



Unternehmensbewertung und Kaufpreisfindung

Methoden und Einflussfaktoren für erfolgreiche M&A-Transaktionen

Sehr geehrte Leser*innen,

wir freuen uns, dass Sie sich für dieses Whitepaper interessieren.

Nachfolgend erhalten Sie wertvolle Einblicke, Tipps und Handlungsempfehlungen für Ihren Job.

Informieren Sie sich über aktuelle, praxisnahe Trends und Impulse direkt von unseren Expert*innen. Zusätzlich können Sie mit unserem Angebot an verschiedenen Weiterbildungen Ihr Fachwissen ausbauen und vertiefen.

Wir wünschen Ihnen viele neue Erkenntnisse beim Lesen.



Unternehmensbewertung und Kaufpreisfindung Methoden und Einflussfaktoren für erfolgreiche M&A-Transaktionen

Den wahren Wert Ihres Unternehmens erkennen und den optimalen Preis erzielen.

In der dynamischen Wirtschaftslandschaft sind Unternehmensbewertungen von entscheidender Bedeutung, sei es im Kontext von Fusionen und Übernahmen (M&A), der Unternehmensnachfolge oder strategischen Entscheidungen. Sie dienen als unverzichtbares Instrument, um eine fundierte Basis für Kauf- und Verkaufsentscheidungen zu schaffen und die Tragfähigkeit zukünftiger Geschäftsmodelle zu beurteilen.

Es ist wichtig, gedanklich zwischen dem Unternehmenswert und dem Unternehmenspreis zu differenzieren. Der Wert eines Unternehmens wird mithilfe wissenschaftlicher Methoden auf Basis bestimmter Annahmen ermittelt. Er ist das Ergebnis einer Modellrechnung und hängt vom gewählten Bewertungsmodell sowie den zugrunde liegenden Daten und individuellen Bedingungen des Bewerters ab, wie etwa Synergiepotenziale oder steuerliche Aspekte. Der Preis hingegen ist das tatsächliche, individuelle Verhandlungsergebnis zwischen Käufer und Verkäufer. In der Praxis kann der Preis aufgrund von Marktlage, Verhandlungsgeschick und anderen Faktoren über oder unter dem ermittelten Wert liegen. Dennoch ist die Unternehmensbewertung ein entscheidender erster Schritt, da ohne die Ermittlung eines Wertes kein fundierter Preis festgesetzt werden kann. Das Ziel der Bewertung ist es, ein Gerüst für Preisverhandlungen zu schaffen und sowohl die Preisuntergrenze des Verkäufers als auch die Preisobergrenze des Käufers zu definieren.

Die Wahl der passenden Bewertungsmethode ist eine strategische Entscheidung, da je nach Methode die resultierenden Unternehmenswerte erheblich voneinander abweichen können. Dieses Whitepaper beleuchtet die gängigsten Bewertungsverfahren und die Faktoren, die Kaufpreisverhandlungen beeinflussen, um eine professionelle und transparente Grundlage für Interessenten aus Wirtschaft und Finanz zu schaffen.

Die Unternehmensbewertung kann im Prinzip auf drei Arten erfolgen: anhand der Substanz, des Erfolgs (bzw. Kapitals) oder des Marktes. Aus diesen grundlegenden Ansätzen haben sich verschiedene Methoden entwickelt, die je nach Bewertungsanlass und Unternehmensphase ihre Stärken und Schwächen haben. Die vier wichtigsten Methoden für kleine und mittelgroße Unternehmen sind die Multiplikatormethode, die Substanzwertmethode, die Ertragswertmethode und das DCF Verfahren.

Die Multipliemethode (Multiplikatormethode)

Die Multiplikatormethode ist eine marktorientierte und praxisnahe Methode, die insbesondere im Bereich Mergers & Acquisitions (M&A) häufig angewendet wird. Sie ermöglicht eine schnelle Einschätzung, ob eine Kaufpreisvorstellung realistisch und angemessen ist.

