

BUSINESS CASE

UNTERNEHMENSKAUF

AUSGANGSSITUATION

Ein Unternehmer möchte sein Unternehmen altersbedingt verkaufen und führt dazu mit einem potenziellen Nachfolger, die Verhandlung zum Unternehmenskauf. Die Verhandlungen ziehen sich bereits einige Monate und es steht der Verhandlungsabbruch beinahe bevor. Der Grund: die Preisvorstellungen beider Verhandlungsparteien liegen zu weit auseinander.

KAUFBEISPIEL

IST-Situation:

Käufer

Verkäufer

Einstiegsangebot

80.000 Euro

200.000 Euro

Keine Einigung!

Differenz

120.000 Euro

VERHANDLUNGSBERATUNG

1. Bewertung des Unternehmenswertens und dazugehörigen Risikoanalyse.
2. Analyse der Machtverhältnisse zwischen Käufer und Verkäufer.
3. Durchführung der Analyse der besten Alternativen "BATNA" und des wahrscheinlichen Einigungsbereiches "ZOPA".
4. Entwicklung einer Verhandlungsstrategie und passen Taktiken.
5. Einüben und simulieren der Verhandlung.

ERGEBNIS DER VERHANDLUNGSBERATUNG

Einigung bei

119.000 Euro

Kaufpreisersparnis

81.000 Euro

Investion

4 Beratertage a 1.699 Euro

Nutzen

Die Investition hat sich direkt in der nächsten Verhandlungsrunde bezahlt gemacht und es kam zum Kauf des Unternehmens.

Hinweis:

Da jede Verhandlung individuell ist, kann der Verhandlungserfolg unterschiedlich hoch ausfallen.

Klingt das interessant?