

## Leitfaden für das Erstgespräch zwischen Käufer und Unternehmensverkäufer

**Ziel: Vertrauen aufbauen, Motivation verstehen, relevante Informationen sammeln**

Dauer: ca. 45–60 Minuten

### 0–5 Min: Begrüßung & Gesprächsstart

- Kurze Erläuterung zur geplanten Agenda.
- Was ist für Sie heute wichtig in diesem Gespräch?

### 5–10 Min: Vorstellung Verkäufer

Persönliche Vorstellung des Verkäufers.

Fragen des Käufers (falls nicht aus Vorstellung ergeben):

- Wie lange führen Sie das Unternehmen schon?
- Was war der Auslöser, damals zu starten?

- Was ist heute das Besondere an Ihrem Unternehmen?
- Was hat sich über die Jahre verändert?
- Worauf sind Sie heute besonders stolz?

### **10–15 Min: Vorstellung Käufer**

Erzähle etwas über dich anhand der nachfolgenden Fragen:

- Wer bist du, was hast du bisher gemacht?
- Warum willst du ein Unternehmen kaufen?
- Warum interessiert dich genau dieses Geschäftsmodell/Branche?
- Was ist dir bei der Übernahme wichtig (z.B. Team, Entwicklung, Kultur)?

## 15–40 Min: Vertiefung – Fragen zum Unternehmen

- Was bewegt Sie aktuell, über einen Verkauf nachzudenken?
- Gibt es einen konkreten Zeitpunkt für eine Übergabe?
- Was wünschen Sie sich von einem Käufer?
- Wie sieht das aktuelle Geschäftsmodell aus (Produkte, Kunden, Kanäle)?
- Was läuft gerade besonders gut?
- Wo sehen Sie aktuell Herausforderungen?
- Wie entwickelt sich Ihrer Meinung nach zukünftig der Markt?
- Falls sich nicht aus Exposé ersichtlich: Wie hoch sind Umsatz & Ertrag grob geschätzt?

- Falls sich nicht aus Exposé ersichtlich: Wie haben sich die Zahlen in den letzten 2–3 Jahren entwickelt?
- Gibt es saisonale Effekte oder Einmaleffekte, die zu berücksichtigen sind?
- Wie ist das Unternehmen organisiert (Teamgröße, Rollen)?
- Welche Aufgaben übernehmen Sie persönlich im Tagesgeschäft?
- Gibt es Schlüsselpersonen?
- Wie unabhängig läuft das Unternehmen von Ihnen?
- Gibt es dokumentierte Prozesse oder Strukturen?
- Wie stellen Sie sich die Übergabe konkret vor?

- Wären Sie bereit, nach dem Verkauf für eine Übergangszeit zur Verfügung zu stehen?
- Gibt es Know-how, das aktuell nur bei Ihnen liegt?

### 40–50 Min: Offene Fragen & Gesprächsabschluss

- Gibt es etwas, das wir heute nicht angesprochen haben, das Ihnen wichtig ist?
- Haben Sie bereits mit anderen Interessenten gesprochen?
- Wie möchten Sie nach diesem Gespräch weiter vorgehen?
- Abstimmung weiterer Schritte.

### Dos & Don'ts im Erstgespräch

 Do:

- Interesse zeigen, nicht bewerten
- Raum geben, aktiv zuhören

- Offen, aber professionell auftreten

**✗ Don't:**

- Keine Preisverhandlungen im Erstgespräch
- Keine Kritik oder Bewertungen äußern
- Keine Exit-Pläne ausbreiten

### Weitere Notizen:

#### Du willst regelmäßig Insights, Tools & Templates rund um den Kauf von Unternehmen?

Dann trag dich in den **Buyers Brief** ein – ein regelmäßiger Newsletter von **BuySellGrow**.  
Darin teile ich praxisnahes Wissen aus über 10 Jahren M&A, echte Cases und Inhalte, die dir helfen, deinen ersten (oder nächsten) Deal zu machen.

 **Und: Aktuell entsteht die erste Community im DACH-Raum für Unternehmenskäufer.**  
Wenn du früh dabei sein willst, wirst du über den Newsletter als Erster informiert.

 Jetzt kostenlos eintragen: <https://www.buysellgrow.de/>