

**UNTERNEHMENSNACHFOLGE**

Unternehmensbewertung

Die Unternehmensbewertung ist eine der schwierigsten aber wesentlichsten Aufgabe der Nachfolgeregelung. Allerdings führen unterschiedliche Vorstellungen des Kaufpreises zwischen Altinhaber und Übernehmer oftmals zu Konflikten. Der Übergeber überschätzt oftmals den Wert seines Unternehmens, das er womöglich über viele Jahre mit Herzblut aufgebaut hat. Der Übernehmer hingegen möchte einen möglichst geringen Kaufpreis generieren, um nicht in Finanzierungsschwierigkeiten zu geraten und womöglich die Kapitaldienstfähigkeit des Unternehmens zu gefährden. Nur wenn ein Preis erzielt wird, der für beide Parteien akzeptabel ist, kann eine Transaktion gelingen. In diesem Merkblatt stellen wir Ihnen die gängigsten Berechnungsverfahren kurz vor. Jedoch werden je nach Wahl des Bewertungsverfahrens unterschiedliche Ergebnisse ermittelt. Ein allgemein verbindliches Verfahren existiert nicht. Eine Unternehmensbewertung sollte daher nicht ohne Mitwirkung eines erfahrenen Steuer- oder Unternehmensberaters durchgeführt werden.

1. Den Unternehmenswert ermitteln

In der Höhe des Kaufpreises liegt häufig ein Grund für Differenzen zwischen dem Altinhaber und dem Unternehmensnachfolger. Die Ermittlung des Unternehmenswertes ist daher ein ganz entscheidender Punkt der Unternehmensnachfolge. Den absolut richtigen und objektiven Unternehmenswert gibt es nicht. In der Regel ist der Kaufpreis das Ergebnis längerer, häufig zäher Verhandlungen zwischen Verkäufer und Käufer.

Der Übernehmer ist bestrebt, einen möglichst geringen Kaufpreis zu zahlen. Der abgebende Unternehmer dagegen überschätzt häufig den Wert seines Unternehmens. Das ist nachvollziehbar und verständlich, da er in das Unternehmen viele Jahre der Mühe und Arbeit eingebracht hat. Allerdings führt die Wertüberschätzung zu einer doppelten Gefahr für das Unternehmen. Einmal wird es schwierig sein, einen Nachfolger zu finden, der bereit und in der Lage ist, den hohen Kaufpreis zu zahlen. Zum anderen besteht die Gefahr, dass sich der Nachfolger bei einem überhöhten Kaufpreis und den damit verbundenen Finanzierungskosten wirtschaftlich übernimmt bzw. die Kapitaldienstfähigkeit des Unternehmens überschritten wird. Damit wäre der Fortbestand des Unternehmens in Gefahr.

In die Verkaufsverhandlungen fließen neben den objektiven Kriterien auch die subjektiven Wertvorstellungen der Vertragsparteien mit ein. Bei der Kaufpreisermittlung spielen somit nicht nur der Unternehmenswert bzw. die betrieblichen Faktoren eine wichtige Rolle, sondern auch außerbetriebliche Faktoren wie Alter des Veräußerers und des Erwerbers, finanzielle Lage des Veräußerers und des Erwerbers, Risikobereitschaft des Erwerbers und alternative Angebote. Bei der Kaufpreisermittlung sollte ebenfalls berücksichtigt werden, ob das Unternehmen an ein Familienmitglied, einen Mitarbeiter, einen externen Übernehmer oder an einen Investor verkauft



wird. Es wird damit deutlich, dass der Wert des Unternehmens aus unterschiedlichen Sichtweisen und unter Einbezug unterschiedlicher Parameter durchaus variieren kann. Der Begriff „Wert“ ist demnach recht vieldeutig.

