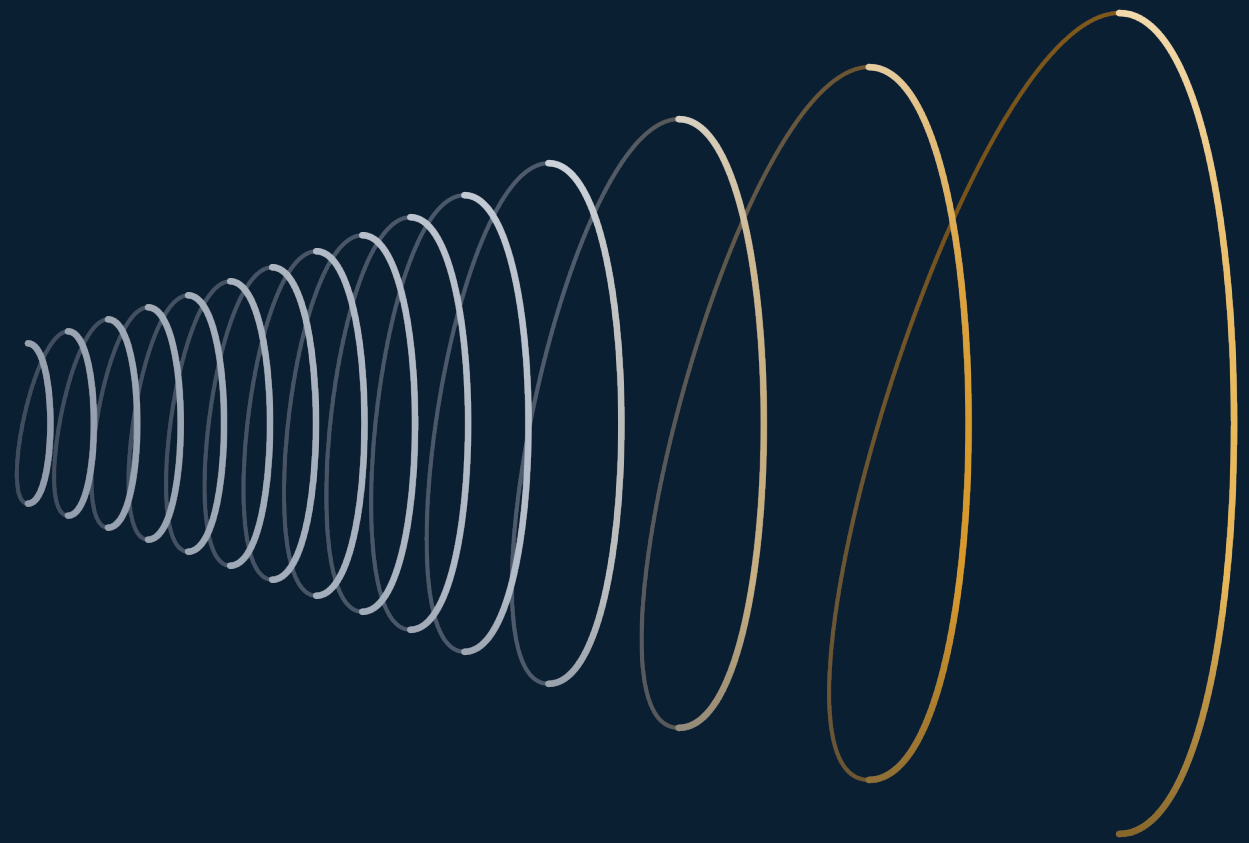
UNTERNEHMENSNACHFOLGE

Erfolgreicher Firmenverkauf

Unternehmenswert sichtbar machen.
Verkauf und Übergabe sichern.



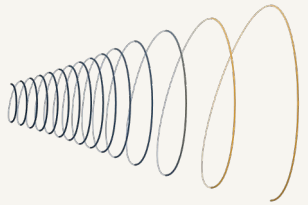
Markus Wohsmann
STRATEGIE. KOMMUNIKATION. WIRKUNG.

Stand: 10.11.2026

Inhalt

Ausgangslage	03
Wozu Kommunikation?	05
Erfolgreicher Firmenverkauf in vier Schritten	07
Ich bin Ihr Kommunikationsprofi für den Firmenverkauf	11
Mein Angebot	12
Ihre Nachfolgekommunikation aus einer Hand	15
Quellen	16

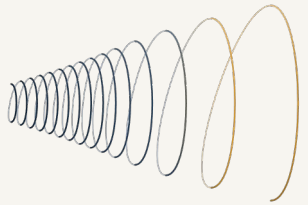
Ausgangslage



Die Fragen des Unternehmers

- Bekomme ich einen fairen Preis?
- Finde ich den richtigen Käufer?
- Bleiben meine Leute?
- Was wird aus meinem Lebenswerk?

