

Was ein Unternehmer wissen muss, bevor er eine Unternehmensbewertung beauftragt

Die Ausgangssituation

Nach marktwirtschaftlichen Gesetzen hat jede Ware – also auch ein Unternehmen – genau den Wert, den ein Käufer bereit ist dafür zu zahlen.

Das Problem der Unternehmenswertbestimmung besteht aber oft darin, dass es für nicht börsennotierte Unternehmen keinen konkreten Marktwert gibt. Der Marktmechanismus von Angebot und Nachfrage greift nicht, denn die Verkaufsabsichten sind in der Regel aus Vertraulichkeitsgründen niemandem bekannt. Dadurch liegen keine verbindlichen Kaufangebote vor und eine Marktpreisbildung ist nicht möglich. Oder es gibt bereits einen Kaufinteressenten, beispielsweise einen langjährigen Mitarbeiter oder einen Wettbewerber, und dieser unterbreitet ein Angebot. Aber ist das dann auch der richtige Marktpreis?

In vielen Fällen handelt es sich bei einer solchen Transaktion um ein einmaliges Ereignis. Für den komplexen Prozess der richtigen Preisfindung fehlen meist Fachkenntnisse und Erfahrung. Die berechtigte Befürchtung, zu viel oder zu wenig zu bezahlen beim Kauf oder Verkauf setzt die involvierten Parteien unter Druck.

Autor: Ralph Hoffmann

Wer kann helfen?

Die Ermittlung des Marktpreises bedarf einer umfassenden Analyse der Unternehmung sowie der spezifischen Situation. Diese Bewertung sollte kein etatmäßiger Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer übernehmen, sondern ein praxisgeschulter Unternehmens-Broker, der jahrelange Erfahrung mit mittelständischen Firmentransaktionen hat. Insbesondere, da das Preisniveau und die Bewertungsmethodik von großen Unternehmen stark von kleineren, inhabergeführten Betrieben abweicht. Eine marktgerechte Bewertung berücksichtigt nicht nur quantitativ messbare Faktoren, sondern lässt auch ganz bewusst weiche Faktoren einfließen. Damit werden Einflüsse auf den Unternehmens-

wert beschrieben, die nicht leicht quantifizierbar sind, wie beispielsweise Verkäuflichkeit, Attraktivität oder Abhängigkeiten.

Man ist gut beraten, in dieser Situation professionelle und neutrale Expertise in Anspruch zu nehmen. Spezialisten für Firmentransaktionen sind mit realisierbaren Marktpreisen vertraut und können für Sie eine optimale Preisstrategie entwickeln. Es ist ihr tägliches Geschäft.

Wie läuft eine Bewertung ab?

1. Beratungsgespräch
2. Analyse der drei letzten Jahresabschlüsse

3. Bereinigung nicht-betrieblicher, einmaliger, außerordentlicher Einflüsse
4. Anpassung des Geschäftsführerlohns auf marktgerechtes Niveau
5. Erstellen einer Finanzplanung für die nächsten fünf Jahre
6. Festlegung der Planungsprämissen
7. Bewertung anhand eines quantitativen Methodenmix
8. Qualitative Bewertung der Attraktivität und Verkäuflichkeit der Unternehmung
9. Plausibilisierung der Ergebnisse
10. Erstellen eines Bewertungsberichts
11. Abschlussgespräch

Einflussfaktoren auf den Firmenwert – Drei Beispiele aus der Praxis

Inhaberabhängigkeit

1

Ein hochprofitables Dienstleistungsunternehmen aus der Farbindustrie wurde von seinem Steuerberater mit einer ausschließlich quantitativen Methode auf rund 3 Mio. Euro bewertet. Was dieser allerdings in seiner Bewertung nicht berücksichtigte, war die Tatsache, dass es nur fünf Mitarbeiter im Unternehmen gab und niemand das Know-how des hochspezialisierten Inhabers ersetzen konnte. Eine solch starke Inhaber-Abhängigkeit, die in der Bewertung nicht berücksichtigt wird, kann zu unrealistischen Preisvorstellungen führen, die dann am Markt nicht erzielt werden können.

Kundenabhängigkeit

2

Ein Handwerksbetrieb erwirtschaftet über 80% des Umsatzes mit nur einem Kunden. Wie hoch sind die Abschläge vom Unternehmenswert bei solchen Strukturmerkmalen anzusetzen? Solche Situationen lassen sich nicht pauschal berechnen, sondern müssen sorgfältig bewertet und in den Verkaufsverhandlungen und Verträgen berücksichtigt werden. Somit können Risiken verteilt oder reduziert, aber auch eventuelle Chancen aufgezeigt werden. Der erfahrene Umgang mit solchen Risiken beeinflusst den erzielbaren Verkaufspreis maßgeblich.

Wie lange dauert eine Unternehmensbewertung?

Der Zeitaufwand hängt sehr stark von der Komplexität der jeweiligen Unternehmung ab und auch davon, in welcher Form und Qualität die benötigten Unterlagen zur Verfügung stehen. In der Regel ist davon auszugehen, dass eine Unternehmensbewertung zwischen einer bis vier Wochen dauert. In dieser Zeit stehen Berater und Unternehmer in intensivem Austausch. Zudem ist auch mindestens eine Besichtigung notwendig.

Was kostet eine seriöse Unternehmensbewertung?

Die Kosten hängen vom abgeschätzten Aufwand und von der Größe und Komplexität der Unternehmung ab. Nach einem persönlichen Gespräch und einer Kurzanalyse wird mit dem Auftraggeber der Kostenrahmen vereinbart. Abgerechnet wird normalerweise auf Basis eines Pauschalhonorars, das zwischen 3.000 und 15.000 Euro liegen kann.

