



Vom Unternehmenswert zum Kaufpreis

Freudenstadt, 6. März 2024

Dipl.-Bw. (FH) Sylvia Weinhold

■ Vom Wert zum Preis



*Objektive und subjektive Bewertung, Darstellung nach: Felden, Birgit und Klaus, Annekatriin:
Unternehmensnachfolge. Schäffer Poeschel, Stuttgart 2003, S.109.*

■ Käufer und Verkäufer

Zwei unterschiedliche Sichtweisen

Der Käufer

- schreckt vor hohen Investitionen zurück,
- sieht die Risiken, will keinen überhöhten Preis akzeptieren
- sieht das Ganze als Investment, das sich „rentieren“ muss
- Erfolge der Vergangenheit dienen nur der Information; zukünftige Perspektive ist relevant
- gute Startbedingungen sind die Basis für Erfolg

■ Käufer und Verkäufer - zwei unterschiedliche Sichtweisen

Der Verkäufer

- Würdigung des eigenen Lebenswerks
- Vergütung der vorhandenen Werte
- Mit Erlös müssen Steuern bezahlt, Verbindlichkeiten abgelöst werden
- Finanzierung des Ruhestands, Sicherung der Alterseinkünfte

- **Einflussfaktoren auf den Unternehmenswert**
 - Marktposition und Wettbewerbsfähigkeit
 - Konjunktur und Branchenaussichten
 - Mitarbeiterstruktur
 - Inhaber- und Personenabhängigkeit
 - Entwicklung des Übernehmermarkts

Den objektiv „richtigen“ Unternehmenswert gibt es nicht!

■ Unternehmenswert steigern

- die 3-4 Jahre vor dem Verkauf sind relevant
- Rein steuerlich motivierte Gestaltungen vermeiden
- Betriebliches von Privatem trennen
- Bilanzen u. Anlageverzeichnis bereinigen
- Buchhaltung auf Vordermann bringen
- Kosten durchleuchten, Ertrag optimieren
- Inhaber- u. Personenabhängigkeit reduzieren
- Risiken identifizieren

■ Methoden zur Unternehmensbewertung



Darstellung nach Felden, Birgit und Klaus, Annekatriin: Unternehmensnachfolge (S

- **Der Substanzwert**
 - „Reproduktionswert“
 - entspricht dem Zeitwert der betriebsnotwendigen Vermögensgegenstände
 - Kommt häufig bei anlageintensiven Unternehmen zum Tragen und wenn immaterielle Aspekte eine untergeordnete Rolle spielen.
 - Eignet sich als „Mindestpreis“ oder Untergrenze

■ Die Ertragswertmethode

- Grundlage sind die künftig zu erwartenden Einnahmenüberschüsse.
- Der Ertragswert wird durch die Projektion der bereinigten Vergangenheitsergebnisse in die Zukunft und durch die Kapitalisierung der künftig zu erzielenden Überschüsse ermittelt.

$$\text{Ertragswert} = \frac{\text{Betriebswirtschaftlicher Gewinn}}{\text{Kapitalisierungszins}} * 100$$

■ Der Kapitalisierungszinssatz

Umlaufrendite (aktuell ca. 2,5%)

+ Risikozuschläge (abhängig vom Unternehmen)

= Kapitalisierungszinssatz brutto

- Standardisierte Einkommensteuer

= Kapitalisierungszinssatz netto (KPZ)

Im KPZ drückt sich das individuelle Risiko aus. Er liegt zw. 15 - 25% (AWH-Verfahren) und im vereinfachten Ertragswertverfahren bei 7,27% (BMF).

■ Rechenbeispiele

$$\text{Ertragswert 1} = \frac{40.000 \text{ €}}{7,27^*} \times 100 = 550.000 \text{ €}$$

$$\text{Ertragswert 2} = \frac{40.000 \text{ €}}{20} \times 100 = 200.000 \text{ €}$$

* Zinssatz des vereinfachten Ertragswertverfahrens des BMF

■ Die unterschiedlichen Wertbegriffe

Der Firmenwert („Goodwill“)

- Aus Differenz zwischen Ertragswert und Substanzwert.
- Er drückt den Wert des Unternehmens, ohne das damit verbundene Vermögen aus.



■ Weitere Bewertungsverfahren

1. Discounted Cash Flow Verfahren

Verfahren entstammt der Investitionstheorie.

Unternehmenswert wird durch Diskontierung (Abzinsung) der Erträge auf Basis zukünftiger Cashflows ermittelt.

2. Multiple Verfahren

Auf Umsatz oder Gewinn werden branchenübliche Multiplikatoren angewendet.

Einfache Methode, sie sich für überschlägige Schätzung eignet. Achtung: Fehleranfällig, teilweise unbrauchbare Ergebnisse.

■ Unternehmenswert selbst ermitteln?

KMU Rechner

Onlinebewertung (kleine u. mittlere Unternehmen)

www.kmurechner.de

Unternehmenswertrechner der IHK'en

Onlinebewertungstool der Unternehmerwerkstatt
Deutschland

www.rechner.uwd.de/unternehmenswertrechner

Ersetzen nicht die professionelle Begleitung und
individuelle Beratung!

■ Unternehmenswert ist nicht gleich Preis!

Der tatsächliche Kaufpreis kann vom Wert abweichen. Er ergibt sich ...

- aus Angebots- und Nachfragesituation
- den Verhandlungspositionen von Käufer und Verkäufer
- dem Verkaufszeitpunkt
- Strategischen Überlegungen
- den Finanzierungsmöglichkeiten des Erwerbers

Vielen Dank für Ihr Interesse



Kontakt:

Dipl. Bw. (FH) Sylvia Weinhold

Handwerkskammer Reutlingen

Hindenburgstr. 58

72762 Reutlingen

Telefon: 07121/2412-133

Mail: sylvia.weinhold@hwk-reutlingen.de