Ausgangslage

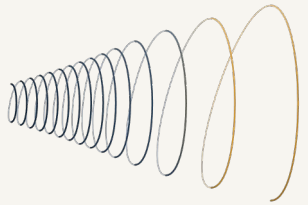


Viele Unternehmen – wenige Interessenten

- Auf einen Kaufinteressenten kommen 2,4 Inhaber, die verkaufen wollen. [1]
- Von 2026 bis 2030 stehen rund 186.000 Übergaben an. [2]
- 69 % der Firmeninhaber sehen die Suche nach dem Nachfolger als größte Hürde. [3]

Herausforderungen: Wie steche ich mit meiner Firma aus der Masse heraus? Sichtbarkeit? Wie präsentiere ich mich?

Wozu Kommunikation?



Ich mache die Stärken Ihres Unternehmens für geeignete Käufer erkennbar und begleite die Kommunikation bis zur erfolgreichen Übergabe.

- Unterlagen erzählen und beweisen: Sie müssen klar aus der Käuferperspektive aufbereitet sein. [4,5]

- Klare Kommunikation verhindert intern und extern Gerüchte, Unsicherheit und Widerstand. [6,7] Bei Betriebsübergang gelten außerdem Informationspflichten nach § 613a BGB. [8]

- Klares Timing ist strategisch entscheidend. Die IHKs empfehlen, den Gesamtprozess drei Jahre vor dem geplanten Verkauf zu starten. [9]

Wichtig: M&A-Berater, Steuerberater und Anwälte kümmern sich um Bewertung, Vertrag und Steuern. Die Kommunikation fällt oft zwischen die Stühle. Hier setze ich an.

Wozu Kommunikation?



„2010 habe ich als stellvertretender Redaktionsleiter den Verkauf von N24 aus dem ProSiebenSat.1-Konzern von innen erlebt. Ich habe mein Team durch die Übergangszeit geführt, klar informiert und offene Fragen direkt mit Geschäftsführung und neuen Eigentümern geklärt. Seitdem weiß ich: Unsicherheit entsteht nicht durch schlechte Nachrichten, sondern durch fehlende oder unklare Informationen.“

Markus Wohsmann

Erfolgreicher Firmenverkauf in vier Schritten

Heute

1

Vorbereitung

Grundlagen klären

Ein Verkauf braucht Systematik und klare Rollen – für einen reibungslosen Übergang und einen attraktiven Preis.

Sie und Ihre Berater liefern Zahlen und Fakten. Ich mache daraus überzeugende Argumente für Käufer und Verhandlungen.

Meine Leistungen

Substanz sichtbar machen

Strategie aus Käufersicht: Warum gerade diese Firma?

Ich arbeite Stärken und Zukunftsperspektiven aus Käufersicht heraus.

Daraus entstehen Unternehmensstory, Teaser (kurze Vorstellung für die Erstansprache) und Exposé (20–50 Seiten zu Geschäft, Markt, Team und Finanzen).

Ihr Nutzen

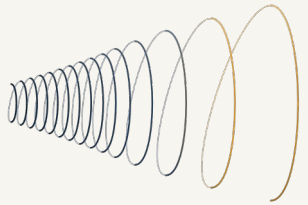
Für Käufer verständlich

Der Teaser macht Ihr Profil auf einen Blick erkennbar. Das Exposé erläutert die Substanz und Perspektiven.

Nichts muss improvisiert werden.

Käufer verstehen schnell, warum Ihr Unternehmen ein guter Kauf ist.

Erfolgreicher Firmenverkauf in vier Schritten



2

Interessentensuche

Passende Käufer erreichen

Die Käufersuche läuft gezielt und vertraulich über Vermittler, Plattformen und Netzwerke.

Meine Leistungen

Konsistent auftreten

Ich passe die Unterlagen an den Anspracheweg an und stimme die Firmenkanäle darauf ab.

Für vorzeitig bekannt werdende Verkaufspläne bereite ich Mitteilungen für Mitarbeitende und Öffentlichkeit vor.

Ihr Nutzen

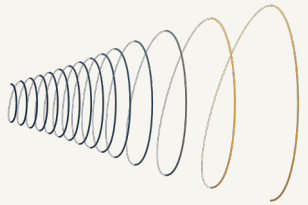
Überzeugende Fakten

Ihre Unterlagen heben sich ab und lassen keine wesentliche Frage offen.

Einheitliche Fakten auf allen Kanälen wirken professionell.

Sickert etwas durch, können Sie sofort reagieren.

