

Business Case

Nutzen für ein Unternehmenskauf

Ausgangssituation

Ein Unternehmer möchte sein Unternehmen altersbedingt verkaufen und sucht dazu einen geeigneten Nachfolger. Die Verhandlungen ziehen sich bereits einige Monate und es steht der Verhandlungsabbruch beinahe bevor. Die Preisvorstellungen beider Parteien liegen zu weit auseinander. Daraufhin hat der künftige Nachfolger Kontakt zu *Nowak – Negotiation & Consulting* aufgenommen.

So sah die Verhandlungsvorbereitung vor dem Training + Coaching aus:

- **Nowak:** Was haben Sie bisher unternommen, um sich auf die einzelnen Verhandlungsrunden vorzubereiten?
Antwort: „Meist habe ich einen Termin mit dem Verkäufer ausgemacht und wir haben dann vor Ort geschaut, welche Lösungen wir finden. Dazu hatte ich mir einen Kaufpreis überlegt und bin so mit diesem in die Verhandlung eingestiegen.“
- **Nowak:** Wie haben Sie die einzelnen Verhandlungsgegenstände analysiert?
Antwort: „Ich habe den Verkäufer direkt gefragt und mich mit Freunden ausgetauscht.“
- **Nowak:** Haben Sie sich eine Strategie im Vorfeld überlegt?
Antwort: „Ehrlich gesagt nein, nur das meine Kaufforderung grob eingehalten werden sollte.“

	Forderung Käufer	Forderung Verkäufer
Einstiegsangebot	80.000 Euro	200.000 Euro
Endangebot	90.000 Euro	180.000 Euro
Keine Einigung!		



Nach der Teilnahme am „Basistraining Verhandlungen“

Was wurde nach dem Training & Coaching im Einkaufsprozess geändert?

- Die Machtverhältnisse zwischen Käufer und Verkäufer wurden analysiert und grafisch dargestellt.
- Es wurde eine Analyse der Verhandlungsgegenstände aus Sicht beider Parteien vorgenommen, sowie dessen Priorisierung.
- Eine Strategie über die geplanten Nachlässe wurde mit dazugehörigen Argumenten erarbeitet.
- Die Argumente wurden mittels einer Risikobewertung bewertet.
- Auf Grundlage der Machtanalyse und der Verhandlungsgegenstände wurde ein BATNA herausgearbeitet.
- Die einzelnen Verhandlungsphasen (Einstieg und Abschluss) wurden im Vorfeld jeweils zwei Mal simuliert und ausgewertet.

	Forderung Käufer	Forderung Verkäufer
Einstiegsgebot	90.000 Euro	180.000 Euro
Ergebnis	119.000 Euro -34%	
Investition	2 Tage Basistraining für 1.195 Euro 4 Std. Coaching für je 200 Euro	
Kaufpreisersparnis	61.000 Euro -34%	
Nutzen	Die Investition hat sich direkt in der nächsten Verhandlungsrunde bezahlt gemacht und es kam zum Kauf des Unternehmens.	

Hinweis: Die Zahlenbeispiele stammen aus wahren Verhandlungsfällen und wurden leicht abgeändert. Diese Werte bilden Durchschnittswerte ab. Da jede Verhandlung individuell und komplex ist, kann der Verhandlungserfolg unterschiedlich ausfallen.

