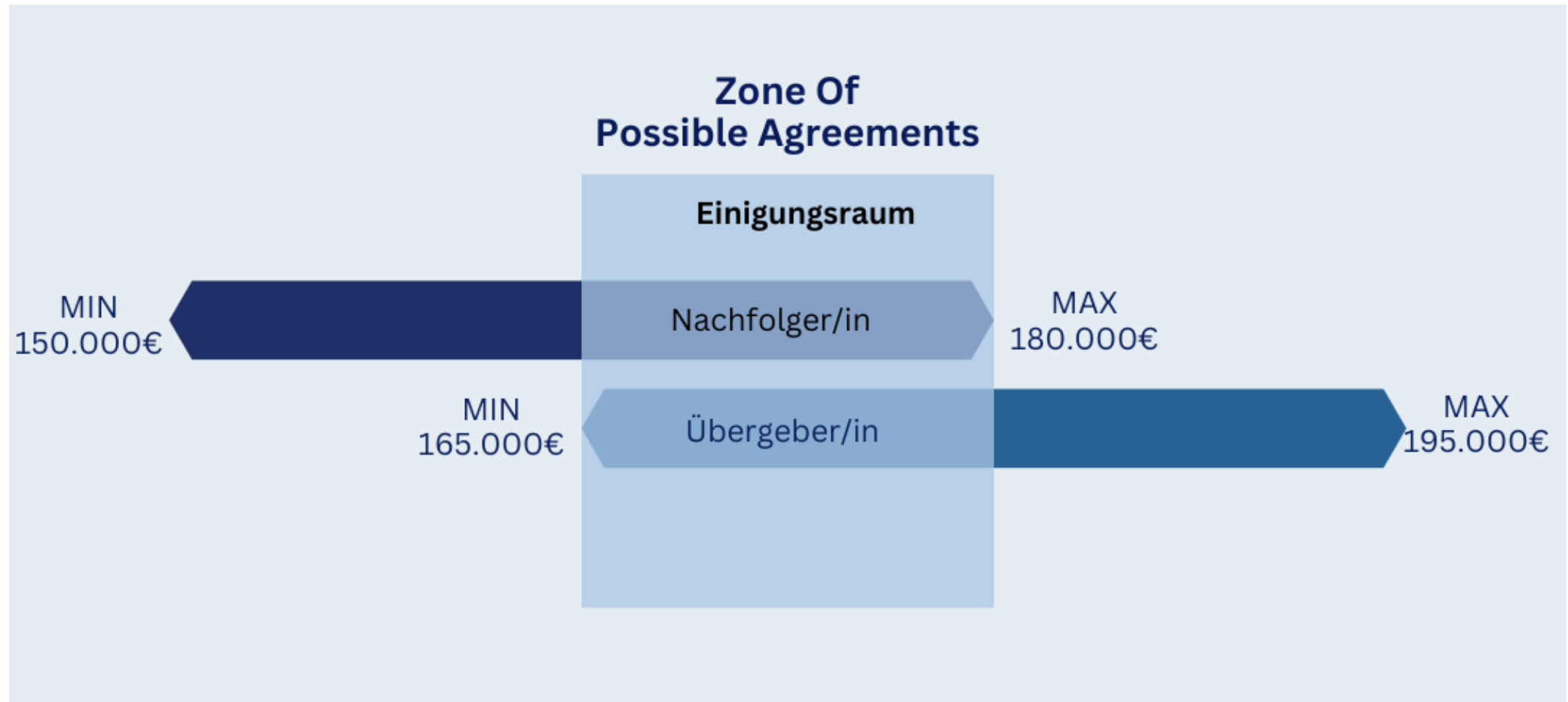


Mögliche Fallstricke

1. Identifizierung des potenziellen Nachfolgers
2. Klares Verständnis von Rollen und Verantwortlichkeiten
3. Kaufpreis vs. Wert des Unternehmens
4. Übergabepplan festlegen
5. Rechtliche Schritte
6. Kommunikation mit Mitarbeitern und Kunden
7. Flexibilität und Offenheit für Änderungen