2. Die Bewertungsverfahren

Für die Unternehmensbewertung gibt es kein allgemein gültiges Verfahren, mit dessen Hilfe sich der Wert eines Unternehmens eindeutig bestimmen lässt. Vielmehr bestehen verschiedene Berechnungsverfahren. Während der Marktpreis bei börsennotierten Unternehmen durch Multiplikation des Aktienkurses mit der Anzahl der Aktien ermittelt werden kann, gestaltet sich das bei inhabergeführten kleinen und mittleren Unternehmen ungleich schwieriger. Im Folgenden werden wir Ihnen die gängigsten Verfahren zur Bewertung kleiner und mittlerer Unternehmen vorstellen. Diese Bewertungsverfahren ermöglichen die Ermittlung von Annäherungswerten und können modifiziert werden. Unterschieden wird hierbei insbesondere in vergangenheits- und zukunftsorientierte Verfahren. Letztlich bleibt es aber den Verhandlungen zwischen Übergeber und Nachfolger überlassen, sich auf einen angemessenen Kaufpreis zu einigen.

2.1 Substanzwertverfahren

Traditionelles Substanzwertverfahren

Bei diesem Verfahren wird die Summe der im Unternehmen vorhandenen Vermögensgegenstände abzüglich der Schulden ermittelt. Der Wert des Unternehmens errechnet sich danach, was ein Käufer für die Reproduktion des vorhandenen Unternehmens ausgeben müsste.

Im ersten Schritt wird zunächst das betriebsnotwendige Vermögen (z. Bsp. Warenbestand, Fuhrpark, Maschinen) auf Basis der Inventarliste einzeln bewertet. Dazu werden die einzelnen Gegenstände nach Ihrem Wiederbeschaffungskosten beurteilt. Von dem so ermittelten Wert sind die zu übernehmenden Schulden abzuziehen. Das Ergebnis ist der so genannte Teilreproduktionswert.

Die Inventarliste enthält weder die immateriellen Wirtschaftsgüter (z. Bsp. Patente, Software) noch den Firmenwert (Kunden- und Lieferantenbeziehung, Image, Know-how der Mitarbeiter). Daher muss im zweiten Schritt überlegt werden, wie die immateriellen Wirtschaftsgüter und der Firmenwert rekonstruiert werden können. Für die Ermittlung ist man hierbei allerdings auf Schätzungen angewiesen, für die es jedoch keine anerkannten Methoden gibt. Werden die immateriellen Werte hinzugerechnet, ergibt sich der Vollreproduktionswert.

Liquidationsverfahren

Bei dem Liquidationsverfahren geht es um die Zerschlagung eines Unternehmens. Die Vermögensgegenstände werden nach dem Veräußerungserlös bewertet. Von dem Veräußerungserlös werden alle entstehenden Kosten abgezogen. Dieses Ergebnis stellt die absolute Wertuntergrenze dar.



Beispiel

Einzelunternehmer Müller (65 Jahre) führt ein kleines gemietetes Geschäft, welches er altersbedingt an Herrn Schulz veräußern will. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit vor Steuern betrug in den letzten Jahren ca. 25.000 € pro Jahr. Im angestellten Verhältnis würde Herr Müller ca. 30.000 € pro Jahr verdienen.

Vermögensgegenstände und Schulden	ursprüngliche Anschaffungskosten in €	aktueller Buchwert in €	Wiederbeschaffungskosten in €	erzielbare Einzelveräußerungserlöse in €
Ladeneinrichtung	10.000	3.000	4.500	1.500
Kleintransporter	20.000	9.000	12.000	10.000
Waren	17.000	15.000	17.000	8.000
Forderungen		2.500	2.500	2.500
Verbindlichkeiten		-16.000	-16.000	-16.000
Buchvermögen		13.500		
Teilreproduktionswert			20.000	
Liquidationswert				6.000

Ergebnis:

