



Ewald W. Schneider®

IHRE NACHFOLGERSUCHE SEIT 1989

Was mache ich nach der Übergabe meines Handwerksunternehmens?

Autor:

Ewald W. Schneider
Geschäftsführender Gesellschafter
0171-3665482
info@ewald-w-schneider.de



Was mache ich nach der Übergabe meines Handwerksunternehmens?

Wir stoßen bei unseren „Nachfolgesuche Mandaten“ zum Verkauf eines Unternehmens leider sehr häufig auf schlecht vorbereitete Unternehmer. Die Liste der offenen Fragen rund um die Unternehmensfakten für die bevorstehenden Verkaufsverhandlungen ist oft sehr groß. Hier setzt unsere Beratung an. Wir müssen **„die Braut häufig erst viel schöner machen“**, damit der erhoffte Verkaufspreis erzielt oder sogar übertroffen werden kann. Aber die Realität hat noch viele weitere Überraschungen für uns bereit. Eine Erkenntnis ist häufig, dass der Unternehmer vollkommen unvorbereitet auf logische Fragestellungen ist:

- **Wie schaffe ich den Übergang vom Vollblutunternehmer zum engagierten Freizeitgestalter?**
- **Wie verhindere ich, dass ich als aktiver Unternehmer nach dem Verkauf in „ein schwarzes Loch falle?“**
- **Wie bleibe ich auch nach dem Verkauf meines Unternehmens fit und gesund?**

Erstaunlicherweise haben die meisten unserer Gesprächspartner nicht einmal eine schlüssige Antwort auf unsere Frage: **„Warum haben Sich damals überhaupt selbständig gemacht?“** Wir als Nachfolge - Beratungsprofis wissen, dass ein erfolgreiches Lebens- und Geschäftsmodell sehr viel mit mittel- und langfristiger Planung zu tun hat. Spätestens bei der Entscheidung des Unternehmers sein Unternehmen zu verkaufen, drängt sich die Frage auf:

- **Ist der Unternehmer in der Lage - mit uns gemeinsam - nicht nur erfolgreich bei dem Verkauf seines Unternehmens zu sein?**

Insbesondere stellt sich uns die Frage: **„Was können wir tun, um unseren Mandaten auf eine Zeit nach dem Verkauf vorzubereiten?“**. Vielfach herrscht die Vorstellung vor, dass der neue Besitzer bestimmt den Vorbesitzer in irgendeiner Beraterform weiter beschäftigen wird. Das ist aber aus unserer Erfahrung nur sehr selten der Fall. Die neuen Eigentümer möchten nach der Übernahme zwar unbedingt die Mitarbeiter behalten - der ehemalige Eigentümer ist aber oft nicht mehr gewünscht. Der neue Eigentümer bringt fast immer einen neuen Geschäftsführer in Stellung. Spätestens hier setzt bei uns eine Arbeitsteilung ein. **Christian Bräuer** übernimmt die Verantwortung, den richtigen Käufer zu finden. **Ich - als Seniorberater** - mit über 30 Jahren Erfahrung als aktiver Unternehmer, übernehme den Part dem verkaufenden Unternehmer mit meinen praktischen Lebenserfahrungen den Weg in eine neue Lebensphase zu ebnen. Zugegeben, die Erfolgsaussichten hierfür sind erfahrungsgemäß viel geringer als der Verkauf des Unternehmens. Ein sichtlich relaxter Unternehmer ist aus Sicht des Käufers quasi „das Sahnehäubchen“ in der umfassenden Präsentation des zu verkaufenden Unternehmens. Schon bei der umfassenden Dokumentation über das zu verkaufende Unternehmen machen wir deutlich, warum es Sinn macht dieses Unternehmen zum gewünschten Preis zu kaufen. Da schaut der Käufer nicht nur auf die von uns nüchtern und transparent aufbereiteten Unternehmensdaten. Der Käufer will auch wissen, wer hinter dem Erfolg des zu verkaufenden Unternehmens steht. Nach der Pflicht kommt bekanntlich immer die entscheidende Kür. Hier moderieren wir ein erstes persönliches Treffen zwischen Verkäufer und Käufer. Für den Verkaufserfolg ist es aus unserer

Sicht wichtig, dass sich auch der verkaufende Unternehmer von seiner Schokoladenseite präsentiert. Sonst kommt schnell der Eindruck auf, dass hier jemand „**etwas verkaufen muss**“. Haltungsnoten - wie bei Eiskunstlauf - können erfahrungsgemäß erhebliche Auswirkungen auf den zu erzielenden Verkaufspreis haben.

Sicher haben die meisten Inhaber von Handwerksunternehmen schon irgendwann mal was von gutem Zeit- und Selbstmanagement gehört. Stichworte sind hier:

- **Dringliche Dinge sind delegierbar!**
- **Wichtige Dinge muss ich selbst machen!**

Solche fundamentalen Erkenntnisse aber auf die eigene Lebens- und Unternehmensstrategie zu übertragen - das gelingt nur wenigen. Zu den WICHTIGEN Dingen des Lebens gehören beispielsweise, das ich als Unternehmer ein ausgewogenes Verhältnis in der jeweiligen Zeitplanung für das Tagesgeschäft-, die persönliche Freizeitplanung-, und die persönliche Weiterbildung außerhalb des Geschäftslebens (beispielsweise eine weitere Fremdsprache lernen) entwickeln muss. Ich – Ewald W. Schneider – habe in meiner langjährigen Praxis als Unternehmer nur sehr selten andere Unternehmer getroffen, die diesen Spagat tatsächlich hinbekommen. Diejenigen, die den Spagat schaffen, sind in der Regel auch deutlich erfolgreicher im Berufsleben. Und dass, obwohl sie weniger Zeit mit dem **DRINGLICHEN** Tagesgeschäft (dem Dringlichen) verbringen. Bekanntlich „**hat der Schuster meistens die schlechtesten Schuhe an**“. Bei mir als Unternehmer ist das glücklicherweise nicht der Fall. Ich kann nur deshalb zu diesem schwierigen Thema glaubwürdig als Berater fungieren, weil mir dieser Spagat immer gelungen ist. Seit vielen Jahren begleite ich Unternehmer – zu denen

häufig kein großer Altersunterschied besteht – auf diesem Weg und helfe Ihnen nach dem Verkauf ihres Lebenswerkes eine neue Rolle für sich zu finden. Wünschen würde ich mir, dass diese Kontakte schon lange vor dem geplanten Verkauf des Unternehmens entstehen würden. Das würde vieles leichter machen und auch dem geplanten Verkauf eines Unternehmens mehr Dynamik verleihen. Zögern Sie also nicht, mich bereits lange vor dem geplanten Verkauf Ihres Unternehmens persönlich anzusprechen.

***Bis dahin wünsche Ich Ihnen eine gute Zeit
Ihr Ewald W. Schneider***