

Unternehmensbewertung in Verbindung mit der Unternehmensnachfolge und der Unterschied zum Kaufpreis

25.04.2024



ABLAUF EINES M&A PROZESSES

01 Klärung Motive des Verkäufers und Erwartungen an Käufer, Kaufpreis etc.

01

02 Sichtung Jahresabschlüsse, Unternehmensbewertung und Aufbereitung der Daten

02

03 Erstellung Longlist und Shortlist von potenziellen Käufern

03

04 Erstellung Verkaufsdokumente und Ansprache potenzieller Käufer

04

07

07 Due Diligence (Commercial, Financial, Legal, Tax)

06

06 Abgabe unverbindlicher Angebote

05

05 Managementpräsentation mit Kaufinteressenten

08

08 Erstellung Kaufvertragsentwurf

09

09 Vertragsverhandlungen bis zum „Signing“

10

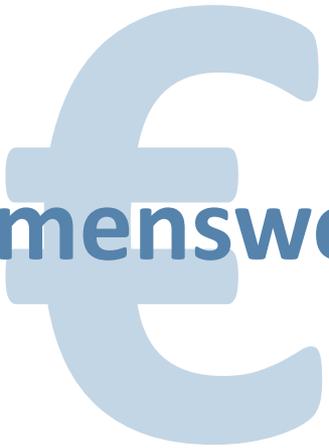
10 Closing & Übergang des Unternehmens an den Käufer

Bereit für den nächsten Schritt?

Die wahre Prüfung einer erfolgreichen Unternehmensnachfolge kommt nicht vor, sondern nach dem Prozess



Unternehmenswert \neq Preis



Heute betrachten wir...

Typen von Bewertungsverfahren

Ertragswertmethode

Substanzwertmethode

AWH-Modell

Discounted Cashflow
(DCF-Methode)

Multiple-Methode
(Vergleichsverfahren)

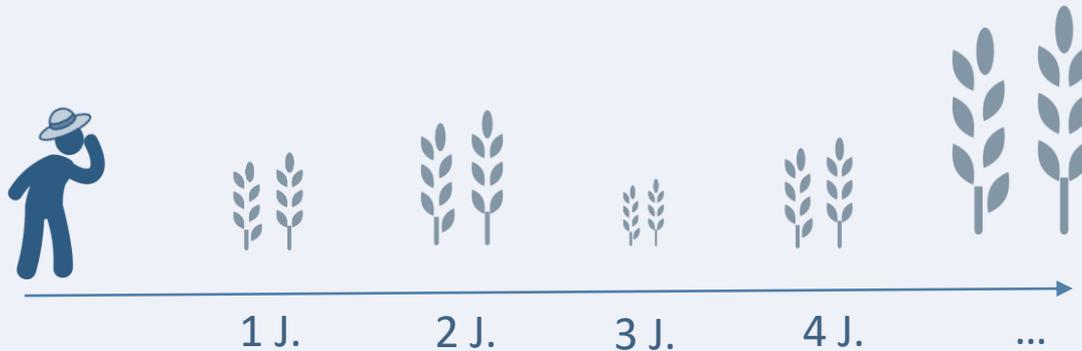
BDVI-Modell

Bewertet wird die Zukunft

Ertragswertmethode

>>Gekauft wird nicht das Land,
sondern die Anzahl der Ernten.<<

Moses, 3. Buch Kapitel 25, ab Vers 14



Multiplikator-Methode

$$\begin{aligned} &\text{Unternehmenswert} \\ &= \\ &\text{EBIT x Multiplikator} \\ &\quad \text{+/- Nettofinanzergebnis} \end{aligned}$$



Ermittlung des Unternehmenswertes

Multiplikator-Methode

Muster GmbH	31.12.2021	31.12.2022	31.12.2023
EBIT	150	300	400
Bereinigungen	-100	-100	-100
EBIT (adj.)	50	200	300
Gewichtung	20%	30%	50%
Mittelwert EBIT	220 TEUR		

Ermittlung des Unternehmenswertes

Multiplikator-Methode

Branche	Minimum	Maximum
Bau und Handwerk	3,1	6,7
Elektrotechnik	4,3	7,4
Maschinenbau	4,3	7,3
Software	4,8	8,3
Umwelttechnik	4,8	7,0
Pharma, Medizintechnik	5,0	8,0
Beratende Dienstleistung	3,4	9,0