Das Ladengeschäft ist wenig profitabel, da Herr Müller im Angestelltenverhältnis mehr verdient hätte. Da auch künftig nicht mit hohen Gewinnsteigerungen zu rechnen ist, kommen Herr Müller und Herr Schulz zum Ergebnis, dass ein Kundenstamm zwar vorhanden ist, auf Grund der geringen Profitabilität des Ladengeschäftes diesem jedoch kein wirtschaftlicher Wert zugerechnet werden kann. Da weder Firmenwert noch immaterielle Wirtschaftsgüter vorhanden sind, ergibt sich der Unternehmenswert allein aus den materiellen Wirtschaftsgütern. Wertuntergrenze für Herrn Müller ist der Liquidationswert (6.000 €), Wertobergrenze für Herrn Schulz ist der Reproduktionswert (20.000 €). Herr Müller und Herr Schulz einigen sich auf den Mittelwert von 13.000 € (= (20.000 € + 6.000 €)/2), da so beide Vertragsparteien in gleicher Höhe profitieren.

Beurteilung

Der Vorteil der Substanzwertmethode liegt in der einfachen Anwendung, da hierbei keine Zukunftsprognosen erforderlich sind. Problematisch ist die Bewertung von immateriellen Vermögensgegenständen wie beispielsweise ein fester Kundenstamm oder ein bekannter Markenname. Diese lassen sich auf die Schnelle nur schwer reproduzieren.

Noch gravierender ist der Mangel, dass lediglich eine Einzelbewertung und keine Gesamtbewertung erfolgt. Entscheidend für den Wert eines Unternehmens ist aber gerade das Zusammenspiel der einzelnen Wirtschaftsgüter. Ob dieses Zusammenspiel gut oder schlecht ist, drückt sich letztlich in den künftigen Gewinnen des Unternehmens aus. Eine maßgebende Größe für den Unternehmenswert ist die Profitabilität (= Teil des Firmenwertes) eines Unternehmens. Die Profitabilität wird bei der Substanzwertmethode jedoch nicht berücksichtigt, da auf



Zukunftsprognosen verzichtet wird. Im Übrigen ist die Reproduktion eines unprofitablen Unternehmens oder von Überkapazitäten keine sinnvolle Alternative.

Die Substanzwertmethode wird nur in Ausnahmesituationen herangezogen. Sie ist sinnvoll, wenn im Unternehmen ein hohes Anlagevermögen vorhanden ist und immaterielle Wirtschaftsgüter und Firmenwerte nur im geringen Umfang vorhanden sind.

2.2 Ertragswertverfahren (klassisch)

Beim Ertragswertverfahren wird der Unternehmenswert auf Basis der zukünftigen Einnahmenüberschüsse ermittelt. Entscheidend ist, welche Erträge das Unternehmen in den nächsten Jahren erwirtschaften kann, um somit den investierten Kaufpreis mittelfristig abzudecken. Die Ertragskraft und damit die Kapitaldienstfähigkeit sind bei einer Unternehmensnachfolge von wesentlicher Bedeutung. Der Nachfolger muss aus den erwirtschafteten Erträgen nicht nur die im Unternehmen erforderlichen Investitionen, sondern auch Zins- und Tilgungszahlungen aus der Kaufpreisfinanzierung leisten.

Die Ertragswertmethode berücksichtigt die Anlagealternativen des Käufers, der mit seinem Kapital entweder das Unternehmen erwerben oder sein Geld am Kapitalmarkt anlegen kann.

Als Grundlage der Unternehmensbewertung werden die Betriebsergebnisse der letzten drei Vergangenheitsjahre, des laufenden Geschäftsjahres sowie die Planzahlen der nächsten zwei Jahre herangezogen. Hierbei sollten die Gewinne vor Steuern, aufgrund unterschiedlicher individueller steuerlicher Rahmenbedingungen, gewählt werden. Im ersten Schritte wird nun das Betriebsergebnis der Vergangenheit um außergewöhnliche und einmalige Aufwendungen und Erträge korrigiert. Dazu zählt bspw. das kalkulatorische Geschäftsführergehalt bei Personen bzw. Einzelunternehmen oder das kalkulatorische Gehalt von Familienangehörigen (wenn die Ehefrau bspw. abends Rechnungen schreibt). Zu den einmaligen Aufwands- und Ertragsposten gehören Sonderabschreibungen oder Versicherungsentschädigungen, also Positionen, die nicht dem unmittelbaren Geschäft zuzurechnen sind. Der Durchschnitt der korrigierten und geplanten Betriebsergebnisse stellt den zukünftig zu erwartenden Gewinn dar.

