

# 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



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: <u>beratung@meinunternehmensverkauf.de</u>

#### 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

STATE OF THE REAL PROPERTY.

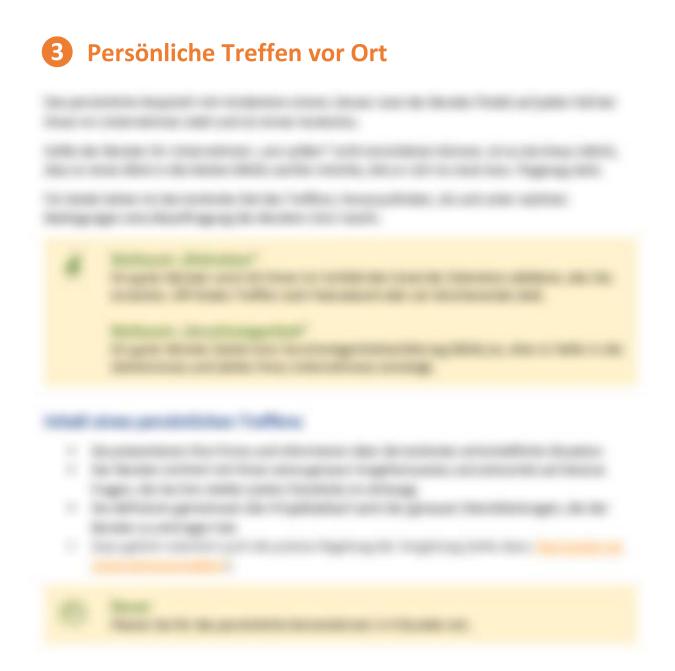
Report of the Springer of Springer of the

Resident Stronger or recorded the form of the latter of th

Recording Security States

# **2** Telefonate







### Checkliste: Das sollten Sie mindestens erfragen

#### **Checkliste:**

Daran erkennen Sie einen guten Verkaufsberater