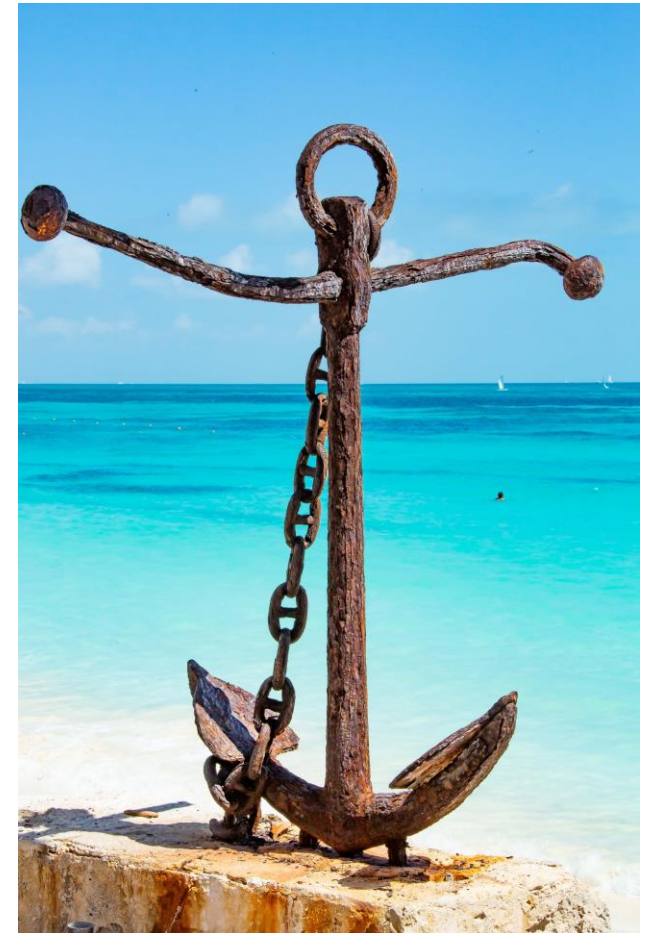
Verhandlungstipp: ZOPA



3. Verhandlungstipp

So machen Sie das 1. Angebot

- Sammeln Sie erst alle notwendigen Informationen über die andere Partei und geben Sie erst dann das 1. Angebot ab.
- Berücksichtigen Sie weitere Konzessionen.
- Warten Sie nach Abgabe des 1. Angebots auf ein Gegenangebot.
- Verschenken Sie mit dem ersten Angebot kein Stück der Verhandlungsmasse.
- Das erste Angebot sollte realistisch sein.



Verhandlungstipp

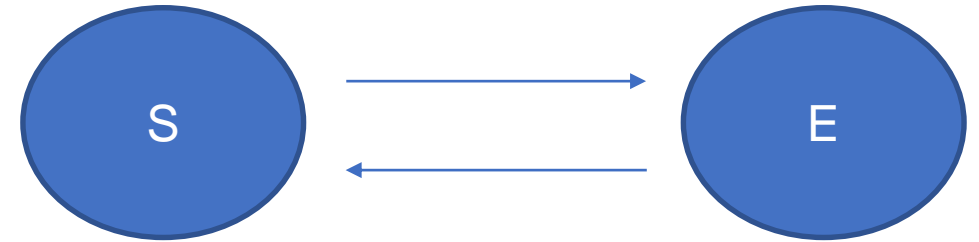
Verhandlungstechniken

 Anker setzen	 Charming	 Reinverhandeln
 Zeit- / Rollenspiele	 Aggressivität / Beleidigung / Drohung	 Schweigen / Asymmetrische Kommunikation
 Versteck-Spiel	 Bluffen	 abgeleitete Macht
 Tot Reden	 Storytelling	 Reframing

Kommunikationstechnik

Paraphrasieren – Spiegeln von Inhalten

- Habe ich Sie richtig verstanden...
- Ich habe gehört, dass...
- Ich möchte das, was Sie gesagt haben mit meinen Worten zusammenfassen.
- Bei mir ist angekommen, ...



Agenda

1. Begrüßung und Einführung
2. Erfahrungsbericht Unternehmensnachfolge
3. Prozess der Unternehmenstransaktion
4. Fallstricke & Verhandlungstipps
5. **Fragerunde**



6. Fragerunde



Kontaktieren Sie uns gern

Falko Nowak



Klaus Wessels



Unsere Kontaktdaten

Falko Nowak

Website: www.nowak-negotiations.com

E-Mail: info@nowak-negotiations.com

Tel: +49 331 235 2107



Klaus Wessels

Website: www.ihk.de/potsdam/

E-Mail: klaus.wessels@ihk-potsdam.de

Tel: +49 331 2786 140

