

Unternehmensverkauf: Wie viel ist meine Bäckerei noch Wert?

Konsolidierungsprozesse im deutschen Mittelstand sind aufgrund unterschiedlichster Einflussfaktoren an der Tagesordnung. Häufig ist das Fehlen eines geeigneten Nachfolgers in der Familie ein wesentlicher Grund für die Veräußerung eines Unternehmens. Auch die Bäckerbranche ist von dieser Entwicklung betroffen. Mehrere hundert Betriebe stehen in den nächsten Jahren vor einem Generationswechsel, von denen viele den Wechsel ohne Nachfolger planen müssen. In solchen Fällen bleibt nur der Verkauf an einen Dritten.

Warum scheitern viele Betriebsübernahmen?

Etwa zwei Drittel aller geplanten Betriebsübernahmen scheitern. Häufig liegt in der Höhe des Kaufpreises ein Grund für Differenzen zwischen dem Altinhaber und dem Unternehmensnachfolger: Der Nachfolger möchte natürlich einen möglichst geringen Kaufpreis zahlen. Der Unternehmer dagegen überschätzt häufig den Wert seines Unternehmens. Das ist nachvollziehbar und verständlich, da er in das Unternehmen viele Jahre der Mühe und Arbeit eingebracht hat. Allerdings führt die Wertüberschätzung zu einer doppelten Gefahr für das Unternehmen. Einmal wird es schwierig sein, einen Nachfolger zu finden, der bereit und in der Lage ist, den hohen Kaufpreis zu zahlen. Zum anderen besteht die Gefahr, dass sich der Nachfolger bei einem überhöhten Kaufpreis und den damit verbundenen Finanzierungskosten wirtschaftlich übernimmt bzw. die Kapitaldienstfähigkeit des Unternehmens überschritten wird. Viele der Firmenzusammenbrüche nach Übernahmen sind auf einen überhöhten Kaufpreis zurückzuführen.

In die Verkaufsverhandlungen fließen neben den objektiven Kriterien auch die subjektiven Wertvorstellungen der Vertragsparteien mit ein. Bei der Kaufpreisermittlung spielen somit nicht nur der Unternehmenswert bzw. die betrieblichen Faktoren eine wichtige Rolle, sondern auch außerbetriebliche Faktoren.

Unterschiedliche Berechnungsgrundlagen führen zu unterschiedlichen Ergebnissen

Wie bei jeder Ware entscheiden Angebot und Nachfrage über die Höhe des Preises. Im konkreten Einzelfall spielt dann natürlich noch das Verhandlungsgeschick des Käufers und Verkäufers eine ausschlaggebende Rolle. Um den Einstieg in die Verhandlung zu erleichtern, gehen beide von einer Verhandlungsbasis aus. Diese lässt sich über verschiedene Wege ermitteln. Ein allgemein verbindliches Verfahren gibt es dabei aber nicht. Die Rechtsprechung wendet beispielsweise die **Ertragswertmethode** an, wenn ausscheidende Gesellschafter abgefunden werden müssen. Familiengerichte berechnen wiederum für **Zugewinnansprüche** den Unternehmenswert aus der **Hälfte von Substanz- und Ertragswert**. An diese Vorgaben halten sich beauftragte Gutachter (i. d. R. Wirtschaftsprüfer).

Für die Unternehmensbewertung existieren also eine Vielzahl von Methoden, die zu unterschiedlichen Werten für das Unternehmen führen. Insofern ist die Beurteilung des Unternehmenswertes keine Kleinigkeit, sondern muss sehr sorgfältig und für alle Beteiligten nachvollziehbar vonstatten gehen. Von daher sollte nach Möglichkeit ein

Gutachter der zuständigen Kammer, Unternehmensberater oder ein Wirtschaftsprüfer hinzugezogen werden.

Die Experten der Gehrke Gruppe beraten Sie

Sollten Sie sich mit dem Gedanken tragen, Ihre Bäckerei zu verkaufen oder einen Betrieb zu übernehmen, stehen wir Ihnen mit langjährigen Erfahrungen bei Bewertung von Bäckereibetrieben mit Rat und Tat zur Verfügung. Ebenso beraten wir Sie gern bei Entscheidung über die Eröffnung neuer Filialen durch **Standortanalysen und -gutachten.**

Für weitergehende Fragen zu diesem komplexen Thema steht Ihnen Herr Oliver Vogt sehr gern per e-mail unter oliver.vogt@gehrke-gruppe.de sowie per Telefon 0511-9848-3 zur Verfügung.

Gehrke Gruppe

Thurnithstr. 2
30519 Hannover
Tel. 0511/9848-3
Fax 0511/9848-445

www.gehrke-gruppe.de