

Warnung vor „Abzockern“ zum Thema Unternehmensnachfolge und Unternehmensbewertung

von Diplom-Betriebswirt Bernd Rüegg

Sehr viele Kleinbetriebe und mittelständischen Unternehmer haben in den letzten Jahren Schreiben erhalten, in denen Sie zum Thema der Unternehmensnachfolge angesprochen werden. Zielgruppe sind hierbei primär vom Inhaber geführte Klein- und Mittelstandsfirmen zwischen 150.000 und 1.500.000 € Umsatz.

Die Schreiben suggerieren, dass der Absender über eine Vielzahl von Interessenten verfügt, die ausgereicht Ihr Unternehmen kaufen und übernehmen wollen. Solche Schreiben werden von der Firma jedes Jahr zu 100.000 den bundesweit per Post, E-Mail und Fax verschickt.

Wer auf diese Schreiben reagiert, dem wird der Besuch eines Außendienstmitarbeiters angeboten, der eine kostenlose "Unternehmenswertermittlung" zur Festlegung eines Verkaufspreises der Firma durchführen soll. Die "Unternehmenswertermittlung" dauert nur ca. 1,5 bis 2 Stunden. Der dort ermittelte Wert der Firma ist immer absichtlich völlig überhöht und soll alleine dazu dienen, den Verkäufer positiv zu stimmen (d.h. die Dollarzeichen in die Augen zu treiben) und in seiner Verkaufsbereitschaft für seine Firma zu bestärken.

Ist der Verkäufer erst einmal mittels eines völlig unrealistischen Verkaufspreises positiv und verkaufswillig gestimmt, kommt sofort ein Vertrag auf den Tisch, mit dem zwischen 3.000 und 15.000 Euro an sofortiger Vorkasse gefordert wird, je nach Firmenpreis. Erst wenn die Vorkasse bezahlt ist, soll der Unternehmensverkäufer, nach dem Vertragstext, weitere Leistungen zu Unternehmensverkauf und Zugang zu den anscheinend bereits „Schlange stehenden Kaufinteressenten“ erhalten.

Wenn der Verkäufer die Vorkasse bezahlt hat, wird in der Regel keine nachvollziehbare Leistung mehr erbracht. Eine Leistung zum Unternehmensverkauf wäre auch völlig unsinnig, da der ermittelte Unternehmenswert nicht marktfähig ist und potentielle Käufer sofort abschreckt.

Das Modell der Firma ist alleine, sofort vom Verkäufer eine Vorkassezahlung zu bekommen, die sich Firma und Außendienstmitarbeiter teilen. Für ca. 2 Stunden Arbeit vor Ort, ist das ein Stundenhonorar von über 1.000 bis 3.000 €. Die Außendienstmitarbeiter (i.d.R. freie Mitarbeiter mit nur Erfolgsprovision) werden ausdrücklich darauf geschult, den Unternehmer zu einer sofortigen Vertragsunterzeichnung zu „überreden“ und damit zur sofortigen Zahlung der Vorkasse.

Die Firma ist mit dieser Masche bereits einige Jahre und mit unterschiedlichen Firmennamen am Markt, dies mit flächendeckenden Mailings, die ausschließlich in inhabergeführte mittelständische Unternehmen verschickt werden, da hier die wenigsten Unternehmer eine in etwa realistische Vorstellung zum realen Wert Ihrer Firma haben.

Aus Sicht einen professionellen Unternehmens- und M&A-Beratern mit Zielgruppe Mittelstand, sind Unternehmensbewertungen in 1 – 3 Stunden schlichtweg Scharlatanerei, die zu keinen sinnvollen, d.h. „marktüblichen“ Unternehmenswerten führen können.

Die Erstellung einer sachgerechten Unternehmensbewertung und die Analyse aller "wertbildenden Unternehmensfaktoren" zur Ermittlung eines marktgerechten Unternehmenspreises dauert, je nach Größe und Komplexität einer Firma ca. 4 bis 8 Tage, wenn dies durch einen qualifiziert ausgebildeten Fachberater ausgeführt wird. Bei komplexen, mehrgliedrigen - mehrstufigen Firmenstrukturen bzw. Leistungsverrechnungen usw. auch noch deutlich länger.

Hierzu sind umfängliche Betrachtungen und Bewertungen einer Vielzahl von Firmenunterlagen und Marktdaten erforderlich, die weit über die vorhandenen Steuerbilanzen und BWA hinausgehen.

Ohne eine sehr gründliche Analyse und Bewertung aller verkaufsrelevanten Umstände einer Firma und des angestrebten Verkaufsmodells, ist keine sinnvolle Unternehmensbewertung und Festlegung des „marktüblichen“ Verkaufspreises möglich, der dem Verkäufer und dem Kaufinteressenten klar und nachvollziehbar darlegt was, wie und für welchen Preis angeboten wird und welche betriebswirtschaftlich-mathematischen Bewertungsmodelle hierbei angewendet wurden.

Professionelle Unternehmens- und M&A-Berater werden für eine Unternehmensbewertung dann bezahlt (Werkvertrag), wenn die Bewertung nachvollziehbar schriftlich vorliegt und dem Auftraggeber in Art, Umfang und Methodik erläutert wurde.

Autor

Diplom-Betriebswirt Bernd Rüegg (CMC – BDU)
M+A Rüegg Mittelstandsberatung GmbH (BDU)
Geschäftssitz: D-63599 Biebergemünd, Im Streitfeld 1
Kontakt Tel. 06050 – 3377 Fax. 06050 – 3174
Mail: concess-rhein-main@t-online.de
Internet: www.concess-rhein-main.de
www.unternehmensbewertung-rhein-main.de
www.wirtschafts-mediation-rhein-main.de