



Unternehmensnachfolge frühzeitig und systematisch einleiten

Inhaber von Maklerunternehmen die vor einem Generationenwechsel stehen und hierzu in den nächsten Jahren einen Käufer für ihr Unternehmen suchen möchten, werden schon in Kürze eine völlig veränderte Marktsituation vorfinden. Der demografische Wandel erhöht massiv die Anzahl der Verkäufer. Institutionelle Aufkäufer werden bedeutsamer sein. In die Unternehmensbewertung fließen andere Faktoren ein als heute. Die Suche nach potenziellen Partnern erfolgt stärker über moderne Kommunikationswege.

Sieht der Inhaber eines Maklerunternehmens seinen Nachfolger nicht im Kreis seiner Familie oder im eigenen Unternehmen, so beginnt die aufwendige Suche am Markt nach potentiellen Nachfolgern. In unserer Marktbefragung im Jahr 2012 gaben gerade Inhaber kleiner Unternehmen an, ihre Suche frühestens in 5 Jahren beginnen zu wollen. Das könnte sich bitter rächen und zu erheblichen Einbußen beim Verkaufspreis führen. Wir zeigen auf, warum zeitnahe Aktivitäten sinnvoll sind, auch wenn dies der bisherigen Lebensplanung sehr widersprechen mag.

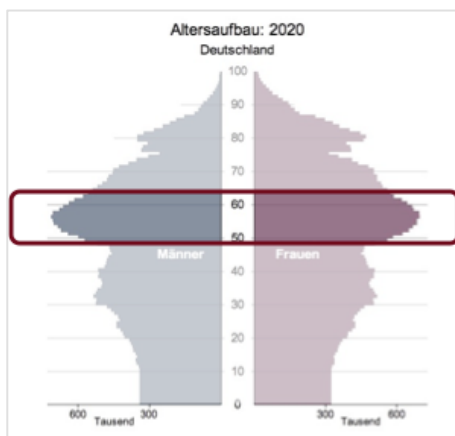
Webseminare
27.06. 10:00 Uhr
28.06. 14:00 Uhr



Wer nicht binnen 3 Jahren aktiv wird, muss Preisabschläge hinnehmen.

Im Jahr 2020 sind die geburtenstarken Jahrgänge fast 60 Jahre alt. Synchron zur demographischen Entwicklung wird die Anzahl der Verkäufer von Maklerunternehmen in den nächsten Jahren erheblich steigen. Ab dem Jahr 2020 wird somit eine Vielzahl von Verkaufsinteressenten gleichzeitig am Markt nach einem Käufer suchen. Wer gleichzeitig mit der Welle von Verkäufern am Markt ist, muss mit deutlichen Preisabschlägen rechnen.

Abbildung 1: Bevölkerungspyramide für 2020



Quelle: Statistisches Bundesamt

Zu beachten ist ferner, dass mit den Vorbereitungen auf die Unternehmensübergabe bereits mindestens fünf Jahre zuvor begonnen werden sollte. Diese Empfehlung gab jüngst gleichlautend auch der Maklerverband.

Daher ist es für Betroffene ratsam, zeitnah die ersten Schritte einzuleiten und nicht mehr lange zu warten.

Die Verkaufsphase erfordert eine Anpassung der Unternehmensstrategie

In die Unternehmensstrategie müssen frühzeitig die besonderen Belange des anstehenden Verkaufs einfließen. Anpassungen zu Rechtsform, Tätigkeitsfeldern, Bestandszusammensetzung u.v.m. können erforderlich sein.

Investitions- und Anpassungsstau wirken sich gravierend negativ auf die Anzahl der Interessenten und die Höhe des Preises aus. Der Ansatz „liegen lassen für den Nachfolger“ und „die letzten Jahre ruhig verbringen“ dürfte sich bitter rächen. Es ist wichtig vor dem Gang an den Markt, das Unternehmen bestens für den Verkauf zu bestellen um einen Top-Preis zu erzielen.

Suchstrategie entwickeln und konsequent einhalten

Jede Verkaufssituation ist anders. Such- und Kommunikationsmaßnahmen sind individuell auszurichten, ebenso die Kriterien für den „idealen Käufer“. Vor dem Gang an den Markt gilt es eine detaillierte Suchstrategie auszuarbeiten und anschließend auch einzuhalten. Eine unsystematische Suche und ein opportunistisches Aufgreifen von Angeboten kann nicht zum idealen Deal führen.

Die Suche über das persönliche Netzwerk bietet nicht die höchsten Erfolgsaussichten.

Im Jahr 2012 hatten wir Makler u.a. auch befragt, welche Wege sie bei der Suche nach einem Käufer bevorzugen. Das persönliche Netzwerk stand mit 50% im Vordergrund, gefolgt vom Verband mit 27%. Die Nutzung moderner Plattformen stand noch im Hintergrund.

Die Suche über das persönliche Netzwerk führt unseres Erachtens nicht zum idealen Ergebnis und entspricht eher einem unsystematischen Vorgehen.

Jedermanns Netzwerk ist zwangsläufig limitiert. Eine Vielzahl potenzieller Käufer erfährt nichts von Ihren Verkaufsabsichten.

Abbildung 2: Begrenzter Suchhorizont des persönlichen Netzwerkes



Die eigene Suche im Netzwerk ist nur so diskret wie die von Ihnen ausgewählten Gesprächspartner.

Verbände geben wertvolle Hinweise, verhelfen aber nicht zu einem breiten Marktzugang und zu einer hohen Anzahl von Verhandlungspartnern.

Moderne, webbasierte Plattformen mit hoher Marktaufmerksamkeit bieten hingegen hohe Erfolgsaussichten und gewährleisten gleichzeitig Diskretion.

Unser Angebot:

Vorbereitung des Verkaufs

Mit bewährten Methoden passen wir mit Ihnen die Strategie und die Unternehmensorganisation an und begleiten Sie bei der Umsetzung.

eXulting hilft Maklern, rechtzeitig die Strategie für die nächste Unternehmensphase zu entwickeln.

Suchstrategie entwickeln

Wir entwickeln mit Ihnen die Suchstrategie und unterstützen Sie aktiv und diskret bei der Suche potentieller Interessenten.

Anzeigenmarkt auf BROKINGX.de

In geeigneten Fällen nutzen wir zur Suche den Anzeigenmarkt auf unserem Portal „BrokingX.de“. Dadurch verschaffen wir Ihnen einen bundesweiten Suchhorizont. Sie sind nicht mehr vornehmlich auf die Suche innerhalb Ihres persönlichen Netzwerkes angewiesen.

- Anonyme Anzeigen mit einem Kurzprofil sichern Diskretion
- Das Portal verschafft Ihnen einen bundesweiten Suchhorizont
- Wir filtern die Interessenten und Sie führen nur aussichtsreiche Verhandlungen

Sie suchen systematisch und mit hohen Erfolgsaussichten.

Webseminar

Komprimierte Informationen in 30 Minuten

- Ausgangslage für Makler als Käufer und Verkäufer
- Anforderungen an eine erfolgreiche Suche
- Typisches Suchverhalten und Konsequenzen
- Blick in andere Branchen
- Alternative Wege der Suche für Makler

Preis

Kostenfrei

Termine

27.06. 10:00 Uhr

28.06. 14:00 Uhr

Referent

Christian Wiemann

Anmeldungen

Mail an info@eXulting.de

Telefon: 0221-979 978-222 (Herr Krug)

Wir senden Ihnen kurzfristig die Zugangsdaten.