Roman Simschek
Thomas M. Platzer

Unternehmenswert?

Klare Antworten aus erster Hand

Titel, Impressum, Inhaltsverzeichnis, Vorwort, 9783825266943_2026
wurde mit IP-Adresse 091.106.121.178 aus dem Netz der ${institutionUser.displayName} am Oktober 29, 2026 um 07:00:35 (UTC) heruntergeladen.
Das Weitergeben und Kopieren dieses Dokuments ist nicht zulässig.

Frag doch einfach!

utb 6694

Titel, Impressum, Inhaltsverzeichnis, Vorwort, 9783825266943, 2026
wurde mit IP-Adresse 091.106.121.178 aus dem Netz der ${institutionUser.displayName} am Oktober 29, 2026 um 07:00:35 (UTC) heruntergeladen.
Das Weitergeben und Kopieren dieses Dokuments ist nicht zulässig.

Eine Arbeitsgemeinschaft der Verlage

Brill | Schöningh – Fink · Paderborn –
Vandenhoeck & Ruprecht · Göttingen – Böhlau · Wien · Köln
Verlag Barbara Budrich · Opladen · Toronto
facultas · Wien
Walter de Gruyter · Berlin · Boston
Haupt Verlag · Bern
Verlag Julius Klinkhardt · Bad Heilbrunn
Mohr Siebeck · Tübingen
Narr Francke Attempto Verlag – expert verlag · Tübingen
Psychiatrie Verlag · Köln
Psychosozial-Verlag · Gießen
Ernst Reinhardt Verlag · München
transcript Verlag · Bielefeld
Verlag Eugen Ulmer · Stuttgart
UVK Verlag · München
Waxmann · Münster · New York
wbv Publikation · Bielefeld
Wochenschau Verlag · Frankfurt am Main

#fragdocheinfach
Alle Bände der Reihe finden Sie am Ende des Buches.

Titel, Impressum, Inhaltsverzeichnis, Vorwort, 9783825266943, 2026
wurde mit IP-Adresse 091.106.121.178 aus dem Netz der ${institutionUser.displayName} am Oktober 29, 2026 um 07:00:35 (UTC) heruntergeladen.
Das Weitergeben und Kopieren dieses Dokuments ist nicht zulässig.

Roman Simschek ist Unternehmer, Autor und Experte für Unternehmensbewertung und M&A. Er ist Gründer und Inhaber der Manda GmbH, einer Beratungsboutique mit Fokus auf millionenschwere Exits, Transaktionen und M&A. Darüber hinaus lehrt er an der Europäischen Wirtschaftsakademie in Madrid und verbindet damit wissenschaftliche Perspektive mit unternehmerischer Praxis.

Thomas M. Platzer ist seit drei Jahren in der Beratung von Family Offices und Private Equity Investoren tätig. Er begleitet Transaktionen und unterstützt bei der Weiterentwicklung von Beteiligungen von Käufen und Verkäufen bis zur Wertsteigerung. Dabei geht es ihm nicht nur um Zahlen, sondern um Ergebnisse, die sich für alle Beteiligten langfristig richtig anfühlen. Diese Perspektive entstand durch eigene Erfahrungen im Vertrieb einer Agentur im Zuge eines Unternehmensverkaufs, als Gesellschafter sowie in Transaktionsprozessen im Equity-Umfeld als Mitarbeiter, Mitunternehmer und Berater zugleich.

Roman Simschek / Thomas M. Platzer

Unternehmenswert? Frag doch einfach!

Klare Antworten aus erster Hand

Titel, Impressum, Inhaltsverzeichnis, Vorwort, 9783825266943, 2026
wurde mit IP-Adresse 091.106.121.178 aus dem Netz der ${institutionUser.displayName} am Oktober 29, 2026 um 07:00:35 (UTC) heruntergeladen.
Das Weitergeben und Kopieren dieses Dokuments ist nicht zulässig.

UVK

Titel, Impressum, Inhaltsverzeichnis, Vorwort, 9783825266943, 2026
wurde mit IP-Adresse 091.106.121.178 aus dem Netz der ${institutionUser:displayName} am Oktober 29, 2026 um 07:00:35 (UTC) heruntergeladen.
Das Weitergeben und Kopieren dieses Dokuments ist nicht zulässig.

Umschlagabbildung: © bgblue · iStock
Abbildungen im Innenteil (Figur, Lupe, Glühbirne): © Die Illustrationsagentur

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über http://dnb.dnb.de abrufbar.