Insgesamt ordnet die DUB 16 Branchen zu

Multiples der DUB – Q1/2024



**Bewerten heißt
vergleichen**

Ermittlung des Unternehmenswertes

Multiplikator-Methode

Berechnung Unternehmenswert		
Multiplikator	KMU-Multiple: 4,3	KMU-Multiple: 7,4
Mittelwert EBIT	220	
Unternehmenswert	TEUR 946	TEUR 1.628
Verzinsliches FK	200	
Cash	100	
Nettofinanzergebnis	-100	
Wert des Eigenkapitals	846 TEUR	1.528 TEUR

Die Personalsituation als Einflussfaktor

An wen gebe ich mein Unternehmen weiter?



Familie

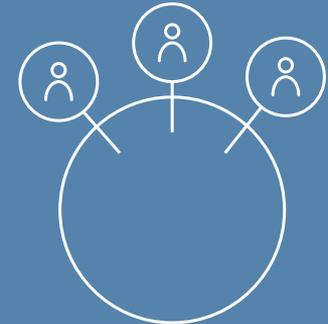
Kinder?



Intern

Mitarbeiter?

MBI?



Extern

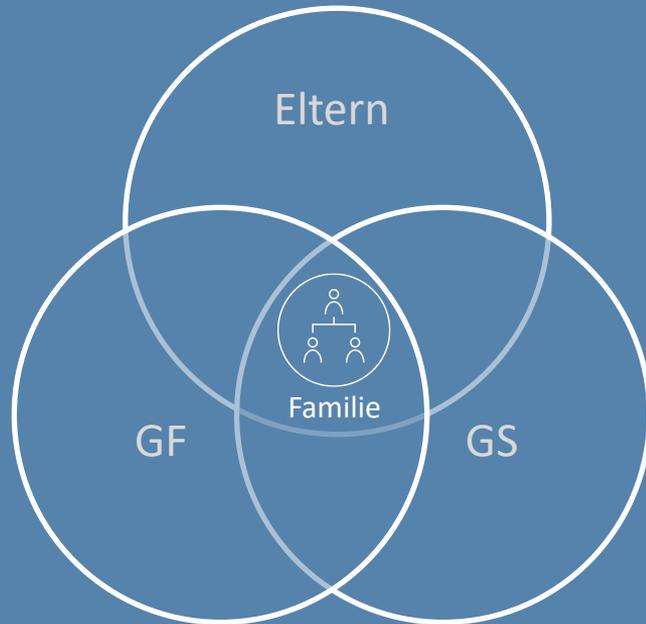
Finanzinvestor?

Strategie?

Potenzielle Interessenten
und
Vorbereitung Ansprache

- 01
- 02
- 03
- 04
- 05
- 06
- 07
- 08
- 09
- 10

Besonderheit der Nachfolge innerhalb der Familie



- Gerechtigkeitsdenken der Eltern
- Offenheit für bisher „geheime“ Themen
- Steuerung Ergebnis
- Kommunikationsregeln!

Die Personalsituation als Einflussfaktor

Wie gebe ich mein Unternehmen weiter?



Potenzielle Interessenten
und
Vorbereitung Ansprache

01

02

03

04

05

06

07

08

09

10

Was genau gebe ich eigentlich weiter?



