

Klick Dich rein und profitiere



**120 Millionen
Seitenaufrufe im Jahr!**

- Übungsbibliothek mit 500 Übungen und persönlichen Workoutplänen
- Forum mit eigener Profi-Kategorie
- Studiosuche – Fitnessclubs finden oder eintragen
- Karriereplanung mit der Jobbörse
- Artikel, Branchennews, Termine
- Bannerwerbung und Vermarktung für Industrie und Studios

Die Zukunft Ihrer Firma

Ausgangslage

Ab 1980 eröffnete die erste Generation der Betreiber im Alter zwischen ca. 30–40 Jahren ihren ersten Fitnessclub. Diese Firmeninhaber nähern sich zurzeit dem Pensionsalter. Sie haben ihren Betrieb über viele Jahre aufgebaut und viel Herzblut und Zeit investiert. Der Betrieb ist gut positioniert und erfolgreich. Sie verdienen gutes Geld und haben alle Ziele erreicht, welche man mit einem Betrieb ihrer Grösse erreichen kann. Nun fragen sie sich war das schon alles? Wie geht es weiter? Was kann ich noch tun?

Oft warten die Unternehmer zu lange um sich Gedanken über eine optimale Nachfolgeregelung zu machen, damit ihre Firma auch nach ihrer Zeit professionell und erfolgreich weiter existiert. Der wichtigste Punkt dabei ist, wie ihre persönlichen Visionen und Ziele aussehen, um eine klare Entscheidung für die richtige Vorgehensweise zu treffen.

Als Coach und Berater empfehle ich meinen Kunden eine Strategieplanung, um alle Möglichkeiten, Wünsche und Ziele gemeinsam zu besprechen und die optimale Vorgehensweise für die Zukunft zu finden. Um eine gute Lösung zu erarbeiten müssen sie sich persönlich folgende Fragen beantworten:

- Möchte ich in Zukunft in meinem Betrieb weiterarbeiten?
- Möchte ich den Betrieb als «Altersvorsorge» behalten und einen Partner in die Firma integrieren?
- Möchte ich die Nachfolge in der Familie regeln und eine stufenweise Nachfolge planen?
- Möchte ich meine Firma behalten und verpachten?
- Möchte ich meine Firma einfach verkaufen und nichts mehr damit zu tun haben?
- usw.

Wie könnte eine Vorgehensweise aussehen?

Verkaufen

Verkaufen macht Sinn, wenn Sie von Ihrem Betrieb und der Branche genug haben und Sie aus Ihrem Umfeld kein Nachfolger rekrutieren können oder einfach einen sehr guten Preis geboten bekommen.

Bei einem Verkauf ist jedoch sehr wichtig, dass sie einen Plan für Ihre persönliche Zukunft danach haben. Sie sind von einer anderen Aufgabe oder Idee fasziniert und möchten sich voll auf die neue Sache konzentrieren. In diesem Fall ist ein Verkauf sicher die beste Lösung.

Nachfolger suchen

Einen Nachfolger oder Stellvertreter zu suchen macht Sinn, wenn Sie nach wie vor sehr viel Spass an der Branche und Ihrem Betrieb haben. Sie möchten einfach mehr Zeit für sich haben und andere Geschäftsfelder ausprobieren.