DOI: https://doi.org/10.36198/9783838566948

© UVK Verlag 2026
– Ein Unternehmen der Narr Francke Attempto Verlag GmbH + Co. KG
Dischingerweg 5 · D-72070 Tübingen

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Alle Informationen in diesem Buch wurden mit großer Sorgfalt erstellt. Fehler können dennoch nicht völlig ausgeschlossen werden. Weder Verlag noch Autor:innen oder Herausgeber:innen übernehmen deshalb eine Gewährleistung für die Korrektheit des Inhaltes und haften nicht für fehlerhafte Angaben und deren Folgen. Diese Publikation enthält gegebenenfalls Links zu externen Inhalten Dritter, auf die weder Verlag noch Autor:innen oder Herausgeber:innen Einfluss haben. Für die Inhalte der verlinkten Seiten sind stets die jeweiligen Anbieter oder Betreibenden der Seiten verantwortlich.

Internet: www.narr.de
eMail: info@narr.de

Einbandgestaltung: siegel konzeption | gestaltung
Druck: Elanders Waiblingen GmbH

utb-Nr. 6694
ISBN 978-3-8252-6694-3 (Print)
ISBN 978-3-8385-6694-8 (ePDF)
ISBN 978-3-8463-6694-3 (ePub)



Alle Fragen im Überblick

Titel, Impressum, Inhaltsverzeichnis, Vorwort, 9783825266943, 2026
wurde mit IP-Adresse 091.106.121.178 aus dem Netz der ${institutionUser.displayName} am Oktober 29, 2026 um 07:00:35 (UTC) heruntergeladen.
Das Weitergeben und Kopieren dieses Dokuments ist nicht zulässig.

Vorwort 11

Was die verwendeten Symbole bedeuten 17

Wissenswertes zum Unternehmenswert 18

Warum Unternehmer ihren Unternehmenswert kennen sollten 21

Auf was für einem Schatz sitzt ein Unternehmer eigentlich? 22
Ist das Unternehmen das größte, aber gleichzeitig unsicherste Asset? . 24
Was ist das Unternehmen heute tatsächlich wert? 26
Wieso unterscheidet sich der Marktwert von dem, was ein Unternehmer selbst erwartet? 28
Warum kennen die meisten Unternehmer ihren Unternehmenswert nicht? 30
Wie viel privates Vermögen steckt im Unternehmen? 32
Reicht der Unternehmenswert für die Altersvorsorge aus? 33
Wozu kann ein Unternehmer den Unternehmenswert konkret nutzen? 35
Wie kann der Unternehmenswert als Sicherheit eingesetzt werden? . . 36
Soll ein Unternehmer jetzt verkaufen oder noch warten? 38
Warum ist es wichtig, den Unternehmenswert zu kennen – auch ohne Verkaufsabsicht? 39
Bin ich emotional bereit, mein Lebenswerk abzugeben? 41
Wie wirkt sich das Alter des Unternehmers auf den Unternehmenswert aus? 43
Wie lautet nun das Zwischenfazit? 44

Der Unternehmenswert und wie man ihn bestimmt 47

Was versteht man überhaupt unter Unternehmenswert? 48
Wer bestimmt eigentlich den Wert eines Unternehmens? 49
Wie würde ein externer Käufer ein Unternehmen bewerten? 51
Welche Faktoren bestimmen den Unternehmenswert? 53
Wie stark beeinflussen Zinsumfeld und Markt den Preis? 54
Wie abhängig ist der Unternehmenswert vom Unternehmer persönlich? 56
Welche Methoden gibt es zur Bewertung? 57
Wie funktioniert die Discounted-Cashflow-Methode? 59
Was ist die Ertragswertmethode? 62
Was ist die Substanzwertmethode? 64
Was sind Market Multiples? 66
Wie läuft eine Bewertung konkret ab? 68
Warum ist eine Wertbandbreite oft besser als eine einzelne Zahl? 71
Welche Optionen entstehen, wenn der Unternehmenswert bekannt ist? 72
Wie sollte ein Unternehmer über seinen Unternehmenswert sprechen? 74
Welche typischen Bewertungsfehler sollten Unternehmer vermeiden? . 75
Wie lautet nun das Zwischenfazit? 77

Die Steigerung des Unternehmenswerts 79

Kann man den Unternehmenswert gezielt steigern? 80
Welche Faktoren erhöhen oder reduzieren den Wert am stärksten? ... 82
Welche Voraussetzungen muss ein Unternehmen erfüllen, um einen hohen Wert zu erzielen? 85
Wie abhängig ist ein Unternehmen vom Unternehmer selbst? 88
Wie entsteht eine Organisation, die eigenständig funktioniert? 90
Wie baut man ein starkes Management-Team auf? 93
Wie lässt sich das EBIT steigern? 95
Wie entwickelt man ein skalierbares Geschäftsmodell? 98

Titel, Impressum, Inhaltsverzeichnis, Vorwort, 9783825266943, 2026
wurde mit IP-Adresse 091.106.121.178 aus dem Netz der ${institutionUser.displayName} am Oktober 29, 2026 um 07:00:35 (UTC) heruntergeladen.
Das Weitergeben und Kopieren dieses Dokuments ist nicht zulässig.

