

Wachstum steuern: Der wahre Wert der europäischen KMU

Wie schätzen Unternehmer und Unternehmerinnen in Deutschland, den Niederlanden, Belgien, dem Vereinigten Königreich und Skandinavien den Wert ihrer Unternehmen ein?



Kennen Unternehmer und Unternehmerinnen das Potenzial ihrer Unternehmen?

Im Geschäftsleben gilt: Was man nicht messen kann, kann man nicht managen. Es gibt in Europa etwa 22 Millionen kleinere und mittlere Unternehmen (KMU). Diese Unternehmen bilden das Rückgrat der Wirtschaft – trotz der letzten drei Jahre voller geopolitischer Unsicherheiten, die sich auf die Wirtschaftsentwicklung Europas ausgewirkt haben: pandemiebedingte Lieferkettenprobleme, weltweite Rohstoffengpässe und nicht zuletzt Inflation und Zinssteigerungen.

Vor diesem Hintergrund ist es für Unternehmer und Unternehmerinnen im KMU-Segment umso wichtiger, den tatsächlichen Wert ihres Unternehmens jederzeit zu kennen. Dieses Wissen erlaubt kluge Entscheidungen, welchen Weg ein Unternehmen einschlagen sollte.¹ Eine gründliche Ermittlung des Unternehmenswerts deckt nicht nur verstecktes Potenzial auf, sie eröffnet auch Wege zur Verbesserung.

Die Studie von Marktlink zeigt einen interessanten Trend beim Großteil der europäischen KMU: Erstaunliche 40% der Unternehmer und Unternehmerinnen geben zu, dass sie den

aktuellen Wert ihres Unternehmens nicht kennen. Diese Unkenntnis überrascht nicht, wenn man die Entwicklung der europäischen Unternehmen betrachtet: Die Nachwirkungen der Pandemie, explodierende Energiepreise und auch die Herausforderungen durch Inflation sorgen für ein Klima, in dem Unternehmensbewertungen schnell und stark schwanken.

Trotzdem hat das KMU-Segment eine erstaunliche Resilienz gegenüber dem Druck von außen gezeigt. Betrachten wir das Jahr 2024 in diesem komplexen Kontext, hat die jüngste Beruhigung an den Finanzmärkten durch die entschleunigte Inflation und die vorausgesagte Senkung der Zinsen den Optimismus an den Märkten bestätigt.² Die positive Stimmung zeigt sich auch bei den Umfrage-Ergebnissen: Beeindruckende 72% der über 1.000 Befragten drücken Zuversicht aus, dass ihr Unternehmen in den nächsten Monaten an Wert gewinnen wird.

In diesem Whitepaper beleuchten wir die Feinheiten der KMU-Unternehmensbewertung und vermitteln Ihnen ein klares Verständnis, was das für Unternehmer und Unternehmerinnen bedeutet.

¹ <https://www.forbes.com/sites/forbesbusinesscouncil/2023/03/15/how-to-value-smalland-medium-size-businesses/>

² <https://www.pwc.com/gx/en/services/deals/trends.html>

Verständnis der Marktdynamik und ihres Einflusses auf die Unternehmensbewertung

Da KMU mehr als die Hälfte zum europäischen BIP beitragen und 99 Prozent der Unternehmen in der EU ausmachen, spielen sie auch eine wichtige Rolle als Arbeitgeber und bei der Wertschöpfung der europäischen Volkswirtschaften. Der Markt bleibt auch 2024 voller Unsicherheiten: wirtschaftliche Volatilität, geopolitische Spannungen, Lieferketten-Probleme und geplante Wahlen in mehreren Ländern. Jedoch sind KMU und Familienunternehmen es gewohnt, mit Unsicherheiten umzugehen und Risiken einzugehen, um Lösungen für die Zukunft ihres Unternehmens zu finden.

VOR WELCHEN HERAUSFORDERUNGEN STEHEN KMU ALSO?

1. Fachkräftemangel

Weil sich viele Unternehmer und Unternehmerinnen auf den Ruhestand vorbereiten, ist es für KMU und Familienbetriebe schwieriger, eine Nachfolge zu finden. Einer Studie des Deutschen Instituts für Mittelstandsforschung zufolge, sind alleine in Deutschland 190.000 Nachfolgen bis 2026 zu regeln. Vor diesem Problem stehen alle KMU in Europa, da ein Fachkräftemangel zu beklagen ist. Unternehmer und Unternehmerinnen im KMU-Segment gehen diese Herausforderung mit neuen Alternativen an, zum Beispiel, indem sie Angestellte im Unternehmen als Anteilseigner involvieren und Eigenverantwortung und Engagement fördern.

