

## Die monatliche Serie zur „Unternehmensnachfolge“ im Newsletter **Crefo/INFO** von Creditreform Dresden

### **Teil 8: Nachfolge außerhalb der Familie: Und wann stimmt der Preis?**

*Wenn die eigenen Kinder und die eigenen Mitarbeiter das Familienunternehmen nicht übernehmen wollen, muss die Nachfolge extern geregelt werden. Eine in der Regel sehr aufwendige und zeitraubende Angelegenheit. Und dann stellt sich recht schnell die Frage, zu **welchem Preis** kann ich mein Unternehmen **verkaufen**?*

Wenn es doch nur so einfach wäre: ein Unternehmen – ein Preis! Die Realität sieht leider oft anders aus. Der Nachfolger suchende Unternehmer kennt sein Unternehmen naturgemäß sehr gut. Er kennt die Risiken und kann deren Einfluss auf das Unternehmen und den Geschäftsgang am besten einschätzen.

**Kaufinteressenten** jedoch bringen bekanntermaßen eine **andere Perspektive** mit - nämlich die eines außen stehenden Dritten. Dabei können die Beweggründe, sich für einen Unternehmenskauf zu interessieren, sehr unterschiedlich sein. Zum Beispiel:

- die geographische Lage
- die vorhandene Produkt- und Dienstleistungspalette
- die qualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
- das Kundenpotential
- die Stellung im Markt
- die bekannte Marke
- usw.

Demzufolge können sich je nach individueller Situation/Interessenslage, Ausgangslage und Perspektive des Investors auch unterschiedliche Preisvorstellungen entwickeln. Für den einen Kaufinteressenten lässt sich der Unternehmenskauf so viel positiver darstellen als für den anderen. Und dies unabhängig davon, was der Verkäufer selbst für richtig hält.

Das soll aber nicht heißen, dass es bei der Unternehmensbewertung keine erprobten Verfahren, Richtlinien und Maßstäbe gibt. Im Gegenteil: man kann einen Unternehmenswert anhand **unterschiedlichster Methoden** feststellen. Zu den bekannteren Methoden gehören beispielsweise:

- das Stuttgarter Verfahren
- die Discounted Cash-flow Methode
- das Substanzwertverfahren
- das Ertragswertverfahren
- das Ertrags- und Substanzwertverfahren (Mischwertverfahren)

Gerade das **Stuttgarter Verfahren** ist unter Steuerberatern recht gut bekannt, da es als eine vom Finanzamt anerkannte Wertermittlungsmethode für familieninterne Unternehmensnachfolgen gilt. Es ist ein relativ aufwendiges Verfahren, das in der Regel keine optimale Preis- und Diskussionsbasis für den Verkauf an ein/en familienexterne/n Unternehmer/Unternehmen darstellt.

Wie unterschiedlich Preisfindungsmethoden sein können, zeigt sich am besten an der „**Discounted Cash-flow Methode**“. Bei diesem Verfahren wird fast ausschließlich auf die Zukunft gebaut. Basierend auf der Gegenwart stellt man sich die Frage, was das Unternehmen zukünftig an Umsatz und Ertrag erwirtschaften wird.

Ganz anders sieht es bei der **Substanzwertmethode** aus. Wie die Bezeichnung bereits sagt, steht die Substanz des Unternehmens für die Wertermittlung im Vordergrund. Hier stellt sich die Frage, über welche „inneren“ Werte das Unternehmen verfügt und welche es sich seit Bestehen

erarbeitet hat. Diese Methode wendet der Verkäufer dann sehr gerne an, wenn insbesondere betriebseigene Immobilien mitverkauft werden sollen.

Die zurzeit üblichste Methode ist die, bei der die bisherige **Ertragslage** des Unternehmens im Mittelpunkt steht. Der Investor muss dabei berücksichtigen, dass nach erfolgtem Kauf mit den zu erwirtschaftenden Erträgen der zukünftige **Kapitaldienst sicher gestellt** ist und die **Amortisation der Kaufpreissumme** in überschaubarem Zeitraum erfolgen kann. Ist dies für den Käufer nicht erkennbar, wird es normalerweise nicht zum Kauf kommen.