Wie schafft man wiederkehrende Umsätze und reduziert Kundenabhängigkeiten? 101
Wie erhöht man Markteintrittsbarrieren? 103
Wie baut man eine überzeugende Wachstumsstory auf? 106
Wie optimiert man die rechtliche und gesellschaftsrechtliche Struktur? 109
Wie lange sollte sich ein Unternehmer auf einen Verkauf vorbereiten? 112
Wie lautet nun das Zwischenfazit? 114

Wie man sein Unternehmen optimal verkauft 115

Wann ist der richtige Zeitpunkt zu verkaufen? 116
Sollte ein Unternehmer komplett verkaufen oder teilweise beteiligt bleiben? 119
Welche Unterlagen braucht man für den Verkauf? 121
Wie läuft ein Verkaufsprozess Schritt für Schritt ab? 124
Wie lange dauert ein Verkaufsprozess? 127
Warum scheitern viele Verkäufe? 129
Welche Arten von Käufern gibt es? 131
Wie findet man den richtigen Käufer? 134
Wie gestaltet man die Kaufpreisstruktur? 136
Welche Zahlungsmodalitäten gibt es? 139
Was ist steuerlich zu beachten? 141
Wie viel bleibt nach Steuern wirklich übrig? 142
Was ist rechtlich zu beachten? 145
Wie gestaltet man einen Kaufvertrag sinnvoll? 146
Wen sollte man in den Verkaufsprozess einbinden? 148
Sollte ein Unternehmer selbst verkaufen oder mit Beratern arbeiten? . . 150
Wie bleibt der Prozess vertraulich? 151
Wie kommuniziert man den Verkauf intern und extern? 152
Was passiert mit den Mitarbeitern nach dem Verkauf? 155

Titel, Impressum, Inhaltsverzeichnis, Vorwort, 9783825266943, 2026
wurde mit IP-Adresse 091.106.121.178 aus dem Netz der ${institutionUser.displayName} am Oktober 29, 2026 um 07:00:35 (UTC) heruntergeladen.
Das Weitergeben und Kopieren dieses Dokuments ist nicht zulässig.

Muss der Unternehmer nach dem Verkauf noch im Unternehmen bleiben? 155
Was sollte ein Unternehmer beim Verkauf unbedingt vermeiden? 158
Was ist direkt nach dem Verkauf zu beachten? 160
Was passiert, wenn ein Unternehmer nichts unternimmt? 161
Wie lautet hier das Zwischenfazit? 163

Nach dem Verkauf 165

Wie läuft die Zeit direkt nach dem Verkauf ab? 166
Wie gestaltet man einen sauberen Übergang? 168
Was macht man mit dem Verkaufserlös? 170
Wie sichert man das Vermögen langfristig? 171
Wie strukturiert man Vermögen sinnvoll? 172
Braucht man ein Family Office oder einen Vermögensverwalter? 173
Wie sichert man Vermögen für die nächste Generation? 175
Was macht ein Unternehmer nach dem Exit? 176
Wie gestaltet man den Alltag danach? 177
Was gibt künftig Sinn und Motivation? 177
Wie wirkt sich der Verkauf auf Familie, Mitarbeiter und Umfeld aus? . 179
Was sind typische Fehler nach dem Exit? 180
Wie lautet hier das Zwischenfazit? 182

Begriffe, die ein Unternehmer kennen sollte 183

Was ist der Unternehmenswert? 184
Was ist EBITDA? 184
Was ist EBIT? 185
Was ist ein Multiple? 186
Was ist ein Marktwert? 187
Was ist der Substanzwert? 187

Titel, Impressum, Inhaltsverzeichnis, Vorwort, 9783825266943, 2026
wurde mit IP-Adresse 091.106.121.178 aus dem Netz der ${institutionUser.displayName} am Oktober 29, 2026 um 07:00:35 (UTC) heruntergeladen.
Das Weitergeben und Kopieren dieses Dokuments ist nicht zulässig.

Was ist der Ertragswert? 188
Was ist der Enterprise Value? 189
Was ist der Equity Value? 189
Was ist Net Debt? 191
Was ist Working Capital? 192
Was ist der Kaufpreis? 192
Was ist ein Earn-out? 193
Was ist eine Kaufpreisstruktur? 194
Was bedeutet Cash-Free / Debt-Free? 194
Was ist die Locked Box? 194
Was sind Closing Accounts? 195
Was ist ein Escrow? 195
Was ist eine Due Diligence? 196
Was ist eine Vendor Due Diligence? 196
Was ist ein Teaser? 196
Was ist ein Informationsmemorandum? 197
Was ist ein NDA? 197
Was ist ein LOI? 198
Was bedeuten Signing und Closing? 198
Was ist ein strategischer Käufer? 199
Was ist ein Finanzinvestor oder Private-Equity-Investor? 199
Was bedeutet MBO und MBI? 200
Was ist der Unterschied zwischen Asset Deal und Share Deal? 200
Was ist ein Carve-out? 200
Was ist ein SPV? 201
Was ist Unternehmerabhängigkeit? 201
Was ist Kundenkonzentration? 201
Was ist Recurring Revenue? 201
Was bedeutet Skalierbarkeit? 202

