

Aus den Zielen des Verkäufers sollte in einem nächsten Schritt abgeleitet werden, welcher Käufertyp zu diesen Zielen passt

Welche Käufertypen gibt es?

Strategie		Finanzinvestor	Sonstige (spielen in der Praxis eine untergeordnete Rolle)	
Strategische Investoren	PE Großmakler	Private Equity/ Family Office	Maklerkollege	Merger
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Pure Strategen:</b> Akquisition folgt einer klaren unternehmerischen Strategie</li> <li>• Erweiterung des Kundenstamms, Lücken schließen, Synergien heben</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Private Equity-Investor</b> im Hintergrund</li> <li>• Wachstum, Expansion, neue Märkte erschließen, kritische Größe erreichen, um an einen Dritten verkauft zu werden (Strategie oder noch größeres Private Equity-Haus)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Plattform vorhanden:</b> Erweiterung Kundenstamm, Lücken schließen, Synergien heben</li> <li>• <b>Neue Plattform:</b> Wachstum und Expansion</li> <li>• <b>Family Office:</b> Oftmals ein Zwitter zwischen Strategen (kein Verkauf) und PE-Ansatz (PE Buy-and-build)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Abgabe des Geschäfts an einen (<b>befreundeten</b>) <b>Maklerkollegen</b>, der das Geschäft in gleicher Form weiterbetreibt</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Zusammenschluss</b> mit einem oder anderen Makler, um entweder Größe zu schaffen oder strategische Vorteile nutzbar zu machen</li> <li>• Aufbau einer <b>eigenen Akquisitionsplattform</b> oder als Abgabe in Fremdgeschäftsführung, wenn die Mittel für die Kaufpreis nicht vorhanden sind</li> </ul>

- ▶ Jeder Käufertyp hat ein besonderes Differenzierungsmerkmal, das ihn definiert oder auszeichnet und dadurch von anderen Käufern unterscheidet
- ▶ **Aber Vorsicht:** der Teufel liegt wie so oft im Detail. Nicht jedes PE ist gleich und auch nicht jeder Strategie!