



LEITFADEN FÜR DIE AUSWAHL EINES VERKAUFSBERATERS

MeinUnternehmensverkauf.de

Schon bald könnte sich ein erfahrener Berater um Ihren Firmenverkauf kümmern.

Lieber Unternehmer,

in Deutschland sollen pro Jahr rund 140.000 Familienunternehmen an Nachfolger übergeben werden. Nur 30.000 davon haben bei näherer Betrachtung genügend Substanz, um überhaupt übergabefähig zu sein. Und tatsächlich verkauft werden davon wiederum lediglich knapp 10.000.

Ihr Unternehmen durchlief schon zwei Vorprüfungen:

1. Wir haben es als relevant genug erachtet, um uns für Sie auf die Beratersuche zu begeben.
2. Die von uns angefragten Verkaufsberatungen hätten Interesse an Ihrem Projekt.

Verglichen mit einer Fußball-WM stehen Sie nun also immerhin in der Hauptrunde.

Jetzt geht es für Sie darum, den richtigen Coach zu finden, der Sie ins Finale führt!

Wir haben für Sie 3 Top-Beratungen ermittelt, die aus unserer Perspektive geeignet wären, diesen „Trainerjob“ zu übernehmen. Und diese 3 Kandidaten haben Lust auf die neue Herausforderung.

Mit unserem bewährten Leitfaden wollen wir Sie durch Ihr Berater-Casting führen, damit Sie sich ruhigen Gewissens für Ihren Favoriten entscheiden können.

Für diesen Auswahlprozess sollten Sie nach unseren Erfahrungen einen Zeitrahmen von 3 Wochen einplanen.



Drucken Sie sich diesen Leitfaden aus!

Er enthält Checklisten und Tabellen, die Ihnen helfen werden.

Wir wünschen Ihnen ein glückliches Händchen bei der Beraterwahl und viel Erfolg bei Ihrem Unternehmensverkauf!

Ihr



Henning Wieck

P.S.: Bei Fragen dürfen Sie uns natürlich jederzeit kontaktieren! Z.B. wenn es um Details Ihres Beratervertrages geht.

Telefon: +49 2242 916 68 57

Mobil: +49 171 536 16 91

E-Mail: beratung@meinunternehmensverkauf.de

So läuft Ihr Berater-Casting ab:

1 Orientierung

Sie schauen sich die Webseiten der vorgeschlagenen Berater an.

2 Telefonate

Sie verabreden ein telefonisches Erstgespräch mit denen, die Ihnen sinnvoll erscheinen.

3 Treffen

Bei Interesse besuchen die Berater Sie vor Ort, um das Projekt und die Konditionen zu besprechen.

4 Entscheidung

Sie wählen Ihren Favoriten aus und beauftragen ihn.

GANZ WICHTIG:

Am Ende des Tages kommt es darauf an, dass **die Chemie zwischen Ihnen und dem Verkaufsberater stimmt**. Sie müssen das Gefühl haben, dass Ihr Unternehmen in den richtigen Händen liegt.

Das Erstgespräch am Telefon plus das erste persönliche Treffen sind **grundsätzlich kostenlos**. Erst danach wird ein Beratervertrag abgeschlossen.

Telefonieren Sie am besten mit allen 3 Beratern und **treffen Sie 2 persönlich**, ehe Sie sich entscheiden.

Ziehen Sie ggf. **eine Person Ihres Vertrauens** in Ihren Auswahlprozess mit ein.

1 Orientierung

Das Unternehmen ist ein Unternehmen, das in der Branche tätig ist und sich auf den Verkauf von Produkten spezialisiert hat.

1. Produktentwicklung
2. Produktion
3. Vertrieb
4. Marketing
5. Kundendienst

Struktur des Unternehmens

Das Unternehmen ist in folgende Abteilungen unterteilt:

1. Entwicklung
2. Produktion
3. Vertrieb

Das Unternehmen ist in folgende Bereiche unterteilt:

1. Vertrieb
2. Produktion

Struktur des Unternehmens

Das Unternehmen ist ein Unternehmen, das in der Branche tätig ist und sich auf den Verkauf von Produkten spezialisiert hat.

Das Unternehmen ist ein Unternehmen, das in der Branche tätig ist und sich auf den Verkauf von Produkten spezialisiert hat.

Das Unternehmen ist ein Unternehmen, das in der Branche tätig ist und sich auf den Verkauf von Produkten spezialisiert hat.

Struktur des Unternehmens

Das Unternehmen ist ein Unternehmen, das in der Branche tätig ist und sich auf den Verkauf von Produkten spezialisiert hat.