Titel, Impressum, Inhaltsverzeichnis, Vorwort, 9783825266943, 2026
wurde mit IP-Adresse 091.106.121.178 aus dem Netz der ${institutionUser.displayName} am Oktober 29, 2026 um 07:00:35 (UTC) heruntergeladen.
Das Weitergeben und Kopieren dieses Dokuments ist nicht zulässig.

Was sind Markteintrittsbarrieren? 202
Was sind Synergien? 202
Was sind Garantien oder Warranties? 203
Was bedeutet Haftung? 203
Was bedeutet Exklusivität? 203
Was ist ein Bieterverfahren? 204
Was ist ein Dealbreaker? 205
Was ist Post-Merger-Integration? 205
Was bedeutet Nachfolge? 206
Was bedeutet Exit? 206
Was ist eine Holding-Struktur? 206
Was kann man aus den Begrifflichkeiten folgern? 208

Schlusswort und Danksagung 209

Quellen- und Literaturverzeichnis 211

Register 213

Abbildungsverzeichnis 215

Titel, Impressum, Inhaltsverzeichnis, Vorwort, 9783825266943, 2026
wurde mit IP-Adresse 091.106.121.178 aus dem Netz der ${institutionUser.displayName} am Oktober 29, 2026 um 07:00:35 (UTC) heruntergeladen.
Das Weitergeben und Kopieren dieses Dokuments ist nicht zulässig.

Vorwort

Die Zeit der Babyboomer erreicht nun auch einen Bereich der deutschen Wirtschaft, der bislang oft vernachlässigt wurde: die Unternehmerinnen und Unternehmer. Dabei geht es nicht nur darum, dass in den kommenden Jahren viele Arbeitnehmer in den Ruhestand gehen. Auch auf Unternehmerseite zeigt sich ein ähnliches Bild. Nach aktuellen Schätzungen des IfM Bonn stehen im Zeitraum 2026 bis 2030 rund 186.000 Familienunternehmen in Deutschland zur Übergabe an. KfW Research weist zugleich darauf hin, dass jährlich rund 109.000 mittelständische Unternehmen bis Ende 2029 eine Nachfolgeregelung anstreben. Viele Unternehmer haben jedoch noch keinen konkreten Plan, was mit ihrem Unternehmen geschehen soll.[1]

Eines ist allerdings sicher: In vielen Fällen haben die Nachkommen kein Interesse daran, das Unternehmen der Eltern weiterzuführen. Sie haben die Höhen und Tiefen der Wirtschaft miterlebt. Sie haben gesehen, wie ihre Eltern 60 bis 80 Stunden pro Woche gearbeitet haben oft zulasten von Familie und Freizeit. Genau das möchte die neue Generation anders machen. Die Übergabe an die eigenen Kinder ist daher für viele Unternehmerinnen und Unternehmer keine realistische Option.

Besonders im Handwerk zeigt sich deutlich, dass die digital geprägte junge Generation weder als Mitarbeiter noch als zukünftige Unternehmer großes Interesse daran hat, traditionelle Betriebe fortzuführen. Es geht dabei nicht nur um Arbeit. Es geht um Lebensentwürfe. Viele junge Menschen haben gesehen, welchen Preis Unternehmertum über Jahrzehnte haben kann: lange Wochen, hohe Verantwortung, ständiger Druck, wenig echte Trennung zwischen Betrieb und Privatleben. Der Wunsch, dieses Modell einfach fortzusetzen, ist in vielen Familien nicht mehr selbstverständlich.

Doch was tun, wenn ein Unternehmer plant, sich in den nächsten Jahren zurückzuziehen oder das Unternehmen zu übergeben? Für viele ist der Verkauf des eigenen Unternehmens eine realistische, manchmal sogar die beste Lösung – sei es an einen direkten Wettbewerber, einen strategischen Käufer, eine Beteiligungsgesellschaft, ein Family Office oder einen Nachfolger aus dem Markt. Genau deshalb ist es wichtig, den tatsächlichen Wert des eigenen

1 Vgl. IfM Bonn: Unternehmensnachfolgen in Deutschland 2026 bis 2030, Daten und Fakten Nr. 37, Bonn 2025; KfW Research: Nachfolge-Monitoring Mittelstand 2025, 2026.

Titel, Impressum, Inhaltsverzeichnis, Vorwort, 9783825266943, 2026
wurde mit IP-Adresse 091.106.121.178 aus dem Netz der ${institutionUser.displayName} am Oktober 29, 2026 um 07:00:35 (UTC) heruntergeladen.
Das Weitergeben und Kopieren dieses Dokuments ist nicht zulässig.

