SUCCEED-INSIGHTS

Nachrichten, Trends und Entwicklungen
aus der Unternehmerberatungswelt

Wie viel ist mein Unternehmen wert?

In der Welt der Unternehmensverkäufe verschwimmen die Linien zwischen dem tatsächlichen Preis und dem wahrgenommenen Wert eines Unternehmens oft. Während der Preis die finale Transaktionssumme widerspiegelt, ist der Wert eine komplexere, subjektive Größe, die maßgeblich durch die Perspektiven von Käufer und Verkäufer geformt wird. Dieses Whitepaper beleuchtet die entscheidenden Faktoren, die diese Wertfindungsprozesse beeinflussen, und zeigt auf, wie externe Marktbedingungen sowie individuelle Einschätzungen den Verkaufserfolg maßgeblich prägen können. Lesen Sie, warum eine fundierte Bewertung nicht nur eine Zahl, sondern eine strategische Notwendigkeit ist, um den optimalen Unternehmenswert zu realisieren.

Erfahren Sie auf den nächsten Seiten außerdem darüber, wie ein Vermittler bei einem Unternehmensverkauf Ihnen einen positiven Mehrwert bieten und Ihnen erheblich Arbeit einsparen kann.



DIESES MAL IM BLICKPUNKT

Wertermittlung &
Unternehmensverkauf durch
professionellen Vermittler

SUCCEED
DIE UNTERNEHMERBERATER

Preis versus Wert - Der Unterschied

Der Preis eines Unternehmens bezieht sich auf den finalen Betrag, der beim Verkauf tatsächlich gezahlt wird. Im Gegensatz dazu ist der Unternehmenswert eine eher abstrakte Größe, die stark von der individuellen Wahrnehmung sowohl des Verkäufers als auch des Käufers geprägt ist. Dieser Wert entsteht aus einer Einigung zwischen den Parteien und ist somit nicht fix, sondern fließend.

Die Bewertung durch den Verkäufer basiert auf einer Reihe von Überlegungen:

- Umfassende Kenntnisse über das eigene Unternehmen
- Die bisherige Entwicklung und Historie des Betriebs
- Aktuelle Marktbedingungen und zukünftige Erwartungen

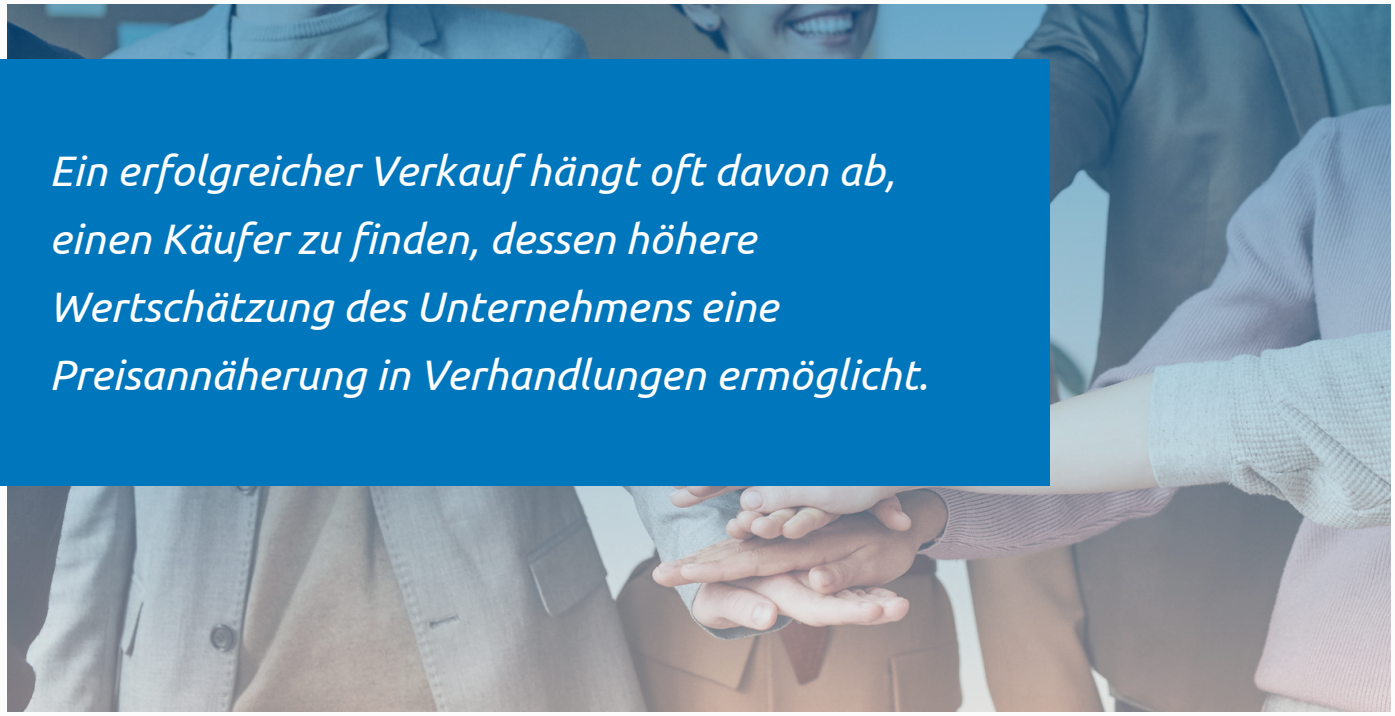
Diese Aspekte formen die subjektive Vorstellung des Unternehmers darüber, welchen Betrag ein Käufer für seinen Betrieb ansetzen sollte.