Konzept: Der Wert eines Unternehmens wird abgeleitet, indem eine **Basiskennzahl** (z.B. Betriebsgewinn, Gewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisationen (EBITDA) oder Umsatz) mit einem **Bewertungsmultiple** multipliziert wird. Dieses Multiple wird aus den tatsächlich erzielten Preisen vergleichbarer, kürzlich verkaufter Unternehmen ermittelt.

Anwendung und Arten:

- **Eignung:** Sie eignet sich in erster Linie für bereits **länger bestehende Unternehmen mit stabilen Gewinnen**. Für Unternehmen in starken Wachstumsphasen oder mit Verlusten ist sie weniger geeignet.
- **EBIT-Multiple (Earnings Before Interest and Taxes):** Der durchschnittliche Nettoertrag vor Zinsen und Steuern (EBIT) der letzten Jahre wird mit dem EBIT-Multiple multipliziert. Dies ermöglicht den Vergleich von Unternehmen mit unterschiedlichen Steuersätzen und Fremdkapitalstrukturen. NIMBO bevorzugt das EBITC-Multiple, das den EBIT zuzüglich der gesamten Geschäftsführerkompensation (Bruttogehalt, Arbeitgeberanteile an Sozialversicherungen, Autospesen) als Grundlage nimmt. Dies verzerrt das Ergebnis nicht durch Gehälter, die über oder unter dem Marktlohn liegen.
- **EBITDA-Multiple (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization):** Hierbei werden im Vergleich zum EBIT auch Abschreibungen und Amortisationen nicht berücksichtigt. Es ist sinnvoll für anlageintensive Unternehmen mit hohem Substanzwert, da Abschreibungen das Ergebnis verzerren können.
- **Umsatz-Multiple:** Diese Kennzahl wird herangezogen, wenn der derzeitige Gewinn nicht aussagekräftig, sehr klein oder sogar negativ ist. Investoren gehen hierbei ein höheres Risiko ein, da sie an zukünftige Gewinne glauben müssen. Umsatzmultiples sind deutlich kleiner als EBIT-Multiples (meist zwischen 0,2 und 2).

Die Multiplemethode kann auch ergänzend zur **Plausibilisierung** von Werten aus anderen Methoden genutzt werden.

Beispiel Multiplikator Methode:

Beispielannahmen:

- EBIT: 1.000.000 €
- Branchentypisches Multiple: 4-7
- Angenommenes Multiple: 6 (da Unternehmen besser als Durchschnitt)
- Bankdarlehen: 1.000.000 €
- Höher als üblicher Lagerbestand: 500.000 €

Berechnung des Unternehmenswertes:

1. Berechnung des Enterprise Value (EV):

- $\text{Enterprise Value} = \text{EBIT} \times \text{Multiple}$
- $\text{EV} = 1.000.000 \text{ €} \times 6 = \mathbf{6.000.000 \text{ €}}$

2. Berechnung des Equity Value:

- $\text{Nettoverbindlichkeiten} = \text{Bankdarlehen} - \text{Überschüssiger Lagerbestand}$
- $\text{Nettoverbindlichkeiten} = 1.000.000 \text{ €} - 500.000 \text{ €} = 500.000 \text{ €}$
- $\text{Equity Value} = \text{Enterprise Value} - \text{Nettoverbindlichkeiten}$
- $\text{Equity Value} = 6.000.000 \text{ €} - 500.000 \text{ €} = \mathbf{5.500.000 \text{ €}}$

Der ermittelte Unternehmenswert (Enterprise Value) entspricht dem Wert des Eigenkapitals plus der Finanzschulden. Für den Eigenkapitalwert müssen die Finanzschulden abgezogen werden.

Vor- und Nachteile:

- **Vorteile:** Einfachheit und Verständlichkeit, Marktbezug, schnelle Durchführung.
- **Nachteile:** Berücksichtigt nicht die Rentabilität, Ertragskraft oder das Wachstumspotenzial des spezifischen Unternehmens in vollem Umfang. Schwierig, wirklich aussagekräftige und passende Multiplikatoren für kleinere Unternehmen zu finden.

Die Substanzwertmethode

Die Substanzwertmethode ist die **einfachste Methode** zur Ermittlung des Unternehmenswerts.