Erfolgreicher Firmenverkauf in vier Schritten



3

Verhandlung & Abschluss

Entscheidungen vorbereiten

Sie und Ihre Berater verhandeln. Ein Datenraum bündelt die Unterlagen für die Käuferprüfung.

Meine Leistungen

Klar argumentieren

Ich bereite Fakten und Antworten auf Käuferfragen auf und unterstütze Ihre Argumentation.

Mit beiden Seiten plane ich die Bekanntgabe. Eine erforderliche Unterrichtung nach § 613a BGB stimme ich mit der arbeitsrechtlichen Beratung ab.

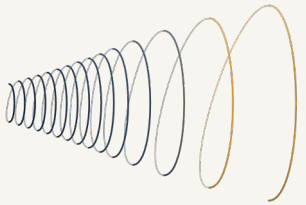
Ihr Nutzen

Preisposition stärken

Klare Unterlagen und Argumente beschleunigen die Verhandlungen und stärken Ihre Position beim Preis.

Die abgestimmte Kommunikation gibt Mitarbeitenden Orientierung und begrenzt Verunsicherung.

Erfolgreicher Firmenverkauf in vier Schritten



Tag X

4

Bekanntgabe & Übergabe

Wechsel gestalten

Der Eigentümerwechsel wird bekannt gegeben.

Die neue Führung übernimmt Verantwortung.

Meine Leistungen

Informieren und Wissen sichern

Ich formuliere die Informationen für Mitarbeitende, Kunden und Partner und begleite Übergabegespräche.

Und ich dokumentiere Kunden- und Erfahrungswissen, Verantwortlichkeiten sowie Ansprechpartner.

Ihr Nutzen

Kontinuität erhalten

Belegschaft, Kunden und Partner halten dem Unternehmen die Treue, weil sie gut informiert sind.

Wissen geht nicht verloren, Fachkräfte bleiben an Bord.

Ihr Lebenswerk hat eine stabile Zukunft.

Ich bin Ihr Kommunikationsprofi für den Firmenverkauf

Kommunikation, die den Mittelstand sichtbar und relevant macht

Ich verfüge über 30 Jahre Berufserfahrung als Journalist und leitender Kommunikationsmanager. Dabei habe ich regelmäßig Transformationen kommunikativ begleitet sowie die interne und externe Kommunikation verantwortet; unter anderem für AIDA Cruises, DHL Group und Sana Kliniken AG. Bei den bundesweiten Tarifverhandlungen der Deutschen Post war ich der verantwortliche Sprecher. Ich habe Unterlagen vorbereitet und Verhandlungsergebnisse intern und extern kommuniziert.

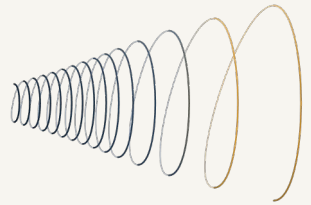
Ich bin Mitglied im Mittelstandsverband BVMW und stelle dort auch Firmen in Porträts vor.

Ich weiß, wie die Öffentlichkeit denkt und wie Unternehmen ticken.



Markus Wohsmann

Mein Angebot



Wirtschaftlicher Nutzen

Workshop Stärken & Perspektiven

- Analysegespräch und Bestandsaufnahme der Firmenkanäle
- Schriftliches Stärkenprofil aus Käufersicht
- Erste Struktur der Kernbotschaften
- Priorisierte Übersicht notwendiger Unterlagen und Fahrplan

2.750 €*

- Sie wissen, womit Ihr Unternehmen punktet und was vor dem Verkauf noch fehlt

Paket Vorbereitung

- Erstellung von Unternehmensstory, Teaser und Exposé
- Aktualisierung/Synchronisierung der Firmenkanäle (u.a. Website)

ab 6.990 €*

- Geeignete Interessenten erkennen die Attraktivität Ihres Unternehmens

Paket Verhandlung

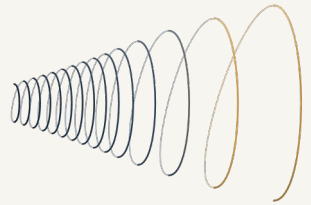
- Käuferfragen verständlich beantworten
- Unternehmensführung argumentativ unterstützen und vorbereiten
- Ggf. externe und interne Kommunikation

Preis abhängig von Dauer und dem Umfang

- Die Grundlage für einen angemessenen Verkaufspreis stärken und vermeidbare Zweifel reduzieren

*netto

Mein Angebot



Wirtschaftlicher Nutzen

Paket Verkauf

- Festlegung, wer wann welche Informationen erhält. Auch in Abstimmung mit der Käuferseite.
- Interne & externe Kommunikation des Verkaufs (Pressemitteilungen, Mitarbeitendenversammlung, Intranet etc.)