Für eine formelle Unternehmensbewertung können verschiedene Experten hinzugezogen werden, wie zum Beispiel Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, die Industrie- und Handelskammer (IHK), die Handelskammer oder spezialisierte Vermittler.

Diese Fachleute nutzen vorhandene Unternehmensdaten und wenden etablierte Bewertungsschemata an, um einen objektiveren Verkaufswert zu ermitteln. Es ist jedoch wichtig zu wissen, dass unterschiedliche Bewertungsmethoden zu variierenden Ergebnissen führen können, was die Bandbreite des möglichen Unternehmenswertes aufzeigt.

Auch der Käufer nähert sich der Preisfindung mit einer subjektiven Perspektive. Sein primäres Ziel ist es, das Unternehmen zu einem Preis zu erwerben, der unterhalb seines selbst ermittelten Wertes liegt. Ist dies nicht möglich, sinkt oft seine Kaufbereitschaft erheblich. Die Preisvorstellung eines Käufers kann sich jedoch im Verlauf des Verkaufsprozesses ändern, insbesondere wenn neue Informationen oder strategische Vorteile zum Vorschein kommen.

Ein erfolgreicher Verkauf hängt oft davon ab, einen Käufer zu finden, dessen höhere Wertschätzung des Unternehmens eine Preisannäherung in Verhandlungen ermöglicht.