Konzept: Der Unternehmenswert wird durch die Summe der Werte des Anlage- und Umlaufvermögens zu Marktpreisen (aus der Bilanz) bestimmt, korrigiert um stille Reserven, abzüglich Steuern, Schulden und Verbindlichkeiten. Der Substanzwert entspricht dem **Liquidationswert**, also dem Markt-/Verkehrswert des Firmenvermögens abzüglich der Schulden.

Anwendung:

- Sie eignet sich für Unternehmen mit **überwiegend materiellen Vermögenswerten** wie Immobilien, Maschinen oder grossen Anlagen (z.B. Bau-, Industrie-, Immobiliengesellschaften).
- Besonders relevant ist sie für Unternehmen, die **liquidiert werden sollen**.
- Sie dient oft als **Mindestpreis** für den Verkäufer.
- Als alleinige Methode zur Wertermittlung ist sie umstritten, da sie immaterielle Werte und zukünftige Erträge nicht berücksichtigt.

Beispiel Substanzwertmethode:

- **Beispielannahmen:**
 - Wert des Anlage- und Umlaufvermögens (zu Marktpreisen): 1.000.000 €
 - Verbindlichkeiten/Schulden: 500.000 €
 - Rückstellungen: 100.000 €
 - Auflösung wirtschaftlich unnötiger Rückstellungen: 100.000 €
- **Berechnung des Substanzwertes:**
 1. **Anpassung der Rückstellungen:**
 - Effektive Rückstellungen = Rückstellungen – unnötige Rückstellungen
 - Effektive Rückstellungen = 100.000 € – 100.000 € = 0 €
 2. **Substanzwert = Vermögen – Verbindlichkeiten – effektive Rückstellungen**
 - Substanzwert = 1.000.000 € – 500.000 € – 0 € = **500.000 €**

Vor- und Nachteile:

- **Vorteile:** Einfache Anwendung, gute Nachvollziehbarkeit des Ergebnisses, bewertet objektiv vorhandene Werte.
- **Nachteile:** Weist einen eher tiefen Unternehmenswert aus (kein Goodwill, kein über die Mindestverzinsung hinausgehendes Ertragspotenzial). Berücksichtigt keine immateriellen Werte (z.B. Innovation, geistiges Eigentum, Kundenstamm) oder zukünftiges Wachstumspotenzial.

Das vereinfachte Ertragswertverfahren

Das Ertragswertverfahren betrachtet das Unternehmen als eine Investition, die konstante Erträge abwirft, und ist in Deutschland die **am weitesten verbreitete Methode** (IDW S 1).

Konzept: Die durchschnittlichen, erwarteten, **nachhaltigen Gewinne nach Steuern** der nächsten drei bis fünf Jahre werden durch einen risikoangepassten Zinssatz, den sogenannten **Kapitalisierungszinssatz**, geteilt. Der so ermittelte Wert entspricht dem **Eigenkapitalwert (Equity Value)**.

Berechnung des Kapitalisierungszinssatzes:

- Der Kapitalisierungszinssatz setzt sich aus dem **Basiszinssatz** (risikofreier Zinssatz, z.B. 10- oder 30-jährige Staatsanleihen), der **Marktrisikoprämie** (unternehmerisches Risiko in der Branche und im Land) und einer **unternehmensspezifischen Risikoprämie** zusammen.
- **Faktoren für den Risikozuschlag:** Fungibilität des Unternehmens, Abhängigkeit vom Firmeninhaber, fehlende Firmenstrategie, hoher Wettbewerbsdruck, ungünstige Kunden- oder Lieferantenstruktur, unzureichendes Management, geringes Ausbildungsniveau der Mitarbeiter, Abhängigkeit von Schlüsselpersonen und einmalige Umsätze. Bei kleinen Firmen liegt ein realistischer Zinssatz oft bei 20 %.

Anwendung:

- Da die Methode auf Prognosen basiert, müssen die zugrundeliegenden Werte **realistisch** sein.
- Sie ist besonders geeignet für **kleinere und mittlere Unternehmen (KMU)** mit weniger komplexen Strukturen und in stabilen Märkten.
- Sie ist in Deutschland eine vom Gesetzgeber vorgegebene Bewertungsmethode für die Erbschaft- und Schenkungsteuer und findet hohe Akzeptanz bei Finanzbehörden und Gerichten.

