

Unternehmensverkauf mittels Marktwertermittlung

■ Worin unterscheiden sich die theoretischen Unternehmensbewertungen und die Marktwertermittlung?

Finanzmathematische Verfahren liefern einen theoretisch hergeleiteten Unternehmenswert. Unklar ist, ob dieser im Verkaufsfall am Markt erzielbar ist. Wird ausschließlich der theoriebasierte Wert als Grundlage genommen, finden potenziell höhere Bewertungsangebote keine Berücksichtigung. Daher bietet sich bei Verkauf die (anonyme) Marktwertermittlung an. Hierbei geschieht die Bewertung des Unternehmens direkt am Markt („anonymes Bieterverfahren“). Potenzielle Kaufinteressenten geben auf Basis anonymisierter Informationen über das zum Verkauf stehende Unternehmen ein Angebot ab (Bewertungsindikation). So liefert die Marktwertermittlung im Vergleich zu theoriebasierten Verfahren einen realistischeren, belastbareren Wert, der sich aus Angebot und Nachfrage ergibt. Weiterer Vorteil ist, dass potenzielle Kaufinteressenten gleich mitgeliefert werden. Im Anschluss an die Marktwertermittlung entscheidet der Verkäufer, wem er seine Identität offenlegt.



Julian Will,
Geschäftsführer Nachfolgekontor
GmbH

■ Warum sollte der Verkäufer für diese Wertbestimmung einen Berater in Anspruch nehmen? Wo unterstützen Sie den Verkäufer?

Meist herrscht auf Verkäuferseite keine Transaktionserfahrung, dafür allerdings auf Käuferseite. Dieses Ungleichgewicht sollte durch einen erfahrenen Berater aufgehoben werden. Bei der Marktwertermittlung identifizieren wir potenzielle Kaufinteressenten (Mix aus Strategen, Finanzinvestoren, Privatinteressenten), recherchieren nach infrage kommenden Kandidaten und validieren diese. Zudem wird die Finanz- und Ertragslage durch tiefgreifende Finanz- und Potentialanalysen aufbereitet und mögliche bereinigungsfähigen Effekte werden identifiziert. Auch in späteren Verhandlungsphasen und bei der Sorgfaltsprüfung unterstützen wir unsere Mandanten.

■ Sind die Ergebnisse der Marktwertermittlung stets über den theoretischen Werten oder gibt es hier auch mal Überraschungen?

Es geht bei der anonymen Marktwertermittlung vorrangig um die Maximierung der Transaktionswahrscheinlichkeit für unsere Mandanten. Die Kaufpreismaximierung findet insbesondere durch einen erfahrenen Berater in Verhandlungen statt. Dabei muss die vorher eingeholte Bewertung nicht die höchste sein – das Gesamtpaket bestehend aus der Bewertung, der „Chemie zwischen den Parteien“ und dem Fahrplan des potenziellen Käufers muss stimmen. Das wiederum ist von Mandant zu Mandant unterschiedlich, Genauso individuell ist es, ob wir über oder unter dem theoretisch erwarteten Wert liegen. Bei der Einholung indikativer Bewertungsangebote entsteht in der Regel eine Spanne, die oftmals sehr hoch ausfällt. Gerade bei extremen Ausreißern hilft daher die Erfahrung der Berater, die Nachhaltigkeit des Angebots einzuschätzen. ■

In den kommenden Jahren rollt eine Nachfolgewelle über den Mittelstand hinweg. **Etwa 227.000** Inhaber von kleinen und mittleren Unternehmen planen bis Ende 2020 eine Unternehmensnachfolge. Bis zum Jahr 2022 sind es sogar eine halbe Million.

Fast zwei Drittel haben die Nachfolge bereits unter Dach und Fach gebracht oder führen Verhandlungen mit dem Nachfolger. Weitere Chefs haben konkrete Planungen.

Für **circa 36.000** Inhaber kann es knapp werden. Sie hätten bislang lediglich Informationen gesammelt. Eine geordnete Übergabe erfordert in der Regel aber mehrere Jahre Planung, vor allem, wenn der Nachfolger nicht aus der Familie stammt.

Aktuell ist für **16 Prozent** aller Inhaber eine Stilllegung der einzig denkbare Weg. Das entspräche im Höchstfall **rund 600.000** der gegenwärtig noch aktiven Mittelständler. Bei Kleinstunternehmern mit weniger als fünf Mitarbeitern sind es **sogar 41 Prozent**.

Für große Mittelständler ist eine Stilllegung nahezu keine Option. **Lediglich zwei Prozent** ziehen diesen Schritt in Erwägung.

