

# Chance Unternehmenskauf - Erwartungen und Realität von Käufer und Verkäufer

Interessen, Ansichten und Wertermittlung beim Unternehmensverkauf.

*Was ist ein Unternehmen wert? Würdigt der Preis das Lebenswerk des Alteigentümers oder geht es schlichtweg um Zahlen, Marktkonstellation und Gewinnprognosen. Diesen Fragen ging die Veranstaltung "Wertermittlung und Verkaufsverhandlung im Übergabeprozess" der IHK Regionalkammer Mittelsachsen in Freiberg nach. Steuerberater Dr. Andreas Zörnchen sprach über seine Erfahrungen und gab eine Einführung in mögliche Wertermittlungsmodelle.*

Wenn sich Unternehmer entscheiden, ihr Unternehmen zu veräußern, dann stellt sich auch die Frage nach dem Wert des Unternehmens. Viele haben bei der Gründung des Unternehmens von ihren Beratern den Satz gehört: „Dein Unternehmen ist deine Lebensversicherung.“ Mit Nichten sagte Dr. Andreas Zörnchen im Rahmen der Veranstaltung Wertermittlung und Verkaufsverhandlung im Übergabeprozess der IHK in Freiberg.

## Unterschiedliche Interessen und Vorstellungen

Dass ein Unternehmen neu bewertet werden muss, dafür gibt es verschiedene Anlässe – von Verkauf bis Schenkungen und erbschaftssteuerlichen Fragen bis hin zu privatrechtlichen Vereinbarungen bei Erbauseinandersetzung, Abfindungsfällen und Abfindungsklauseln. Nicht selten gehe die Bewertung des eigenen Unternehmens mit emotionalen Faktoren einher, sagt Steuerberater Dr. Andreas Zörnchen aus Annaberg-Buchholz.

*„Der Preis bestimmt sich letztlich aus der Einigung zwischen Anbieter und Nachfrager.“*

Doch es bleibe die ökonomische Realität, dass der Wert und damit auch der Preis des Unternehmens letztlich aus der Einigung zwischen Anbieter und Nachfrager entsteht. Damit ist Enttäuschung beim Verkäufer vorprogrammiert, so Zörnchen. Denn dieser erwarte in der Regel durch den Verkauf nicht nur die Würdigung seines Lebenswerkes, sondern in vielen Fällen auch die Sicherung seiner Altersvorsorge. Doch Andreas Zörnchen sagt den anwesenden Unternehmerinnen und Unternehmern in der IHK Freiberg ganz klar: „Dein Unternehmen ist deine Lebensversicherung... - Streichen Sie diesen Satz!“

## Faustformeln helfen im ersten Schritt

Soll nun der Wert des Unternehmens bestimmt werden, stellt sich die Frage, welches der vielen vorhandenen Bewertungsverfahren das richtige ist. Die klare Antwort von Dr. Andreas Zörnchen: „Es gibt nicht die [eine] richtige Bewertungsmethode.“ Die Beurteilung der Tauglichkeit der Methode für den jeweiligen Fall sei immer schwierig und individuell. Dennoch könne man sich zu Beginn des Wertermittlungsprozesses durchaus mit Faustformeln behelfen.

*„Für den Einstieg sind Faustformeln ganz brauchbar“*

Wenngleich das Verlassen auf Faustformeln für die Bewertung nicht unproblematisch sei - für den Einstieg ist diese Methode brauchbar. Und noch einen Fakt stellt Zörnchen klar: „Sie müssen sich eigentlich permanent damit befassen, wieviel Ihr Unternehmen wert ist.“ Er räumte aber gleich

mit falschen Vorstellungen auf. Nach seiner Auffassung sei ein Unternehmenswert nicht objektiv messbar und allgemeingültig.

*„Es gibt keinen allgemeinen Unternehmenswert“*

Auch eine Substanzorientierung sei heute nicht mehr das Ausschlaggebende für die Bewertung. Aber: „Es sollte fair zugehen“, so Zönnchen. Letztlich entscheiden individuelle Ertrags- und Nutzenerwartungen von Käufer und Verkäufer. Der erzielte Preis sei damit immer eine Einigung zwischen den beiden Parteien, unabhängig von Lebenswerkgedanken, vorhandener Substanz usw.

