Der erste Eindruck zählt – Wie Käufer Unternehmen wahrnehmen

Der erste Blick in einen Datenraum, der erste Rundgang durch den Betrieb, das erste persönliche Gespräch: In unserer Beratungspraxis erleben wir immer wieder, wie stark diese ersten Momente die weitere Wahrnehmung eines Kaufinteressenten prägen – oft, bevor überhaupt eine einzige Zahl im Detail geprüft wurde.

Wolfgang A. Bürger März 2027 Lesezeit ca. 2 Min. Beitrag 9.1-02



Der erste Blick entscheidet mehr, als man denkt

Käufer sind in den ersten Wochen eines Prozesses hochsensibel für Signale. Unklare, unvollständige oder unsauber aufbereitete Unterlagen wecken Zweifel an der gesamten Unternehmensführung – selbst wenn die eigentlichen Zahlen überzeugend sind. Umgekehrt schafft ein professioneller erster Eindruck Vertrauen, das während der gesamten Verhandlung trägt.

Woran Käufer den ersten Eindruck festmachen

- Struktur, Vollständigkeit und Aktualität der bereitgestellten Unterlagen
- Gepflegte Betriebsstätten, Maschinen und Arbeitsplätze
- Die digitale Präsenz und Außendarstellung des Unternehmens
- Die Reaktionsgeschwindigkeit und Verlässlichkeit in der Kommunikation
- Die Stimmung und Motivation im Team bei ersten Begegnungen

Die Chemie zwischen Menschen

Neben harten Fakten entscheidet in den ersten Gesprächen oft auch die zwischenmenschliche Ebene: Wirkt der Unternehmer offen und glaubwürdig? Passen die Werte beider Seiten zusammen? Diese sogenannte „Chemie“ lässt sich kaum erzwingen – wohl aber durch Vorbereitung, Klarheit und Authentizität positiv beeinflussen.

Ein Beispiel aus der Praxis

Bei der Besichtigung zweier vergleichbarer Produktionsbetriebe erlebte ein Kaufinteressent einen deutlichen Unterschied: Im ersten Betrieb wirkten Werkshallen unaufgeräumt, Ansprechpartner unvorbereitet, Kennzahlen erst nach mehrfacher Nachfrage verfügbar. Im zweiten Betrieb erwarteten ihn ein aufgeräumter Empfang, ein vorbereiteter Ansprechpartner und ein sauber strukturierter Datenraum. Beide Unternehmen standen wirtschaftlich ähnlich gut da – am Ende entschied sich der Käufer für den zweiten Betrieb, auch weil er dort von der ersten Minute an Professionalität und Verlässlichkeit spürte.

Die digitale Visitenkarte des Unternehmens

Bevor ein Kaufinteressent überhaupt den ersten physischen Termin vereinbart, informiert er sich in aller Regel online: Website, Bewertungsportale, Social-Media-Auftritt, teils sogar Mitarbeiterbewertungen auf Arbeitgeberplattformen. Eine veraltete Website oder ein seit Jahren unbespielter Onlineauftritt wirft schnell die Frage auf, wie modern und zukunftsfähig ein Unternehmen tatsächlich aufgestellt ist – unabhängig davon, wie es intern tatsächlich um Innovation und Digitalisierung bestellt ist.

Vorbereitung zahlt sich mehrfach aus

Ein überzeugender erster Eindruck lässt sich gezielt vorbereiten: aktuelle Zahlen und Verträge in einem übersichtlichen, digitalen Datenraum, ein aufgeräumter Betrieb, informierte und vorbereitete Ansprechpartner sowie ein aktueller Online-Auftritt. Dieser Aufwand zahlt sich doppelt aus – er erleichtert nicht nur das erste Kennenlernen, sondern auch die anschließende Due Diligence, weil viele Unterlagen dann bereits vorliegen.

Fazit

Der erste Eindruck ersetzt keine sorgfältige Due Diligence – er bestimmt aber maßgeblich, mit welcher Grundhaltung ein Käufer in diese hineingeht. Ein überzeugender Auftakt schafft Vertrauensvorschuss, ein schwacher kostet ihn.

MEIN PRAXIS-TIPP

Bereiten Sie den ersten Eindruck Ihres Unternehmens genauso bewusst vor wie den Kaufvertrag: aktuelle, saubere Unterlagen, ein aufgeräumter Betrieb und eine gut vorbereitete erste Begegnung. Diese Investition an Zeit zahlt sich in der gesamten weiteren Verhandlung aus.

Herzlichst, Ihr Wolfgang Bürger

BEGRIFFE IM NACHFOLGE abc

Datenraum · Information Memorandum · Management Presentation · Due Diligence · Teaser

Erklärt auf nachfolgetalk.de/nachfolgeabc

EINORDNUNG

NachfolgeCheck 9.1 · Externer Verkauf

Käufersuche, Ansprache & Unterlagen

Wolfgang A. Bürger
Nachfolgeberater · Gastgeber des NachfolgeTalk
buerger@kern-unternehmensnachfolge.com · www.nachfolgetalk.de

Stand: März 2027. Dieser Beitrag gibt einen allgemeinen Überblick und ersetzt keine individuelle Rechts- oder Steuerberatung. Weitergabe in unveränderter Form ausdrücklich erwünscht.