Im zweiten Schritt wird der künftig zu erwartende Gewinn mit dem Kapitalisierungszinssatz abgezinst. Der Kapitalisierungszinssatz legt jene Verzinsung fest, die der Kapitalgeber unter Beachtung alternativer Kapitalanlagen mit vergleichbarem Risiko vom Bewertungsobjekt erwartet. Diese Zinsen stellen die Mindestverzinsung dar, die das Unternehmen erwirtschaften muss. Dabei ist die Höhe des Kapitalisierungszinssatzes von großer Bedeutung. Dieser besteht in der Regel zumeist aus zwei Komponenten, einem Basiszinssatz, der die Verzinsung einer alternativen Kapitalanlage z. B. in sicheren Staatsanleihen darstellt, und einem Risikoaufschlag für das interne und externe unternehmerische Risiko.

Durch die hohe Bedeutung, die der Kapitalisierungszinssatz innehat, ist viel Sorgfalt bei der Festlegung und Berechnung geboten. Ein Kapitalisierungszinssatz von 8 % ergibt einen um 25 % höheren Barwert (Unternehmenswert) als ein Kapitalisierungszinssatz von 10 %. Die Frage des



„richtigen“ Kapitalisierungszinssatzes ist somit gleichbedeutend mit der Frage nach dem „richtigen“ zukünftigen Gewinn.

Der Unternehmenswert errechnet sich nun, indem der nachhaltige Ertrag durch den Kapitalisierungszinssatz zu teilen ist.

Beispiel:

Floristin Schneider (63) hat zur Vorbereitung seiner Unternehmensbewertung die nachstehenden Zahlen ermittelt. Aufgrund eines festen Kundenstamms und bereits geschlossener Verträge kalkuliert er auch in den nächsten Jahren mit einem identischen Betriebsergebnis.

1. Schritt: Bereinigung des Betriebsergebnisses:

	2017 in €	2018 in €	2019 in €	2020 in €
Betriebsergebnis	34.000	28.500	30.600	30.000
./. außerordentliche Erträge (z.B. Verkauf eines ausgedienten Lieferwagens)	-5.000			
+ Außerordentliche Aufwände (z.B. Reparatur aufgrund Wasserschadens, Spenden)		2.000		
./. Kalkulatorischer Unternehmerlohn	-27.000	-27.000	-27.000	-27.000
= Korrigierte Betriebsergebnis (vor Steuern und Zinsen)	2.000	3.500	3.600	3.000

2. Schritt: Ermittlung des zukünftig zu erwartenden Gewinns

$$(2.000 \text{ €} + 3.500 \text{ €} + 3.600 \text{ €} + 3.000 \text{ €}) / 4 = 3.025 \text{ €}$$

3. Schritt: Ermittlung des Kapitalisierungszinssatzes

Zur Ermittlung des Risikozinses wird in der Regel ein Vergleich zu einer alternativen Kapitalanlage am Aktienmarkt angestellt und die entsprechende Rendite errechnet. Bei kleinen und mittleren Unternehmen gestaltet sich die Ermittlung des Risikozinses ungleich schwieriger. Denn hier scheidet die Anwendung standardisierter, kapitalmarktbezogener Risikoprämien aus. Die



Inhaberabhängigkeit und betriebspezifische Risikofaktoren, die auch nach dem Verkauf eine Zeit lang nachwirken, verlangen eine individuelle Bewertung. Je niedriger das Risiko anzusetzen ist, desto niedriger fällt der Zinssatz aus. Üblicherweise liegen die Risikozuschläge zwischen 5 und 15%.

