

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

Thema sind diesmal die **Unternehmenspreise „aus der Vogelperspektive“**.

Man sagt unter „Eingeweihten“, dass die Unternehmensbewertung mehr Kunst als Wissenschaft ist und ein Unternehmen, unabhängig von irgendwelchen Bewertungsgutachten und egal von wem erstellt, soviel wert ist wie der für das Unternehmen bezahlte Preis.

Abgesehen von den Besonderheiten des Einzelfalls (Einzigartigkeit und Ertragsperspektiven des Unternehmens) variieren die Preise für Unternehmen nicht nur von Land zu Land und von Branche zu Branche, sondern es macht auch einen Unterschied ob es sich um ein großes oder kleines Unternehmen handelt und ob ein Unternehmen an der Börse notiert ist oder nicht. Nicht zuletzt steigen und fallen die Unternehmenspreise auch im Zeitverlauf - so etwa sanken sie nach der Finanz- und Wirtschaftskrise des Jahres 2008 in den Keller, erholten sich in den Folgejahren wieder und bewegen sich heute (im Jahre 2016) auf hohem Niveau.

Vor dem geschilderten Hintergrund ist das alles Entscheidende nicht eine Bewertung oder die vorstehend dargelegten Variationen der Preise für Unternehmen, sondern das Auffinden des bestmöglichen Käufers. - und das ist der, der mit dem Unternehmen am meisten anfangen kann.

Wie extrem die Bandbreite von Unternehmenswerten und -preisen unter Berücksichtigung aller Aspekte sein kann, zeigt die aktuelle Bewertung des amerikanischen börsennotierten Internetunternehmens Facebook mit dem 79fachen Nachsteuergewinn. Andererseits ist ein verlustreiches Unternehmen der Old Economy nicht nur nichts wert, sondern der Verkäufer muss dem Käufer auch noch etwas bezahlen damit dieser ihm die Probleme abnimmt.

Das aktuelle Preisniveau für deutsche Unternehmen ist hoch. Das liegt vor allem daran, dass Deutschland derzeit für ausländische Investoren die Top-Adresse in Europa ist - in einer weltweiten Befragung durch eine der Big Four Wirtschaftsprüfungsunternehmen von 735 Unternehmen nannten mehr als 2/3 Deutschland als den besten Investitionsstandort in Europa, weit vor Großbritannien und Frankreich. Dazu kommt, dass sehr viel Liquidität im Markt ist und neben den strategischen Käufern, Finanzinvestoren und Family Offices mit ihren vollen Geldtöpfen auch immer mehr hochdotierte Staatsfonds, die sich früher mit direkten Investments eher schwer getan haben, den M&A Markt bevölkern. Das treibt die Preise. Preistreibend wirkt aber auch die verhältnismäßig gute Wirtschaftskonjunktur und die das Angebot an guten Unternehmen bei weitem übersteigende Nachfrage.

Für Unternehmen, deren Eigentümer heute verkaufen wollen, ist die Zeit also sehr günstig. Die andere Seite der Medaille ist jedoch das niedrige Zinsumfeld, das den Verkäufern eine Verkaufsentscheidung angesichts der unattraktiven Anlagemöglichkeiten für den Verkaufserlös erschweren. Das aber muss kein Hinderungsgrund sein, da es Mittel und Wege gibt diese Hürde zu überwinden.

Dr. Karl Seiler „Die meisten Dinge im Leben – wie etwa das Automobil oder der Krebs – sind wichtig nur für die, die sie haben. Geld, im Gegensatz dazu ist wichtig für alle – die die es haben und die, die es nicht haben“. (John Kenneth Galbraith)