Das Unternehmen ist ein Unternehmen, das in der Branche tätig ist und sich auf den Verkauf von Produkten spezialisiert hat.

2 Telefonate

Das Unternehmen ist ein ...

Das Unternehmen ist ein ...

1. Zielsetzung
Das Unternehmen ist ein ...

2. Aufgabenstellung

1. ...
2. ...
3. ...
4. ...

Das Unternehmen ist ein ...

Das Unternehmen ist ein ...

Das Unternehmen ist ein ...

3. Zielsetzung
Das Unternehmen ist ein ...

4. Ergebnisse

Zeitraum	Ergebnis	Bemerkungen

3 Persönliche Treffen vor Ort

Die persönliche Begegnung ist ein zentraler Bestandteil des Verkaufsprozesses. Sie ermöglicht es dem Verkäufer, das Produkt oder die Dienstleistung in Aktion zu zeigen und die Bedürfnisse des Kunden zu verstehen. Dies ist eine Gelegenheit, Vertrauen aufzubauen und die Beziehung zu vertiefen.

- 1. **Termin vereinbaren:** Ein Termin sollte zu einem Zeitpunkt vereinbart werden, an dem beide Parteien genügend Zeit haben, um das Gespräch zu führen. Dies kann eine Woche vor dem Termin sein.
- 2. **Ort wählen:** Der Ort des Treffens sollte neutral und für beide Parteien leicht erreichbar sein. Ein Café oder ein Meetingraum in einem Geschäft könnten gute Optionen sein.

Wie man persönliche Treffen

1. **Bestimmen Sie die Dauer des Treffens:** Ein Meeting sollte nicht länger als 30 Minuten dauern, um sicherzustellen, dass beide Parteien genügend Zeit haben, um das Gespräch zu führen.
2. **Bestimmen Sie die Agenda:** Die Agenda sollte die Themen umfassen, die während des Treffens besprochen werden sollen. Dies kann die Präsentation des Produkts, die Beantwortung von Fragen und die Diskussion von möglichen Kooperationsmöglichkeiten umfassen.
3. **Bestimmen Sie die Teilnehmer:** Die Teilnehmer sollten diejenigen sein, die für das Geschäft am besten qualifiziert sind. Dies kann der Verkäufer, ein Vertreter des Kunden oder ein Berater sein.

- 4. **Bestimmen Sie die Kosten:** Die Kosten für das Treffen sollten im Voraus festgelegt werden. Dies kann die Miete eines Meetingraums, das Catering oder die Reisekosten umfassen.

Checkliste: Das sollten Sie mindestens erfragen

1. Identifikation

- ✓ Ist der Verkäufer ein Unternehmen?
- ✓ Ist der Verkäufer ein Einzelkaufmann?
- ✓ Ist der Verkäufer ein Kaufmann für mehrere Personen?

2. Bewertung

- ✓ Ist der Verkäufer ein Unternehmen?
- ✓ Ist der Verkäufer ein Einzelkaufmann?

3. Bewertung

- ✓ Ist der Verkäufer ein Unternehmen?
- ✓ Ist der Verkäufer ein Einzelkaufmann?

4. Bewertung

- ✓ Ist der Verkäufer ein Unternehmen?
- ✓ Ist der Verkäufer ein Einzelkaufmann?
- ✓ Ist der Verkäufer ein Kaufmann für mehrere Personen?
- ✓ Ist der Verkäufer ein Kaufmann für mehrere Personen?

5. Bewertung

- ✓ Ist der Verkäufer ein Unternehmen?
- ✓ Ist der Verkäufer ein Einzelkaufmann?

Checkliste:

Daran erkennen Sie einen guten Verkaufsberater

- ✓ Er fragt Sie nach Ihren Vorstellungen und Zielen für den Unternehmensverkauf.
- ✓ Er stellt Ihnen seine Erfahrung und seine Erfolgsbilanz vor.
- ✓ Er zeigt Ihnen, wie er Sie bei der Identifizierung von potenziellen Käufern unterstützen kann.
- ✓ Er erklärt Ihnen die verschiedenen Möglichkeiten, Ihr Unternehmen zu verkaufen.
- ✓ Er hilft Ihnen bei der Bewertung Ihres Unternehmens.
- ✓ Er vermittelt zwischen Ihnen und den potenziellen Käufern.
- ✓ Er hilft Ihnen bei der Verhandlung des Verkaufspreises.
- ✓ Er unterstützt Sie bei der rechtlichen und steuerlichen Abwicklung des Verkaufs.