Frau Schneider bewertet den Risikozins zusammen mit Ihrem Berater auf 9%. Die Ermittlung des Zinssatzes für langjährige Bundesanleihen ergab 2,32%. Somit beträgt der Kapitalisierungszinssatz 11,32 % (= 2,32% + 9%).

4. Schritt: Ermittlung des endgültigen Ertragswerts

$$3.025 \text{ €} / 11,32 \cdot 100 = \mathbf{26.722\text{€}}$$

Beurteilung

Das klassische Ertragswertverfahren ist vor allem bei kleinen Unternehmen beliebt. Es orientiert sich am Gewinn nach allen betriebsbedingten Kosten inklusive dem Geschäftsführergehalt. Allerdings hat es eine Vielfalt an Ausprägungen, von rein vergangenheitsorientiert bis hin zu rein zukunftsorientiert. Mit diesem Verfahren lassen sich grundsätzlich nur Tendenzaussagen erzielen. So besteht Unsicherheit über den richtig angesetzten Kapitalisierungszinssatz und über die Höhe der künftig zu erzielenden Erträgen. Die Gewinne des Vorgängers können hier nur einen Anhaltspunkt für den Erfolg des Nachfolgers geben, da die Wettbewerbsverhältnisse sich im Laufe der Zeit ändern können, oder die unternehmerischen Fähigkeiten des Verkäufers und des Käufers variieren.

Der KMU-Rechner (<https://kmurechner.de>) des EMF-Instituts der HWR Berlin unterstützt bei der Berechnung eines individuellen Unternehmenswertes. Er ist frei zugänglich und vollständig kostenfrei. Je detaillierter die Eingaben, desto genauer wird der Wert berechnet. Der KMU-Rechner verdeutlicht den Unterschied zwischen Wert und Preis und berechnet die Finanzierbarkeit eines Kaufpreises.

2.3 Discounted-Cash-Flow-Methode

Das Bewertungsprinzip der Discounted-Cash-Flow-Methode (DCF-Methode) ist grundsätzlich gleich zum Ertragswertverfahren. Eine Überschussgröße wird auf den Gegenwartswert diskontiert. Im Unterschied zum Ertragswertverfahren wird bei der DCF-Methode der zukünftige Cash-Flow als Basis herangezogen. Der Cash-Flow zeigt an, welcher eigenerwirtschaftete Betrag im Unternehmen für Investitionen, Kredittilgungen, Steuern, Ausgleich von drohenden Engpässen usw. zur Verfügung steht. Der Cash-Flow kann auf unterschiedliche Weise berechnet werden. Beispielsweise kann er aus der Gewinn- und Verlustrechnung abgelesen werden. Einfach ausgedrückt ist der Cash-Flow die Differenz zwischen den unternehmensbezogenen Einnahmen und den unternehmensbezogenen Ausgaben innerhalb einer bestimmten Periode. Somit sagt der Cash-Flow mehr über die Finanzkraft eines Unternehmens aus als der Gewinn bzw. Ertragswert. Wenn ein Unternehmen beispielsweise ein Produkt oder eine Leistung verkauft, wird dieser Verkauf als Gewinn im Unternehmen verbucht. Dies bedeutet aber noch lange nicht, dass der Kunde auch bereits bezahlt hat. Der Cash-Flow spiegelt also den Kapitalfluss eines Unternehmens wider. Bei der DCF-Methode wird nun der ermittelte Cash-Flow, hochgerechnet für drei Planjahre, auf den heutigen Kapitalwert abgezinst und stellt damit einen Unternehmenswert dar.





Cashflow

$$\text{Unternehmenswert} = \frac{\text{Cashflow}}{\text{Kapitalisierungszins}} \times 100$$

Beurteilung

Die DCF-Methode wurde von Wirtschaftsprüfern entwickelt, ist ein rein zukunftsorientiertes Verfahren und wird vor allem bei größeren Unternehmen angewandt. Für die Zwecke der Bewertung von kleinen und mittleren Unternehmen scheint die Methode wenig geeignet, da die Abweichung zum Kapitalmarktzins nicht eindeutig berechnet werden kann.