Unternehmens zu kennen. Denn die wenigsten Unternehmer kennen ihren Unternehmenswert wirklich.

Viele kleine und mittelständische Unternehmen werden deutlich unter ihrem tatsächlichen Potenzial verkauft. Häufig liegt das nicht daran, dass sie schlechte Unternehmen wären. Es liegt daran, dass sie nicht vorbereitet sind. Der Käufer sieht Risiken, die der Unternehmer im Alltag nicht mehr sieht. Er sieht Abhängigkeiten, fehlende zweite Führungsebenen, unklare Zahlen, nicht dokumentierte Prozesse, Kundenkonzentrationen oder eine zu starke Bindung des Geschäfts an die Person des Inhabers. Was für den Unternehmer über Jahre normal geworden ist, wird für den Käufer zum Abschlag.

Woran liegt das?

Die wenigsten Unternehmen sind so aufgebaut, dass sie problemlos an eine dritte Person übergeben werden können. Über Jahrzehnte wurden sie oft vollständig auf den Eigentümer zugeschnitten. Wichtige Entscheidungen – inklusive Vertrieb und Kundenbeziehungen – laufen häufig direkt über den Unternehmer selbst. Das sind schlechte Voraussetzungen für einen erfolgreichen Verkauf oder eine Übergabe.

Und genau das spiegelt sich meist auch im Kaufpreis wider. Viele Unternehmer finden am Ende gar keinen Käufer und wickeln ihr Unternehmen schließlich ab. Das ist schade – für Kunden, die gewachsene Strukturen verlieren, für Mitarbeiter, die ihre berufliche Heimat verlieren, und für Unternehmer, deren Lebenswerk nicht den Wert erhält, den es bei rechtzeitiger Vorbereitung hätte haben können.

Aus diesem Grund macht es Sinn, sich frühzeitig Gedanken darüber zu machen, wie das eigene Unternehmen auf einen potenziellen Verkauf vorbereitet werden kann. Unternehmer sollten zunehmend lernen, ihr Unternehmen durch die Brille eines potenziellen Investors zu betrachten und daraus die richtigen Maßnahmen abzuleiten.

Dieses Buch soll Selbstständigen und Unternehmern dabei helfen, ihr Unternehmen so auf einen möglichen Verkauf vorzubereiten, dass es erstens überhaupt verkaufsfähig wird und zweitens zum bestmöglichen Preis verkauft werden kann. Mit der richtigen Vorbereitung lässt sich nahezu jedes Unternehmen verkaufsfähiger machen und oft auch so optimieren, dass ein deutlich höherer Verkaufspreis erzielt werden kann.

Gleichzeitig dient es Studierenden der Studiengänge Management, BWL und Finance als Grundlage für praxisrelevante Unternehmensentscheidun-

Titel, Impressum, Inhaltsverzeichnis, Vorwort, 9783825266943, 2026
wurde mit IP-Adresse 091.106.121.178 aus dem Netz der ${institutionUser.displayName} am Oktober 29, 2026 um 07:00:35 (UTC) heruntergeladen.
Das Weitergeben und Kopieren dieses Dokuments ist nicht zulässig.

gen, wenn es um Fragen des Unternehmenswertes geht. Es grenzt sich daher deutlich von Lehrbüchern zur Unternehmensbewertung ab, die in erster Linie die Bewertungsmethoden behandeln.

Die eigentliche Schwierigkeit liegt darin, dass diese Themen selten dringend wirken. Ein Kunde, der heute anruft, ist dringender als eine Nachfolgefrage in fünf Jahren. Eine offene Rechnung wirkt dringender als die Frage nach dem Unternehmenswert. Ein Mitarbeiterproblem wirkt dringender als die Dokumentation eines Prozesses. Aber genau hier entsteht die Falle: Was jahrelang nicht dringend ist, kann plötzlich existenziell werden.

Dieses Buch will deshalb nicht Angst erzeugen, sondern Vorbereitung. Es soll Unternehmern helfen, früher die Fragen zu stellen, die im Verkaufsprozess ohnehin gestellt werden. Wer sie erst dann beantwortet, wenn ein Käufer bereits im Datenraum sitzt, hat Zeit verloren. Wer sie vorher beantwortet, verbessert das Unternehmen unabhängig davon, ob am Ende verkauft wird oder nicht.

Der Maßstab dieses Buches ist nicht akademische Vollständigkeit. Der Maßstab ist praktische Brauchbarkeit. Ein Unternehmer soll nach der Lektüre klarer sehen: Wo steht das Unternehmen? Welche Werttreiber sind vorhanden? Welche Risiken drücken den Kaufpreis? Welche Vorbereitung ist notwendig? Welche Begriffe muss man kennen, um in Gesprächen nicht nur zuzuhören, sondern mitzudenken?

