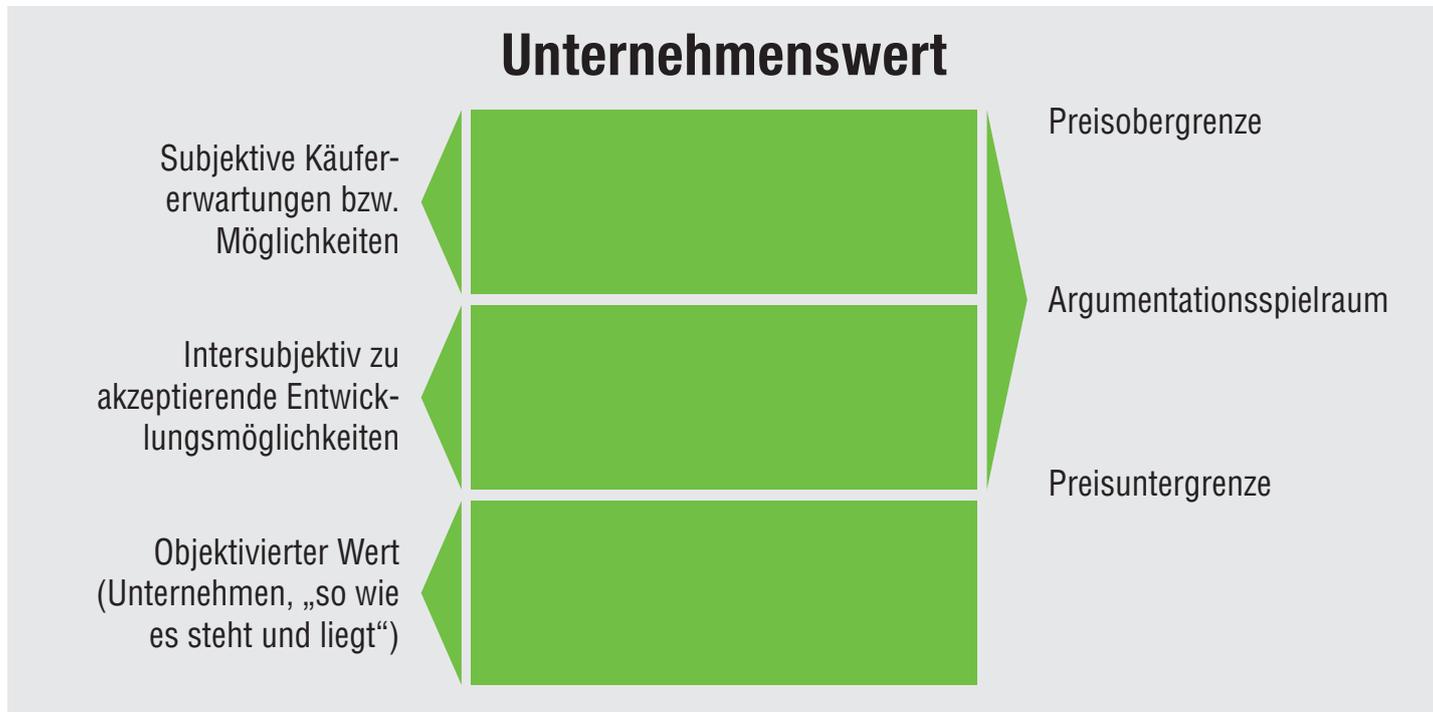


Unternehmensnachfolge: den Wert kennen

Jeder Unternehmer hat sich schon einmal die Frage nach dem Wert seines Unternehmens gestellt, ohne die Frage konkret beantworten zu können. Selbst im Falle eines bevorstehenden Unternehmensverkaufes sind die Wertvorstellungen oft nur vage. Wie man sich im Rahmen einer Nachfolge erfolgreich und einvernehmlich einem für beide Seiten angemessenen Preis annähert, verrät Rainer Witte, Wirtschaftsprüfer und Geschäftsführer der Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft WPW aus Oelde, in *Wirtschaft aktuell*.



Rainer Witte,
Geschäftsführer WPW

Der Wert eines Unternehmens lässt sich nicht aus der Bilanz ablesen oder aus der Summe von Einzelwerten ableiten. Erst recht kann ein Kaufinteressent für ein bestimmtes Unternehmen nicht ohne Weiteres einen angemessenen Preis bestimmen. Eine Preisverhandlung kann zwischen Käufer und Verkäufer aber dann zielführend sein, wenn beide Parteien eine klare Vorstellung über die Höhe des aus der jeweiligen Sicht akzeptablen Kaufpreises haben und

diese subjektiven Vorstellungen in der Verhandlungsphase mit objektiv nachprüfbar Argumenten in Übereinstimmung gebracht werden können.

Einigungsrahmen

Eine fundierte und mit entsprechender Fachkenntnis durchgeführte Unternehmensbewertung ist der Ausweg aus der für beide Parteien unsicheren Informationslage. Ausgehend von einem objektivierten Unternehmenswert, der das Unternehmen in seinem unveränderten Konzept, so wie es steht und liegt, reflektiert, lässt sich unter Berücksichtigung von Einschätzungen über die künftige Unternehmensentwicklung ein Einigungsrahmen für Kaufpreisverhandlungen abstecken. Der nachvollziehbar durch einen Gutachter ermittelte Unternehmenswert liefert, wie in der Grafik erkennbar, die Einigungsgrundlage für Unternehmenskaufverhandlungen. Basierend auf nachprüfbar Bewertungsgrundlagen wird der Unternehmenswert in der Regel ausgehend von einer Prognose der künftig zu erwartenden Erträge und unter Berücksichtigung des für das Unternehmen

spezifischen Unternehmensrisikos ermittelt. Eine Plausibilisierung des so ermittelten Unternehmenswertes erfolgt zum Beispiel durch Anwendung empirisch erhobener Umsatz- oder Ergebnismultiplikatoren, die aus vergleichbaren Mergers & Acquisi-

tion-Transaktionen abgeleitet sind. Eine solide und gut dokumentierte Unternehmensbewertung und die Begleitung der Vertragsverhandlungen durch den Bewerter sind damit die Schlüssel zu einem erfolgreichen Verhandlungsergebnis. *Rainer Witte*

0 25 87 - 91 95 40
info@goebel-archiv.com