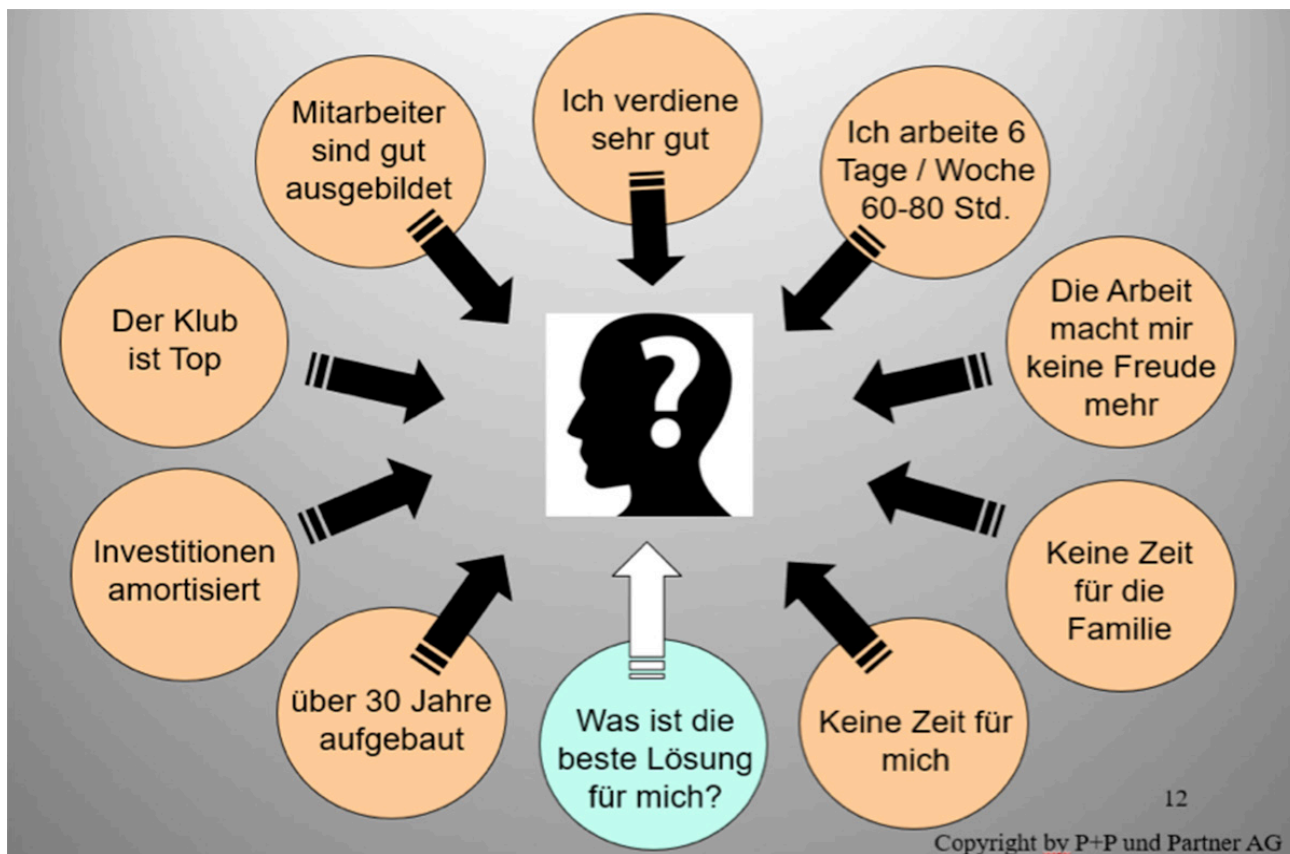
Ob Nachfolgeregelung oder Verkauf – wichtig ist die absolute Diskretion!

Bei einem Verkauf oder einer Nachfolgeregelung ist die absolute Diskretion einer der wichtigsten Punkte. Nur die engsten Vertrauten sollten informiert werden, damit keine Gerüchte unter den Mitarbeitern oder Kunden verbreitet werden. Ein Gerücht vom Verkauf eines Betriebes kann sehr schnell falsch interpretiert werden — haben die kein Geld mehr? — verliere ich jetzt meine Anstellung? — wird der Betrieb geschlossen? — was wird aus meiner Mitgliedschaft, verliere ich jetzt mein Geld? Ist so ein Gerücht einmal im Umlauf, bekommt man es fast nicht mehr in den Griff. Die heutige Social Media Welt ist sehr schnell und gnadenlos und kann eine enorme «Rufschädigung» hervorrufen! Welcher Käufer oder Nachfolger ist schon motiviert sein Geld und Energie in ein «sinkendes Schiff» zu investieren. So eine Situation kann sich sehr schlecht auf den Verkaufspreis und das Images eines Betriebes auswirken.