2. Zunehmende Automatisierung und Robotisierung

Da zunehmend in Robotisierung und Automatisierung investiert wird, setzen europäische Fertigungsunternehmen diese Technologien strategisch ein, um die Produktionskapazität, aber nicht die Zahl der Angestellten, zu erhöhen. Künstliche Intelligenz³ wird zu einem Eckpfeiler in der Arbeitswelt. Viele Unternehmer und Unternehmerinnen sorgen sich, dass diese rasanten Veränderungen zu Arbeitsplatzverlusten und auch zum Rückgang zwischenmenschlicher Beziehungen führen. Es sollte eine Balance geschaffen werden, bei der die KI für alltägliche Aufgaben genutzt wird, und sich die Menschen auf kreative und strategische Aspekte konzentrieren und so Innovation und Kollaboration stärken.



³ <https://www.forbes.com/sites/forbeshumanresourcescouncil/2023/12/12/hr-has-a-central-role-in-ai-impact-on-smes/>

3. Nachhaltigkeit

Die Sustainable Development Goals (SDGs) der Vereinten Nationen sind zu Leitprinzipien für große börsennotierte Unternehmen geworden. Aber auch KMU müssen diese Ziele in ihre Politik und ihre Produktionsprozesse integrieren. Trotz der langen Amortisationszeiten der Nachhaltigkeitsinvestitionen, ist die Sicherstellung einer soliden Finanzierung für KMU-Unternehmer von entscheidender Bedeutung. Die Richtlinie über die Nachhaltigkeitsberichterstattung von Unternehmen (Corporate Sustainability Reporting

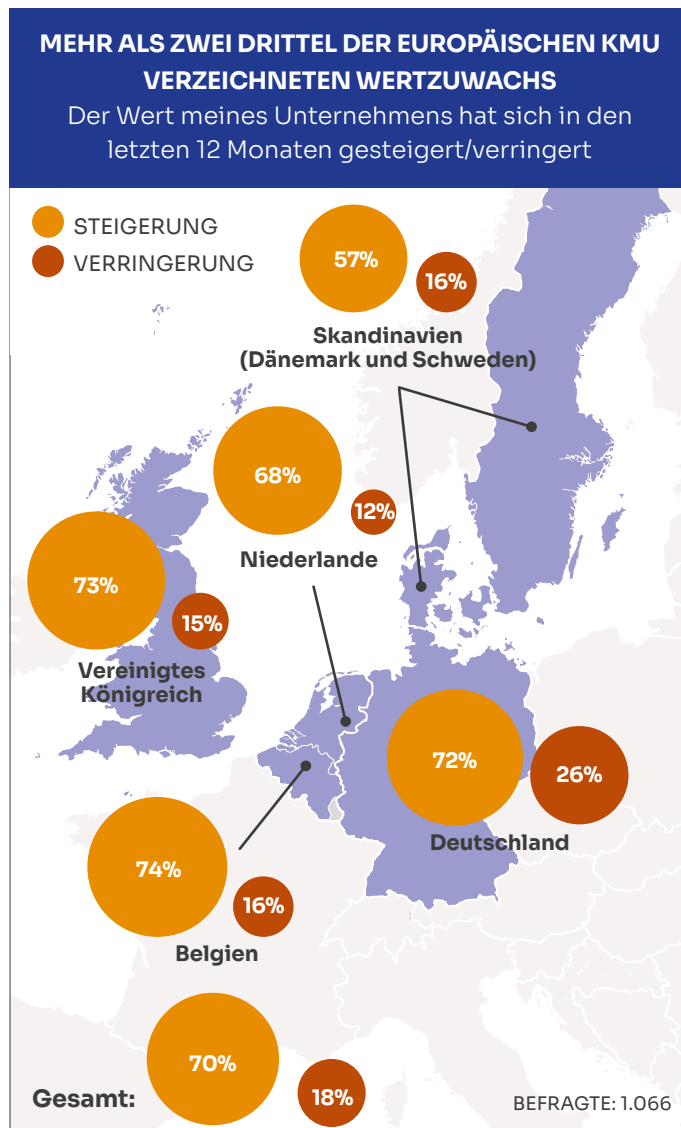
Directive CSRD), tritt als europäisches Mandat ab 2024 in Kraft, es verpflichtet Unternehmen, Nachhaltigkeitsberichte zu erstellen. Allerdings haben KMU einen Aufschub bis 2026. Sie sollten sich jedoch nicht zu sehr auf diese Verlängerung verlassen. Aktuell fordern große und börsennotierte Unternehmen bereits Nachhaltigkeitsstandards von ihren Zulieferern. Investitionen und Bewusstsein werden unumgänglich, damit KMU proaktiv umweltfreundliche Praktiken in ihre Geschäftsprozesse integrieren, bevor sie vorgeschrieben werden.

MARKTENTWICKLUNGEN IN EUROPA

Optimismus in unseren untersuchten Märkten. Was bringt dieses Jahr?