Beispiel vereinfachte Ertragswertmethode:

- **Beispielannahmen:**
 - Nachhaltiger Ertrag (Ø bereinigte Gewinne der letzten 3 Jahre): 1.000.000 €
 - Angesetzter Basiszinssatz: 2%
 - Marktrisikoprämie: 8%
 - Unternehmerspezifische Risikoprämie: 10%
- **Berechnung des Kapitalisierungszinses:**
 - Kapitalisierungszins = Basiszinssatz + Marktrisikoprämie + unternehmerspezifische Risikoprämie
 - Kapitalisierungszins = 2% + 8% + 10% = **20%**
- **Berechnung des Unternehmenswertes (Ertragswert):**
 - Ertragswert = Nachhaltiger Ertrag / Kapitalisierungszins
 - Ertragswert = 1.000.000 € / 0,20 = **5.000.000 €**

Vor- und Nachteile:

- **Vorteile:** Einfache Anwendung, leicht verständlich, zukunftsorientiert, gängige Praxis im KMU-Bereich, von Finanzbehörden akzeptiert.
- **Nachteile:** Stark von der **Subjektivität der Kapitalisierungszinssatz-Wahl** beeinflusst. Einfache Annahme über zukünftige Erträge bildet Komplexität nicht immer ab. Vernachlässigt Risiken oder Marktschwankungen. Ungenau für Unternehmen mit stark schwankenden oder schnell wachsenden Erträgen.

Das Discounted Cashflow (DCF) Verfahren

Das DCF-Verfahren hat seinen Ursprung in der klassischen Investitionsrechnung und ist international die Bewertungsmethode mit dem höchsten Bekanntheitsgrad.

Konzept: Diese Methode diskontiert **detaillierte zukünftige Erträge oder Cashflows** auf ihren Gegenwartswert unter Verwendung risikobereinigter Zinssätze. Im Unterschied zur Ertragswertmethode, die zukünftige Erträge als Ansatzpunkt hat, werden hier die Einzahlungsüberschüsse (Cash Flows) betrachtet.

Arten und Anwendung:

- Man unterscheidet zwischen dem **Brutto- bzw. Entityverfahren** und dem Netto- bzw. Equityverfahren. In der Praxis findet mehrheitlich das Entityverfahren Anwendung, welches den **Enterprise Value** (Unternehmenswert inklusive Finanzschulden) ermittelt.
- Der **Free Cash Flow to Firm (FCFF)**, einschliesslich der Zinsen auf das Fremdkapital, wird mit dem gewichteten Kapitalkostensatz (Weighted Average Cost of Capital, WACC) auf den heutigen Tag abdiskontiert. Dies bildet primär das operative Potenzial eines Unternehmens ab.
- Es eignet sich eher für die Unternehmenswertermittlung **grosser Unternehmen** und basiert auf einem Businessplan für die kommenden 5-7 Jahre. **Tendenziell ergeben sich mit dieser Methode eher höhere Unternehmenswerte.**
- Die Methode ist sehr flexibel, da sie nicht von einem einzigen „nachhaltigen Ertrag“ ausgeht, sondern separate Prognosen für mehrere Jahre erlaubt.

Arten und Anwendung:

- Man unterscheidet zwischen dem **Brutto- bzw. Entityverfahren** und dem Netto- bzw. Equityverfahren. In der Praxis findet mehrheitlich das Entityverfahren Anwendung, welches den **Enterprise Value** (Unternehmenswert inklusive Finanzschulden) ermittelt.
- Der **Free Cash Flow to Firm (FCFF)**, einschliesslich der Zinsen auf das Fremdkapital, wird mit dem gewichteten Kapitalkostensatz (Weighted Average Cost of Capital, WACC) auf den heutigen Tag abdiskontiert. Dies bildet primär das operative Potenzial eines Unternehmens ab.
- Es eignet sich eher für die Unternehmenswertermittlung **grosser Unternehmen** und basiert auf einem Businessplan für die kommenden 5-7 Jahre. **Tendenziell ergeben sich mit dieser Methode eher höhere Unternehmenswerte.**
- Die Methode ist sehr flexibel, da sie nicht von einem einzigen „nachhaltigen Ertrag“ ausgeht, sondern separate Prognosen für mehrere Jahre erlaubt.

