



## **Unternehmensbewertung** (DueDiligence; DD) zum Zweck eines **Unternehmensverkaufs** oder **-kaufs**

### **Ausgang**

Im Rahmen eines geplanten Unternehmensverkaufes oder -kaufes ist der Firmenwert eine der **zentralen Entscheidungsgrößen** zwischen Verkäufer und potenziellem Käufer. Der geforderte Preis entscheidet nicht zuletzt, ob eine Übertragung tatsächlich gelingt.

Ein objektiver Unternehmenswert existiert ebenso wenig wie entsprechende Listen. Es gilt vielmehr der Marktpreis und damit also die Zahlungsbereitschaft eines wirtschaftlich vernünftigen Akteurs zu einem bestimmten Zeitpunkt für ein bestimmtes Investitionsvorhaben. Dennoch haben sich bestimmte Bewertungsmethoden als Grundlage ernsthafter Verhandlungen durchgesetzt.

Im Rahmen der **Nachfolge** liegt in der Diskrepanz zwischen der persönlichen Wertschätzung des Übergebers (>Lebenswerk<) und den tatsächlichen Marktgegebenheiten (>erwarteter Ertrag< auch im Vergleich zu Alternativen) einer der statistisch häufigsten Scheiterungsgründe.

### **Leistung**

Im Rahmen der **Verkaufs- bzw. Einkaufsstrategie** erfolgt zuerst eine überschlägige Bewertung des gesamten Unternehmens oder von Unternehmensteilen.

Für den Unternehmensverkäufer besteht zusätzlich die Möglichkeit, den Wert des Unternehmens, sowie dessen Darstellung und damit die Verkaufsfähigkeit durch eine begleitende Beratung (-> siehe Wert-steigernde Massnahmen) zu erhöhen um einen höheren Preis erzielen zu können.

Bei grundsätzlicher Einigkeit und tatsächlicher Kauf- Verkaufsabsicht erfolgt die Detailbewertung auf der **Basis anerkannter Methoden** als realistische Grundlage der darauf folgenden Verhandlung.