

## Willkommen bei der ETL MCP Management Consulting GmbH

Wir begrüßen Sie zur Ausgabe 04.2020 unseres Newsletters.

Der MCP-Newsletter ist ein kostenfreier Informationsservice der ETL MCP Mühl Management Consulting GmbH, Limburg. Er liefert Ihnen und vielen weiteren Empfängern regelmäßig Wissenswertes zu aktuellen Themen aus den Bereichen Wirtschaft, Recht und Finanzen. Sie möchten selbst zu Ihrem Unternehmen etwas den Lesern des Newsletters mitteilen? Dann setzen Sie sich mit uns in Verbindung. Ihre Nachrichten sind stets willkommen.

Das lesen Sie heute:

- **Wie wird man sein eigener Chef?**
- **Die vier häufigsten Fehler beim Unternehmensverkauf**
- **Tauben und Telegrafien**

Die ETL MCP Mühl Management Consulting GmbH berät und unterstützt vor allem kleine und mittelständische Unternehmen (kurz: KMU) in allen Fragen rund um Betriebs- und Finanzwirtschaft, Sanierung und Restrukturierung.

### 1. Wie wird man sein eigener Chef?

Diese Frage stellte die Süddeutsche Zeitung neulich verschiedenen Experten und Lesern. „**Kündigen, gründen, machen**“ – ganz so einfach ist es - da sind sich alle einig – nicht. Hier ein paar Tipps und Anregungen.

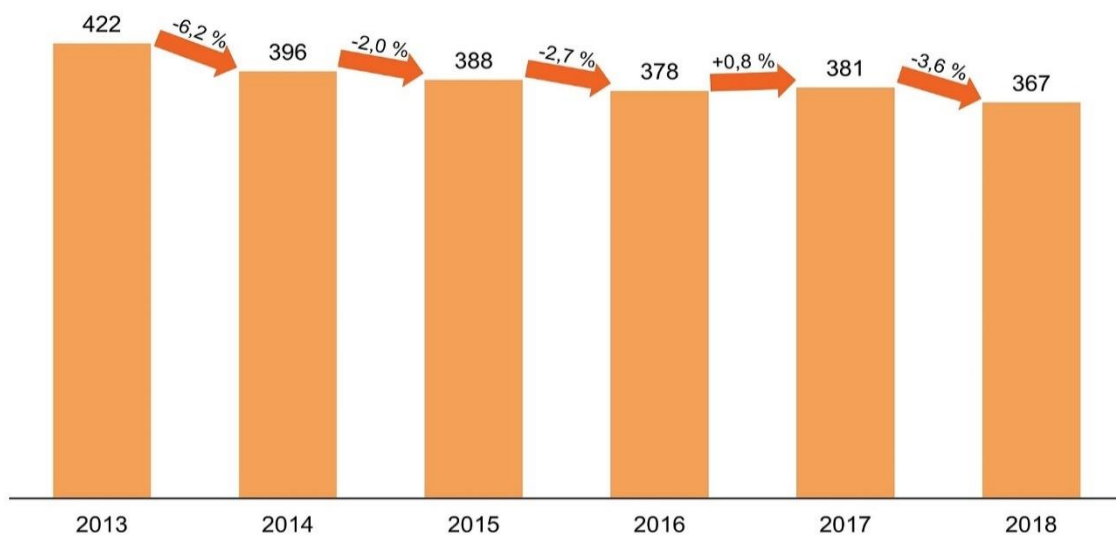
Erst einmal prüfen, ob man das überhaupt möchte. Eine Unternehmensgründung hat weniger mit trendigen Meetings am Kickertisch zu tun, sondern viel mehr mit viel Ärger mit Bürokratie, Mitarbeitersuche und nervenaufreibender Kundenaquise, was also ergo viel schlaflose Nächte bedeutet und **Disziplin** erfordert.

Welche Eigenschaft braucht ein Gründer? Genannt wurden vor allem Kreativität, kritisches Denken, Kommunikation, Kollaboration, Mut, Leidenschaft, Durchhaltevermögen, **Begeisterung** für eine Sache, die Fähigkeit, Entscheidungen treffen zu können.

Ganz wichtig ist ein **gutes Netzwerk** und erfahrene Berater – und zwar in jeder Phase. Bei der Entwicklung des Geschäftsmodells, in der ersten Finanzierungsrunde oder beim Markteintritt.

## Existenzgründungen insgesamt\* 2013 bis 2018 in Deutschland

in 1.000



\* Eingeschränkte Vergleichbarkeit der Jahresangaben aufgrund von Über- oder Untererfassungen bei Freien Berufen und Land- und Forstwirten durch IT-Umstellung in den Bundesländern.

Quelle: Gewerbe: IfM Bonn auf Basis der Gewerbeanzeigenstatistik des Statistischen Bundesamtes, übrige Tätigkeitsbereiche: Finanzverwaltungen der Bundesländer; Berechnungen des IfM Bonn.

