

CHECKLISTE FÜR INHABER

Zehn Fragen, die Ihren Unternehmenswert bestimmen.

Es sind die Fragen, mit denen wir in jedes Mandat starten, und es sind dieselben, die ein Käufer in der Due Diligence stellt. Zu jeder Frage steht, was Ihre Antwort für Multiplikator, Kaufpreis und Verhandlungsposition bedeutet. Gehen Sie die Liste in Ruhe durch. Bei drei oder mehr Fragen ohne klare Antwort lohnt ein Gespräch.

Diese Checkliste ersetzt keine Unternehmensbewertung und keine Steuer- oder Rechtsberatung. Sie ordnet Zusammenhänge ein und macht sichtbar, wo bei Ihnen die größten Hebel liegen könnten.

01 Wie hoch ist Ihr Ergebnis, wenn ein angestellter Geschäftsführer zum Marktgehalt arbeiten würde?

Ein Käufer rechnet nie mit Ihrem tatsächlichen Bezug, sondern mit dem Gehalt, das ein fremder Geschäftsführer für Ihre Aufgaben bekäme. Liegt Ihr Bezug darunter, ist Ihr ausgewiesenes Ergebnis zu hoch. Liegt er darüber, verschenken Sie Wert. Dieselbe Bereinigung gilt für überhöhte Mieten an sich selbst, private Aufwendungen im Betrieb und einmalige Kosten.

WERTWIRKUNG Jeder Euro Bereinigung wirkt mit dem vollen Multiplikator, bei einem Faktor von fünf also fünffach im Kaufpreis.

02 Welcher Anteil Ihres Umsatzes entfällt auf den größten Kunden?

Kundenkonzentration ist der am härtesten bestrafte Einzelfaktor im Mittelstand. Ab etwa dreißig Prozent beginnt ein Käufer, das Risiko einzupreisen, ab vierzig Prozent verlangt er Garantien, Earn-outs oder einen Abschlag.

WERTWIRKUNG Die Senkung von vierzig auf unter dreißig Prozent hebt den Multiplikator oft um einen halben bis ganzen Faktorpunkt.

03 Wie viel Prozent Ihres Umsatzes ist vertraglich wiederkehrend?

Der Unterschied zwischen einem Umsatz, der jedes Jahr neu gewonnen werden muss, und einem, der vertraglich weiterläuft, ist für einen Käufer der Unterschied zwischen Hoffnung und Planung. Wartungs-, Service- und Rahmenverträge zählen, mündliche Zusagen nicht.

WERTWIRKUNG Wiederkehrende Erlöse werden regelmäßig mit einem deutlich höheren Multiplikator bewertet als Projektgeschäft.

04 Wie lange läuft Ihr Betrieb ohne Sie, bevor Entscheidungen liegen bleiben?

Inhaberabhängigkeit ist der Faktor, den Inhaber am stärksten unterschätzen. Wenn Angebotsfreigabe, Preisverhandlung und Schlüsselkundenbeziehung über Ihren Schreibtisch laufen, kauft ein Erwerber nicht das Unternehmen, sondern Sie.

WERTWIRKUNG Hohe Inhaberabhängigkeit führt zu Abschlägen, langen Übergabefristen und Kaufpreisannteilen, die erst später fließen.

05 Kennen Sie die Deckungsbeiträge je Geschäftsbereich, nicht nur den Gesamtgewinn?

Eine auskömmliche Gesamtmarke verdeckt fast immer einen Bereich, der quersubventioniert wird. Wer die Beiträge einzeln kennt, kann steuern. Wer sie nicht kennt, verhandelt später über eine Zahl, die er selbst nicht erklären kann.

WERTWIRKUNG Transparente Bereichsmargen sind meist der schnellste Ergebnishebel und verbessern zugleich die Verhandlungsposition.

06 Wie hoch ist Ihre Lagerreichweite in Tagen, verglichen mit Ihrer Branche?

Gebundenes Kapital im Lager und in Forderungen kostet nichts in der Gewinn- und Verlustrechnung, aber es senkt den Wert. Ein Käufer zahlt für Ertragskraft, nicht für Bestände, die er anschließend finanzieren muss.

WERTWIRKUNG Eine Verkürzung der Reichweite setzt Kapital direkt frei und verbessert die Nettoverschuldung, die vom Unternehmenswert abgezogen wird.

07 Liegt ein monatliches Reporting vor, das ein Käufer ohne Rückfragen versteht?

Steuerungsfähigkeit ist selbst ein Werttreiber. Wer Zahlen erst nach dem Jahresabschluss kennt, kann nicht gegensteuern. In der Due Diligence entscheidet die Qualität Ihrer Unterlagen darüber, wie viele Risikoabschläge ein Käufer für nötig hält.

WERTWIRKUNG Ein belastbares Reporting verkürzt die Prüfung und reduziert die Zahl der Garantien, die Sie geben müssen.

08 Welche Investitionen sind in den letzten drei Jahren aufgeschoben worden?

Aufgeschobene Instandhaltung und veraltete Anlagen tauchen im Ergebnis zunächst positiv auf, weil Abschreibungen und Aufwand fehlen. Ein Käufer rechnet den Nachholbedarf jedoch heraus und zieht ihn ab.

WERTWIRKUNG Investitionsstau wird in der Regel eins zu eins vom Kaufpreis abgezogen, nicht mit dem Multiplikator gewichtet.

09 Welche Verträge, Lizenzen oder Genehmigungen hängen an Ihrer Person?

Bankverbindungen, Rahmenverträge, Zulassungen und Bürgschaften sind häufig auf den Inhaber ausgestellt. Was nicht übertragbar ist, ist für einen Käufer im Zweifel nicht vorhanden.

WERTWIRKUNG Nicht übertragbare Positionen führen zu Kaufpreiseinbehalten oder werden aus der Bewertung herausgerechnet.

10 Was würde ein Käufer als Erstes vom Preis abziehen, wenn er heute in Ihre Zahlen sähe?

Diese Frage beantworten die meisten Inhaber innerhalb weniger Sekunden. Der Punkt, der Ihnen dabei einfällt, ist fast immer der richtige Ansatzpunkt. Der Unterschied liegt darin, ob Sie ihn drei Jahre vorher angehen oder am Verhandlungstisch erklären müssen.

WERTWIRKUNG Wer den eigenen wunden Punkt kennt und vorher bearbeitet, handelt aus der Position des Vorbereiteten.

Drei oder mehr Fragen ohne klare Antwort?

Dann gibt es bei Ihnen Werthebel, die heute niemand steuert. Wir machen sichtbar, was Ihr Unternehmen aktuell wert ist, welche Faktoren diesen Wert bestimmen und welche Hebel ihn verändern können. Als nachvollziehbare Wertspanne mit offengelegten Annahmen, nicht als Scheingenauigkeit.

Erster Schritt ohne Kosten: die Wertindikation auf batespartners.de. Acht Angaben, etwa drei Minuten, die Berechnung läuft ausschließlich in Ihrem Browser.

KONTAKT

Johannes Dummel

johannesdummel@batespartners.de

+49 177 2329553

Batuhan Özden

batuhanoezden@batespartners.de

batespartners.de