UNTERNEHMENSNACHFOLGE IM MITTELSTAND · 1 BIS 20 MIO. € UMSATZ

Vier Punkte, die den Kaufpreis bestimmen

Vereinfacht gilt: Preis = bereinigter Gewinn × Faktor. Jeder Euro, der beim Bereinigen fehlt oder zu viel ist, zählt deshalb mehrfach. Den Faktor bestimmen neben Branche und Größe vor allem diese vier Punkte. Käufer und ihre Banken prüfen mehr als den Ertrag. Was hier offen bleibt, wird abgezogen, über Garantien abgesichert oder per Earn-out gestreckt. Die meisten Punkte lassen sich in zwölf Monaten verbessern, kaum aber in den letzten Wochen vor einem Verkauf.

1 Inhaber

Entscheiden, verkaufen und kalkulieren andere mit?

Vorbereiten: Aufgaben des Inhabers auflisten, Entscheidungen und Kundenkontakte schrittweise übergeben, Stellvertretung aufbauen.

→ **Abschlag, Earn-out oder Verbleib im Betrieb**

2 Größter Kunde

Wie viel Umsatz hängt an einem Kunden – und an Ihnen persönlich?

Vorbereiten: Verträge mit Großkunden schriftlich fassen, zweiten Ansprechpartner aufbauen, Vertrieb verbreitern.

→ **Käufer und Bank rechnen das Risiko doppelt ein**

3 Verträge

Wie viel Umsatz ist vertraglich wiederkehrend?

Vorbereiten: Wartung, Service und Rahmenverträge mit Laufzeit abschließen statt Einzelaufträge.

→ **Planbarer Umsatz erhöht den Faktor**

4 Planung

Gibt es Monatszahlen und eine Planung, die eine Bank glaubt?

Vorbereiten: Bereinigtes Ergebnis, monatliche Zahlen und eine Planung für drei Jahre aufstellen.

→ **Ohne Planung rechnet der Käufer selbst – vorsichtig**

RECHENBEISPIEL

1 Mio. €	×	4 bis 7	=	4 bis 7 Mio. €
bereinigter Gewinn		Faktor je nach Branche, Größe und den vier Punkten		Preis

Deshalb zählt jeder Euro: 30.000 € private Kosten im Aufwand bedeuten bei Faktor 5 rund 150.000 € weniger Kaufpreis – wenn sie niemand herausrechnet. Umgekehrt zieht der Käufer ein marktübliches Gehalt für den Inhaber ab, wenn es fehlt. Vereinfacht: Wert vor Bankschulden und vor Steuern des Verkäufers.

Wann Sie Ihren Mandanten ansprechen sollten

- Der Inhaber geht auf die 60 zu, die Nachfolge ist offen.
- Eine große Investition steht an.
- Ein Konzern oder Wettbewerber meldet Interesse.
- Ein Großkunde fragt nach der Nachfolge.
- Ein leitender Mitarbeiter will übernehmen.
- Die Bank fragt im Kreditgespräch nach der Nachfolge.

Die Kaufpreisprobe: Trägt der Preis aus Käufersicht?

Ein Wert, den kein Nachfolger finanzieren kann oder der an der Person des Inhabers hängt, führt zu keiner Übergabe. Deshalb prüfen wir den Preis so, wie es ein Käufer und seine Bank tun würden, in vier Fragen.

1
Was ist das Unternehmen realistisch wert?
Bereinigte Erträge statt Wunschzahl, Wertkorridor mit drei Szenarien.

2
Was würde ein Käufer angreifen?
Inhaber, größter Kunde, Verträge und Planung – die vier Punkte oben.

3
Kann ein Nachfolger den Preis bezahlen?
Zins, Tilgung und Investitionen aus dem Ertrag, in drei Finanzierungsszenarien.

4
Was ist in zwölf Monaten zu tun?
Fahrplan, und was zu Steuerberater, Anwalt, Bank oder Notar gehört.

Rechenbeispiel

Frei erfundener Musterfall: Gebäudetechnik, 9,4 Mio. € Umsatz. Preisvorstellung 5,5 Mio. €, Wertkorridor 3,6 bis 4,6 Mio. €, für Zins und Tilgung verfügbar 530 T€ pro Jahr.

SZENARIO	BANKDARLEHEN	ZINS + TILGUNG	DECKUNG
4,1 Mio. €, 25 % Eigenkapital des Käufers	3,08 Mio. €	476 T€	1,11 · knapp
dazu 0,6 Mio. € Verkäuferdarlehen	2,48 Mio. €	383 T€	1,38 · trägt
Mitarbeiter-Team: 3,6 Mio. €, 0,4 Mio. € Eigenkapital, 0,6 Mio. € Verkäuferdarlehen	2,60 Mio. €	402 T€	1,32 · trägt

Annuitätendarlehen, 5 % Zins, 8 Jahre Laufzeit; Deckung = verfügbarer Betrag geteilt durch Zins und Tilgung. Verkäuferdarlehen nachrangig. Beispielannahmen, keine Kreditzusage; Banken prüfen jeden Fall einzeln.

Was wir übernehmen
- Bereinigte Ergebnisse, Wertkorridor, Finanzierbarkeit
- Übergabefähigkeit mit den vier Punkten
- Fahrplan für zwölf Monate, schriftlich

Was bei Ihnen bleibt
- Steuer- und Rechtsgestaltung, Kaufvertrag
- Finanzierung und Kreditentscheidung
- Die Mandatsbeziehung: keine Käuferansprache ohne Auftrag, nie Provision



M.Sc. Oliver Sonntag
Gründer der Surion GmbH · 20 Jahre bei der Nano-Care Deutschland AG, davon 12 im Vorstand · Mitglied der EACVA

06835/9556730
info@surion-group.com
exit.surion-group.com

Kaufpreisprobe: Honorar nach Größe des Betriebs, vorab fest vereinbart, 2–5 Werktage ab vollständigen Unterlagen, ohne Provision. Dieses Merkblatt gibt einen allgemeinen Überblick und ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung im Einzelfall. Surion GmbH, Hauptstraße 122, 66780 Rehlingen-Siersburg.