



Handreichung Unternehmensnachfolge

Unternehmenswert nachvollziehbar darstellen

Unternehmensbewertung und Kaufpreis

Eine methodische Bewertung hilft, das Unternehmen wirtschaftlich einzuordnen und den Unternehmenswert nachvollziehbar herzuleiten. Sie schafft damit eine sachliche Grundlage für Kaufpreisvorstellungen sowie für Verhandlungen und Finanzierungsgespräche; der endgültige Kaufpreis entsteht im Zusammenspiel von Markt, Verhandlung und Finanzierbarkeit.

Wie sich der Unternehmenswert herleiten lässt



Unternehmenswerte werden in der Regel auf Basis etablierter Verfahren ermittelt. Welcher Ansatz geeignet ist, hängt von Branche, Struktur, Ertragslage, Vermögenssituation und Bewertungszweck ab. In der Praxis werden Ergebnisse häufig durch einen weiteren Ansatz plausibilisiert.

Maßgeblich ist auch, was übertragen werden soll. Ob der Gesamtbetrieb, einzelne Unternehmensteile, betriebliche Immobilien, Anteile am Unternehmen (Shares) oder einzelne Vermögenswerte (Assets) zur Übergabe gehören, wirkt sich auf die Bewertung aus.

1. Überschussorientierte Verfahren (Ertragswert / DCF)

Diese Verfahren stellen auf die zukünftige Ertragskraft ab. Nachhaltig erzielbare Überschüsse werden unter Berücksichtigung von Kapitalkosten auf den Bewertungsstichtag abgezinst.

2. Multiplikator- bzw. Vergleichsansätze

Hier wird das Unternehmen mit vergleichbaren Unternehmen oder Transaktionen am Markt verglichen. Kennzahlen wie Gewinn oder Umsatz werden mit einem Faktor in Beziehung gesetzt.

3. Substanzwert bzw. Liquidationswert

Beim Substanzwert wird das vorhandene Vermögen des Unternehmens bewertet, etwa Maschinen, Immobilien oder Warenbestände, unter der Annahme einer Fortführung. Der Liquidationswert beschreibt den Wert der einzelnen Vermögenswerte im Fall einer Auflösung. Der Substanzwert wird häufig als Untergrenze der Bewertung eingeordnet.

Welche Faktoren den Unternehmenswert beeinflussen



Der Unternehmenswert wird nicht allein durch vergangene Zahlen bestimmt. Maßgeblich sind die Nachhaltigkeit und Stabilität der Erträge, Abhängigkeiten von einzelnen Personen, Kunden oder Lieferanten, Investitions- und Modernisierungsbedarf, Markt- und Branchensituation sowie künftige Risiken und Entwicklungsperspektiven.

Besonders ins Gewicht fällt, wie stark das Unternehmen von der bisherigen Inhaberin oder dem bisherigen Inhaber abhängt. Kundenbeziehungen, Entscheidungswege, Fachwissen und zentrale Abläufe wirken sich vor allem dann positiv auf den Unternehmenswert aus, wenn sie nicht eng an eine Person gebunden sind.



IHK NRW – Die Industrie- und Handelskammern
in Nordrhein-Westfalen

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Zahlenbasis und Nachvollziehbarkeit



Die Aussagekraft einer Bewertung hängt wesentlich von der Nachvollziehbarkeit der zugrunde liegenden Zahlen ab. Hierzu zählen aktuelle Jahresabschlüsse, betriebswirtschaftliche Auswertungen, Erläuterungen zu Sondereffekten sowie die Darstellung nachhaltig erzielter Erträge. Je klarer Zahlen, Annahmen und Besonderheiten des Unternehmens für Dritte eingeordnet werden können, desto belastbarer wird die Bewertung.

Unternehmenswert und Finanzierung zusammen denken



Aus Sicht von Finanzierungspartnern ist relevant, wie der vereinbarte Kaufpreis im Verhältnis zum Unternehmenswert eingeordnet wird, ob Abweichungen nachvollziehbar begründet sind und ob die finanziellen Belastungen der Nachfolge aus dem laufenden Ertrag und verfügbarer Liquidität getragen werden können.

Eigene Versorgungsüberlegungen können bei der Kaufpreisfindung eine Rolle spielen. Für die Nachfolgeseite bleibt jedoch entscheidend, dass der vereinbarte Kaufpreis sowohl im Verhältnis zum Unternehmenswert als auch im Hinblick auf die Finanzierungsperspektive wirtschaftlich tragfähig ist.

Wie eine nachvollziehbare Bewertung Gespräche und Entscheidungen erleichtert



Eine methodisch fundierte Bewertung trägt dazu bei, den Unternehmenswert nachvollziehbar darzustellen, ohne ihn mit dem späteren Kaufpreis gleichzusetzen. Bei komplexeren Strukturen oder größeren Volumina hilft die frühzeitige Einbindung externer Fachkompetenz, Bewertungsannahmen neutral einzuordnen und Gespräche sachlich zu führen. Das bundesweite IHK-Sachverständigenverzeichnis bietet hierfür eine Orientierung (svv.ihk.de).

Praxistipps



Praxistipp I: Wert und Preis nicht gleichsetzen

Eine Bewertung schafft Orientierung, ersetzt aber nicht die spätere Verhandlung über den Kaufpreis.

Praxistipp III: Abhängigkeiten offen einordnen

Starke Inhaberbindungen in der Vergangenheit können den zukunftsorientierten Unternehmenswert beeinflussen.

Praxistipp II: Zahlen und Annahmen nachvollziehbar darstellen

Je klarer Sondereffekte, Ertragserwartungen und wirtschaftliche Besonderheiten erläutert werden, desto belastbarer wird die Bewertung.

Praxistipp IV: Unternehmenswert und Finanzierung gemeinsam betrachten

Ein rechnerisch hergeleiteter Wert hilft nur, wenn daraus auch ein wirtschaftlich tragfähiger Kaufpreis abgeleitet werden kann.

Weitere Informationen finden Sie unter www.nachfolge.nrw

Hinweis: Diese Informationen wurden mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt und dienen der allgemeinen Orientierung. Sie ersetzen keine individuelle rechtliche, steuerliche oder betriebswirtschaftliche Beratung und erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit.



Impressum

Herausgeber:

IHK NRW - Die Industrie- und Handelskammern
in Nordrhein-Westfalen e. V.
Berliner Allee 12
40212 Düsseldorf

Stand: Mai 2026

☎ 0211 36702-0
🌐 ihk-nrw.de

Alle Rechte vorbehalten. Jede Vervielfältigung, Verbreitung oder öffentliche Zugänglichmachung – auch auszugsweise – bedarf der vorherigen schriftlichen Zustimmung des Herausgebers. Downloads und Kopien sind nur für den privaten, nicht kommerziellen Gebrauch gestattet.



IHK NRW - Die Industrie- und Handelskammern
in Nordrhein-Westfalen

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages