

Seiler & Partner ist ein M&A Intermediär, dessen Partner - vor dem Hintergrund langjähriger leitender Banktätigkeiten - seit 1989 beim Kauf und Verkauf von Unternehmen (Mergers & Acquisitions) sowie bei der Kapitalstrukturierung und -beschaffung (Corporate Finance) beraten und vermitteln. Dabei haben wir uns auf kleine und mittlere Unternehmen in der Umsatzbandbreite von etwa €5 Mio. bis €50 Mio. festgelegt. Hier erbringen wir Leistungen vergleichbar mit jenen der Investmentbanken für Großunternehmen.

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

Thema ist diesmal die Treffsicherheit von Prognosen.

Prognosen spielen auch beim Unternehmensverkauf eine wesentliche Rolle – da sind kleine und mittlere Unternehmen keine Ausnahme. Schließlich kauft der Käufer auch hier die Zukunft bzw. das Ertragspotential des Unternehmens und nicht die Vergangenheit, die ja schon „gelaufen ist“. Die Börse als Markt für notierte Unternehmen war schon immer das Geschäft mit der Zukunft.

Natürlich ist jede Prognose mit mehr oder weniger großen Unsicherheiten behaftet. Es gibt allerdings Branchen mit unbestrittenem Zukunftspotential wie etwa die Gesundheitswirtschaft, die Automation und unternehmensnahe Dienstleistungen, die ihren Marktteilnehmern verhältnismäßig „glaubwürdige aufwärtsgerichtete Prognosen“ zulassen. Dem gegenüber stehen stagnierende und rückläufige Branchen wie beispielsweise die Möbelindustrie, die Brauwirtschaft und die Drucksparte - hier sind ambitionierte Zukunftserwartungen, von erfolgreichen Geschäftsmodellen einzelner Unternehmen abgesehen, fehl am Platz.

Als schwierig und fragwürdig haben sich vor allem auch Konjunkturprognosen erwiesen. So lagen etwa die führenden deutschen Wirtschaftsforschungsinstitute, die zweimal jährlich der Regierung ihre Vorhersagen präsentieren, in den letzten acht Jahren einmal mit ihrer Konjunkturprognose richtig - ein einziges Mal. Das paßt zusammen mit der Wirtschaftstheorie, wo es heißt: Ökonomie ist das einzige Fach, in dem zwei Forscher den Nobelpreis bekommen, weil sie das genaue Gegenteil voneinander herausgefunden haben.

Vor diesem Hintergrund behelfen sich seriöse Sachkenner bei der Bewertung kleiner und mittlerer Unternehmen gerne mit der Vergangenheit, wenn sie die Zukunft abschätzen sollen. Im Falle des Unternehmers, der sagt „wie soll ich die Zukunft planen, wenn ich nicht einmal weiß wie sich das laufende Geschäftsjahr entwickeln wird“ und dementsprechend keine Planzahlen vorlegen will, bleibt dem Bewerter auch gar nichts anderes übrig als die Jahresabschlüsse der Vergangenheit zu verwenden und dabei zu unterstellen, daß diese auch in Zukunft zum Tragen kommen werden. Er muß hier allerdings voraussehbare Veränderungen im Unternehmen sowie im Branchenumfeld berücksichtigen und darf nicht den Fehler begehen, die Vergangenheit – quasi mit dem Lineal – in die Zukunft fortzuschreiben.

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

Dr. Karl Seiler

Zwei Behauptungen zum Abschluß: 1. Das Problem der Prognose ist, daß sie die Zukunft betrifft. 2. Nur so viel ist sicher: Nichts ist sicher.