

Wahre Werte

EINE SOLIDE BEWERTUNG des Unternehmens ist eine enorm wichtige Voraussetzung für einen erfolgreichen Verkauf an einen Nachfolger. Stefan Butz, öffentlich bestellter und vereidigter Gutachter, erklärt, worauf es dabei ankommt.

Sein Lebenswerk zu verkaufen – dieser Schritt fällt niemandem sonderlich leicht. Besonders schwer wird die Trennung vom Unternehmen, wenn der Nachfolger nicht aus der Familie stammt. Woher weiß der Unternehmer, ob er sich für den richtigen Käufer entschieden hat? Und ob der auch einen angemessenen Preis bezahlt hat? Was zu beachten ist, damit der Verkauf zu einem fairen Preis erfolgt, erklärt der auf die Unternehmensbewertung spezialisierte Gutachter Stefan Butz.

STEFAN BUTZ ÜBER DIE BEDEUTUNG DES UNTERNEHMENSWERTS:

„Eine der wichtigsten Fragen, die sich Unternehmer vor Einleitung eines Nachfolge- oder Verkaufsprozesses stellen, ist die nach dem Wert des Unternehmens. Hier herrscht großer Aufklärungsbedarf, weil diese Frage nicht ganz einfach zu beantworten ist. Es sind einige Vorarbeiten nötig. Es handelt sich aber um Aufwand, der sich lohnt. Denn eine gut nachvollziehbare Unternehmensbewertung hat herausragende Bedeutung für einen erfolgreichen Nachfolgeprozess. Auf Basis einer soliden Bewertung können schwierige Diskussionen und Verhandlungssituationen einfacher gemeistert werden.“

... ÜBER DEN NUTZEN EINER BEWERTUNG:

„Der Mehrwert einer professionellen Bewertung hängt vom Anlass ab. Eine solide Unternehmensbewertung, ob in Kurzform oder als ausführliches Gutachten, erhöht die Wahrscheinlichkeit für einen erfolgreichen Abschluss des Verkaufsprozesses und einen optimalen Preis. Bei der Frage, ob sich solch eine kostspielige Bewertung überhaupt lohnt, sollte sich der Unternehmer die Gegenfrage stellen: Was sind die Konsequenzen, wenn ich ohne eine Vorstellung vom Wert meines Unternehmens ins Rennen gehe? Was riskiere ich?“

Unternehmenswert:
Berater nehmen die Zahlen objektiv unter die Lupe



... ÜBER DEN RICHTIGEN ANSATZ:

„Der Anlass und Zweck der Bewertung sowie die individuelle Situation des Unternehmens entscheiden über die Wahl der Methode. Grundsätzlich hat sich auch bei kleinen und mittleren Unternehmen das Ertragswertverfahren durchgesetzt, denn ein potenzieller Käufer kauft zukünftige Gewinne. Bei ertragschwachen Unternehmen spielt hingegen der Substanzwert eine wichtige Rolle.“

... ÜBER BESONDERHEITEN BEI KMU:

„Bei KMU sind die Abhängigkeit vom Inhaber, von einem großen Kunden oder Lieferanten sowie die Verzahnung mit der Privatsphäre des Eigentümers besonders zu beachten. Diese Abhängigkeiten sind in der Bewertung zu würdigen und zu hinterfragen und haben je nach den Antworten mehr oder weniger großen Einfluss auf den Unternehmenswert.“ ■

 Mehr unter [DUB.de/beraterboerse](https://www.dub.de/beraterboerse)



ZUR PERSON
STEFAN BUTZ

Der Diplom-Kaufmann ist geschäftsführender Gesellschafter der ButzConsult Unternehmensberatung ([butz-consult.de](https://www.butz-consult.de)) sowie von ButzExpert Wirtschaftssachverständige ([butz-expert.de](https://www.butz-expert.de))