Wirtschaftlicher Erfolg



Produkt und Service



Digitalisierung
und Fortschritt

Ansprache und
vom Unternehmenswert
zum Kaufpreis



Immobilie



Marke
und Bekanntheitsgrad



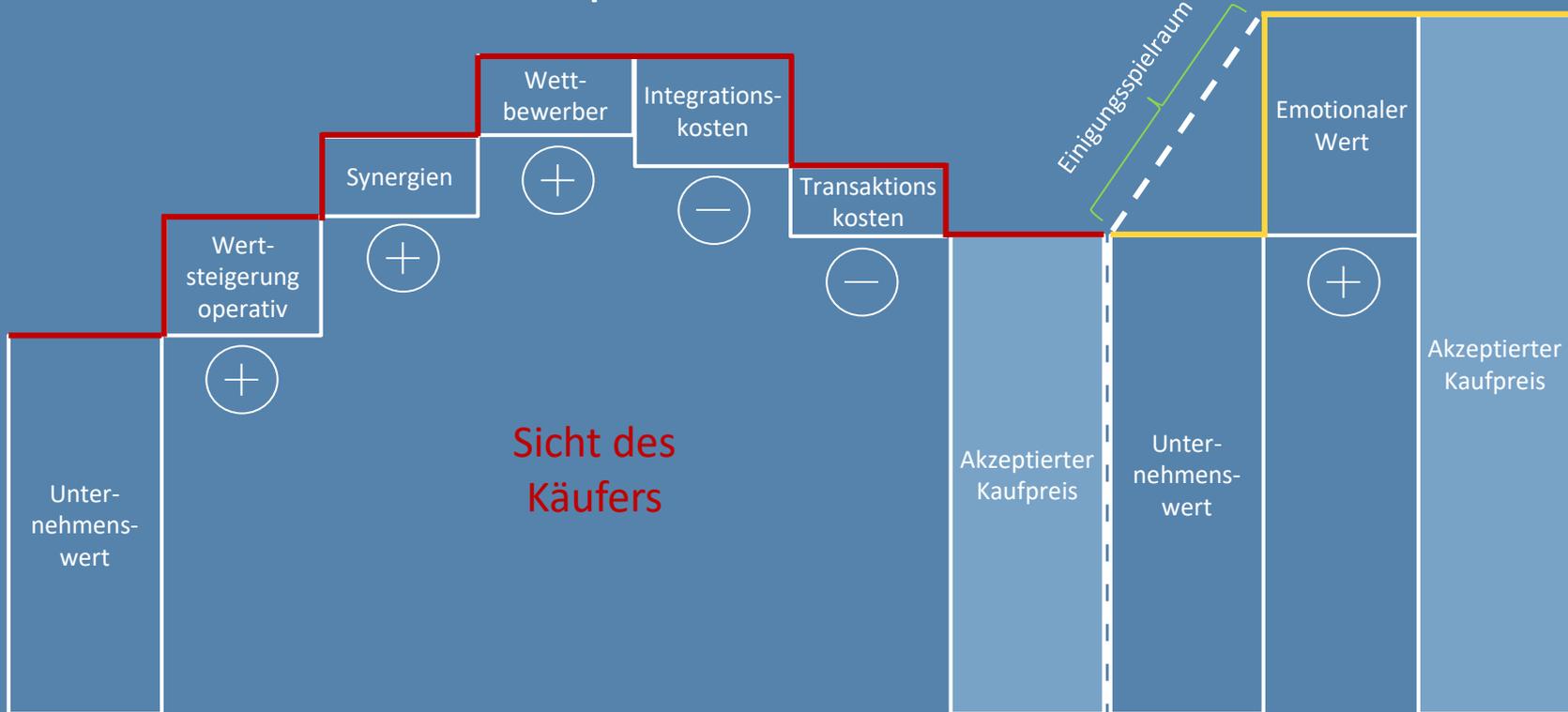
Standort



Know-how und
Fachpersonal

- 01
- 02
- 03
- 04
- 05
- 06
- 07
- 08
- 09
- 10

Wie entsteht der Kaufpreis?



- 01
- 02
- 03
- 04
- 05
- 06
- 07
- 08
- 09
- 10

Die letzte Prüfung

Kaufvertragsentwurf



Finanzielle Prüfung

Steuerliche Prüfung

Emotionale Prüfung

Due Diligence
und Kaufvertrag

Kommerzielle Prüfung

Rechtliche Prüfung

- 01
- 02
- 03
- 04
- 05
- 06
- 07
- 08
- 09
- 10

Ziel erreicht und die Zeit danach

Erfolgreiche
Unternehmensnachfolge



Erfolgreiche Zeit danach

Signing und
Closing

- 01
- 02
- 03
- 04
- 05
- 06
- 07
- 08
- 09
- 10



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

Wir freuen uns auf den Austausch mit Ihnen



Lutz von Majewsky
Geschäftsführer
HWB Transaktionsberatung GmbH
l.vonmajewsky@hwb-gruppe.de



Matthias Winkelmann
Geschäftsführender Gesellschafter
HWB Unternehmerberatung GmbH
m.winkelmann@hwb-gruppe.de



HWB Transaktionsberatung GmbH

-  Holstenstraße 108, 24103 Kiel
-  +49 431 530 350-0
-  +49 431 530 350-50
-  info@hwb-gruppe.de

-  www.hwb-gruppe.de
-  @HWB Gruppe
-  [Facebook.com/hwb.gruppe](https://www.facebook.com/hwb.gruppe)
-  hwb.gruppe