### **Informationen sammeln und Bewertungsverfahren anwenden**

Einen wichtigen Anteil nimmt im Bewertungsverfahren auch die Informationsbeschaffung ein. Das heißt für den Verkäufer interne Infos über sein Unternehmen darlegen zu müssen, Kennziffern, Ertrags- und Rentabilitätsdaten usw. Preis zu geben. Für den Käufer sind auch Markt- und Branchendaten sowie rechtliche Rahmenbedingungen von Belang, die am Ende die Kaufbereitschaft beeinflussen können. Dazu können weitere Risikoprüfungen, so genannte Due Diligence Prüfungen zu Rechtsfragen, Finanzen, Steuern, Umwelt oder Mitarbeitern kommen. „Diese haben eine andere Qualität als die Daten, die sonst veröffentlicht werden“, so Dr. Andreas Zönnchen. Dies ermögliche auch eine Vorschaurechnung. Dies zeige einmal mehr, dass es keinen allgemeinen Unternehmenswert gebe.

*„In der Praxis kombiniert man oft mehrere Verfahrensansätze, indem deren Ergebnisse gewichtet werden.“*

Auch die Möglichkeiten der finanziellen Bewertungsverfahren seien vielfältig: Discounted Cash Flow Verfahren mit Entity Approach oder Equity Approach; Ertragswertverfahren als vereinfachtes Ertragswertverfahren bzw. Multiplikatorenverfahren; oder auch Substanzwertverfahren. Neben diesen klassischen Ansätzen kommen auch Mischverfahren zur Anwendung, die dann zu einem Ergebnis in Zahlen führen, so Zönnchen.

### **Checkliste für Verkäufer und Käufer**

Neben vielen Rechenbeispielen und Fachwissen zu den Bewertungsverfahren hatte Andreas Zönnchen zusammenfassend auch Checklisten.

*Dem Verkäufer empfiehlt er:*

- Seien Sie vorbereitet (Präsentation: Flair, Charme, Philosophie)
- Stellen Sie dem Erwerbsinteressenten auch rechtliche und vertragliche Rahmenbedingungen dar.
- Halten Sie Kundenlisten oder Jahrespläne bereit.
- Signalisieren Sie Offenheit gegenüber dem Verkauf.
- Vermeiden Sie im Verkaufsprozess Emotionalität.
- Machen Sie die Braut „hübsch“.
- Beseitigen Sie Schwachpunkte vor der Übergabe.

*Erwerber sollten auch auf diese Punkte achten:*

- Testen Sie das Unternehmen als anonymer Gast.
- Lassen Sie sich das Unternehmen vom Inhaber vorstellen.
- Prüfen Sie ob rechtliche Bindungen bestehen, die ggf. zu übernehmen sind.
- Prüfen Sie die Jahresabschlüsse kritisch.

## Weitere Informationen zum Thema

Mehr zu den Verfahren können Sie unter [https://www.chemnitz.ihk24.de/starthilfe/unternehmensnachfolge/Neuer\\_Inhalt3--nachfolge-planen/Unternehmensbewertung/1906746](https://www.chemnitz.ihk24.de/starthilfe/unternehmensnachfolge/Neuer_Inhalt3--nachfolge-planen/Unternehmensbewertung/1906746) oder in der Broschüre „**Unternehmensnachfolge. Mehr als eine Schlüsselübergabe.**“ erhalten.

Darüber hinaus empfiehlt sich das Studium der Seite [www.unternehmensnachfolge.sachsen.de](http://www.unternehmensnachfolge.sachsen.de)  
Hier finden sich nicht nur aktuelle Berechnungen sondern auch viele weitere interessante Informationen rund um die Unternehmensnachfolge.



Eine Initiative der Fachkräfteallianz im Landkreis Mittelsachsen.

Diese Maßnahme wird mitfinanziert durch Steuermittel auf Grundlage des von den Abgeordneten des Sächsischen Landtags beschlossenen Haushaltes.