© IfM Bonn  
St01-173a18

## 2. Die vier häufigsten Fehler beim Unternehmensverkauf

Die Betreiber der Deutschen Unternehmensbörse ([www.dub.de](http://www.dub.de)) bringen es auf den Punkt. Sie nennen als die vier häufigsten Fehler beim Unternehmensverkauf:

- **Zu wenig Zeit**
- **Mangelnde Professionalität**
- **Falsche Motivation**
- **Eingeschränkte Marktansprache**

Wie macht man es nun richtig? Wir wollen die wichtigsten Punkte positiv formulieren.

- Nehmen Sie sich Zeit. Von der Käufersuche bis zur Vertragsunterzeichnung können Sie rund ein Jahr einkalkulieren. Selbst Berater, also Profis in Sachen M & A, veranschlagen für die Projektbegleitung 200 Personentage ein. Stellen Sie sich auf Fehlversuche und diverse Verhandlungsrunden ein.
- Denken Sie daran, dass Profis auf Seiten der Käufer und echte Interessenten nur ein Angebot akzeptieren, wenn es umfassend, transparent, nachvollziehbar und faktenbasiert ist. Bestandteil des Angebots ist immer auch ein rationaler Preis. Sinnvoll ist sich innerhalb der Bandbreite zu bewegen, die die Wertermittlungsverfahren nahelegen.
- Nur eine positive Herangehensweise, d.h. eine ernsthafte Bereitschaft, sich von seinem Lebenswerk zu trennen, schafft Raum für einen Verkauf aus einer Position der Stärke. Bleiben Sie in Ihrer Preiserwartung realistisch.
- Nur eine möglichst große Zahl potenzieller Käufer erlaubt es, aus einer starken Position heraus zu verhandeln. Das richtige Medium dafür sind heute Internetdatenbanken. Verbreiten Sie Ihre Verkaufsabsichten möglichst breit und kommunizieren Sie gleichzeitig zielgerichtet. Der Markt sollte dabei so penetriert werden wie im Kerngeschäft des Unternehmens.

### 3. Tauben und Telegrafen

Der Name der Nachrichtenagentur Reuters geht auf seinen Gründer zurück: **Paul Julius Reuter** (1816 – 1899). Reuter war ein echter Entrepreneur. Er hatte das Interesse, immer wieder Neues zu entdecken, und den Mut, immer wieder Neues anzufangen. Er erkannte und nutzte schnell Wettbewerbsvorteile. Er konzentrierte sich aufs Wesentliche, ohne den Blick für das große Ganze zu verlieren.

Die Initialzündung für sein zukünftiges Geschäft bekam der Nachrichtenpionier schon als junger Mann. Er erlebte während seiner Göttinger Zeit als Banklehrling den ersten elektromagnetischen Telegrafen der Welt. Das waren zwei Drähte von etwa einem Kilometer Länge, die die Physiker Gauß und Weber über die Stadt gespannt hatten.

# ETL | MCP Mühl

Management Consulting GmbH

Reuter zog durch Europa. In Paris arbeitete er bei einer Nachrichtenagentur, die er bald verließ, um eine eigene zu gründen. Kurz darauf war Reuter pleite. Und ging nach Aachen. Warum? Die Telegrafienlinien zwischen Paris und Berlin endeten in Brüssel und Aachen. Und diese Übertragungslücke schloss Reuter mit Brieftauben, die viel schneller waren als die üblichen Postzüge!

Als es dann eine Leitung Aachen-Brüssel gab, zog Reuter nach London und vermittelte Börsennachrichten in Europa und bald auch exklusive Neuigkeiten aus Fernost. Um mit Meldungen aus den USA der Schnellste zu sein, nutzte er die Postschiffe auf seine Art: Die Papiere mit Nachrichten wurden an Bord wasserdicht verpackt und vor Irland ins Meer geworfen. Reuters Leute fingen die Behälter mit Netzen ein und telegrafierte die Meldungen von der nächsten irischen Station nach London. So kamen die Neuigkeiten Stunden früher an als die Schiffe!

Als Reuter 1899 starb, hinterließ er ein weltweites Nachrichtenimperium, das heute nach Bestand hat und nach einer Fusion seit 2008 als THOMSON REUTERS firmiert. Noch heute ist Reuter als Vorbild hochaktuell. Er hat nicht nur vorgemacht, wie man eine disruptive Technologie konsequent einsetzt, sondern auch, wie man ein Geschäftsmodell kontinuierlich und mit viel Kreativität anpasst.

Quelle: [www.technologieland-hessen.de](http://www.technologieland-hessen.de)

## Impressum

**Umsatzsteuer-Identifikationsnummer gem. 27a UStG:** DE266955224

**Verantwortlich für den Inhalt gem. 10 (3) MDStV:** Ulrich Bendel

Brüsseler Straße 5  
65552 Limburg

**Telefon:** 06431/212496-0

**E-Mail:** [info@etl-mcpmc.de](mailto:info@etl-mcpmc.de)

**Web:** [www.etl-mcpmc.de](http://www.etl-mcpmc.de)

Um sich von unserem Newsletter abzumelden, senden Sie uns bitte eine kurze E-Mail.