Preis abhängig vom Umfang

- Verunsicherung begrenzen, Vertrauen und Bindung wichtiger Mitarbeitender erhalten

Paket Übergabe

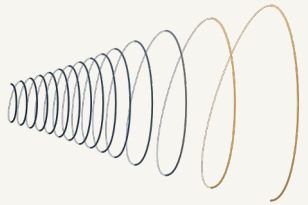
- Strukturierte Übergabegespräche vorbereiten und begleiten
- Wichtiges Kunden- und Erfahrungswissen dokumentieren
- Verantwortlichkeiten und Ansprechpartner festhalten

Preis abhängig vom Umfang

- Wissen und Beziehungen für die neue Führung nutzbar machen und die Fortführung unterstützen.

Die Pakete sind einzeln oder als abgestimmtes Gesamtprojekt buchbar;
der Einstieg richtet sich nach dem Stand des Verkaufs.

Mein Angebot



Wo stehen Sie mit Ihrem Unternehmensverkauf?

Im kostenlosen, vertraulichen Erstgespräch klären wir, welche Unterlagen bereits vorliegen, welche Fragen Sie beschäftigen und wo kommunikative Unterstützung den größten Nutzen bringt.

Anschließend erhalten Sie ein auf Ihren Bedarf abgestimmtes Angebot.

Schreiben Sie mir (hallo@markus-wohsmann.de)

oder rufen Sie mich an: +49 151 6430 8332

Ihre Nachfolgekommunikation aus einer Hand

Ich bin Ihr Architekt und Bauleiter. Sie haben einen Ansprechpartner und bei Bedarf mein Netzwerk. Lassen Sie uns zusammenarbeiten.

	Fokus	Leistungen
Markus Wohsmann STRATEGIE. KOMMUNIKATION. WIRKUNG.	Strategieentwicklung, Firmenstory, Kernbotschaften	Strategien, Prozesse, Organisation
transmitter 42	Ihre Kommunikations-abteilung auf Abruf	Interne & externe Kommunikation, Konzepte, Realisation

Quellen:

1: Eigene Berechnung auf Grundlage von DIHK (2025): Report Unternehmensnachfolge 2025 – https://www.dihk.de/de/newsroom/unternehmensnachfolge-report-2025-157794

2: IfM Bonn (2025): Unternehmensnachfolgen in Deutschland 2026 bis 2030, Daten und Fakten Nr. 37 – https://www.ifm-bonn.org/fileadmin/data/redaktion/publikationen/daten_und_fakten/dokumente/Daten-und-Fakten-37_2025.pdf

3: KfW Research (2026): Nachfolge-Monitoring Mittelstand 2025, Fokus Volkswirtschaft Nr. 526 – https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Fokus-Volkswirtschaft/Fokus-2026/Fokus-Nr.-526-Januar-2026-Nachfolge-Monitoring.pdf

4: WEKA: Unternehmensverkauf – So gelingt die Nachfolge in vier Schritten – https://www.weka.de/unternehmensfuehrung/unternehmensverkauf-in-vier-schritten/

5: Börsen-Zeitung: Strategische Nachfolge und Exit Readiness. – https://www.boersen-zeitung.de/boersen-zeitung-spezial/strategische-nachfolge-und-exit-readiness

6: Sage: Interessengruppen bei der Unternehmensnachfolge; Mehrwert Mitarbeiter (Teil 1) – https://www.sage.com/de-de/blog/mehrwert-mitarbeiter-stakeholder-bei-der-unternehmensnachfolge-teil-1/

7: IHK Heilbronn-Franken (2026): Unternehmensnachfolge – Herausforderung für alle Beteiligten – https://www.ihk.de/heilbronn-franken/produktmarken/gruendung-foerderung/unternehmensnachfolge/unternehmensnachfolge-herausforderung-fuer-alle-beteiligten-5887370

8: IWW / DATEV Magazin: Unterrichtung der Arbeitnehmer über den Betriebsübergang (§ 613a BGB) – https://www.iww.de/bbp/unternehmensberatung/arbeitsrecht-die-ordnungsgemaesse-unterrichtung-der-arbeitnehmer-ueber-den-betriebsuebergang-f74185

9: IHK NRW (2026): Handreichung Kommunikation in der Unternehmensnachfolge – https://www.ihk-nrw.de/blueprint/servlet/resource/blob/7125308/40958e5fd8aeab7b5e4878c7ffc0b4e6/07-handreichung-unternehmensnachfolge-data.pdf



Markus Wohsmann

STRATEGIE. KOMMUNIKATION. WIRKUNG.

hallo@markus-wohsmann.de
+49 151 6430 8332
https://markus-wohsmann.de
https://transmitter42.de

© Markus Wohsmann 2026