

Unternehmensbewertung: Was ist mein Unternehmen eigentlich wert?

29.11.2019, 09:52 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *INTAGUS GmbH Transaktion · Nachfolge · Beratung*

Presseagentur: *INTAGUS GmbH Transaktion · Nachfolge · Beratung*



of. Dr. Holger Wassermann, Geschäftsführer der M&A-Beratung INTAGUS - Transaktion Nachfolge Beratung aus Berlin

Der Unternehmensverkauf muss genau geplant und vorbereitet werden. Eine professionelle Unternehmensbewertung ist ein wesentlicher Aspekt.

Man muss sich nur die einschlägigen Statistiken ansehen und man kommt schnell zu der Erkenntnis, dass aus Altersgründen in den kommenden Jahr für viele Unternehmer in Deutschland das Ende der Laufbahn an der Spitze ihrer Betriebe erreicht sein wird. Daher kommt bei vielen tausend Unternehmern aktuell die Frage auf, wie es mit ihren Firmen weitergehen soll: Eignet sich ein Familienmitglied für die Führung? Oder läuft es eher auf einen Verkauf hinaus?

"Der Unternehmensverkauf muss dann genau geplant und vorbereitet werden. Entgegen der landläufigen Einschätzung wartet nicht an jeder Ecke ein Investor, der für einen deutschen Mittelständler ohne Prüfung Unsummen auf den Tisch legen wird. Potenzielle Käufer wollen sehr genau wissen, wie ein Unternehmen betriebswirtschaftlich und strategisch aufgestellt ist, um daraus ihre Preisvorstellungen abzuleiten", sagt Prof. Dr. Holger Wassermann, Geschäftsführer der M&A-Beratung INTAGUS - Transaktion Nachfolge Beratung (www.intagus.de).

INTAGUS begleitet Unternehmer in allen M&A-Prozessen und den angrenzenden Fragestellungen und kann auf ein großes Netzwerk von Kaufinteressenten zurückgreifen. Im Fokus dabei steht jederzeit die persönliche Strategie eines Unternehmers. Die Unternehmensberatung ist vor allem in Berlin und Brandenburg aktiv und zählt in den Bundesländern zu den führenden Spezialisten für den Unternehmensverkauf in der Größenordnung bis zehn Millionen Euro Jahresumsatz. Ebenso unterhält INTAGUS eine Repräsentanz im Rheinland und ist dort vor allem im Raum Aachen/Mönchengladbach/Viersen/Krefeld/Heinsberg/Kleve aktiv.

Laut Holger Wassermann gilt daher: "Die Unternehmensbewertung ist für jede Art der Transaktion eine wesentliche Ausgangsbedingung. Sie ist Basis dafür, einen potenziellen Käufer zu finden, und gleichzeitig erleichtert sie die Argumentation bei den Verhandlungen. Wer den Wertebereich eines Unternehmens kennt, schafft überhaupt erst die Grundlage, die nächsten Schritte zu gehen. Anhand unterschiedlicher Bewertungsmethoden kann ein aus Fakten und

Zahlen resultierendes Ergebnis errechnet werden, das objektiv die zukünftige Entwicklung eines Unternehmens betrachtet."

Der Experte warnt aber auch: Die Unternehmensbewertung sei weder ein Selbstläufer noch eine Berechnung für den Bierdeckel. Sondern sie sei eine sehr komplexe Thematik, die die Basis für den erfolgreichen Unternehmensverkauf bilde. Doch wie entsteht eigentlich ein Unternehmenswert - und wie stellt ein Eigentümer sicher, dass er diesen Preis auch am Markt erzielen kann? Denn die Praxis zeigt, dass die meisten Unternehmensverkäufe an einem zu hohen Preis scheitern. Käufer kleiner und mittelständischer Unternehmen sind nicht bereit, überzogene Preise zu zahlen.

"Den einen richtigen Wert eines Unternehmens gibt es nicht. Stattdessen ist eine Gesellschaft aus mehreren Perspektiven zu betrachten. Das erfordert demnach mehr als eine Bewertungsmethode in der Anwendung. Wir bewerten ein Unternehmen aus der Kombination des Substanzwertes, der Bewertung mit dem Erfolgswert und der Analyse mit Multiplikatoren aus Sicht des Marktes", sagt René Kminikowski, Berater und Projektmanager bei INTAGUS und Spezialist für Unternehmensbewertungen. "Wir kennen und nutzen die gängigen Methoden Substanzwertverfahren, Ertragswertverfahren und Marktwertverfahren und arbeiten auch nach dem anerkannten Bewertungsstandard IDW S1. Auf diese Weise bildet sich eine große Bandbreite an Ergebnissen, die damit den eigentlichen Wertebereich eines Unternehmens immer weiter eingrenzt und schließlich konkretisiert."

Daraus entstehe dann eine Verhandlungsgrundlage mit dem Kaufinteressenten - denn der Kaufpreis sei am Ende genau der Preis, den ein Erwerber für ein Unternehmen bezahle. "Dieser kann nicht vorab fest definiert werden, sondern ist das Ergebnis der Verhandlungen und den Potenzialen, die ein Käufer dem Unternehmen zutraut", sagt René Kminikowski.

Pressekontakt:

INTAGUS GmbH Transaktion · Nachfolge · Beratung
Herr Christian Schröter
Bismarckstraße 107
10625 Berlin

fon ..: 030 2089875-0
web ..: <http://www.intagus.de>
email : info@intagus.de

Portrait

Über INTAGUS - Transaktion · Nachfolge · Beratung

INTAGUS- Transaktion · Nachfolge · Beratung ist eine auf Unternehmenstransaktionen spezialisierten Beratungsgesellschaft aus Berlin. INTAGUS begleitet Unternehmer, strategische Käufer und Investmentgesellschaften bei allen M&A-Prozessen und den angrenzenden Fragestellungen und kann auf ein großes Netzwerk von

Kaufinteressenten und Unternehmensverkäufern zurückgreifen. Im Fokus dabei stehen jederzeit die persönliche Strategie und persönlichen Wünsche eines Unternehmers bei Verkauf oder Erwerb. Bei den Dienstleistungen konzentriert sich INTAGUS vor allem auf die Unternehmensbewertung, Unternehmensnachfolge, Betriebsinterne Nachfolge, Unternehmensverkauf und Unternehmenskauf. Weitere Informationen unter www.intagus.de

News-ID: 1069399 • Views: 598 (Stand: 01.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1069399/Unternehmensbewertung-Was-ist-mein-Unternehmen-eigentlich-wert.html>