Auch können auf beiden Seiten **steuerliche Überlegungen** eine große Rolle bei der Findung eines gemeinsamen Kaufpreises spielen. Sollen beispielsweise die Gesellschafteranteile (**Share deal**) oder „nur“ das Anlagevermögen (**Asset deal**) verkauft werden? Das Eine ist steuerlich amortisierbar, das Andere nicht. Für den einen Käufer eine zentrale Bedingung, für den anderen vielleicht völlig unwichtig.

**Zusammenfassend** gibt es **viele Möglichkeiten**, den Wert eines Unternehmens festzustellen. Trotzdem ist am Schluss nur derjenige Wert der richtige, der **sowohl vom Käufer als auch vom Verkäufer akzeptiert** wird.

Um dieses Stadium allerdings überhaupt zu erreichen und einen reibungslosen Unternehmensverkauf zu gewährleisten, ist **spezifisches Know-how** gefragt. Da Sie als Unternehmer sich weiterhin Ihrem Tagesgeschäft widmen sollten, um den Unternehmenswert zu halten oder möglichst noch zu steigern, benötigen Sie für den Unternehmensverkauf einen erfahrenen Fachexperten in der Funktion eines **Projektleiters**.

In Sachsen hat sich deshalb unter dem Titel „**Netzwerk Unternehmensnachfolge**“ ([www.netzwerk-unternehmensnachfolge.eu](http://www.netzwerk-unternehmensnachfolge.eu)) ein **Expertenpool** gebildet. Es ist ein Zusammenschluss verschiedenster Organisationen, Verbände und Fachexperten, welche das notwendige Know-how und eine langjährige Erfahrung bei der Organisation und Durchführung von Unternehmensnachfolgen mitbringen.

Die von den Fachexperten dazu notwendigen **Beratungsleistungen** werden vom Freistaat Sachsen mit **50% gefördert**. Nicht darunter fallen die reinen Steuer- und Rechtsberatungen.

Ein Mitglied des Netzwerkes, das Bildungswerk der Sächsischen Wirtschaft, organisiert zusammen mit weiteren Fachexperten regelmäßige Unternehmersprechstage, an denen betroffene Unternehmer allein oder mit ihren potentiellen Nachfolgern zu einem ersten kostenlosen und unverbindlichen Gespräch eingeladen werden oder sich anmelden können. Die Gespräche sollen dazu dienen, Ihnen als Unternehmer mögliche Lösungswege aufzuzeigen und rechtzeitig auf Hindernisse aufmerksam zu machen.

Anmeldungen zu diesen Gesprächen sind möglich unter:  
Bildungswerk der Sächsischen Wirtschaft, Rudolf-Walther-Str. 4, 01156 Dresden  
(Anmeldung ist erforderlich unter: Tel. 0351 42 50281, Hr. Buhl)

Mehr Informationen finden Sie auch unter: [www.netzwerk-unternehmensnachfolge.eu](http://www.netzwerk-unternehmensnachfolge.eu)

Autoren: Ulf Herfurth, Peter S. Kaul, Unternehmenskontor für Deutschland GmbH

Im nächsten Newsletter widmen wir uns dem Thema:  
„Unternehmensnachfolge: **Mein Mitarbeiter will. Ihm fehlt „nur“ das Geld, was tun?“**“

Interesse und noch kein Newsletterabonent? Dann einfach kostenfrei anmelden unter:  
[www.crefoinfo.de](http://www.crefoinfo.de)

#### **Creditreform**

Der Verein Creditreform wurde 1879 gegründet, um seine Mitglieder vor „schädlichem Credit geben“ zu schützen und so Forderungsausfälle zu vermeiden. Heute sind wir Marktführer in Deutschland und Europa und organisieren neben Wirtschaftsauskünften u.a. auch Seminare und Konjunkturanalysen. Bundesweit arbeiten in 130 Büros ca. 4.000 Mitarbeiter.

In Dresden betreuen 43 Mitarbeiter ca. 1.450 Firmenkunden im Postleitzahlgebiet 01.

Weitere Informationen unter: [www.dresden.creditreform.de](http://www.dresden.creditreform.de)