Darum geht es in diesem Buch.

Dieses Buch richtet sich besonders an Unternehmerinnen und Unternehmer, die in den nächsten Jahren über Nachfolge, Verkauf oder Übergabe nachdenken. Gleichzeitig ist es auch für Unternehmer geschrieben, die noch gar nicht verkaufen möchten, ihr Unternehmen aber schon heute so aufbauen wollen, dass es unabhängiger, wertvoller und für Dritte verständlicher wird.

Denn Unternehmenswert ist nicht nur ein Thema für den letzten Schritt. Er ist eine Denkweise. Wer ein Unternehmen regelmäßig durch die Brille eines Investors betrachtet, erkennt früher, welche Strukturen tragen, welche Risiken verborgen sind und welche Potenziale noch gehoben werden können. Ein Unternehmer, der seinen Unternehmenswert kennt, verkauft nicht automatisch. Er gewinnt Entscheidungsfreiheit.

Und weil ein Unternehmensverkauf nicht mit der Unterschrift endet, widmet sich dieses Buch auch der Frage, was danach kommt: Vermögen, Übergang, Verantwortung und die neue Rolle des Unternehmers. Denn ein Verkauf ist nicht nur ein rechtlicher oder finanzieller Vorgang. Er verändert

Titel, Impressum, Inhaltsverzeichnis, Vorwort, 9783825266943, 2026
wurde mit IP-Adresse 091.106.121.178 aus dem Netz der ${institutionUser.displayName} am Oktober 29, 2026 um 07:00:35 (UTC) heruntergeladen.
Das Weitergeben und Kopieren dieses Dokuments ist nicht zulässig.

Aufgaben, Alltag, Familie, Mitarbeiterbeziehungen und manchmal auch das Selbstbild des Unternehmers.

Wir selbst sind Unternehmer mit insgesamt mehr als 20 Jahren Erfahrung im Unternehmertum sowie über zehn Jahren Erfahrung im Bereich M&A und Unternehmensverkauf. Wir haben erlebt, dass gute Unternehmen unter Wert verkauft wurden, weil sie nicht vorbereitet waren. Wir haben erlebt, dass Unternehmer emotional längst verkaufen wollten, aber strukturell nicht konnten. Und wir haben erlebt, dass Käufer bereit waren, deutlich mehr zu zahlen, wenn ein Unternehmen sauber aufgebaut, übertragbar und zukunftsfähig war.

Das Wissen rund um M&A und Unternehmensverkäufe bleibt häufig Großunternehmen vorbehalten. Diese beauftragen Investmentbanken wie Goldman Sachs oder Morgan Stanley sowie große Wirtschaftsprüfungsgesellschaften. Kleine und mittelständische Unternehmen können sich diese Beratungen oft nicht leisten oder erhalten keinen Zugang zu dieser Art von Prozesswissen. Genau deshalb haben wir dieses Buch geschrieben: um dieses Wissen Unternehmern zugänglich zu machen, die ihr Lebenswerk nicht dem Zufall überlassen möchten.

Alle Unternehmerinnen und Unternehmer in Deutschland haben es verdient, dass ihr Lebenswerk in gute Hände übergeht und dass sie dafür den bestmöglichen Unternehmenswert erzielen. Denn in den meisten Unternehmen stecken Jahrzehnte voller Zeit, Geld, Einsatz und Emotionen manchmal sogar die Arbeit mehrerer Generationen.

Dieses Buch ist aus der Praxis für die Praxis geschrieben. Es gibt bereits zahlreiche Bücher über Unternehmensbewertung und M&A. Diese richten sich jedoch häufig an Studierende oder Fachleute aus den Bereichen Finance und Accounting. Wir hingegen richten uns bewusst an Unternehmerinnen und Unternehmer in einer einfachen, verständlichen und praxisnahen Sprache.

Das Buch beantwortet im Wesentlichen folgende Fragen:

- Warum ist es als Unternehmer so wichtig, den Unternehmenswert zu kennen?
- Was ist der Unternehmenswert und wie kann man ihn gezielt nutzen?
- Wie kann der Unternehmenswert vor einem Verkauf gesteigert werden?
- Wie läuft ein Verkaufsprozess ab und wie findet man den richtigen Investor?
- Was geschieht nach dem Verkauf – mit dem Unternehmen, dem Vermögen und dem Unternehmer selbst?

Titel, Impressum, Inhaltsverzeichnis, Vorwort, 9783825266943, 2026
wurde mit IP-Adresse 091.106.121.178 aus dem Netz der ${institutionUser.displayName} am Oktober 29, 2026 um 07:00:35 (UTC) heruntergeladen.
Das Weitergeben und Kopieren dieses Dokuments ist nicht zulässig.