Um einen guten Preis beim Verkauf zu bekommen, ist es notwendig, dass der Umsatz bis zum Schluss positiv verläuft oder sogar gesteigert werden kann. Das stärkt die Motivation des Nachfolgers (Käufer) Ihren Betrieb zu kaufen und auch einen guten Preis zu bezahlen.

Die Vorgehensweise bei einem Verkauf oder Nachfolgeregelung setzt sich aus folgenden Punkten zusammen:

- In einem persönlichen Gespräch mit Ihnen werden Ihre Wünsche und Vorstellungen betreffend einer Nachfolge oder Verkaufs evaluiert.
- Sie entscheiden sich welche Variante für Sie in Frage kommt.



- Gemeinsam werden die Vorgehensweise und die Konditionen besprochen.
- Der effektive Wert der Firma wird bestimmt und mit den Vorstellungen des Verkäufers verglichen. Gemeinsam wird die Vorgehensweise festgelegt.
- Die Suche nach Nachfolgern oder Kaufinteressenten wird in der Regel über eine neutrale Drittperson gemacht.
- Bevor mit Inseraten an die Öffentlichkeit gegangen wird, sollten Sie die Kontakte in ihrem Bekanntenkreis und im Netzwerk Ihrer Drittperson abklären.
- Danach werden Inserate in verschiedenen Medien (Print & Online) geschaltet. Die Inserate werden mit einer neutralen Firma oder Drittperson geschaltet, damit keine Rückschlüsse über das Inserat zum Verkaufsobjekt hergestellt werden können.
- Die Vorselektion der Interessenten wird von einer neutralen Drittperson übernommen. In dieser Phase läuft die Kommunikation über E-Mail. Der Interessent bekommt die anonymen Kennzahlen des Verkaufsobjekts mit dem Verkaufspreis zugestellt.
- Hat der Interessent nach Erhalt der Kennzahlen immer noch Interesse, wird ihm eine Vertraulichkeitser-

klärung zur Unterschrift zugesandt und er muss einen Kapitalnachweis erbringen.

- Nach Erhalt der Vertraulichkeitserklärung wird der Interessent von einer neutralen Person interviewt. Bei diesem Gespräch wird festgestellt, ob der Verkäufer ernsthaft Interesse hat und als Typ geeignet ist.
- Sind auch diese Voraussetzungen erfüllt, wird mit dem Interessent und dem Verkäufer (Inhaber) der Firma ein gemeinsamer Termin vereinbart.
- Ab hier beginnen die Verkaufsverhandlungen mit den beiden Parteien. In der Regel sind das ca. 2–3 Personen.
- Nach Abschluss des Verkaufs wird gemeinsam eine Informationsstrategie für Kunden und Mitarbeiter festgelegt.

Die Prozesse bei Verkauf oder Nachfolgeregelung sind in etwa die gleichen.

Vorteile der Vorgehensweise über eine Drittperson:

- Sie sparen Zeit und Geld.
- Die absolute Diskretion ist gewährleistet.
- Die Firma wird durch Gerüchte oder Rufschädigung nicht abgewertet.
- Sie führen nur mit Top-Interessenten Gespräche.

- Der Verkaufsprozess wirkt sehr seriös und professionell.
- Der Übergang vom alten zum neuen Inhaber wird sehr gut vorbereitet und kommuniziert.

Ich empfehle ihnen sich viel Zeit für diese wichtige Entscheidung zu nehmen, damit sie und ihre Firma eine erfolgreiche und zufriedene Zukunft haben. In diesem Sinne wünsche ich Ihnen viel Erfolg.

Mit freundlichen Grüßen Ihr Edy Paul



coacht und berät Einzelpersonen und Clubs über Skype oder vor Ort (Strategie, Management, Neugründungen, Analysen, Schulungen, Konzepte, Raumplanung). Fitnessclubanalysen sowie Verkauf & Nachfolgeregelung gehören ebenfalls zu seinen Leistungen.
Kontakt: +41 79 601 42 66,
edy.paul@paul-partnerag.com,
www.edypaul.ch