

# WIE VIEL IST MEIN KITA-UNTERNEHMEN WERT?



## Bewertung

In der Praxis werden zur Wert-Berechnung von gewinnorientierten Kita-Unternehmen oft sogenannte EBIT-Multiplikatoren angewendet. Potenzielle Käufer kalkulieren bei der Bewertung einen für die Zukunft nachhaltigen operativen Gewinn (EBIT<sup>1</sup>) und multiplizieren diese Zahl mit einem in der Betreuungsbranche üblichen Faktor.

Weil aber die blossе Betrachtung des operativen Gewinns zur Berechnung des Kita-Unternehmenswerts zu kurz greifen würde, analysiert SolutionSync verschiedene qualitative Aspekte. Dazu gehört die Analyse der Nachfolgetauglichkeit, der Marktstellung der Kita, des Potentials und der Ausgewogenheit des Unternehmens. Diese Komponenten werden bei der Berechnung des Kita-Werts mit einbezogen. Wir stellen in unseren Gesprächen mit Kita-Eigentümerinnen entsprechende Fragen zu den Werttreibern. Dadurch können wir eine genauere Beurteilung sowohl des aktuellen Kita-Werts als auch der Potenziale, um den Unternehmenswert zu steigern, treffen.

## Nachfolgetauglichkeit

Will man den Unternehmenswert einer Kita ermitteln, gehört eine Analyse der Abhängigkeit des Betriebs von der Inhaberin ab. Aus Sicht von Investoren oder Nachfolgern wird eine zu hohe Abhängigkeit als Risiko gesehen. Wie läuft die Kita, wenn eines Tages die aktuelle Inhaberin weg ist und die ganze Erfahrung,

das Wissen und die Beziehung zu den Eltern und Behörden nicht mehr da sind?

Das Thema Nachfolgetauglichkeit ist nicht erst zum Zeitpunkt der Übertragung der Kita auf die Nachfolgerin wichtig. Oft vermischt sich die Rolle der Inhaberin als Unternehmerin, Gesellschafterin, Kita-Leiterin oder Betreuerin. Das Tagesgeschäft ist dadurch sehr abhängig von ihr und verlangt viel Zeit und Energie. Die Erhöhung der Nachfolgetauglichkeit ist deshalb nicht nur eine Voraussetzung für eine zukünftige Weitergabe der Kita, sondern auch die Beseitigung von Engpässen für die weitere Steigerung der Belegung oder des operativen Gewinns, was sich folglich auf den Unternehmens-Wert auswirkt.

## Marktstellung

Der Unternehmenswert ist auch stark von der Marktstellung der Kita abhängig. Können die Eltern leicht in eine andere Kita wechseln? Hat die Kita ein differenziertes Angebot oder lediglich einen „Me-too“-Service? Gibt es nachhaltige Wettbewerbsvorteile? Ein ausgezeichneter Ruf am Standort und bei Behörden sowie langjährige Beziehungen zu Eltern, die als Ambassadoren wirken, sind schwer zu kopieren und machen eine Kita einzigartig und somit wertvoll.

Wer ein Kita-Unternehmen oder Anteile davon veräussert, verkauft auch einen Plan für die Zukunft. Sich mit strategischen Fragen hinsichtlich der Zukunft der Kita auseinanderzusetzen, lohnt sich für die Inhaberin. Eine gute Strategie knüpft an die Werte und Stärken des Unternehmens an, gibt Fokus und Mut, im

<sup>1</sup> Engl. earnings before interest and taxes, Gewinn vor Zinsen und Steuern.

entscheidenden Moment auch „Nein“ sagen zu können.

### **Potential**

Der Unternehmenswert ergibt sich nicht durch die Vergangenheit oder Gegenwart, sondern auch durch die Aussicht auf die Zukunft. Hat die Kita noch Wachstumsmöglichkeiten? Können die Kindergruppen erweitert werden? Können weitere Flächen angemietet werden? Können die Angebote genügend standardisiert werden ohne dass Eltern abwandern? Viele Kitas stagnieren nach einer erfolgreichen Aufbauphase, weil das Erfolgsrezept für den Aufbau sich von der Expansionsphase unterscheidet. Was hat ein potentieller Käufer an Möglichkeiten? Gibt es attraktive Skalierungseffekte?

### **Ausgewogenheit**

Neben Stärken und Chancen gilt es bei der Berechnung des Unternehmenswerts auch die Risiken und Abhängigkeiten zu berücksichtigen.

Ein ausgewogener Elternstamm, ersetzbare Lieferanten und kleine Abhängigkeiten gegenüber einzelnen Mitarbeitern reduzieren das Risiko und stärken die Verhandlungsposition.

### **Weitere Auskünfte:**

Peter Zahnd  
peter.zahnd@solutionsync.com