@fauxels von Pexels via Canva.com

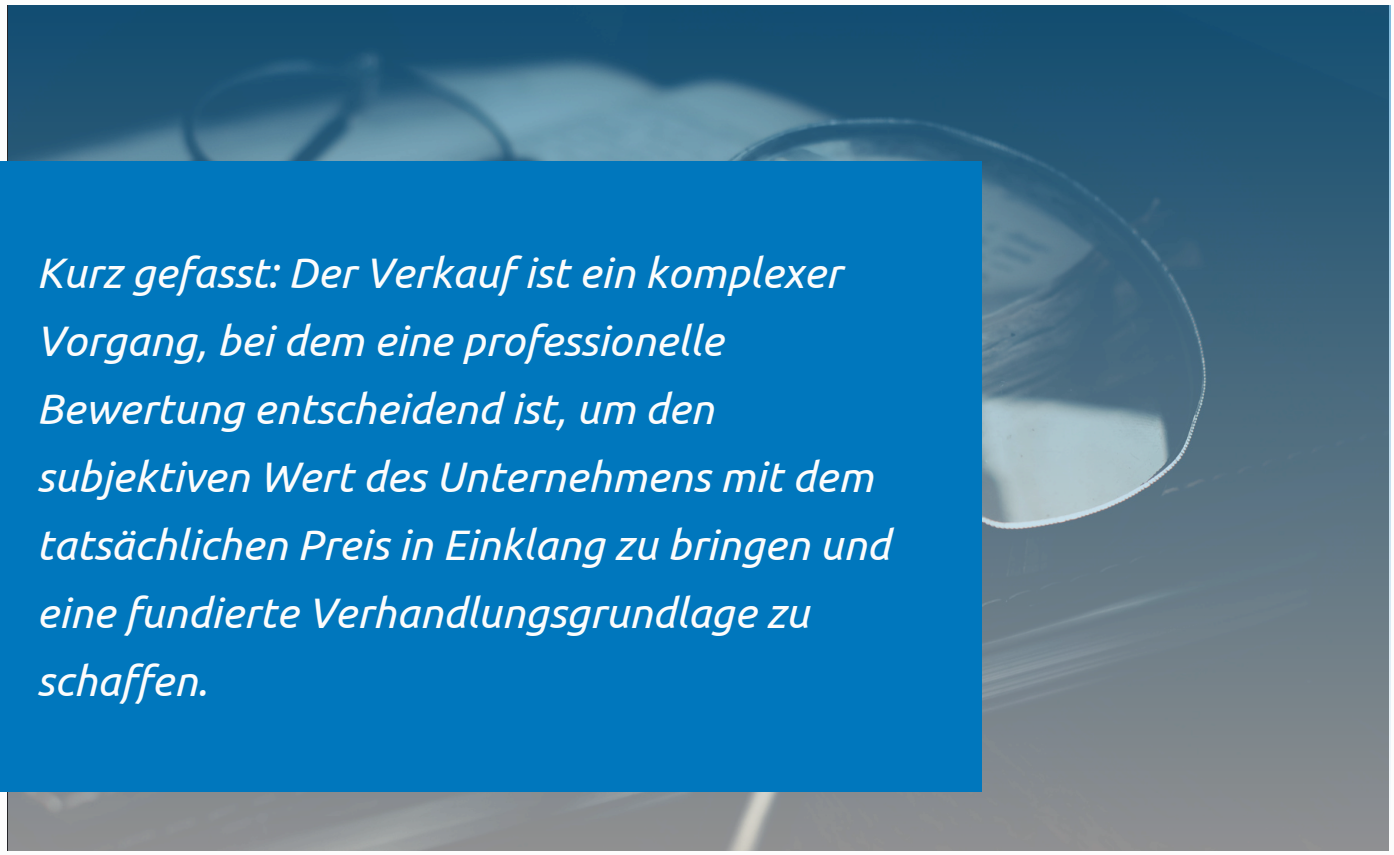
Erfolgreicher Verkauf durch die richtige Wertübereinstimmung

Es ist nicht selten, dass ein anderer potenzieller Käufer den Markt und die strategische Positionierung eines Unternehmens völlig anders einschätzt und dementsprechend bereit ist, einen abweichenden Betrag zu zahlen. Ein erfolgreicher Verkauf hängt oft davon ab, einen Käufer zu finden, dessen Wertvorstellung höher ist als die eigene. Dies ermöglicht eine Annäherung der Preisvorstellungen beider Parteien während der Verhandlungen. Dabei handelt es sich nicht um einen unfairen Vorteil für den Verkäufer, sondern lediglich um die geschickte Nutzung der subjektiven Wertwahrnehmung des Käufers.

Die allgemeine wirtschaftliche Situation spielt ebenfalls eine entscheidende Rolle bei der Unternehmensbewertung.
Eine florierende Wirtschaft kann den Wert eines Unternehmens steigern, während eine angespannte Lage ihn mindern kann – unabhängig vom individuellen Erfolg des Unternehmens.

Eine gute Wirtschaftslage führt oft zu niedrigeren Kreditzinsen, was für Käufer vorteilhaft ist und dem Verkäufer die Möglichkeit eröffnet, einen höheren Preis zu erzielen, als in Zeiten hoher Zinsen.

Der Unternehmensverkauf ist ein komplexer Prozess, bei dem Preis und Wert zwar eng miteinander verbunden sind, aber nicht identisch sein müssen. Während der Preis die tatsächliche Transaktionssumme darstellt, ist der Wert eine subjektive Größe, die durch die individuellen Einschätzungen von Verkäufer und Käufer sowie externen Faktoren wie der Wirtschaftslage beeinflusst wird. Eine professionelle Bewertung kann hierbei Orientierung bieten und die Grundlage für erfolgreiche Verhandlungen legen.



