

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

Thema ist diesmal die Erkenntnis **„Der Markt bestimmt den Preis“**.

Diese Erkenntnis sollte eigentlich jedem Wirtschaftstreibenden einleuchten. Der den Unternehmensverkauf begleitende M&A Intermediär ist jedoch immer wieder mit Unternehmensverkäufern konfrontiert, die mit unrealistischen Preisvorstellungen zur Sache gehen. So etwa hört man von der Verkäuferseite: „Zum Preis X verkaufe ich, sonst nicht“. Dazu muss man wissen, dass schätzungsweise 70% der Unternehmensverkäufer den Wert ihres Unternehmens überschätzen, teilweise ganz erheblich.

Während es durchaus zweckmäßig ist, für interne Entscheidungs- und Argumentationszwecke mit einer Mindestpreisvorstellung in die Verhandlungen zu gehen (noch besser ist eine Preisbandbreite zwischen Mindest- und Idealpreis), sollte diese durch eine im Vorfeld erstellte markt- und ertragsorientierte Unternehmensbewertung abgesichert sein. Mit einer solchen lassen sich Preisvorstellungen in den Verhandlungen gut und nachvollziehbar argumentieren und signalisieren dem Käufer Vertrauenswürdigkeit und Professionalität. Die Betonung bei der Unternehmensbewertung liegt auf marktorientiert, denn der Markt bestimmt den Preis.

Wichtig ist in Sachen Unternehmensbewertung, dass eine solche einfach und für alle Beteiligten verständlich ist. Bei kleinen und mittleren inländischen Unternehmen wird eindeutig den Marktvergleichsmethoden im Sinne von branchenorientierten Gewinnmultiplikatormethoden der Vorzug gegeben. Die Sinnhaftigkeit des Einsatzes von Marktvergleichsmethoden lässt sich mit der Erfahrungstatsache rechtfertigen, dass ein Unternehmen in letzter Konsequenz soviel wert ist wie der dafür bezahlte Preis. Und genau diese Erfahrungstatsache berücksichtigen die Marktvergleichsmethoden, indem sie Marktwerte - d. h. die tatsächlich bezahlten Preise von in der Vergangenheit ge- bzw. verkauften Unternehmen heranziehen, die mit dem zu bewertenden Unternehmen möglichst vergleichbar sind.

Das wirkliche Verkaufsergebnis kennt man allerdings erst, wenn man den Verkaufsprozess durchgezogen und abgeschlossen hat - dann hat der Markt den Preis bestimmt.

Seiler & Partner ist ein M&A Intermediär, dessen Partner - vor dem Hintergrund langjähriger leitender Banktätigkeiten - seit 1989 schwerpunktmäßig beim Kauf und Verkauf von Unternehmen (Mergers & Acquisitions) beraten und vermitteln. Dabei haben wir uns auf kleine und mittelgroße Unternehmen festgelegt.

Dr. Karl Seiler

Schlusswort: Für den Käufer gilt „Der Preis ist, was Du bezahlst und der Wert ist, was Du bekommst“.