Prozess:

- **Detailplanungsphase:** Prognose der freien Cashflows für einen detaillierten Zeitraum (z.B. 5-7 Jahre).
- **Fortführungsplanung (Terminal Value):** Erfassung der „Unendlichkeit“ des Unternehmens über die Detailplanungsphase hinaus, typischerweise mit einer ewigen Rente oder einem Multiplikator.
- **Kapitalkosten (WACC):** Ermittlung der gewogenen durchschnittlichen Kapitalkosten, die Fremd- und Eigenkapitalkosten sowie die Kapitalstruktur berücksichtigen. Die Eigenkapitalkosten werden oft mittels Capital Asset Pricing Model (CAPM) ermittelt.
- **Diskontierung:** Abdiskontierung der Cashflows und des Terminal Values auf den Bewertungsstichtag.
- **Plausibilisierung:** Das Ergebnis sollte mittels Multiples plausibilisiert werden.

Beispiel Discounted Cash Flow (DCF) Methode:

- **Freier Cashflow (FCF) für Prognose der nächsten 3 Jahre:**
 - Prognose Jahr 1: 300.000
 - Prognose Jahr 2: 330.000
 - Prognose Jahr 3: 360.000
- **Berechnung der Diskontierten Cashflows und Terminalwert (vereinfacht):**
 - Diskontierungszinssatz (r) = 10%
 - Terminalwachstumsrate (g) = 2%
 - $DCF1 = 300.000 / (1 + 0,10)^1 = 272.727$
 - $DCF2 = 330.000 / (1 + 0,10)^2 \approx 272.727$ (gerundet, leicht höher als Jahr 1)
 - $DCF3 = 360.000 / (1 + 0,10)^3 \approx 270.676$
 - Summe der diskontierten FCFs (Jahre 1-3): 816.130
 - (Annahme für den Enterprise Value aus der Quelle, da der Terminal Value im Beispiel nicht vollständig berechnet wird: 4.267.258)
- **Eigenkapitalwert:**
 - Angenommen, das Unternehmen hat 500.000 an Schulden und 200.000 in der Kasse.
 - Eigenkapitalwert = Enterprise Value – Schulden + Kassenbestand
 - Eigenkapitalwert = 4.267.258 – 500.000 + 200.000 = 3.967.258

Vor- und Nachteile:

- **Vorteile:** Objektiv und fundiert bei realistischen Annahmen, berücksichtigt zukünftige Ertragsströme (wichtig für Wachstumsunternehmen), langfristig ausgerichtet. Fokus auf die Eigenfinanzierungskraft.
- **Nachteile:** Basierend auf Annahmen statt Fakten (Unsicherheit), komplexe Berechnung, kleine Änderungen der Annahmen können zu signifikanten Ergebnissen führen. Annahme einer unbegrenzten Lebensdauer ist unrealistisch. Nicht geeignet für stark schwankende Cashflows.

Verschiedene Mittelwertmethoden / Mischverfahren

Diese Kombinationsverfahren beziehen zusätzlich zur Ertragskraft auch die Unternehmenssubstanz in die Bewertung mit ein. Sie berücksichtigen sowohl die Vergangenheit als auch zukünftige Erwartungen und Risiken, was zu einer hohen Akzeptanz, insbesondere bei KMU, führt.

