BLOG

DIE KOPFSCHÜTTEL-METHODE

1. Oktober 2026 · Olaf Rosenbaum · 2 Min. Lesezeit

> **Kurz gesagt:** Es gibt keinen objektiven Unternehmenswert, aber eine Zahl in Deinem Kopf – prüfe sie, indem Du sie aus Deinen Zahlen herleitest und klärst, ob ein Erwerber den Kaufpreis bei der Bank finanziert bekommt.

Was ist Dein Unternehmen eigentlich wert? Mit dieser Frage tun sich die meisten Unternehmer schwer – und das Problem dahinter: Es gibt keinen objektiven Unternehmenswert. Tische, Maschinen, IT kannst Du mit Marktwerten versehen. Aber beim Firmennamen, beim Kundenstamm, beim Mitarbeiterstamm wird es schwammig. Über die Stellschrauben der Bewertungsmethodik lässt sich ein Unternehmenswert in breiten Bahnen hoch- und herunterrechnen.

Wie kommst Du trotzdem zu Deiner ersten Zahl? Mit einem hochwissenschaftlichen Werkzeug, das ich entwickelt habe: der **Kopfschüttel-Methode**. Stell Dir vor, Du sitzt mit einem imaginären Erwerber am Tisch. Er bietet: „Hunderttausend." Du schüttelst den Kopf. „Zweihunderttausend." Kopfschütteln. „Dreihunderttausend." Kopfschütteln. Irgendwann fällt eine Zahl, bei der Du aufhörst zu schütteln und anfängst, den Kopf abwägend hin und her zu wiegen: „Na ja, das könnte ich mir

vorstellen." Genau das ist die Zahl, die Du insgeheim längst im Kopf hattest – ob Du es wusstest oder nicht.

Mit dieser Zahl geht die eigentliche Arbeit los, in zwei Fragen. Erstens: Lässt sie sich mit den üblichen Bewertungsmethoden aus Deinen Unternehmenszahlen herleiten? Zweitens: Kann das Unternehmen genug Gewinn erwirtschaften, damit ein Erwerber die Bankfinanzierung für genau diesen Preis bekommt? Wenn Dein Steuerberater ausrechnet, dass keine Bank das finanziert, wird die Bank nicht anders antworten – sie macht dieselbe Rechnung.

Übrigens funktioniert das in beide Richtungen: Ich habe schon aus „Dreihunderttausend würde ich nehmen" einen Einstieg bei achthunderttausend gemacht – verkauft wurde für siebenhunderttausend.

Irgendeine Zahl hast Du längst im Kopf. Die Frage ist nur, ob Dein Unternehmen sie begründen kann.

> 20 Minuten für den nächsten Weg ins Büro: **Folge 29** von Chefsache Krise, „Unternehmensnachfolge: So wird Dein Betrieb verkaufbar" – Jetzt anhören.



Olaf Rosenbaum berät Inhaber und geschäftsführende Gesellschafter im Mittelstand, wenn Gewinn, Liquidität oder Steuerbarkeit kippen. Steuerberater seit 2002, über 600 Beratungen, Kiel. Mehr über mich · LinkedIn