



Sonderinformation | Marktbedingt zunehmend steigende Herausforderungen an die Bewertung von Unternehmen sowie im Rahmen von M&A Transaktionen
Maximilian Fiedler erwirbt Qualifikation zum Certified M&A Manager

Viele Unternehmen sowie auch ganze Geschäftszweige sehen sich einem stark veränderten und immer weiter wandelnden Markt- und Wettbewerbsumfeld gegenüber. Insbesondere durch neue Technologien und junge Unternehmen mit innovativen Geschäftsmodellen hat sich der Wettbewerb verschärft. Mitunter ist hierbei sogar ein „disruptiver“ Wettbewerb, in dem bestehende Produkte, Dienstleistungen oder Technologien ersetzt oder vom Markt verdrängt werden, beobachtbar.

Auswirkungen auf die Bewertungs- und Transaktionspraxis sowie bestehender Bewertungsmodelle

Durch den beobachtbaren Wandel ergeben sich erhöhte Anforderungen und neue Herausforderungen an die Unternehmens- und Planungsanalyse, z.B. im Rahmen von Unternehmenstransaktionen sowie bei der Bewertung von Unternehmen. Erkennbar wird dies dadurch, dass neue IDW Standards und Hinweise diese aktuellen Entwicklungen, wie zum Beispiel den Umgang mit den Auswirkungen der „Digitalisierung“, aufgreifen und bestehende Standards dahingehend überarbeitet werden. Hierzu zählen beispielsweise der „IDW Praxishinweis zur Beurteilung einer Unternehmensplanung bei Bewertung, Restrukturierungen, Due Diligence und Fairness Opinion“ sowie die Überarbeitung des IDW S6 „Anforderungen an Sanierungskonzepte“.

Eine Neuentwicklung bzw. grundlegende Überarbeitung bestehender Analysetechniken und Bewertungsmodelle ist aufgrund der aktuell beobachtbaren Entwicklungen nicht erforderlich, jedoch wird der Fokus künftig bei der Ermittlung von Unternehmenswerten sowie im Rahmen von Transaktionen als Grundlage von Kaufpreisverhandlungen zunehmend auf der Analyse der Planungsrechnung und vorgelagert auf der Analyse von Geschäftsmodellen und des Markt- und Wettbewerbsumfelds liegen. In diesem Zusammenhang spielt neben der Beurteilung von Investitionsentscheidungen auch die Frage, welche Risiken und welche „Lebensdauer“ bestehende und neue Geschäftsmodelle haben, eine entscheidende Rolle.

Dass hierbei oftmals divergierende Einschätzungen sowie unterschiedliche subjektive (Wert-) Vorstellungen vorherrschen, zeigen die aktuell beobachtbaren Abweichungen zwischen den (gezahlten) Kaufpreisen für Unternehmen und den (fundamental ermittelten) Unternehmenswerten. Ein vergleichbarer Rückschluss lässt sich auch aus den hohen (Börsen-) Bewertungen von Unternehmen mit neuen und innovativen Geschäftsmodellen (z.B. Wirecard, etc.) im Vergleich zur Bewertung von etablierten Unternehmen mit jahrzehntelanger Tradition ziehen.



Künftige Herausforderungen für Unternehmen

Im Folgenden sind wesentliche Faktoren dargestellt, welche die Herausforderungen für Unternehmen und deren Entscheidungsträger in Bezug auf die nachhaltige Ausrichtung und wertorientierte Steuerung von Unternehmen zusammenfassen:

Kaufpreis- und Wertbeeinflussende Faktoren



Neben der strategischen Ausrichtung des Unternehmens können diese Faktoren auch das Beteiligungsmanagement sowie die Durchführung und Ausgestaltung von Transaktionen wesentlich beeinflussen. Dabei kann es oftmals „pragmatischer“, „zielführender“ und auch „zeitlich effizienter“ sein, „Start-Up“ Unternehmen mit innovativen Geschäftsmodellen zu erwerben und hierdurch einen technologischen und kulturellen Wandel im Unternehmen einzuleiten, als diesen Wandel durch Investitionen in Forschung und Entwicklung und ggf. durch interne Restrukturierungsmaßnahmen selbst vorzunehmen.

Auch die Ausgestaltung von Unternehmenstransaktionen hat sich in der letzten Zeit stark verändert. In der Vergangenheit war der vollständige Erwerb von Unternehmen die Regel. Aktuell sind jedoch gerade in der „Start-Up-Szene“ oder bei Unternehmen mit innovativen Geschäftsmodellen die Teilnahme an „Finanzierungsrunden“ und „Venture-Beteiligungsmodellen“ weit verbreitet. Dabei ergeben sich neue und komplexe Anforderungen in Bezug auf die Unternehmensanalyse, der Ableitung von (Anteils-) Kaufpreisen sowie der generellen Durchführung von Transaktionen. In operativer Hinsicht ist nach Durchführung der Transaktion die Integration des Zugangs zu „anteilig erworbenem Know-How“ in das eigene Unternehmen zu bewerkstelligen.

Von der steigenden Komplexität dieser Anforderungen sind die innerhalb der Unternehmen involvierten Parteien wie auch externe Parteien bei der Unterstützung im Rahmen von M&A Transaktionen gleichermaßen betroffen.



Ihr Ansprechpartner im Bereich „Bewertung und M&A“:



Jürgen Baur
Partner der Kanzlei / Steuerberater
juergen.baur@sonntag-partner.de
Tel.: + 49 821 57058 - 0
Fax: + 49 821 57058 - 153

Unser Team bietet Ihnen fachübergreifend und auf individuelle Bedürfnisse zugeschnittene Beratungsdienstleistungen rund um die Themen Planungserstellung und -analyse sowie Unternehmensbewertung und M&A.

Um den sich ständig ändernden und zunehmend komplexen Anforderungen der Transaktions- und Bewertungspraxis gerecht zu werden, haben wir unser „Know-How“ um die Zusatzqualifikation „Certified M&A Manager“, erworben durch Herr Maximilian Fiedler, ergänzt.

Für Rückfragen zum Inhalt dieser Sondermitteilung und zu unserem Dienstleistungsspektrum sowie für eine Kontaktaufnahme stehen wir Ihnen jederzeit sehr gerne zur Verfügung.

Sonntag & Partner

Sonntag & Partner Partnerschaftsgesellschaft mbB ist eine multidisziplinäre, deutschlandweit und im internationalen Umfeld tätige Kanzlei an den Standorten Augsburg, München, Frankfurt, Nürnberg und Ulm. Über 250 Mitarbeiter stehen den vorwiegend mittelständischen Mandaten in den Schwerpunkten Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung und Rechtsberatung zur Seite. Abgerundet wird das Kanzleiprofil durch die Bereiche Family Office und Vermögensbetreuung.

Abschließende Hinweise

Weitere Informationen über unsere Kanzlei und unser Beratungsangebot finden Sie unter www.sonntag-partner.de