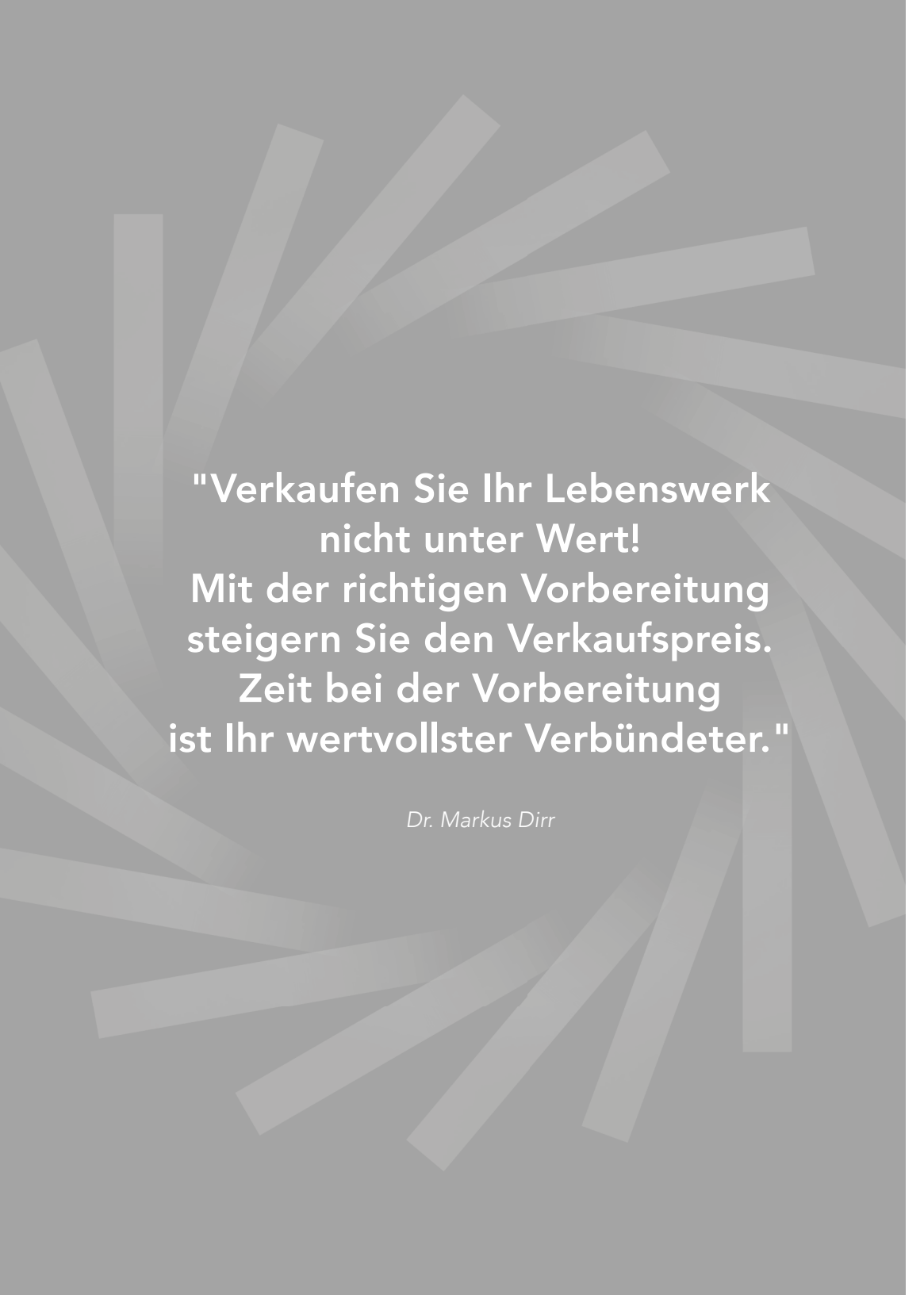


The background of the slide features a series of grey, rectangular bars of varying lengths radiating from a central point, creating a sunburst or starburst effect. The bars are semi-transparent and overlap each other, set against a solid dark grey background.

**"Verkaufen Sie Ihr Lebenswerk
nicht unter Wert!
Mit der richtigen Vorbereitung
steigern Sie den Verkaufspreis.
Zeit bei der Vorbereitung
ist Ihr wertvollster Verbündeter."**

Dr. Markus Dirr

13

Der letzte Deal:

Sichern Sie den Wert Ihres Lebenswerks

Philipp Degen

Gründer von unternehmer-radio.de und M&A-Experte

Die Babyboomer-Generation steht vor der entscheidenden Frage: „Was mache ich mit meinem Unternehmen, wenn meine Kinder nicht die Nachfolge antreten wollen?“

Im Wesentlichen bleiben zwei Optionen: Verkaufen oder Schließen. Verkaufen ist die leichtere Variante, doch Sie befinden sich in einem Käufermarkt: großes Angebot, wenige Käufer. Je kleiner das Unternehmen, desto höher das Käuferrisiko durch Eigentümerabhängigkeit und begrenzte Kundenbasis. Bei kleinen Unternehmen gibt es oft nur zwei bis vier ernsthafte Interessenten – erschwerend kommen unmittelbar fällige Steuern hinzu. Lassen Sie uns zunächst die entscheidende Frage stellen:

Was brauchen Sie eigentlich, um Ihren Lebensstandard nach dem Unternehmensverkauf zu sichern? Diese Betrachtung ist der Ausgangspunkt jeder soliden Verkaufsstrategie.

Praxisbeispiel (GmbH): Wie viel Kapital brauchen Sie wirklich?