2.4 Multiplikatormethode (marktwertorientierte Methode)

In der Praxis gibt es unterschiedliche Varianten der Multiplikatormethode. Eine Variante stellt auf das operative Betriebsergebnis (Gewinn vor Steuern) ab, wobei kalkulatorische Kosten, insbesondere der kalkulatorische Unternehmerlohn, auch mit zu berücksichtigen sind. Ein anderer Multiplikator stellt hingegen auf den Umsatz ab.

Im Idealfall wird bei beiden Varianten der Durchschnitt des Gewinns oder des Umsatzes aus insgesamt sechs Geschäftsjahren gebildet: der letzten beiden Geschäftsjahre, des aktuellen und der folgenden 3 Jahre. Das Ergebnis, der nachhaltige Gewinn oder Umsatz, wird dann mit dem entsprechenden Branchenfaktor multipliziert.

Beurteilung

Das Arbeiten mit Multiplikatoren ist mit Vorsicht zu handhaben, da jedes Unternehmen individuelle Voraussetzungen und Eigenheiten aufweist. Pauschale Multiplikatoren können den Unternehmenswert erheblich verzerren. Bei den Multiplikatoren gibt es in der Regel einen unteren Wert, der zumeist dem Branchendurchschnitt entspricht und einen oberen Wert, der als Orientierung bei „erfolgreichen Unternehmen“ dient. Da es sich hierbei jedoch um Branchenmultiplikatoren handelt werden Eigenheiten eines relevanten Teilmarktes oft nicht berücksichtigt. Gerade kleinere Unternehmen sind durch einen hohen Grad an Individualität geprägt, sodass eine Zuordnung in die vorgegebenen Branchen schwierig sein kann.

Zwar ist die Multiplikatormethode recht einfach zu handhaben, jedoch wird die Komplexität der Unternehmensbewertung zu stark reduziert. Als Orientierungsgröße in Verhandlungen ist sie allerdings nicht zu verkennen. Nach Ermittlung des Ertragswertes könnte der nach der Multiplikatormethode ermittelte Unternehmenswert gegebenenfalls als zusätzliches Argument zur Unterstützung der eigenen Position im Rahmen der Kaufpreisverhandlungen eingebracht werden.

Die Branchenmultiplikatoren (Multiples) werden beispielsweise von der Deutschen Unternehmerbörse (<https://www.dub.de/kmu-multiples/>) kostenfrei publiziert.



3. Die Besonderheiten von kleinen und mittleren Unternehmen

Bei kleinen und mittleren Unternehmen ist es durchaus sinnvoll ein angepasstes Bewertungsverfahren durchzuführen. Dabei gibt es Besonderheiten, die berücksichtigt werden sollten. So ist beispielsweise die Rolle des Unternehmers in kleinen und mittleren Unternehmen von großer Bedeutung. Diese besondere Rolle zeichnet sich unter anderem durch die Übernahme des Risikos auf eigene Rechnung aus, was das Zusammenfallen von Eigentum und Unternehmensführung impliziert. Der Geschäftsführer ist im Regelfall gleichzeitig Eigentümer, was zu einem anderen Verhalten führt, als wenn ein im Unternehmen nicht finanziell beteiligter Geschäftsführer angestellt ist.

Des Weiteren ist die Unsicherheit das entscheidende Problem des Unternehmers, mit dem er umgehen muss, welches somit auch Bedeutung für die Unternehmensbewertung erlangt. Die Bereitschaft des Unternehmers, Risiken zu übernehmen, ist konstitutiv für die Entstehung und den Bestand des Unternehmens. Der Eigentümer-Unternehmer prägt dadurch, dass er oft Entscheidungen allein trifft, die Unternehmenskultur und -strategie. Wenn der Eigentümer-Unternehmer sein Wissen schlecht dokumentiert hat und nicht willens ist, dieses weiter zu geben, kann das dazu führen, dass der Unternehmenswert sinkt. Daraus lässt sich erkennen, dass Unternehmen und Unternehmer nicht getrennt voneinander betrachtet werden können.

