

Die Ausgangssituation

Nach über 30 Jahren sollte für ein erfolgreiches, profitables, wirtschaftlich gesundes mittelständisches Unternehmen eine Nachfolgeregelung gefunden werden. Das Unternehmen war technisch auf aktuellem Stand und hatte motivierte, qualifizierte, gut geführtes Personal. Es bestand kein Investitionsstau.

Für den Verkauf lagen 3 Angebote vor, alle lagen weit unter dem tatsächlichen Unternehmenswert und waren somit inakzeptabel.

Im Mai 2016 fand ein telefonischer Erstkontakt statt, an dessen Ende wir die entscheidende Frage stellten: „Sind sie sicher, dass sie ihr Unternehmen tatsächlich verkaufen wollen.“

Die Antwort war: „Ja, eigentlich schon“. 2 Wochen später, am 25.05.2016, lernten wir uns persönlich kennen und klärten die Zielsetzung und Rahmenbedingungen. Die Besonderheit bestand darin, dass der Inhaber ebenfalls Quantec Anwender war.

..... ▼

Der Quanten-Effekt.

Der Inhaber war Gründer, das Unternehmen sein Lebenswerk, Quelle des Wohlstands und der Erfüllung. Es war das Wort „eigentlich“ das die Strategie und den Prozess bestimmte. Die Aufgabe war insofern komplex, als dass sie 2 gekoppelte Themenkreise beinhaltete. Zur Entkopplung wurden die Themenkreise getrennt und insgesamt 3 Potential- und Selbstanalysen erstellt.

Themenkreis 1: Emotionale Entkopplung des Inhabers vom Unternehmen.

Themenkreis 2: Erzeugung einer stehenden Angebots-, Nachfrage- und Ereigniswelle.

Zu Themenkreis 1: Entkopplung vom Unternehmen. 10.06.2016.

Unser Ansatz: Der Verstand sagt JA, die Emotionen und Gefühle fahren Achterbahn.

Zielaffirmation: „Aus tiefster Überzeugung bin ich bereit das Unternehmen XXXXXXXX einem Nachfolger zu verkaufen“.

Zielbild: Inhaber.

Attachment: Da es sich um personenbezogene Daten handelt, werden die Affirmationen nicht veröffentlicht.

Zu Themenkreis 1: Das Leben danach. 10.06.2016

Unser Ansatz: Die Phase des Loslassens, Würdigung der eigenen Leistung, das Leben danach.

Zielaffirmation: „Ich habe mich emotional aus meinem Berufsleben gelöst. Die Verantwortung für das Unternehmen wurde von mir übertragen. Darüber bin ich froh und wünsche dem Unternehmen und den handelnden Personen viel Erfolg“.

Weitere Affirmationen: „Vorbei ist vorbei. Alles was bei XXXXXXXX geschieht ist für mich ok, denn die Verantwortung für das Unternehmen liegt in anderer Hand“.

Zielbild: Inhaber.

Attachment; Da es sich um personenbezogene Daten handelt, werden die Affirmationen nicht veröffentlicht.

Themenkreis 2: Erzeugung einer stehenden Angebots-, Nachfrage- und Ereigniswelle.

Wir folgten dem Quantenprinzip Angebotswelle, Nachfrageswelle, Ereigniswelle, gekoppelt mit dem Resonanzgesetz: „Wir machen aus Möglichkeiten Tatsächlichkeiten“.

Step 1: Change History, die mentale Umkehr.

Stärker als alle Daten und Fakten ist der Bedeutungsrahmen. Wir haben den Bedeutungsrahmen verändert. Das Unternehmen soll nicht wie geplant verkauft, **es soll gekauft werden**.

Step 2: Die selbsterfüllende Prophezeiung, Gedanken werden Realität.

Um ein attraktives Resonanzfeld, eine stabile Angebotswelle aufzubauen, wurden Werte und Überzeugungen formuliert und in die Potentialanalyse übernommen.

- Was soll tatsächlich erreicht werden?
„Der Verkauf der Firma soll ohne die Immobilie erfolgen. Das Personal sollte erhalten und übernommen werden.“
Weitere Affirmationen siehe Attachment.
- Was macht die Firma XXXXXXXX einzigartig und wirkungsvoll?
Affirmationen siehe Attachment.
- Welche gelebten Werte sind der Firma XXXXXXXX wichtig?
Affirmationen siehe Attachment.

Zu Themenkreis 2: Aufbau einer stehenden Angebotswelle. 10.06.2016.

Zielaffirmation: „Der Geschäftsrahmen der XXXXXXXX ist an einen würdevollen, seriösen und ehrlichen Käufer verkauft worden“.

..... ▼

Das Resultat:

Es ging Schlag auf Schlag. 5 Tage nachdem das Healing Sheet in der Bewellung war, meldete sich ein bisher unbekanntes, auf Unternehmensnachfolge spezialisiertes Unternehmen aus Berlin.

Das persönliche Treffen war überzeugend, das Mandat wurde erteilt.

- Innerhalb von 14 Tagen gab es 28 Bewerber.
- 3 Bewerber kamen in die engere Wahl und wurden zu einem Sondierungsgespräch eingeladen.
- Daraus wurden mit 2 Bewerbern Verkaufsgespräche geführt.
- Der Kaufabschluss war am 07.04.2017.
- Den Zuschlag erhielt nicht das Unternehmen mit dem höchsten Kaufangebot. Entscheidend waren das Gesamtpaket und der Erhalt der Arbeitsplätze über einen definierten Zeitraum.

Nachfolgeregelung Verkauf eines mittelständischen Unternehmens.



Alle Wünsche wurden erfüllt:

- Der Name des Unternehmens blieb erhalten.
- Der Firmensitz blieb erhalten.
- Verkauft wurde der Firmenrahmen, die Immobilie wurde vermietet.
- Alle Mitarbeiter wurden mit Arbeitsplatzgarantien übernommen.
- Zur reibungslosen Übergabe wurde ein einjähriger Beratervertrag vereinbart.
- Die Gewinnbeteiligung wurde 1 Jahr weitergeschrieben.
- Bestehende Rahmenverträge mit Großkunden wurden übernommen.
- Der Kaufpreis incl. Beratervertrag war das 4 fache der zuvor gebotenen Summen und stellte den realen Wert des Unternehmens dar.