Bei einem monatlichen Nettobedarf von 10.000 Euro (120.000 Euro jährlich) und einer konservativen Nettorendite von 4 % benötigen Sie 3.000.000 Euro Kapital.

Nach Abzug von Verkaufsgebühren (10 % für M&A-Provisionen, Notar-, Berater- und Gutachterkosten) und Steuern benötigen Sie einen Bruttoverkaufserlös von etwa 3.300.000 Euro. Bei der GmbH sind nach dem Teileinkünfteverfahren 60 % des Verkaufspreises steuerpflichtig. Mit einem Gesamtsteuersatz von rund 45 % verringert sich Ihr Nettoerlös

erheblich – Sie müssen deshalb einen entsprechend höheren Bruttoverkaufspreis erzielen.

Praxisbeispiel: Verkauf einer Personengesellschaft mit Steuervergünstigungen für Verkäufer ab 55 Jahren

Nehmen wir wieder einen monatlichen Nettobedarf von 10.000 Euro an, was einem jährlichen Bedarf von 120.000 Euro entspricht.

Das erforderliche Kapital zur Deckung des Bedarfs bei einer Nettorendite von 4 % p. a. beträgt:

Erforderliches Kapital = $120.000 \text{ Euro} \div 0,04 = 3.000.000 \text{ Euro}$

Abzüglich der üblichen Verkaufsgebühren von etwa 10 % ergibt sich folgender Bruttoverkaufserlös:

Bruttoverkaufserlös = $3.000.000 \text{ Euro} \div 0,9 = 3.333.333 \text{ Euro}$

Steuerliche Besonderheiten bei Personengesellschaften und Verkäufern über 55 Jahren:

- ♦ **Freibetrag nach § 16 Abs. 4 EStG:** Verkäufer können einen Freibetrag von 45.000 Euro auf den Veräußerungsgewinn geltend machen. Dieser Freibetrag wird bei höheren Gewinnen gestaffelt reduziert.
- ♦ **Steuerermäßigung nach § 34 EStG:** Alternativ kann der Veräußerungsgewinn mit einem ermäßigten Steuersatz besteuert werden, der etwa 56 % des individuellen Steuersatzes beträgt, mindestens aber 14 %. Diese Vergünstigung kann nur einmal im Leben in Anspruch genommen werden.

Bei Personengesellschaften wird der gesamte Veräußerungsgewinn voll versteuert, während beim Teileinkünfteverfahren nur 60 % steuerpflichtig sind. Dies führt meist zu einem geringeren Nettoerlös.

1. Die sieben kritischen Fehler beim Unternehmensverkauf

Fehler 1: Zu spätes Beginnen der Verkaufsplanung

Viele Unternehmer unterschätzen den Zeitbedarf einer erfolgreichen Verkaufsplanung. Die Faustregel: Beginnen Sie 3 bis 5 Jahre vor dem geplanten Verkauf.

Frühzeitige Planung bedeutet, die Übergabefähigkeit systematisch zu verbessern und herauszufinden, welche Voraussetzungen Käufer erwarten.

Sofortmaßnahme: Laden Sie das kostenlose IHK-PDF zum „Notfallplan“ herunter. Stellen Sie sich vor, Sie fallen drei Monate aus: Wer bezahlt Löhne, hat Bankzugriff oder trifft Entscheidungen?

Ein erfolgreicher Unternehmensverkauf erfordert drei bis fünf Jahre Planungshorizont für: Aufbau einer zweiten Führungsebene, Prozessdokumentation, Bilanzbereinigung, Controlling-Professionalisierung, Kundendiversifikation und Digitalisierung. Kurzfristige Planung führt zu Preisabschlägen und schwächt die Verhandlungsposition. Auch die emotionale Ablösung benötigt Zeit.

Fehler 2: Überhöhte Preisvorstellungen

Viele Unternehmer haben unrealistisch hohe Preisvorstellungen, die auf emotionalen statt objektiven Faktoren basieren.

Entscheidend: Ein Käufer zahlt nicht für Ihre Rentenplanung, sondern für zukünftige Erträge des Unternehmens. Je risikoärmer und zukunftsfähiger das Unternehmen, desto höher der Kaufpreis.

Hohe Bewertungen erfordern harte Fakten: kontinuierliches Wachstum, diversifizierte Kundenbasis, starke Marktposition, unabhängiges Management-Team, Schutzrechte, moderne Anlagen und überdurchschnittliche Renditen. Ein praktischer Anhaltspunkt für kleine und mittelständische Unternehmen ist der EBITDA-Multiplikator: Banken finanzieren üblicherweise das Drei- bis Fünffache des EBITDA. Dies ist eine realistische Basis für die Preisvorstellung. EBITDA (Gewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) misst die operative Ertragskraft des Kerngeschäfts ohne finanzielle Verzerrungen.

Fehler 3: Abhängigkeit vom Gründer oder Eigentümer

Ein wesentlicher „Wertminderer“ ist die Abhängigkeit des Unternehmens vom bisherigen Eigentümer. Gerade in kleinen und mittelständischen Betrieben konzentrieren sich Kundenkontakte, Fachwissen und Entscheidungsbefugnisse häufig stark auf den Inhaber. Für potenzielle Käufer bedeutet das ein erhebliches Risiko: Wenn sich der Eigentümer zurückzieht, besteht die Gefahr, dass wesentliche Teile des Unternehmenswerts verloren gehen.

Diese starke personengebundene Wertschöpfung führt häufig zu Preisabschlägen oder zu komplizierten Earn-Out-Modellen, bei denen ein Teil des Kaufpreises erst nach Erreichen bestimmter Ziele ausgezahlt wird.