Niederlande

Mit der Verbesserung der gesamtwirtschaftlichen Lage wächst auch die Zuversicht der niederländischen Unternehmen. Sie haben die Unsicherheiten des Marktes in den letzten Jahren gut verkraftet. Dadurch haben sie gezeigt, dass sie nachhaltig profitabel sind, wodurch diese Unternehmen auch für Käufer attraktiver werden. Weil die Unternehmer und Unternehmerinnen das erkannt haben, wächst das Angebot für den Verkauf. Tom Beltman, Partner bei Marktlink Niederlande, erklärt: „Das bedeutet, dass sich der M&A-Markt langsam von einem Verkäufer- zu einem Käufermarkt entwickelt. So hat sich zum Beispiel die Anzahl der anstehenden Transaktionen im letzten Jahr verdoppelt, auch dank der gut bestückten Private Equity Fonds, die in gesunde KMU investieren möchten. Das führt zu einem starken Anstieg der Transaktionen.“ →



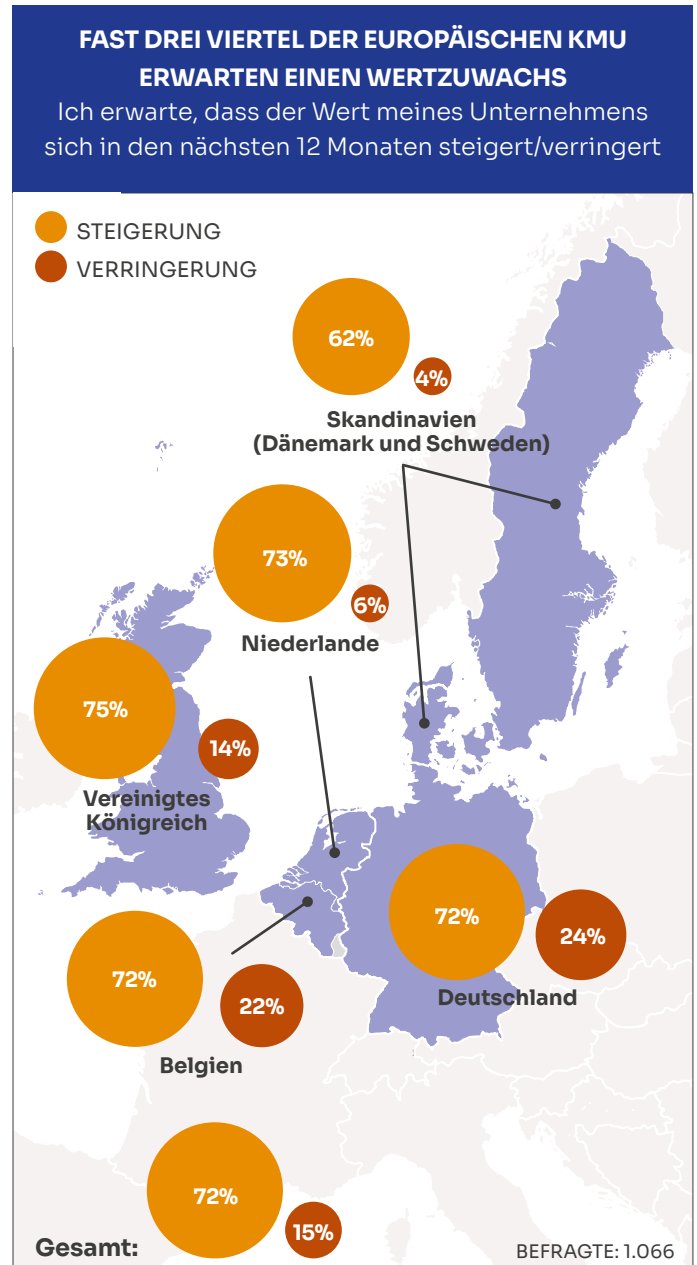
4 <https://www.bnpparibas.nl/en/companies-must-get-started-with-csrd-themes/>

Belgien

Laut einer Studie der Vlerick Business School sind die belgischen KMU internationaler ausgerichtet als der Rest Europas und das Land hat den höchsten Anteil an KMU mit ausländischen Niederlassungen oder Joint Ventures, die im Ausland Einnahmen generieren. Nichtsdestotrotz haben belgische Unternehmer und Unternehmerinnen Schwierigkeiten damit, den Wert ihres Unternehmens zu bestimmen, daher können sie potenzielle Werttreiber nicht einschätzen. Sie sollten ihre Resilienz gegen Herausforderungen nutzen. Filip Mariën, Managing Partner, Marktlink Belgien sagt: „In den belgischen Unternehmen setzt sich das Gefühl durch, dass sie einige Problemfaktoren hinter sich haben, etwa die Indexierung der Löhne oder steigende Zinsen. Externe Faktoren wie Energiepreise, geopolitische Spannungen und die Verknappung der Rohstoffe machen es ihnen hingegen schwer, ihre Unternehmen exakt zu bewerten.“