Kurz gefasst: Der Verkauf ist ein komplexer Vorgang, bei dem eine professionelle Bewertung entscheidend ist, um den subjektiven Wert des Unternehmens mit dem tatsächlichen Preis in Einklang zu bringen und eine fundierte Verhandlungsgrundlage zu schaffen.

@Wallace Chuck von Pexels via Canva.com

Ihr Vermittler beim Unternehmensverkauf

Stellen Sie sich vor, Sie möchten Ihr Unternehmen verkaufen oder ein anderes erwerben. Das ist oft ein komplexes Vorhaben, bei dem ein Vermittler eine entscheidende Rolle spielt. Seine Hauptaufgabe ist es, eine Brücke zwischen Verkäufern und potenziellen Käufern zu bauen und beide Parteien zusammenzuführen.

Je nach Größe und Wert des Unternehmens können verschiedene Experten hinzugezogen werden. Bei einer kleinen Immobilie mag das ein Immobilienmakler sein, während bei einem größeren Unternehmensverkauf oft spezialisierte Berater wie ein M&A-Berater (Mergers & Acquisitions) oder ein Steuerberater ins Spiel kommen.

Meistens ist der Verkäufer der Auftraggeber. Es gibt aber auch Fälle, in denen Vermittler proaktiv nach Unternehmen in einer bestimmten Branche suchen, die verkaufsbereit sind. Nur sehr selten bringt ein Vermittler einen Käufer und einen Verkäufer ohne formellen Auftrag zusammen.

Der Aufgabenbereich eines Vermittlers ist sehr umfangreich und kann variieren:

- Der “reine” Vermittler: Manche Vermittler konzentrieren sich ausschließlich darauf, Kontakte herzustellen. Sie bringen die Parteien zusammen und sind danach nicht weiter in die Details der Transaktion involviert.
- Der umfassende Begleiter: Andere Vermittler betreuen beide Seiten von A bis Z, das bedeutet:
  - Erstellung von Unterlagen: Sie fertigen professionelle Firmenexposés und detaillierte Unternehmensanalysen an.
  - Käufersuche: Sie sprechen potenzielle Interessenten gezielt an.
  - Wertermittlung: Sie helfen bei der realistischen Einschätzung des Kaufpreises.
  - Verhandlungsführung: Sie führen die Kaufpreisverhandlungen im Namen ihrer Klienten.

Bevor Sie einen Vermittler engagieren, sollten Sie abwägen, ob sich dieser Schritt für Sie persönlich auszahlt. Es gibt jedoch einige starke Argumente, die für die Beauftragung eines Experten sprechen:

- Wahrung der Vertraulichkeit:
  - Ein Vermittler kann diskret potenzielle Käufer ansprechen, ohne dass Ihre Verkaufsabsicht frühzeitig bekannt wird.

Gut zu wissen: Bei all diesen Schritten können wir Sie als Berater unterstützen! Sie erreichen uns unter der Telefonnummer +49 6071 200550

Ihr Vermittler beim Unternehmensverkauf

    - Dies ist besonders wichtig, um Unsicherheiten bei Mitarbeitern, Kunden oder Lieferanten zu vermeiden.
    - Beispiel: Wenn Sie als Unternehmer direkt Interessenten kontaktieren, könnte das Gerücht eines Verkaufs schnell die Runde machen und dem Geschäftsbetrieb schaden.

- Fachwissen und Erfahrung:
    - Vermittler verfügen über tiefgreifendes Wissen im Bereich Unternehmenstransaktionen und kennen den Markt.
    - Sie wissen, wie man einen fairen Preis ermittelt und die besten Konditionen aushandelt.
    - *Beispiel*: Ein erfahrener Vermittler kann Fallstricke erkennen, die einem unerfahrenen Verkäufer entgehen würden, und so teure Fehler vermeiden.

- Finanzieller Vorteil:
    - Oft kann ein Vermittler durch seine Expertise einen so guten Kaufpreis erzielen, dass die Vermittlungskosten mehr als ausgeglichen werden und Sie am Ende sogar einen höheren Ertrag haben.

- Entlastung im Alltag:
    - Der Verkauf eines Unternehmens ist zeitaufwendig. Der Vermittler übernimmt diese Aufgaben, sodass Sie sich weiterhin auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren können.
    - *Beispiel*: Statt zahllose Anfragen zu beantworten und Unterlagen aufzubereiten, können Sie sich weiterhin dem Wachstum Ihres Unternehmens widmen.

