



HEINOLD, SPILLER & PARTNER
UNTERNEHMENSBERATUNG GMBH

Heinold, Spiller & Partner: Mergers & Acquisitions, M & A und Verlagsbewertung

<http://hspartner.de/jsp292/site/hauptmenue/leistungen/mergers/bewertung>

Inhalt

Unternehmens- und Verlagsbewertung.....	1
Die kompetente Wertermittlung.....	1
Bewertung von Verlagen und anderen Medienunternehmen.....	1
Abschied von Traditionen.....	1
Die wichtigen Faktoren.....	2
Unsere Leistung: Beratung inklusive!.....	2
Bewertungsbereiche.....	2
Mit uns zur richtigen Wertermittlung.....	3

Unternehmens- und Verlagsbewertung

Die kompetente Wertermittlung

Bewertung von Verlagen und anderen Medienunternehmen

Die Bewertung des Unternehmens "Verlag" ist ein komplexes Unterfangen, für das ein hohes Maß an Branchenkenntnissen vorhanden sein muss. Auf die Frage nach dem Wert eines Verlages die eine oder gar die richtige Antwort zu geben, fällt schwer, da es auf die Ausgangssituation und die möglichen Zukunftsszenarien ankommt.

Abschied von Traditionen

Es ist im Verlagswesen noch immer weit verbreitet, für die Verlagsbewertung einen Kaufpreis anhand des Umsatzes und eines entsprechenden Multiplikators zu ermitteln. Für Letzteren wird dann häufig der Wert "mindestens 1" genannt, d. h. der Kaufpreis wird mindestens in Höhe eines Jahresumsatzes erwartet.

Betriebswirtschaftlich gesehen war eine solche Betrachtung schon immer zumindest zweifelhaft, wenn sie auch in besseren wirtschaftlichen Zeiten als eine gewisse Näherungsgröße ihre Berechtigung gehabt haben mag. In der heutigen Zeit reicht sie aus unserer Sicht nicht einmal mehr dafür aus.

Die wichtigen Faktoren

Selbstverständlich werden bei einem Verlagsverkauf wie bei anderen Unternehmen auch zur Feststellung eines Kaufpreises Bilanzen und die GuV der letzten Jahre herangezogen. Wichtiger als der Umsatz oder der Jahresüberschuss und/oder Aktiva und Passiva ist für das grundsätzliche Interesse eines potentiellen Käufers, der den Verlag bzw. die in diesem Verlag erscheinenden Werke fortführen will, aber das Betriebsergebnis. Dieses wird auch im Verlagsgeschäft zunehmend in Form des EBIT (Earnings before Interest and Taxes, also der Gewinn vor Zinsen und Steuern) oder des EBITDA (Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization, also das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) ausgedrückt. Anhand dieser Ergebnisse und marktüblicher Multiplikatoren wird dann ein Basis-Kaufpreis ermittelt. Der Durchschnitts-Multiplikator bei Verlagskäufen liegt etwa bei 5 mit einem Ausschlag nach oben in Richtung 7 (auf Basis EBITDA) oder nach unten in Richtung 3 (auf Basis EBIT), letzterer vor allem bei Unternehmen, die in absehbarer Zeit nicht wachsen werden. Aktiva wie zum Beispiel Grundstücke und Immobilien oder Beteiligungen werden immer gesondert betrachtet oder häufig ganz aus der Betrachtung herausgelassen (etwa bei sogenannten "Asset Deals", bei denen nur Rechte und Substanzen verkauft werden). Die für das Verlagsgeschäft wichtigen aktivierten Rechte ebenso wie die aus rechtlichen Gründen nicht aktivierbaren Werte (zum Beispiel der Wert eines Abonnentenstammes) werden ebenfalls gesondert betrachtet und können als eigene Größe in den Kaufpreis einfließen.

Zentrale Faktoren für eine Bewertung sind:

- Langfristige Ertragssituation, differenziert nach EBIT, EBITA, GuV und Bilanz
- Entwicklung des Marktes
- Assets, also Rechte und Substanzen (z.B. Titelrechte, Lizenzen, Autorenverträge, Abonnentenstämme, Kundenbeziehungen, Contentsubstanzen wie Datenbanken)
- Marken (Verlag, Reihen, Autoren)
- Interne Situation (Mitarbeiter, technische Ausstattung)
- Synergieeffekte für den Käufer (z.B. Einspareffekte, Nutzung des Kundenpotentials für Cross Marketing, Vertriebswege, Zukauf von technischem Know-how)

Unsere Leistung: Beratung inklusive!

Im Unterschied zu reinen Maklern bringen wir bei jeder Bewertung, aber auch bei jedem Merger-Projekt, unser Branchenwissen ein. Das bedeutet für den Verkäufer, dass wir u.a. im Vorweg prüfen, welche Aufgaben am besten noch vor der Suche nach einem Käufer erledigt werden sollten. Käufer unterstützen wir u.a. bei der Identifikation zukunftsorientierter Bereiche und Unternehmen. [Mehr zu unserer Vorgehensweise.](#)

Bewertungsbereiche

Wir helfen Ihnen bei der Bewertung von Verlagen, Verlagsbereichen, Zeitschriften, Buchreihen, Onlineportalen und anderen Assets.

Mit uns zur richtigen Wertermittlung

Oft wird für die Wertermittlung ein neutraler Gutachter benötigt. In diesem Fall sollten Sie uns fragen: Wir verfügen über langjährige Erfahrungen mit Verlagsbewertungen. Und wir arbeiten nicht nach einem Schema, sondern bewerten jedes Unternehmen im Hinblick auf seine spezifischen Perspektiven und den potentiellen Käufer. Gerne unterbreiten wir Ihnen ein Angebot - fragen Sie uns ([E-Mail](#))!