

**Unrealistische Unternehmensbewertung: Eine zu hohe oder zu niedrige Bewertung des Unternehmens kann potenzielle Käufer abschrecken oder finanzielle Verluste verursachen. Eine objektive und realistische Bewertung ist daher notwendig.**

Die Unternehmensbewertung ist ein entscheidender Schritt im Nachfolgeprozess, sei es beim Unternehmensverkauf oder der Übergabe an einen Nachfolger. Eine unrealistische Bewertung – sei es zu hoch oder zu niedrig – kann den gesamten Prozess gefährden. Potenzielle Käufer könnten abgeschreckt werden, wenn der Preis als zu hoch wahrgenommen wird, während eine zu niedrige Bewertung dazu führen kann, dass der Unternehmer einen erheblichen Teil des Unternehmenswerts verliert. Eine objektive und realistische Bewertung ist daher unerlässlich, um den Übergabeprozess erfolgreich zu gestalten.

**Das Risiko einer unrealistischen Bewertung**

Ein praxisnahes Beispiel zeigt, wie eine falsche Unternehmensbewertung den gesamten Verkauf gefährden kann. Die „ABC GmbH“, ein mittelständisches Unternehmen im Bereich Maschinenbau, war seit Jahren ein solider Player auf dem Markt. Der Geschäftsführer, Herr Meier, entschloss sich, das Unternehmen zu verkaufen und legte eine sehr hohe Bewertung fest, basierend auf seinem subjektiven Eindruck und dem Wunsch, einen maximalen Verkaufspreis zu erzielen. Doch als der Verkaufsprozess ins Rollen kam, zeigte sich schnell, dass potenzielle Käufer das Unternehmen als deutlich überbewertet ansahen. Trotz intensiver Verhandlungen kam es zu keinem Abschluss, und Herr Meier musste schließlich den Preis deutlich senken, um einen Käufer zu finden. Letztlich erzielte er einen Verkaufspreis, der weit unter dem ursprünglich angestrebten Wert lag, was zu finanziellen Einbußen führte und das Vertrauen in den Prozess schädigte.

**Warum eine realistische Unternehmensbewertung entscheidend ist**

**1. Vermeidung von Überbewertung:**

Eine zu hohe Bewertung kann potenzielle Käufer abschrecken, da sie das Unternehmen als zu riskant oder nicht rentabel genug ansehen. Dies führt zu längeren Verkaufsprozessen, die nicht nur Zeit kosten, sondern auch zu einem Vertrauensverlust in den Marktwert des Unternehmens.

**2. Vermeidung von Unterbewertung:**

Eine zu niedrige Bewertung könnte dazu führen, dass der Unternehmer den Wert seines Lebenswerks nicht vollständig realisiert und einen erheblichen Teil seines Unternehmenswerts verschenkt. Eine zu niedrige Bewertung kann auch das Vertrauen in den Prozess untergraben und potenzielle Käufer abschrecken, die das Gefühl haben könnten, etwas „verborgenes“ oder „verstecktes Risiko“ zu kaufen.

**3. Marktfähigkeit des Unternehmens:**

Eine realistische Bewertung entspricht den aktuellen Marktbedingungen und der realen finanziellen Situation des Unternehmens. Dies trägt dazu bei, dass potenzielle Käufer das Unternehmen als ein realistisches und fair bewertetes Geschäft wahrnehmen, was die Verkaufschancen deutlich erhöht.

**4. Vertrauensaufbau:**

Eine objektive und transparente Bewertung stärkt das Vertrauen sowohl bei den Käufern als auch bei den beteiligten Parteien und hilft, den Verkaufsprozess reibungsloser und erfolgreicher zu gestalten.

**Wie eine realistische Bewertung erreicht wird**

**1. Analyse der Finanzdaten:**

Eine gründliche Analyse der Bilanz, der Gewinn- und Verlustrechnung sowie des

## Die häufigsten Probleme bei der Unternehmensnachfolge



ALEXANDER SCHOEPPE  
RECHTSANWALT  
INSOLVENZVERWALTER

### Unrealistische Unternehmensbewertung

Cashflows gibt Aufschluss über die finanzielle Gesundheit des Unternehmens und liefert eine solide Grundlage für die Bewertung.

2. **Berücksichtigung von Markttrends:**

Es ist wichtig, den aktuellen Marktwert vergleichbarer Unternehmen zu prüfen und die allgemeinen Marktbedingungen zu berücksichtigen. Diese Faktoren spielen eine wichtige Rolle bei der Festlegung eines fairen Preises.

3. **Einbeziehung externer Experten:**

Ein unabhängiger Sachverständiger oder Unternehmensbewerter kann helfen, eine objektive und realistische Einschätzung des Unternehmenswerts zu erstellen. Dies ist besonders wichtig, wenn der Unternehmer wenig Erfahrung mit Unternehmensbewertungen hat oder emotionale Bindungen zu seinem Unternehmen bestehen.

4. **Berücksichtigung von immateriellen Werten:**

Bei der Unternehmensbewertung sollten auch immaterielle Werte wie Markenimage, Kundenbeziehungen und geistiges Eigentum berücksichtigt werden. Diese Werte tragen oft erheblich zum Unternehmenswert bei.

### Fazit

Eine unrealistische Unternehmensbewertung kann sowohl bei Verkäufern als auch Käufern zu Problemen führen und den gesamten Nachfolgeprozess gefährden. Eine sorgfältige und realistische Bewertung ist daher unerlässlich, um den Wert des Unternehmens genau zu bestimmen und so die bestmöglichen Bedingungen für den Verkauf oder die Übergabe zu schaffen. Unternehmer sollten bei der Bewertung auf eine fundierte Analyse und gegebenenfalls die Expertise externer Berater setzen, um sowohl Über- als auch Unterbewertung zu vermeiden und eine faire, marktgerechte Preisfindung zu erreichen. Nur so kann sichergestellt werden, dass das Unternehmen zum optimalen Preis verkauft oder erfolgreich übergeben wird.