Natürlich gibt es auch potenzielle Nachteile, die man bedenken sollte:

- Kosten: Die Beauftragung eines Vermittlers ist mit Gebühren verbunden, die einen Teil des Verkaufserlöses schmälern können.
- Kontrollverlust: Sie geben einen Teil der Kontrolle über den Verkaufsprozess ab und müssen dem Vermittler vertrauen.

Stellen Sie sich die Frage, ob Sie wirklich genug Erfahrung haben, einen Unternehmensverkauf alleine zu stemmen. Falls Sie sich für einen Vermittler entscheiden, nehmen Sie sich Zeit für die Auswahl:

- Persönliches Kennenlernen: Lernen Sie die Person oder das Team persönlich kennen. Passt die Chemie?
- Erfahrung prüfen: Erkundigen Sie sich nach bereits durchgeführten Unternehmensverkäufen und Erfolgsgeschichten. Referenzen oder Rezensionen (wie zum Beispiel auf unserer Website) können hier wertvolle Einblicke geben.

Ein seriöser Vermittler wird Sie immer auch auf mögliche Risiken hinweisen und bei den Kosten transparent sein.

Ihr Vermittler beim Unternehmensverkauf

- Vertrauen ist der Schlüssel: Am Ende des Tages müssen Sie sich bei dem Vermittler wohlfühlen und ihm vertrauen können. Wenn das Gefühl nicht stimmt, suchen Sie weiter!

Oftmals wird Vermittlern vorgeworfen, dass sie den Verkäufer nicht ausreichend über den Stand der Dinge informieren. Das betrifft zum Beispiel:

- Aktivitäten: Was unternimmt der Vermittler konkret, um potenzielle Käufer zu finden?
- Interessenten: Wer sind die potenziellen Käufer, und welche Rückmeldungen gab es?
- Prozessfortschritt: Wie entwickelt sich der gesamte Vermittlungsprozess?

Um solchen Missverständnissen vorzubeugen, sind regelmäßige und klare Berichte unerlässlich. So bleiben Sie als Verkäufer stets auf dem Laufenden und können den Prozess aktiv mitverfolgen.

Damit es später keine Unklarheiten gibt, sollten alle wesentlichen Aufgaben und Aktivitäten des Vermittlers detailliert im Vertrag festgehalten werden. Das schafft Klarheit und beugt nachträglichen Diskussionen vor.
Ebenso entscheidend ist eine Vertraulichkeitserklärung (NDA – Non-Disclosure Agreement). Diese schützt sensible Unternehmensdaten, die im Zuge des Verkaufsprozesses offengelegt werden müssen, und stellt sicher, dass diese Informationen nicht missbräuchlich verwendet werden.

Ein erfolgreicher Unternehmensverkauf ist keine Einbahnstraße. Sowohl der Verkäufer als auch der Vermittler sollten gemeinsam eine maßgeschneiderte Verkaufsstrategie erarbeiten. Nur so können die Ziele beider Seiten optimal erreicht werden:

- Beispiel: Statt dass der Vermittler einfach beginnt, Interessenten anzuschreiben, wird im Vorfeld gemeinsam festgelegt, welche Art von Käufer bevorzugt wird (z.B. ein strategischer Investor, ein Finanzinvestor oder ein Privatkäufer) und welche Verkaufsargumente besonders betont werden sollen.

Wir verfolgen genau diesen Ansatz der engen Zusammenarbeit.

Mehr Informationen zu unserer Vorgehensweise finden Sie auf unserer Webseite.
Selbstverständlich stehen wir Ihnen jederzeit für Fragen zur Verfügung und beraten Sie gerne kostenlos – telefonisch oder per E-Mail unter **info@succeed.gmbh**.

Ein guter Vermittler ist mehr als nur ein Kontaktgeber; er ist ein strategischer Partner, der Ihnen mit Fachwissen, Marktkenntnis und Verhandlungsgeschick zur Seite steht. Er kann den Verkaufsprozess effizienter, diskreter und letztlich erfolgreicher gestalten, sodass Sie sich auf das Wesentliche konzentrieren können. Die Entscheidung für oder gegen einen Vermittler hängt von Ihrer individuellen Situation und Ihren Präferenzen ab, doch die Vorteile sind oft beträchtlich.