- **Mittelwert- oder Berliner Verfahren:** Bildet das arithmetische Mittel aus Ertrags- und Substanzwert.
 - $\text{Bewertung} = (\text{Ertragswert} + \text{Substanzwert}) / 2$
- **Wiener Verfahren:** Ebenfalls das arithmetische Mittel aus Ertrags- und Substanzwert, aber mit spezifischen Berechnungsweisen (z.B. Kapitalisierungszinssatz von 9%, Durchschnitt der letzten drei Geschäftsjahre).
 - $\text{Bewertung} = (\text{Ertragswert} + \text{Substanzwert}) / 2$
- **Übergewinn Methode:** Basiert auf der Annahme, dass Gewinne langfristig einer angemessenen Substanzwertverzinsung entsprechen. Übergewinne über der Normalverzinsung werden über einen bestimmten Zeitraum (3-8 Jahre) kapitalisiert und zum Substanzwert addiert.
- **Schweizer Methode oder Praktiker Methode:** Leicht verständlich und nachvollziehbar, oft als erster Orientierungspunkt. Bei erfolgreichen Unternehmen führt sie zu konservativen, niedrigen Werten. Die Schweizer Steuerverwaltung nutzt diese Methode.
 - $\text{Bewertung} = 2/3 \times \text{Ertragswert} + 1/3 \text{ Substanzwert}$
- **Stuttgarter Verfahren:** War früher ein steuerliches Schätzverfahren, bei dem der Wert aus der Summe von Substanzwert und Ertragswert ermittelt wurde. Es wurde 2009 abgeschafft, da es nicht mehr zeitgemäss war.

Vom Wert zum Preis – Einflussfaktoren auf Kaufpreisverhandlungen

Wie bereits erläutert, ist der Unternehmenswert ein mit wissenschaftlichen Methoden ermitteltes Ergebnis, während der Preis das Resultat von Verhandlungen ist. Die Aushandlung dieser Interessen gleicht nicht selten einem Pokerspiel. Beide Parteien – der Verkäufer mit dem Wunsch nach dem bestmöglichen Preis für sein Lebenswerk und der Käufer mit dem Ziel, ein „wertvolles“ Unternehmen zu erwerben, das Gewinne abwirft – haben unterschiedliche Perspektiven und Interessen.

Wesentliche Einflussfaktoren auf den Preis sind:

- **Interessenlagen:** Käufer ist an einem möglichst geringen Transaktionspreis interessiert, während der Verkäufer einen möglichst hohen Preis realisieren möchte.
- **Marktphase und Verhandlungsverlauf:** Der Preis kann durch Marktüber- oder -untertreibungen sowie den Verhandlungsverlauf beeinflusst werden.
- **Ziele und individuelle Bedingungen:** Synergiepotenziale, strategische Überlegungen (z.B. Eintritt in neue Märkte, Übernahme von Forschungsergebnissen, Ausbau der Produktpalette), steuerliche Gestaltungen und das Know-how des Käufers zur positiven Beeinflussung der Unternehmensentwicklung spielen eine Rolle. Ein Unternehmenskauf ist nur sinnvoll, wenn der Käufer überzeugt ist, mehr Überschüsse erwirtschaften zu können.

- **Abhängigkeit vom Inhaber:** Wie stark der Unternehmenserfolg vom bisherigen Inhaber abhängt, beeinflusst ebenfalls den Preis.
- **Due Diligence Ergebnisse:** Die Ergebnisse einer umfassenden Unternehmensprüfung (Due Diligence) sind zentral. Sie identifizieren Risiken und beeinflussen die Gestaltung des Kaufpreises, der Gewährleistungsrechte und Freistellungen. Werden datenschutzrechtliche Defizite oder Probleme im Bereich geistiges Eigentum (IP-Rechte) identifiziert, können diese den Unternehmenswert erheblich mindern oder zu Nachverhandlungen führen. Eine fehlende Due Diligence führt in der Regel dazu, dass der Erwerber sich über stärkere Garantien und Freistellungen absichern wird, was den Kaufpreis im Endeffekt unattraktiv machen kann.

Letztendlich dient die Unternehmensbewertung als Argumentationshilfe in den Kaufpreisverhandlungen, um die jeweiligen Zielwerte bestmöglich zu unterstützen.

Fazit

Die Unternehmensbewertung ist keine exakte Wissenschaft, sondern die Erzählung einer Geschichte, die stark von Annahmen, Perspektiven und dem jeweiligen Kontext abhängt. Es gibt **keine einzelne „beste“ Methode** zur Unternehmensbewertung. Vielmehr ist die Wahl der Methode vom Bewertungsanlass und der Phase, in der sich das Unternehmen befindet, abhängig.