Vereinigtes Königreich

KMU-Unternehmer in Großbritannien erleben erheblichem Gegenwind. Jonny Parkinson, Managing Partner, Marktlink Manchester, bemerkt: „Eine akkurate Geschäftsbewertung ist für Unternehmer und Unternehmerinnen sehr wichtig und eine der Voraussetzungen für einen Verkauf. Da 2024 wahrscheinlich ein wesentlich besseres Jahr für M&A-Aktivitäten wird, müssen sich die Inhaber des Unternehmenswerts bewusst sein, um neue Chancen zu nutzen und sicherzustellen, dass ein Unternehmen bereit für einen Verkauf ist.“ →



Deutschland

Deutsche Unternehmen in verschiedenen Branchen wie der Automobil-, Chemie-, Energie- und Fertigungsbranche stehen vor Herausforderungen. Die Diskrepanz zwischen Private-Equity-Interesse und wirtschaftlicher Situation unterstreicht die Notwendigkeit kluger Bewertungspraktiken und strategischer Entscheidungen für Unternehmen auf dem deutschen Markt. Andreas Bonnard, Managing Partner, Marktlink München: „Während der Aktienmarkt und die Bewertungen deutscher Unternehmen auf einem Allzeithoch sind, sinken die Gewinnmargen. Sowohl die Automobil- als auch die Chemieindustrie haben trotz eines insgesamt leichten Konjunkturaufschwungs in Europa noch zu kämpfen. Darüber hinaus sind die Energiekosten im europäischen Vergleich auf höchstem Niveau, daher verlagern Produktionsunternehmen ihre Fabriken, das wiederum erhöht den Druck auf den Mittelstand vor Ort.“



Eine akkurate Geschäftsbewertung ist für Unternehmer und Unternehmerinnen sehr wichtig und einer der Voraussetzungen, wenn es um einen Verkauf geht. Da 2024 wahrscheinlich ein wesentlich besseres Jahr für M&A-Aktivitäten wird, müssen sich die Inhaber des Unternehmenswerts bewusst sein, um neue Chancen zu nutzen und sicherzustellen, dass ein Unternehmen bereit für einen Verkauf ist.

JONNY PARKINSON, Managing Partner Marktlink North West UK

Skandinavien

Der World Bank's Doing Business Report stellt fest, dass Dänemark einer der besten Standorte ist, in Europa Geschäfte zu machen. Die Wirtschaftsentwicklung der letzten zehn Jahre war positiv. Das macht sich am Markt bemerkbar, wo sowohl nationale als auch internationale Käufer Interesse an skandinavischen Unternehmen zeigen. Jesper Fogh Duelund, Managing Partner, Marktlink Dänemark: „Nach den Lieferengpässen der Pandemie und den dann folgenden geopolitischen Unsicherheiten haben viele Unternehmen den Wert von Qualität und Zuverlässigkeit bei der Lieferung erkannt. Das führte zu mehr home-shoring, der Verlagerung der Zulieferer und Sub-Kontraktoren ins Inland, die vorher eher in den Osten ausgelagert waren.“

Die Einschätzung europäischer Unternehmen

In einer Zeit mit schwankendem Wirtschaftswachstum und politischen Unwägbarkeiten suchen Unternehmer und Unternehmerinnen im KMU-Segment nach dem richtigen Weg: Sie müssen sich zwei Herausforderungen stellen: Investitionen zu sichern und den Druck auf ihr Endergebnis zu kompensieren. Daher ist eine detaillierte Bewertung ihres Unternehmens unerlässlich. Dann zeigt sich der Wert erfahrener Beratung, wie der von Marktlink.

Wir haben 1.066 Unternehmer und Unternehmerinnen des KMU-Segments in den Niederlanden, Belgien, Deutschland, dem Vereinigten Königreich und Skandinavien befragt. Wir fragten nach dem Wert ihres Unternehmens und nach ihren Erwartungen für die Zukunft.

Niederlande

Trotz der vielen Herausforderungen sind die niederländischen Unternehmer und Unternehmerinnen erstaunlich optimistisch. Etwa ein Viertel der Befragten glaubt, dass ihr Unternehmen unterbewertet ist. Im europäischen Durchschnitt glauben das 33%. Die niederländischen KMU wissen jedoch eine Unternehmensbewertung besser zu schätzen als der Durchschnitt Europas.



Tom Beltman, Managing Partner Marktlink Niederlande:

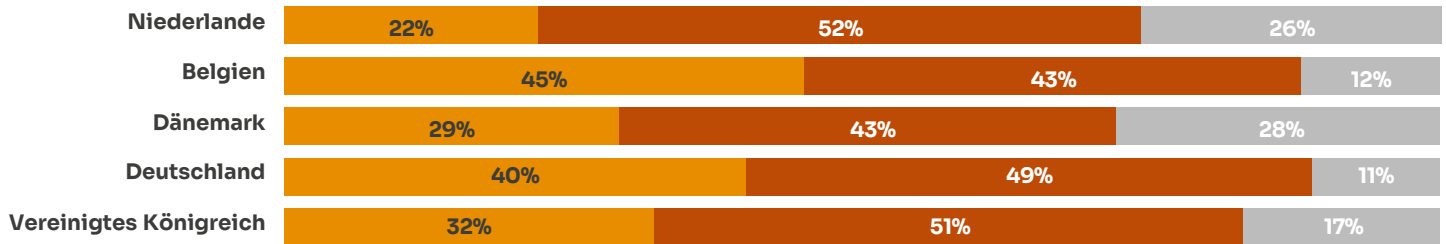


„Den Kopf in den Sand zu stecken, ist keine gute Idee. Der Wert eines Unternehmens ist nicht nur wichtig, wenn man einen Verkauf plant. Viele Unternehmer und Unternehmerinnen denken kurzfristig, während die Wertangabe auf den Risiken fürs zukünftige Einnahmepotenzial basiert. Diese Erkenntnisse führen langfristig zu strategischeren Entscheidungen für das Unternehmen.“

EINS VON DREI EUROPÄISCHEN KMU WIRD ALS UNTERBEWERTET WAHRGENOMMEN

Mein Unternehmen ist derzeit unterbewertet

JA NEIN UNENTSCHLOSSEN



Belgien

74% der belgischen Unternehmen berichten von einer Steigerung ihres Unternehmenswerts, 72% erwarten für das kommende Jahr weiteres Wachstum. Belgien ist sehr positiv beim Bewertungswachstum des letzten Jahres und den Erwartungen für das nächste Jahr. Dies zeugt von Widerstandsfähigkeit und Optimismus trotz anhaltender Herausforderungen.

Filip Mariën, Managing Partner

Marktlink Belgien:

„Die Inflation ist gesunken und die Höchstzinsen scheinen erreicht zu sein. Wir sehen, dass das Vertrauen der belgischen Unternehmen steigt. Trotz anhaltender geopolitischer Spannungen sind die Unternehmer und Unternehmerinnen spürbar optimistisch.“



Vereinigtes Königreich

Britische KMU zeigen sich zuversichtlich: Drei von vier erwarten für das kommende Jahr Wachstum, aufbauend auf den 73%, die bereits eine Wertsteigerung ihres Unternehmens verzeichnet haben.



Joe Moran, Managing Partner

Marktlink Midlands:

„Inhaber erwarten oft eine hohe Unternehmenswert-Einschätzung. Das ist verständlich, wenn man ihren Stolz und den emotionalen Wert bedenkt. Trotzdem entsprechen diese Erwartungen nicht immer dem Preis, den ein Verkäufer zu zahlen bereit ist, besonders in wirtschaftlich schwierigen Zeiten. Daher ist es umso wichtiger, dass sich Unternehmer und Unternehmerinnen erfahrene Beratung sichern, damit Deals verhandelt werden können, die beiden Parteien gerecht werden.“



Deutschland

Drei Viertel der deutschen Unternehmer und Unternehmerinnen erwarten Wachstum, dabei verbuchten 72% bereits einen Wertzuwachs ihres Unternehmens. Nur 32% der deutschen KMU kennen den derzeitigen Wert ihres Unternehmens nicht, das liegt klar unter dem europäischen Durchschnitt von 40%.

Skandinavien

Mehr als 60% der dänischen Unternehmer und Unternehmerinnen im KMU-Segment erwarten Wachstum im nächsten Jahr, wobei 57% bereits im letzten Jahr einen Wertzuwachs verzeichneten. Trotz der guten Prognosen sind die dänischen Unternehmen weniger optimistisch als der Rest Europas.

Borys Storck, Managing Partner Marktlink Düsseldorf:



„Außer den zahlreichen internen Herausforderungen, denen sich deutsche KMU stellen müssen, gibt es aber auch positive externe Impulse. Private Equity Firmen zeigen, besonders vor dem Hintergrund der anhaltenden Inflation, großes Interesse und bringen hohe Unternehmensbewertungen in den Markt, auch wenn diese Bewertungen oft nur wenig Relevanz für den tatsächlichen Kaufpreis haben.“

Jesper Fogh Duelund, Managing Partner Marktlink Dänemark:



„Die theoretische Einschätzung ist ein guter Richtwert für Unternehmer und Unternehmerinnen, aber sicher nicht das Endergebnis. Der tatsächliche Kaufpreis wird wahrscheinlich abweichen, weil dieser in den Verhandlungen bestimmt wird. Man muss die Bewertungen im Kontext verstehen. Die größte Differenz zwischen Käufern und Verkäufern ist, dass Käufer weniger zuversichtlich sind, wie das Unternehmen in Zukunft performt.“

Marktlink

Unternehmensbewertung

Immer mehr Unternehmen stehen vor der drängenden Frage, ob ihre Entwicklung langfristig nachhaltig ist. Auch wenn einige ihre Wertschöpfungsstrategien gerne überarbeiten, ist entschlossenes Handeln gefragt, besonders in Branchen, die anfällig sind für globale Trends wie technologische Disruption, Klimawandel und demografische Veränderungen.

