

Wahre Werte unter COVID 19 Bedingungen

Was ist der wahre Wert eines Unternehmens unter den derzeitigen Rahmenbedingungen? Welche Rolle spielt die aktuelle Krise bei der Unternehmensbewertung und damit verbundene unternehmerischen Entscheidungen? Der M&A Berater und öffentlich bestellte und vereidigte Gutachter für Unternehmensbewertung Stefan Butz erläutert, worauf es ankommt.



Gerade jetzt und vor Allem zum Jahreswechsel entscheiden sich viele Unternehmer über den Fortgang ihres Unternehmens. Aus verschiedenen Anlässen ergibt sich der Grund für eine Unternehmensbewertung oder sogar den Verkauf des Unternehmens. Besonders häufig auch, weil immer weniger Nachfolger aus der eigenen Familie stammen. Aber ist es in der aktuellen Pandemiesituation sinnvoll, unternehmerische Entscheidungen mit Tragweite zu treffen? Gibt es aktuell Käufer für ein Unternehmen, die auch einen angemessenen Preis bezahlen? Was zu beachten ist, damit der Verkauf zu einem marktgerechten Preis erfolgt.

DIE BEDEUTUNG DES UNTERNEHMENS-WERTES:

„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 einfach zu beantworten ist. Es sind einige Vorarbeiten nötig, die aufgrund der aktuellen Rahmenbedingungen besonders anzupassen sind. Es handelt sich aber um Aufwand, der sich lohnt. Denn eine gute nachvollziehbare Unternehmensbewertung hat herausragende Bedeutung für einen erfolgreichen Nachfolge-

oder Verkaufsprozess. Auf Basis einer soliden Bewertung können schwierige Diskussionen und Verhandlungssituationen gemeistert werden. Das gilt gerade auch im Rahmen von familien- oder erbrechtlichen Situationen, wenn das Bewertungsgesetz zum Tragen kommt.“

DER NUTZEN EINER FUNDIERTEN BEWERTUNG:

„Der Mehrwert einer professionellen Bewertung hängt vom Anlass ab. Die Unternehmensbewertung, ob in Kurzform oder als ausführliches Gutachten, erhöht immer die Wahrscheinlichkeit für einen erfolgreichen Abschluss des (Verkaufs)prozesses und sichert einen optimalen Preis. Dieser lässt sich auch in COVID 19 Zeiten durch eine fundierte Betrachtung der Situation erzielen. Bei der Frage, ob sich eine kostspielige Bewertung überhaupt lohnt, sollte sich der Unternehmer die Gegenfrage stellen: Was sind gerade jetzt die Konsequenzen, wenn ich ohne eine Vorstellung vom Wert meines Unternehmens ins Rennen gehe? Kann ich es mir leisten Entscheidungen zu verschieben und was riskiere ich? Aktuell ist es besonders wichtig, gut vorbereitet zu sein, dringen doch viele Kaufinteressenten auf den Markt, die den Moment der Krise für sich nutzen wollen.“

DER RICHTIGE 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. Der besonderen Schwierigkeit der Bewertung in der „Sondersituation COVID 19“ begegnen wir mit verschiedenen Szenarien, die wir in der Bewertung betrachten und nachvollziehbar aufbereiten.“

ÜBER BESONDERHEITEN BEI KMU:

„Bei KMU sind ohnehin meist Besonderheiten zu würdigen z.B. die Abhängigkeit vom Inhaber, von einem großen Kunden oder Lieferanten sowie die Verzahnung mit der Privatsphäre des Eigentümers. Diese Abhängigkeiten sind in die Bewertung einzubeziehen. Sie sind zu hinterfragen und haben Einfluss auf den Unternehmenswert. Mit der aktuellen Pandemiesituation kommt eine weitere Herausforderung hinzu, die je nach Marktsituation, in der sich das Unternehmen befindet, einen mehr oder weniger großen Einfluss auf den Unternehmenswert haben wird. Wertkritisch und schwierig ist hierbei die Einschätzung der Dauer der negativen Einflüsse in der kurz- bis mittelfristigen Betrachtung; sie kann je nach Branche und Geschäftsmodell sehr unterschiedlich sein und ist zu plausibilisieren.“

KMUVALUE ist ein digitales Onlinetool der Butz Consult GmbH zur Firmenwertermittlung von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU). Es liefert eine erste überschlägige Wertindikation nach mehreren Methoden sowie einen Überblick wesentlicher Einflussgrößen bei der Unternehmensbewertung.
www.kmuvalue.de

FAZIT

„Es empfiehlt sich auch in der jetzigen Zeit, wichtige unternehmerische Entscheidungen wie z.B. die eigene Unternehmensnachfolge nicht aufzuschieben. Da die Unternehmensbewertung und eine damit verbundene Kaufpreisfindung immer eine Langfristbetrachtung ist, wird das Thema COVID 19 jetzt und auch noch in mehreren Jahren Teil des „wahren Wertes“ sein. Es gilt sich zu positionieren, sich vorzubereiten und die unterschiedlichen Einflüsse nachvollziehbar in der Bewertung zu berücksichtigen.“

Zur Person Stefan Butz:

Der Diplom-Kaufmann ist geschäftsführender Gesellschafter der Butz Consult GmbH mit Hauptsitz in Krefeld. Er verfügt über eine langjährige Expertise als M&A-Berater in den Bereichen Unternehmenskauf, Verkauf, Unternehmensnachfolge und strategische Unternehmensentwicklung. Stefan Butz ist von der IHK öffentlich bestellt und vereidigt für Wirtschaftlichkeitsanalysen und Unternehmensbewertung von kleinen und mittleren Unternehmen.

www.butz-consult.de | www.butz-expert.de