Um ein umfassendes und realistisches Bild des Unternehmenswerts zu erhalten, ist es empfehlenswert, **mehrere Methoden durchzuspielen** und so eine Bandbreite zu ermitteln, innerhalb derer sich der Wert bewegt. Diese Wertbandbreite dient als entscheidender Indikator für den möglichen Transaktionspreis.

Es bleibt festzuhalten, dass der Unternehmenswert und der Kaufpreis nicht dasselbe sind. Der Wert ist ein errechnetes Ergebnis, der Preis das Ergebnis von Verhandlungen zwischen Parteien mit unterschiedlichen Interessen. Diese Verhandlungen werden durch eine Vielzahl von Faktoren beeinflusst, darunter die Marktlage, strategische Überlegungen, Synergieeffekte und die Ergebnisse der Due Diligence. In der Praxis dienen kombinierte Verfahren wie die Mittelwertmethoden häufig zur Plausibilisierung der Ergebnisse und werden daher ergänzend angewendet.

Für Unternehmenskäufer und -verkäufer ist es unerlässlich, sich intensiv mit dem Thema Unternehmensbewertung zu beschäftigen und nicht nur auf die Beurteilung durch Banken oder andere externe Parteien zu vertrauen. Das Verständnis der betriebswirtschaftlichen Zahlen, die Fähigkeit, das bestehende Geschäftsmodell kritisch zu prüfen und zukünftige Anpassungen zu antizipieren, sind entscheidend für den Erfolg einer Transaktion. Es gilt, nicht nur auf die Zahlen, sondern auch auf das **Bauchgefühl** zu hören und die eigenen strategischen Fragen und die Motivation für die Übernahme nie aus den Augen zu verlieren.

Angesichts der Komplexität ist die Einholung **qualifizierter Beratung durch unabhängige Experten** unerlässlich. Sie können das passende Verfahren identifizieren, die nötigen Analysen durchführen und bei der Interpretation der Ergebnisse sowie der Verhandlungsführung unterstützen. Die Unternehmensbewertung ist ein dynamischer Prozess, der sich mit zunehmender Information und sich ändernden Rahmenbedingungen ständig anpassen muss. Eine sorgfältige Planung und ein strukturiertes Vorgehen erhöhen die Erfolgswahrscheinlichkeit erheblich.

Quellenverzeichnis

- Hans-Böckler-Stiftung (2003). Unternehmensbewertung bei Mergers & Acquisitions. Verfügbar unter: https://www.boeckler.de/fpdf/HBS-002903/p_edition_hbs_93.pdf
- TIGGES Rechtsanwälte (2022). UNTERNEHMENS-TRANSAKTIONEN IM MITTELSTAND. Verfügbar unter: https://www.tigges.legal/dokumente/upload/14255_TIGGES_MA_Mittelstand_Whitepaper.pdf
- „Die Top 4 Bewertungsmethoden für Unternehmen 2025 (mit Beispielen)“ von: <https://www.nimbo.net/bewertungsmethoden>
- „Unternehmensbewertung, So ermittelst du den richtigen Preis für das Unternehmen, das du kaufen möchtest“: <https://gruenderplattform.de/unternehmensnachfolge/unternehmensbewertung>

Praxiswissen für Ihren Erfolg im Job

Seminare zu Kredit und Finanzierung

Erfahren Sie in unseren Weiterbildungen praktisches und aktuelles Know-how zu unterschiedlichen Themen der Kredit- und Bonitätsanalyse sowie Kreditvergabe und Finanzierung.

[Jetzt informieren.](#)

e-Learning – Klicken und Lernen

Das FORUM Institut bietet mit hochwertigen e-Learning-Programmen eine flexible Weiterbildungsform. Entscheiden Sie selbst, wann und wo Sie lernen.

[Jetzt testen.](#)

Inhouse-Seminare – Maßgeschneiderte Lösungen

Alle unsere Seminare eignen sich auch hervorragend als Inhouse-Training.

Jetzt individuelles [Angebot anfordern.](#)