Um diesen Herausforderungen gerecht zu werden, müssen Unternehmen proaktiv werden, Risiken und Chancen abwägen und Veränderungen zulassen, um neue Einnahmequellen zu erschließen. Nur so können strategische Ziele vorangetrieben und nachhaltiges Wachstum gesichert werden.

VORTEILE UNTERNEHMENSBEWERTUNG

- **Chancen identifizieren:** Die Unternehmensbewertung fungiert als Kompass, der KMU-Unternehmen zu wertvollen Chancen führt.
- **Fundierte Entscheidungsfindung:** Die Stärken und Schwächen des Unternehmens werden deutlich, das erleichtert strategische Entscheidungen.

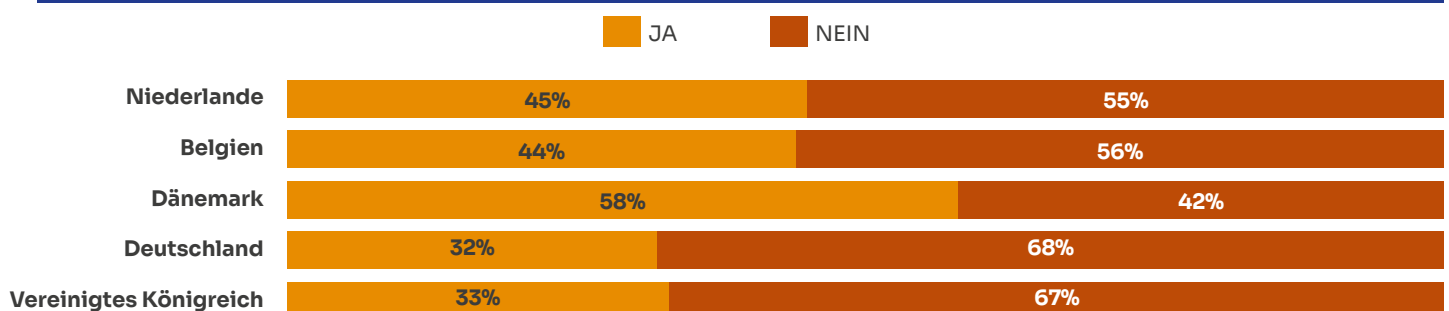
- **Leistungsmetrik:** Bewertungen liefern Leistungskennzahlen, so können Unternehmen ihre Position am Markt messbar machen.
- **Optimaler Verkaufswert:** Unternehmensbewertungen ermöglichen es, den optimalen Verkaufswert für Unternehmen zu sichern.

NACHTEILE UNTERNEHMENSBEWERTUNG

- **Aufdeckung von Schwachstellen:** Bewertungen können Schwachstellen des Unternehmens aufzeigen und so den Gesamtwert des Unternehmens verringern.
- **Zuverlässigkeitsbedenken:** Sich auf Annahmen zu verlassen, verringert die Zuverlässigkeit von Unternehmensbewertungen. →

VIER VON ZEHN EUROPÄISCHEN KMU-INHABERN UND INHABERINNEN KENNEN DEN WERT IHRES UNTERNEHMENS NICHT

Ich weiß nicht, wie viel mein Unternehmen derzeit wert ist





Wert ist in gewisser Weise ein subjektiver Begriff. Es geht darum, eine aktuelle und akkurate Indikation des Unternehmenszustands zu haben. Unternehmer und Unternehmerinnen haben oft eine Innensicht und sehen nicht, was am Markt passiert. Das führt zu Missverständnissen, weil der emotionale Wert nicht immer dem Verkaufspreis entspricht. Leider wird die Energie, die man investiert hat, nicht immer kompensiert.

TOM BELTMAN, Managing Partner Marktlink Nederland

Nutzen Sie die Unternehmensbewertung, um fundiert zu entscheiden

Unsere Studie zeigt, dass die Mehrheit der europäischen Unternehmer und Unternehmerinnen im KMU-Segment optimistisch in die Zukunft blickt. Auch wenn sie das Wachstum der vergangenen Jahre kennen, fehlt manchmal ein genaues Verständnis des Unternehmenswerts. Dabei muss man die Vor- und Nachteile der Bewertung beachten, die eine nuancierte Herangehensweise an fundierte Entscheidungen erfordern. Warum sollten sich KMU-Unternehmer für eine Unternehmensbewertung entscheiden?

