

Seiler & Partner berät und vermittelt seit 1989 beim Kauf und Verkauf sowie der Fusion von Unternehmen (Mergers & Acquisitions = M&A). Dabei sind wir auf kleine und mittlere Unternehmen spezialisiert.

Mit diesem vierteljährlich erscheinenden Kurzbrieft wollen wir Unternehmenseigentümer über wichtige Aspekte des Unternehmensverkaufs informieren.

Thema ist diesmal die „Preisfrage“ beim Unternehmensverkauf.

Es liegt auf der Hand, daß der Preis zu den wichtigsten Aspekten beim Unternehmensverkauf gehört. Deshalb wird der Käufer mit einer realistischen Preisvorstellung in die Verhandlungen gehen. Aber was ist eine realistische Preisvorstellung?

M&A Profis wissen, daß ein Unternehmen so viel wert ist, wie der „beste Käufer“ zu zahlen bereit ist und der beste Käufer ist der, der mit dem zum Verkauf stehenden Unternehmen „am meisten anfangen“ kann. Viel wichtiger als ein aufwendiges Bewertungsgutachten ist daher eine umfassende Recherche des Marktes möglicher Käufer mit dem Ziel, die bestmöglichen Käufer zu finden. Mit anderen Worten: Nicht der Bewertungsgutachter bestimmt den Preis, sondern der Markt in Gestalt der bestmöglichen Käufer.

Um zu einer realistischen Preisvorstellung zu kommen, wird man um eine Bewertung im Vorfeld des Unternehmensverkaufs nicht herumkommen. Unter den vielen Bewertungsmethoden mit ihren ebenso zahlreichen „Untermethoden“ empfehlen sich in hohem Maße die Marktvergleichsmethoden, mit der die Preise für in der jüngeren Vergangenheit verkaufte und mit dem zu verkaufenden Unternehmen vergleichbare Unternehmen herangezogen werden. Dazu stehen einschlägige Veröffentlichungen und Erfahrungswerte von M&A Intermediären zur Verfügung. Im Rahmen einer häufig bei kleinen und mittleren Unternehmen zum Einsatz kommenden Marktvergleichsmethode wird die branchenaktuelle Multiplikatorbandbreite ermittelt und das Unternehmen durch marktvergleichende Bestimmung eines Multiplikators innerhalb dieser Bandbreite positioniert. Dieser Multiplikator wird sodann üblicherweise auf den bereinigten Gewinn vor Zinsen und Ertragssteuern (EBIT = Earnings before interest and taxes) angewendet. Das Ergebnis ist der Unternehmenswert, von dem die zinstragenden Nettoverbindlichkeiten abgezogen werden, um so zum Eigenkapitalwert zu gelangen.

Für weitergehende Informationen steht Ihnen der Autor dieses Kurzbriefes gerne zur Verfügung.

Dr. Karl Seiler