Welche Bewertungsmethode ist die richtige für mein Unternehmen?

Die Frage impliziert bereits, dass es verschiedene Methoden der Unternehmensbewertung gibt. Jede hat ihre Vor- und Nachteile. In der jüngeren Vergangenheit haben sich in der deutschen Bewertungspraxis die verschiedenen Ertragswertmethoden, vor allem das vereinfachte Ertragswertverfahren und die Discounted-Cash-Flow-Methode als Standard durchgesetzt. Dennoch gibt es keine pauschale Antwort oder Regel, wann welche Methode bei einer Produktions-, Handels- oder Dienstleistungsunternehmung zum Einsatz kommt. Empfehlenswert ist es, das Unternehmen anhand eines

Methodenmix zu bewerten und die durchaus unterschiedlichen Ergebnisse der einzelnen Verfahren in der abschließenden Wertbestimmung zu berücksichtigen. Nur so erhält man einen validen und marktgerechten Wert.

Wie realistisch ist der ermittelte Unternehmenswert?

Das Ergebnis jeder seriösen Unternehmensbewertung gibt immer eine gewisse Bandbreite an, innerhalb der sich der Unternehmenswert bewegt.

Um den richtigen Verkaufspreis festzulegen, sollte man nicht nur das Zahlenwerk der Vergangenheit und die Finanzplanung für die Zukunft betrachten, sondern auch die generelle Verkäuflichkeit und Attraktivität des Unternehmens sowie den Geschäftsgang in der Preisfindung berücksichtigen.

Unternehmens-Broker haben viel Erfahrung mit der Begleitung von Verkaufsverhandlungen und sind vertraut mit der Käuferargumentation bezüglich etwaiger Risiken. Mit Hilfe eines gleichermaßen quantitativen wie auch qualitativen Bewertungsansatzes hat die Unternehmens-Broker GmbH ein bewährtes Modell entwickelt, welches genau dieser Situation Rechnung trägt. Eine Bewertung, die auch Käuferargumente im Vorfeld antizipiert, ermittelt keine theoretischen Werte, sondern echte Marktpreise.

Besonderheiten mittelständischer Unternehmen

Ertrag, Geschäftsführerlöhne und Cash-Flows sind für kleine und mittelständische Unternehmen in der Regel wichtiger als Umsatz und realisierbares Marktpotential. Vor allem der Verlauf des aktuellen Geschäftsjahres hat großen Einfluss auf den finalen Preis.

Weiterhin wird empfohlen, dass der Auftraggeber vor einer Unternehmensbewertung die persönlichen Erwartungen und Vorstellungen hinsichtlich des Preises zunächst für sich behält. So ist sichergestellt, dass er eine neutrale Bewertung erhält.

Fazit

Mit einer fundierten Unternehmensbewertung wird der Betrieb individuell und auf der Basis der aktuellen Ausgangssituation betrachtet. Welche der anerkannten Bewertungsmethoden müssen bei unterschiedlichen Handels-, Produktions- oder Dienstleistungsunternehmen angewendet werden? Wie werden sowohl quantitative Berechnungen als auch qualitative Beurteilungen richtig berücksichtigt? Was ist für beide, den Verkäufer und den Käufer, der richtige Preis?

Diese Fragen werden in der Regel nur durch eine marktgerechte Unternehmensbewertung beantwortet. Die Plausibilisierung der unterschiedlichen Ergebnisse bedarf jahrelanger Erfahrung in der Abwicklung von Firmentransaktionen. Die Kompetenz und Erfahrung des Bewerbers stellt den entscheidenden Mehrwert für Ihre Preisfestlegung dar. Ihren Mehrwert.

Unternehmens-Broker GmbH

Die Unternehmens-Broker GmbH ist eine Verkaufsagentur, die sich auf die Bewertung und den Verkauf kleinerer und mittelständischer Unternehmen (KMU) spezialisiert hat. Sie realisiert erfolgreiche Unternehmensverkäufe und berät ihre Kunden bundesweit von drei Standorten aus; in Frankfurt, Stuttgart und Köln. Ab dem ersten Moment der Verkaufsentscheidung stehen die Unternehmens-Broker mit ihren Erfahrungen aus mehr als 100 Firmentransaktionen professionell und zuverlässig an der Seite ihrer Kunden.

Attraktivität des Geschäftsmodells

3

Ein stark wachsendes und profitables Unternehmen änderte während des bereits laufenden Verkaufsprozesses sein Geschäftsmodell. Der eigene Filialbetrieb wurde auf ein äußerst lukratives und standortunabhängiges Franchise-Konzept umgestellt. Die Anpassung des Geschäftsmodells an das stetige Wachstum machte jede bis dahin erfolgte quantitative Bewertung hinfällig. Denn durch die Standortunabhängigkeit waren dem Aktionsradius des früheren Filialbetriebs nun keine regionalen Grenzen mehr gesetzt. Abschließend konnte unter Berücksichtigung des neuen Geschäftsmodells im Rahmen eines Bieterverfahrens ein Verkaufspreis erzielt werden, der deutlich höher war, als der aufgrund der rein quantitativen Bewertung ermittelte.

UB Unternehmens-Broker GmbH

Friedrich-Erbert-Anlage 49
60308 Frankfurt am Main

T +49 (0) 69 348 77 22 11

F +49 (0) 69 348 77 22 10

E info@unternehmens-broker.de

W www.unternehmens-broker.de