



# "Die Nachfolge richtig verhandeln!"



#### Carsten A. Lexa, LL.M.

Rechtsanwaltskanzlei Lexa -Kanzlei für Wirtschaftsrecht

#### Falko Nowak, MBA

Experte für Verhandlungen & Unternehmensnachfolgen Nowak Consulting GmbH







- 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
  - Gesprächsführung im betrieblichen Eingliederungsmanagement | BEM
- Existenzgründung & Unternehmensnachfolge







## Carsten Lexa, LL.M.

#### Rechtsanwalt

### **Schwerpunkte:**

- > Gesellschaftsrecht
- Unternehmensnachfolge (M&A)
- > Vertragsdesign
- ➤ Gründer: Unternehmensnachfolgezentrum Deutschland (UNZD)



9-teilige Artikelserie "Unternehmensnachfolge" im Magazin des "Digital Publishing Report" (DPR)







- 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 \u00fc 55 Jahre = 28 %

### **Land Brandenburg**

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







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







## 1. Erfahrungsbericht

Übernahme Einzelunternehmen

--> Umfirmierung in GmbH



#### Herausforderungen:

- 1. Inhaberin wollte nicht E.K. oder in GmbH umfirmieren
- 2. Mietvertrag vs. Versicherungen
- 3. Zeitlicher Ablauf der GmbH-Gründung
- 4. Keine Prozesse niedergeschrieben

#### Änderungen nach Übernahme:

- 1. Buchhaltung digital umgestellt
- 2. Prozesse vereinfacht
- 3. Umstrukturierung von Arbeitsabläufen





## 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?!





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





## Verhandlungsoptionen mit den 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





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





## Mögliche Fallstricke

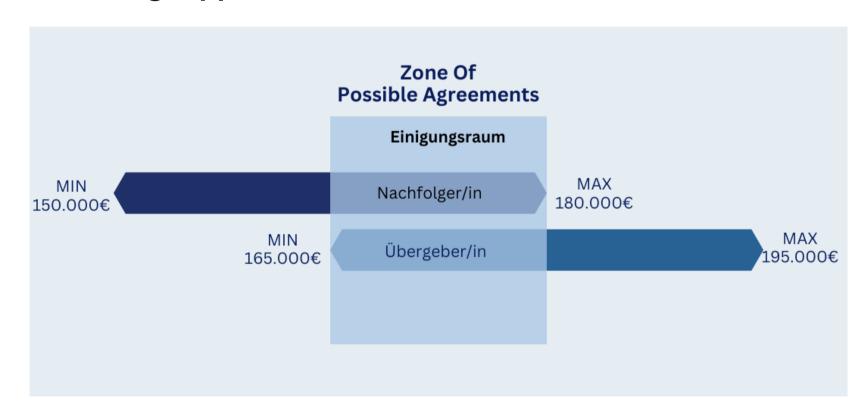
- 1. Identifizierung des potenziellen Nachfolgers
- 2. Klares Verständnis von Rollen und Verantwortlichkeiten
- 3. Kaufpreis vs. Wert des Unternehmens
- 4. Übergabeplan festlegen
- 5. Rechtliche Schritte
- 6. Kommunikation mit Mitarbeitern und Kunden
- 7. Flexibilität und Offenheit für Änderungen







## **Verhandlungstipp: ZOPA**





## 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



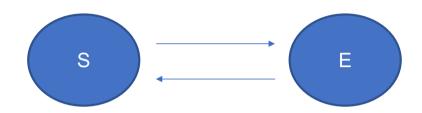


Quelle: Lewicki





### 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, ...





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







## 6. Fragerunde



Quelle: www.freepik.com





## Carsten Lexa, LL.M.

#### Rechtsanwalt

### **Schwerpunkte:**

- > Gesellschaftsrecht
- Unternehmensnachfolge (M&A)
- > Vertragsdesign
- ➤ Gründer: Unternehmensnachfolgezentrum Deutschland (UNZD)



9-teilige Artikelserie "Unternehmensnachfolge" im Magazin des "Digital Publishing Report" (DPR)







# **VERHANDLUNG** Beratung / Coaching / Training KOMMUNIKATION NACHFOLGE MEDIATION VERTRIEB BGM **ORGANISATIONS- &** PERSÖNLICHKEITSENTWICKLUNG

### 360° VERHANDLUNGS-MASTERCLASS

In 7 Schritten zum Verhandlungserfolg

- 2 Tage Training & 3 Monate persönliches Mentoring -





Starke Fundamente für gemeinsame Erfolge!



# Kontaktieren Sie uns gern

Falko Nowak, MBA



Carsten Lexa, LL.M.







# **Unsere Kontaktdaten**

### Falko Nowak, MBA

Website: www.nowak-negotiations.com

E-Mail: info@nowak-negotiations.com

Tel: +49 331 235 2107



## Carsten Lexa, LL.M.

Website: www.kanzlei-lexa.de

E-Mail: kontakt@kanzlei-lexa.de

Tel: +49 176 30 30 38 56