Zu guter Letzt haben wir basierend auf unserer eigenen Erfahrung – ein zusätzliches Kapitel ergänzt, in dem die wichtigsten Begriffe rund um M&A und Unternehmensbewertung erklärt werden. Dabei handelt es sich häufig um englische Fachbegriffe, da das Investmentbanking stark vom angelsächsischen Raum geprägt ist.

Hinter diesen Begriffen stehen jedoch meist einfache Sachverhalte, die jedem Unternehmer grundsätzlich vertraut sind. Deshalb ist es uns ein besonderes Anliegen, diese Themen genauso verständlich zu erklären, wie sie tatsächlich sind. Unser Ziel ist es, dass sich der Leser auf Augenhöhe mit Bankern, Investoren und M&A-Beratern austauschen kann.

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen viel Freude beim Lesen.

Roman Simschek & Thomas M. Platzer
Frankfurt, im Juni 2026

Hinweis: Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird im gesamten Text das generische Maskulinum verwendet. Alle Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.

Titel, Impressum, Inhaltsverzeichnis, Vorwort, 9783825266943, 2026
wurde mit IP-Adresse 091.106.121.178 aus dem Netz der ${institutionUser.displayName} am Oktober 29, 2026 um 07:00:35 (UTC) heruntergeladen.
Das Weitergeben und Kopieren dieses Dokuments ist nicht zulässig.

Titel, Impressum, Inhaltsverzeichnis, Vorwort, 9783825266943, 2026
wurde mit IP-Adresse 091.106.121.178 aus dem Netz der ${institutionUser.displayName} am Oktober 29, 2026 um 07:00:35 (UTC) heruntergeladen.
Das Weitergeben und Kopieren dieses Dokuments ist nicht zulässig.

Was die verwendeten Symbole bedeuten



Toni bringt es auf den Punkt. Er zeigt den Inhalt der Antwort in einem Satz auf.



Die Glühbirne zeigt eine Schlüsselfrage an. Das ist eine der Fragen zum Thema, deren Antwort du unbedingt lesen solltest.

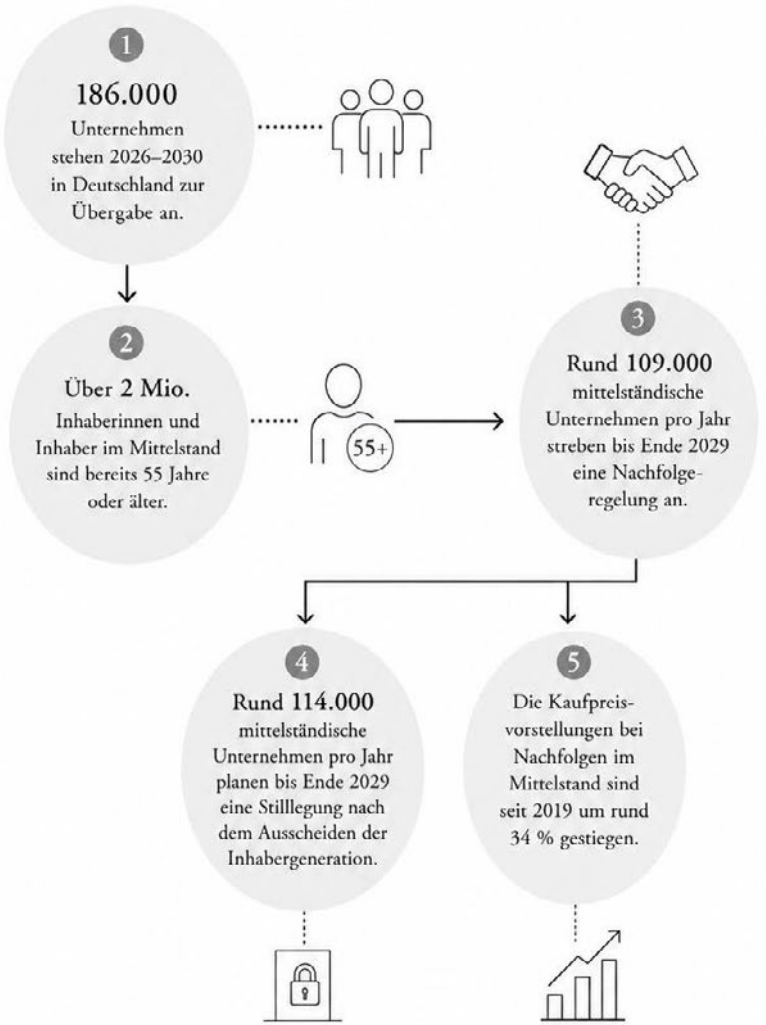


Die Lupe weist dich auf eine Expert:innenfrage hin. Hier geht die Antwort ziemlich in die Tiefe. Sie richtet sich an alle, die es ganz genau wissen wollen.