NEIDERLANDE

Der Markt in den Niederlanden wird 2024 weniger turbulent sein, was zu einem Anstieg bei den Verkäufen führt, glaubt Tom Beltman, Managing Partner, Marktlink Niederlande. „Momentan sehen wir organisches Wachstum am Markt. Unternehmer und Unternehmerinnen, die bald verkaufen, schätzen den Wert ihres Unternehmens realistischer ein und streben nach

Wertmaximierung. Trotzdem wird man nicht für die Energie, die man investiert hat, kompensiert. Daher haben Unternehmer und Unternehmerinnen bessere Chancen, wenn sie sich über den Wert ihres Unternehmens im Klaren sind. Eine Unternehmensbewertung kann helfen, sich Ziele zu setzen und sie zu erreichen.“

BELGIEN

Die belgischen Unternehmen sollten ihre Krisen-Resilienz nutzen, da Zinssenkungen durch die EZB und Fed frischen Wind in den belgischen KMU-Markt bringen, was idealerweise zu mehr Akquisitionen und Wachstum führt. Die belgischen Unternehmer und Unternehmerinnen haben oft eine eher emotional als rational getriebene Einschätzung ihres Unternehmenswerts, daher sind jährliche Bewertungen umso wichtiger, um Werttreiber zu finden und den Unternehmenswert zu maximieren. Filip Mariën, Managing Partner, Marktlink Belgien →

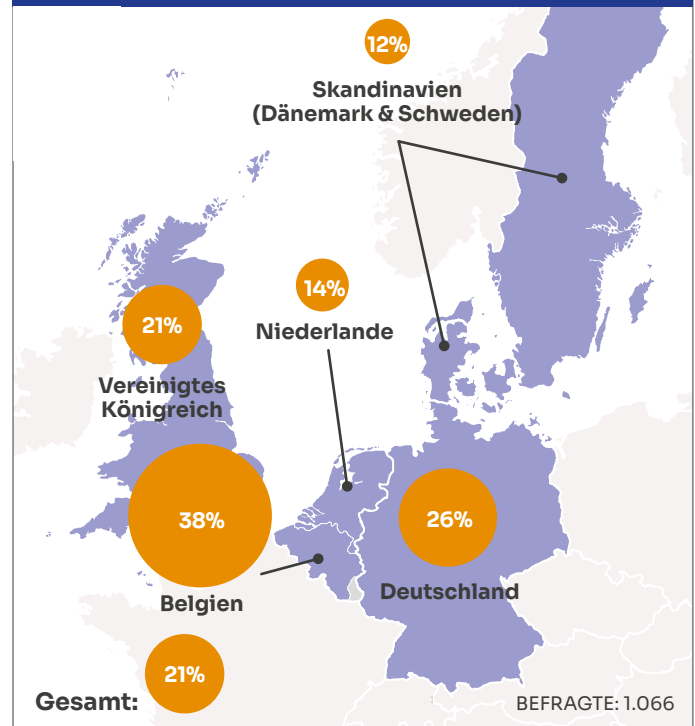
erklärt: „Einige denken, dass sie den Wert ihres Unternehmens nur dann zu kennen brauchen, wenn sie über einen Verkauf oder eine Fusion nachdenken. Aber das stimmt nicht. Es ist wichtig, jederzeit zu wissen, wo man steht: Messung bedeutet Wissen. Nur wenn man die tatsächliche Lage kennt, können Maßnahmen getroffen werden, um zukünftige Bewertungen zu optimieren oder Mehrwert zu schaffen.“

VEREINIGTES KÖNIGREICH

Britische Unternehmer und Unternehmerinnen waren in den letzten 18 Monaten mit verschiedenen Herausforderungen konfrontiert. Viele fokussieren sich jetzt auf den Wiederaufbau oder die Maximierung des Unternehmenswertes. Joe Moran, Managing Partner, Marktlink Midlands dazu: „KMU fragen sich, ob sie besser jetzt verkaufen sollen oder eine Verbesserung des Geschäfts abwarten und später verkaufen. Die Wettbewerbsspannungen und die geringere Anzahl von gesunden Unternehmen treiben die Bewertungen nach oben.“ Jonny Parkinson, Managing Partner, Marktlink Manchester fügt hinzu: „Wenn die Aktivität im Laufe des Jahres wie erwartet zunimmt, wird es wahrscheinlicher, dass die Inhaber proaktiv angesprochen werden, dann sollten sie den Wert ihres Unternehmens zur Orientierung kennen. Selbst wenn kein Verkauf in den nächsten fünf oder mehr Jahren geplant ist, hilft eine Beratung, den derzeitigen Wert zu ermitteln und einen Plan zu entwickeln, die Wunschbewertung zu erreichen. Damit werden die Erwartungen realistischer und die Teilhaber können den Wert maximieren, wenn sie sich zu einem Rückzug entschließen.“

21% DER EUROPÄISCHEN KMU-INHABER UND INHABERINNEN MÖCHTEN DEN UNTERNEHMENS-WERT LIEBER NICHT WISSEN

Ich möchte im Moment lieber nicht wissen, wie viel mein Unternehmen wert ist



DEUTSCHLAND

Momentan befindet sich Deutschland in einer Rezession, daher hat der Markt mehr Gegenwind als in anderen Ländern – Defizite und hohe Zinsen drücken die EBITDA. Folglich sind die Gebote seitens deutscher Private Equity Firmen sehr aggressiv. Die theoretische Werteinschätzung und der emotionale Wert der Unternehmen klaffen auseinander, bemerkt Andreas Bonnard, Managing Partner, München. „Es gibt eine Diskrepanz zwischen der vermeintlichen Überbewertung und der tatsächlichen Performance der Unternehmen. Besonders die große Anzahl der als unterbewertet eingeschätzten Unternehmen lässt darauf schließen, dass der Markt für Akquisitionen derzeit günstig sein könnte. Wir sehen an dieser Dynamik, dass strategische Entscheidungen jetzt begünstigt werden.“