Ein Verkauf ist nur sinnvoll, wenn das Unternehmen auch ohne den Unternehmer überlebensfähig ist. Folglich müssen bei der Unternehmensbewertung aus Anlass des Kaufs bzw. Verkaufs von kleinen und mittleren Unternehmen sogar zwei Unternehmerpersönlichkeiten, die des potentiellen Käufers und die des potentiellen Verkäufers, beachtet werden. Hinzu kommt, dass die Familie des Eigentümer-Unternehmers dem Unternehmen oft unentgeltlich ihre Arbeitskraft zur Verfügung stellt.

Bei kleinen und mittleren Unternehmen existiert eine Planung oft nur im Kopf des Eigentümers. Das macht es schwer bei einer Bewertung mit den typischen betriebswirtschaftlichen Methoden zu arbeiten. Im Bereich des Rechnungswesens werden bei der Dokumentation oft nur die gesetzlichen Mindeststandards eingehalten. Die Kostenrechnung und das Controlling werden meistens weniger formal als in Großunternehmen durchgeführt. Es findet in den meisten Fällen eine Fokussierung auf ein Produkt statt. Erschwerend zu der Bewertung kommt hinzu, dass das eigene Unternehmen für den Eigentümer-Unternehmer oft die einzige Finanzanlage darstellt. Dazu kommt die hohe Fremdkapitalquote, da viele Kreditfinanzierungen in Anspruch genommen werden. Bei vielen kleinen und mittleren Unternehmen muss zusätzlich beachtet werden, dass nicht nur Gewinnziele verfolgt werden, sondern auch andere mittelbare und nicht-monetäre Ziele.

Es ist deutlich zu erkennen, dass es einige Besonderheiten gibt, die auf jeden Fall in die Unternehmensbewertung mit einbezogen werden müssen. Deshalb muss die Bewertung gründlich durchgeführt und in den meisten Fällen externe Unterstützung in Anspruch genommen werden.



4. Die Suche nach einem geeigneten Berater

Zusammengefasst hängt die Unternehmensbewertung zum einen von vielen Faktoren ab und zum anderen ist die Wahl des Verfahrens nicht immer eindeutig bestimmbar.

Individuelle Hilfestellung bei der Ermittlung des Unternehmenswertes bieten unter anderem Steuerberater, Unternehmensberater und Wirtschaftsprüfer. Häufig empfiehlt sich die Einschaltung einer beratenden Institution für eine neutrale Wertermittlung als Grundlage von Verhandlungen zwischen Verkäufer und Käufer.

Kontakte zu entsprechenden Fachleuten erhalten Sie beispielweise über den Bundesverband Freier Berater (<https://www.kmu-berater.de/kmu-berater-finden>) oder den Bundesverband Deutscher Unternehmensberater (www.bdu.de). Öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige für Unternehmensbewertung können von der IHK Berlin benannt werden (www.ihk-berlin.de/sachverstand).

Wichtig bei der Auswahl externer Berater ist sowohl die Erfahrung in Bewertungen, als auch die Kenntnis über die Marktsituation von Unternehmen aus der Branche. Die Beratungskosten können unter bestimmten Voraussetzungen durch die Beratungsförderung des Bundes bezuschusst werden. Informationen hierzu erhalten Sie beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle. (https://www.bafa.de/DE/Wirtschafts_Mittelstandsfoerderung/Beratung_Finanzierung/Unternehmensberatung/unternehmensberatung_node.html)

Trotz sorgfältiger Prüfung können wir für die Richtigkeit und Vollständigkeit dieses Merkblattes keine Gewähr übernehmen.