Titel, Impressum, Inhaltsverzeichnis, Vorwort, 9783825266943, 2026
wurde mit IP-Adresse 091.106.121.178 aus dem Netz der ${institutionUser.displayName} am Oktober 29, 2026 um 07:00:35 (UTC) heruntergeladen.
Das Weitergeben und Kopieren dieses Dokuments ist nicht zulässig.

Titel, Impressum, Inhaltsverzeichnis, Vorwort, 9783825266943, 2026
wurde mit IP-Adresse 091.106.121.178 aus dem Netz der ${institutionUser.displayName} am Oktober 29, 2026 um 07:00:35 (UTC) heruntergeladen.
Das Weitergeben und Kopieren dieses Dokuments ist nicht zulässig.

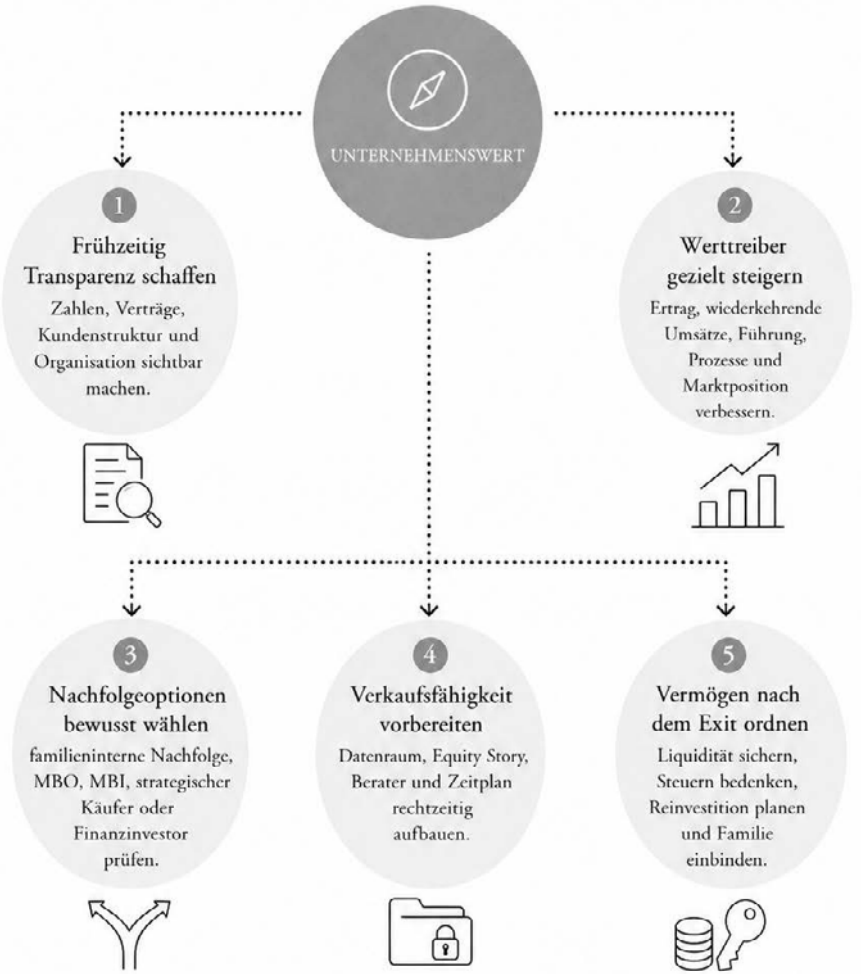
Empirische Ausgangslage



Wer den Unternehmenswert kennt, gestaltet Nachfolge, Verkauf und Wachstum aktiv …

Quelle: IfM Bonn,
Unternehmensnachfolgen in Deutschland 2026 bis 2030
(Daten und Fakten Nr. 37, 2025).

Folgerungen für Unternehmer



… und macht aus Nachfolgedruck eine gestaltbare Strategie.

Quellen: IfM Bonn, *Unternehmensnachfolgen in Deutschland 2026 bis 2030* (Daten und Fakten Nr. 37, 2025); KfW Research, *Nachfolge-Monitoring Mittelstand 2025.*

Titel, Impressum, Inhaltsverzeichnis, Vorwort, 9783825266943, 2026
wurde mit IP-Adresse 091.106.121.178 aus dem Netz der ${institutionUser.displayName} am Oktober 29, 2026 um 07:00:35 (UTC) heruntergeladen.
Das Weitergeben und Kopieren dieses Dokuments ist nicht zulässig.

Titel, Impressum, Inhaltsverzeichnis, Vorwort, 9783825266943, 2026
wurde mit IP-Adresse 091.106.121.178 aus dem Netz der ${institutionUser.displayName} am Oktober 29, 2026 um 07:00:35 (UTC) heruntergeladen.
Das Weitergeben und Kopieren dieses Dokuments ist nicht zulässig.