SKANDINAVIEN

Laut der Confederation of Danish Industry machen KMU etwa 99% der dänischen Unternehmen aus, damit sind sie das Rückgrat der dänischen Wirtschaft. Jesper Fogh Duelund bemerkt: „Dänische Unternehmer und Unternehmerinnen sind optimistisch, wenn es um den aktuellen und zukünftigen Wert ihrer Unternehmen geht. Sie glauben an eine starke Marktnachfrage. Es ist klar, dass bei einem geplanten Verkauf erst einmal die Parameter bekannt sein müssen, mit denen potenzielle Käufer und der Markt den Unternehmenswert einschätzen. Nach unserer Erfahrung stimmen diese Parameter nicht unbedingt mit den Vorstellungen der Inhaber überein. Aber wir sehen auch, dass wenn Unternehmer und Unternehmerinnen in den M&A-Prozess gehen, die Einschätzungen realistischer werden, sobald sie Einblick in den Verkaufsprozess bekommen.“

WICHTIGSTE ERGEBNISSE

Unsere Studie zeigt, dass Optimismus in Bezug auf den Wert der europäischen KMU herrscht. Unternehmer und Unternehmerinnen überdenken die Geschäftsentwicklungen vor dem Hintergrund der Marktherausforderungen. Angesichts der aufgestauten Nachfrage und der Zurückhaltung, unter Wert zu verkaufen, ist zu erwarten, dass hochwertige Unternehmen die besten Chancen am Markt haben.

Marktlink begleitet Sie gerne durch den Prozess, dabei sind Ihre Wünsche unsere höchste Priorität. Uns zeichnet unser internationales Netzwerk aus, durch das Unternehmer und Unternehmerinnen im KMU-Segment eine größere Chance auf eine realistische Werteinschätzung haben, weil mehr potenzielle Käufer und Verkäufer zur Auswahl stehen.

UNTERSTÜTZUNG DURCH DIE M&A-EXPERTEN VON MARKTLINK

WOLLEN SIE DEN WERT IHRES UNTERNEHMENS ERFAHREN?

Kennen Sie den wahren Wert Ihres Unternehmens? Sie können den Unternehmenswert mit der Multiple-Methode errechnen. Dabei wird der Verkaufswert ermittelt, indem der Multiple mit dem Gesamtumsatz, EBIT oder EBITDA multipliziert wird. Zum Glück müssen Sie das aber nicht selbst ausrechnen. Machen Sie einfach unseren Marktlink Multiple Test. Dieses clevere Tool basiert auf kluger Datennutzung, profunder Branchenkenntnis und unserer praktischen Erfahrung. Mit der Berechnung erhalten Sie wertvolle Einblicke in Ihr Unternehmen. Sie können auch gerne ein Beratungsgespräch mit einem unserer Experten vereinbaren.

MULTIPLE TEST: BERECHNEN DEN WERT IHRES UNTERNEHMENS →

Was werden Sie tun?



Können wir Sie bei der Unternehmensbewertung unterstützen? Wir beraten Sie gerne. Mit Engagement und Leidenschaft für den Job helfen unsere Experten, die Entwicklung Ihres Unternehmens voranzutreiben. Zukünftiges Wachstum beginnt mit einem Gespräch, und wir begleiten Sie auch bei allen weiteren Schritten. Zögern Sie nicht, uns zu kontaktieren!

Telefonnummern:

NL: **+31 (0) 85 0 400 300**

UK: **+44 (0) 161 706 2401**

DK: **+ 45 (0) 20 24 52 75**

DE: **+49 (0) 151 24 16 58 33**

E-Mail: **info@marktlink.com**

Webseite: **www.marktlink.de**

Dieses Whitepaper ist ein kostenloser Service von Marktlink.

MARKTLINK M&A-EXPERTEN

Marktlink wurde 1996 in den Niederlanden gegründet, Seitdem ist das Unternehmen zur größten unabhängigen M&A-Beratung im oberen KMU-Segment für den Nordwesten Europas gewachsen. Unser internationales Team umfasst 250 M&A-Experten und Expertinnen, die Transaktionen mit einem Volumen von 5-250 Millionen Euro begleiten. Mit einem internationalen Netzwerk und 13 Niederlassungen in Europa bringt Marktlink weltweit Käufer, Verkäufer und Investoren zusammen. Mit Erfolg, wie über 150 erfolgreiche Transaktionen im letzten Jahr beweisen.

MARKTLINK.DE →

