

Do's bei Verkaufsverhandlungen

Die Bedeutung der Verkaufsverhandlungen

Der Verkauf des eigenen Unternehmens bedeutet für einen Unternehmer den Abschied vom selbst errichteten Lebenswerk und meist auch die Beendigung eines zentralen Lebensabschnittes. Gerade deshalb spielen für den verkaufenden Unternehmer im Nachfolgeprozess zwangsläufig Emotionen mit. Darüber hinaus wird über substanziellen Vermögenswert verhandelt. Demgegenüber steht der Käufer, der seinen Fokus auf die nüchternen Zahlen und harte Fakten legt und der emotionalen Komponente wenig bis gar keinen Wert zuspricht. Diese unterschiedlichen Ausgangslagen und Wertvorstellungen müssen bei den Verkaufsverhandlungen überbrückt werden, damit ein Unternehmen erfolgreich verkauft werden kann. Um diese zielführend zu gestalten, sollten Sie als Verkäufer folgende Punkte berücksichtigen:

Seien Sie gründlich vorbereitet

Sind Sie sich über die Stärken und Schwächen Ihrer Firma bewusst und überlegen Sie, wie Sie diese sachlich und gut begründen können. Das gilt auch für Ihre Verkaufsmotivation. Versetzen Sie sich dabei in die Rolle des Käufers. So vermeiden Sie es, bei den Verhandlungen von Ihrem Gegenüber überrascht zu werden. Informieren Sie sich darüber hinaus über den Käufer und seinen Hintergrund. Versuchen Sie, sich mithilfe dieser Informationen ein Bild über seine tatsächlichen Kaufabsichten und Prioritäten zu machen. Möglicherweise können Sie so auch mögliche Ängste oder Vorbehalte des Käufers im Vorfeld identifizieren und dann direkt ansprechen.

Legen Sie die Karten auf den Tisch

Käufer haben trotz eingehender Due Diligence immer Bedenken bezüglich Zukunftsaussichten und möglichen Risiken. Am besten halten Sie dem entgegen, indem Sie Schwächen und Probleme direkt und offen ansprechen. So bilden Sie ein Klima des Vertrauens und erhöhen die Chancen auf einen vorteilhaften Deal. Denn böse Überraschungen im Nachhinein mag niemand, weshalb sie zu den meistgenannten Deal Breakern gehören.

Schalten Sie Ihre Emotionen aus

Auch wenn es Ihnen als Verkäufer wahrscheinlich zumindest in gewissen Situationen schwerfallen wird: Halten Sie Ihre Emotionen im Zaum. Ein nüchterner und diplomatischer Verhandlungsstil ist meist zielführender als ein emotionaler Auftritt und stärkt Ihre Verhandlungsposition.

Wissen, was Sie wollen und was nicht

Ein sicheres und selbstbewusstes Auftreten ist wichtig bei Verkaufsverhandlungen, denn Unsicherheiten werden von Käufern bekanntlich als Risiken oder Unstimmigkeiten empfunden. Definieren Sie ausserdem genau, wo Ihre Wertbandbreite bzw. wo Ihre absolute Preisuntergrenze liegt und behalten Sie diese bei.

Reden ist Silber, Schweigen ist Gold

Stille empfinden die meisten Menschen unangenehm. Wenn Sie sich bei den Verkaufsverhandlungen verbal zurückhalten und das Sprechen dem Käufer überlassen, verleitet ihn das oft dazu, viel von sich Preis zu geben. Durch gutes Zuhören können Sie viel über den Käufer und vor allem über seine tatsächlichen Ziele, Prioritäten und aber auch Ängste erfahren. Dieses Wissen können Sie dann in die Vertragsverhandlungen einfließen lassen.

Machen Sie strategische Zugeständnisse

Sie sollten sich bereits vor den eigentlichen Verhandlungen Gedanken über Ihre Prioritäten machen und daraus mögliche Zugeständnisse ableiten und gewichten. Heben Sie unbedingt hervor, dass Sie ein Zugeständnis in einem Punkt gemacht haben, der für Sie wichtig war und machen Sie deutlich, dass Sie von Ihrem Verhandlungspartner ein entsprechendes Entgegenkommen erwarten.