

## **Verkauf von Familienunternehmen – wie viel ist das eigene Lebenswerk wert?**

Gernot Schmerlaib, März 2020

Eigentümer von Familienunternehmen, die Ihr Unternehmen aufgebaut haben und dieses mangels einer familieninternen Nachfolgeoption verkaufen möchten, haben aufgrund ihrer Lebensaufgabe und ihrem Engagement im Unternehmen naturgemäß eine starke, subjektive Neigung zu einem möglichst hohen Verkaufspreis.

### **Eine stark subjektive Beurteilung gefährdet den Verkaufsprozess**

In eine Unternehmensbewertung, die eine wichtige Orientierung für die Kaufpreisfindung darstellt, finden im Grunde genommen lediglich die monetären Aspekte einer betriebswirtschaftlichen Betrachtungsweise Eingang. Die nicht monetären Aspekte (z.B. Leistungseinsatz und Mühe für den Aufbau, etc.) bleiben außer Ansatz.

### **Die Vergangenheit wird nicht bezahlt**

Für eine aussagekräftige Unternehmensbewertung werden vergangene Mittelzuflüsse nicht berücksichtigt, sondern nur die zukünftigen. Daher muss zu einem bestimmten Bewertungsstichtag entschieden werden, welche Zuflüsse zur Vergangenheit gehören und welche bereits künftige Zuflüsse darstellen (1).

### **Am Markt gibt es gleichzeitig Kaufopportunitäten**

Unternehmenseigentümer, auch wenn sie in Nischenbranchen tätig sind, unterschätzen die Tatsache, dass es immer Mitbewerber gibt, die auch von interessierten Käufern angesprochen werden. Es gibt also nicht nur das eine Familienunternehmen, welches einen Käufer sucht.

### **Verschleppung führt zum Scheitern**

Durch die oft zähen und von beiden Seiten nicht immer umsichtig geführten Gespräche kommt es oftmals zur Verschleppung des Kaufprozesses, bis zum Abbruch. Die zu hohen Kaufpreisvorstellungen des Verkäufers sind eine der Hauptgründe, wieso Verkaufsverhandlungen scheitern (3).

### **Die Unternehmensbewertung als Erfolgsfaktor**

Eine Unternehmensbewertung bringt mehr Objektivität in diese Thematik und kann den Verkaufsprozess erleichtern. Die Ermittlung des Unternehmenswertes ist daher ein ganz entscheidender Schritt in der Unternehmensnachfolge. Den absolut richtigen und objektiven Unternehmenswert gibt es nicht (2). Eine subjektive Komponente spielt immer eine Rolle (1).

Die gängigsten Verfahren sind das Ertragswertverfahren und die Discounted-Cash-Flow-Methode. Beide Verfahren zielen auf zukünftige Gewinne bzw. Cash Flows ab, die auf den gegenwärtigen

Zeitpunkt abgezinst werden. Spezifische Besonderheiten von Klein- und Mittelbetrieben sind bei der Anwendung dieser Methoden zu berücksichtigen sind (2).

Somit können die wichtigsten Erkenntnisse bezüglich Verkaufspreisvorstellungen und Transaktionsabschluss wie folgt zusammengefasst werden:



Unternehmensbewertungen enthalten *immer* eine subjektive Komponente

⇒ Unterschiede in der Gewichtung von Faktoren

⇒ Unterschiede in der Interpretation des Zahlenmaterials



Verkaufspreis ist nicht gleich Unternehmenswert

⇒ Der Verkaufspreis hängt vom aktuellen KMU-Markt ab



Bei Transaktionsabschluss zählt der *verhandelte* Preis

⇒ Der ermittelte Unternehmenswert ist Grundlage und Hauptargument - alles Weitere aber Verhandlungssache

Quelle: <https://www.businesstransaction.ch/unternehmensbewertung.html>

Wenn Sie mehr darüber erfahren möchten, wie die Methode der Unternehmensbewertung einen erfolgreichen Unternehmensverkauf unterstützen kann, nutzen Sie die Informationen auf unserer website <https://www.consenzum.com/> oder kontaktieren Sie uns für ein unverbindliches Beratungsgespräch.

Gernot Schmerlaib

**CONSENZUM Managementberatung**

[schmerlaib@consenzum.com](mailto:schmerlaib@consenzum.com) | [www.consenzum.com](http://www.consenzum.com)

-----  
**Vertriebsentwicklung – Strategieentwicklung – Prozessoptimierung – Unternehmensnachfolge**  
-----

- (1) <https://www.bdp-team.de/unternehmenstransaktionen/unternehmensbewertung-teil-1-der-preis-ist-nicht-der-wert>
- (2) <https://www.ihk-berlin.de/blueprint/servlet/resource/blob/2252984/ecb7c738fab71ace8cc95f2518472888/unternehmensbewertung-data.pdf>
- (3) <https://www.petersen-consulting.eu/3-top-gruende-fuer-das-scheitern-von-verkaufsverhandlungen/>