

The background features a collection of incandescent light bulbs in various orientations, some glowing. In the upper right, a blue hand is shown holding a string that is attached to a yellow light bulb. The overall color palette is dominated by yellow and green tones.

# existenzZündung

ÜBERGABE MIT EXPERTENRAT

## Unternehmensnachfolge aktiv gestalten

28. Oktober 2011



## Was ist mein Unternehmen wert?

- Vorstellung des Referenten
- Einsatzgebiete der Bewertung
- Unternehmensbewertung - Allgemein
- Bewertungs-Verfahren
- Praktische Umsetzung



## Vorstellung des Referenten

**Mathias Mundt • 25. Juni 1967**

**Rating-Advisor (IHK)**

Geschäftsführender Gesellschafter der Succeed GmbH  
Kaufmännische Ausbildung

Seit 1988 Erfahrung in den Bereichen Marketing, Finanzierung, Rating und  
Unternehmensstrategie • davon sechs Jahre als Marketing- und Vertriebsleiter  
Beratungserfahrung seit 1995

**Spezialist für Existenzgründung • Rating • Öffentliche Fördermittel**





## Einsatzgebiete für Unternehmensbewertungen

- Kauf / Verkauf eines Unternehmens
  - vollständig
  - in Teilen
- Einstieg / Ausstieg eines neuen Gesellschafters
- Fusion von Gesellschaften





## Unternehmensbewertung - Allgemein

- Eine Unternehmensbewertung schafft eine objektivierte Ausgangssituation für anstehende Verhandlungen.
- Grundsätzlich existiert kein „richtiger Unternehmenswert“. Mit Hilfe der Bewertungsverfahren kann nur eine Bandbreite eines möglichen Kaufpreises ermittelt werden.
- Dem Auftraggeber wird mit der erstellten Unternehmensbewertung eine Argumentationshilfe geliefert, die maßgeblich für den subjektiven Grund eines Kaufs- oder Verkaufsprozesses dargestellt werden kann.
- Grundsätzlich orientiert sich der Wert am Nutzen, den das Unternehmen in der Zukunft für den Käufer erbringen kann.
- Neben den vorliegenden „harten“ Fakten spielt immer auch die persönliche Situation (z.B. steuerlich etc.) eine nicht zu unterschätzende Rolle.
- Für den Übergeber ist auch der soziale Aspekt, wie die Fortführung des Unternehmens mit den vorhandenen Mitarbeitern sehr wichtig. Die Übergabe des Lebenswerkes in andere Hände ist ein sehr sensibler, emotionaler und auch einmaliger Moment in der Entwicklung des Unternehmers





## Bewertungs-Verfahren

- Substanzorientierte Ansätze
  - Substanzwert
  - Liquidationswert
- Ertragsorientierte Ansätze
  - Ertragswert
  - Discounted Cash Flows-Methode
  - Barwertmethode
- Marktorientierte Ansätze
  - Market Multiples
    - Basis stellt der Gewinn, EBIT, oder Umsatz dar
  - Venture Capital-Methode
- Kombinierte Ansätze
  - Stuttgarter Verfahren
  - Mittelwertverfahren





## Praktische Umsetzung

- Sammeln der Basisdaten des Unternehmens
- Beschreibung der Erfolgsfaktoren
  - Vertriebs- und Wettbewerbssituation
  - Mitarbeiter
  - Kundenstruktur
- Planung für die nächsten Jahre aus Sicht des Unternehmens
  - Planung des Käufers wird von dieser Planung abweichen
  - Berücksichtigung finden nur Maßnahmen, die bereits heute eingeleitet sind
- Bewertung nach den unterschiedlichen Verfahren (zur Festlegung der Bandbreite des Kaufpreises)
- Untersuchung der Kapitaldienstfähigkeit aus Sicht des Käufers aus den Erträgen des Unternehmens
- Steuerliche Betrachtung aus Sicht des Käufers und Verkäufers, z.B. durch die Berücksichtigung von unterschiedlichen Übernahmemodelle
- Abschließende Beurteilung und zusammenfassende Wertung
- Fazit: Käufer und Verkäufer einigen sich auf einen Kaufpreis - dies stellt den wahren Unternehmenswert dar!





## Praktische Umsetzung

- Sammeln der Basisdaten des Unternehmens
- Beschreibung der Erfolgsfaktoren
  - Vertriebs- und Wettbewerbssituation
  - Mitarbeiter
  - Kundenstruktur
- Planung für die nächsten Jahre aus Sicht des Unternehmens
  - Planung des Käufers wird von dieser Planung abweichen
  - Berücksichtigung finden nur Maßnahmen, die bereits heute eingeleitet sind
- Bewertung nach den unterschiedlichen Verfahren (zur Festlegung der Bandbreite des Kaufpreises)
- Untersuchung der Kapitaldienstfähigkeit aus Sicht des Käufers aus den Erträgen des Unternehmens
- Steuerliche Betrachtung aus Sicht des Käufers und Verkäufers, z.B. durch die Berücksichtigung von unterschiedlichen Übernahmemodelle
- Abschließende Beurteilung und zusammenfassende Wertung
- Fazit: Käufer und Verkäufer einigen sich auf einen Kaufpreis - dies stellt den wahren Unternehmenswert dar!





Vielen Dank für Ihre  
Aufmerksamkeit.

