

# Warum die Zukunft den Firmenwert bestimmt

*Bei den Erbrechtstagen der Kreissparkasse Heilbronn ging es um den Unternehmensverkauf*

Von unserem Redakteur  
**Heiko Fritze**

**FINANZEN** Es ist ein hochemotionales Thema. Denn seine Firma zu verkaufen heißt für Altunternehmer stets, dass sie loslassen müssen – sofort oder innerhalb einer kurzen Zeit. Was sie dabei beachten müssen – und was Kaufinteressenten berücksichtigen sollten –, war Thema bei den Erbrechtstagen der Kreissparkasse Heilbronn. Professor Thomas Kaiser von der Hochschule Heilbronn und Rechtsanwalt Wolf-Michael Nietzer erklärten den etwa 40 Besuchern, worauf es ankommt.

Den Kaufpreis zu ermitteln ist gar nicht so einfach. Zwar gibt es sogenannte Multiplikatoren, die den Wert einer Firma anhand der Branche und eines gewissen Faktors auf den jüngsten Gewinn angeben. Das

ist aber höchstens eine grobe Orientierung, warnten Nietzer und Kaiser: Entscheidend für den Preis, den der Käufer zahlen will, ist die Erwartung für die Zukunft. „Das, was ich heute investiere, will ich ja in ein paar Jahren wieder zurückbekommen haben“, sagte der Anwalt, der sich auf die Begleitung von Unternehmensübergängen spezialisiert hat. Risikofaktoren spielen eine Rolle, je nach Produkten, vorhandenem Personal, Kundenpotenzial und Einfluss des digitalen Wandels. „Aber eine Unternehmensbewertung ist nie eine Punktlandung“, mahnte Kaiser. „Es geht darum, einen möglichst realistischen Preis zu finden.“

Nietzer mahnte dabei auch Fairness an – zumal gerade in größeren Fällen auch Nachverhandlungen möglich sind. „Machen Sie daher ganz früh Ihre Hausaufgaben“, sag-

te er. „Kleine Fehler können Sie richtig Geld kosten.“

**Scheitern** In Stadt- und Landkreis Heilbronn werden rein rechnerisch jährlich etwa 500 Unternehmen

übertragen, berichtete Sparkassen-Vorstand Matthias Peschke. Warum manche Prozesse doch scheitern, erläuterte Firmenkundenberater Simon Lösch: Von Seiten des Verkäufers liege es oft an seiner hohen



**Wolf-Michael Nietzer (links) und Thomas Kaiser referierten bei den Erbrechtstagen Heilbronn über das richtige Vorgehen beim Unternehmensverkauf.** Foto: Mario Berger

emotionalen Verbundenheit mit der Firma, die ja sein Lebenswerk ist, am hohen Alter der Geschäftsleitung oder dass er nicht bereit ist, sich beim Preis runterhandeln zu lassen. Zu hohe Preisforderungen, orientiert am Bedarf für das Alter, oder der Einfluss der Familie haben schon Abschlüsse platzen lassen.

Von Seiten der Käufer kamen Verträge unter anderem nicht zustanden, weil diese keine geeignete Qualifikation hatten oder durch ihr Auftreten die Verkäufer abschreckten. Manchmal konnte sich einfach kein Vertrauen zwischen den Parteien bilden, manchmal waren die falschen strategischen Partner mit an Bord. Immer weniger ein Problem sei jedenfalls die Finanzierung, sagte Lösch: „Die Zinsen sind ja momentan niedrig.“ Sein Rat: „Suchen Sie sich kompetente Partner.“