

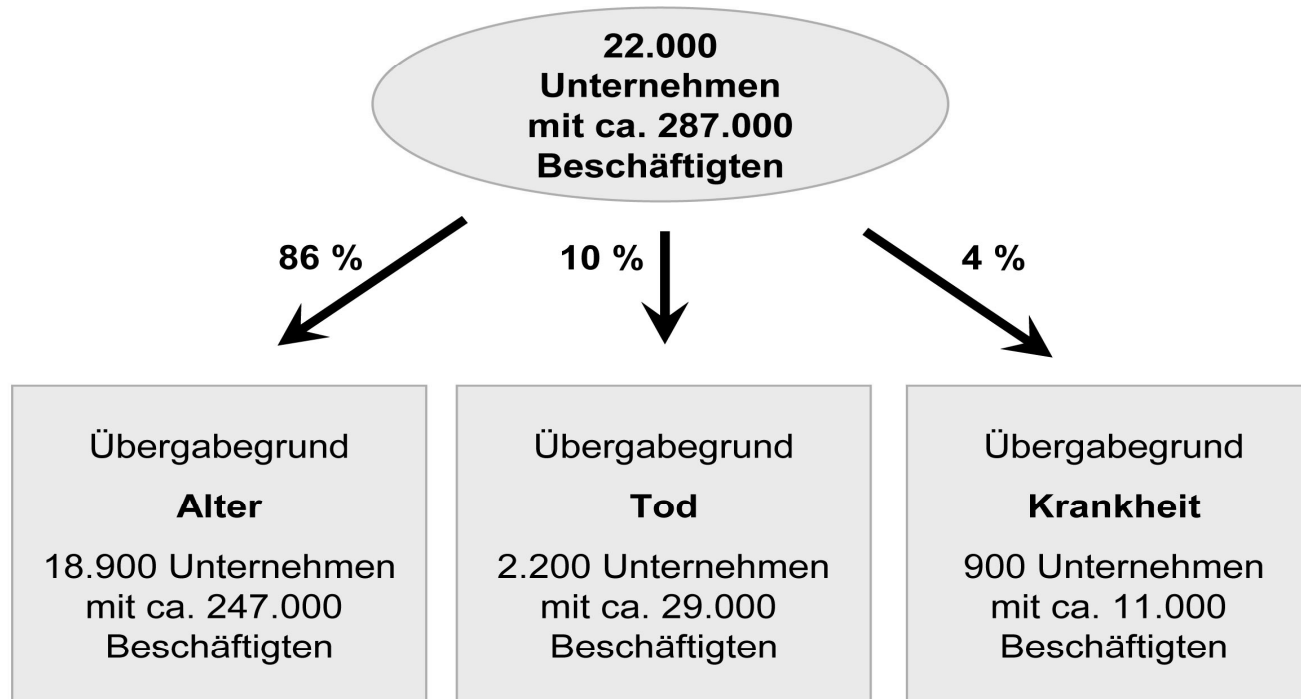
Unternehmensnachfolge

Betriebe finden – Betriebe bewerten

Gründertag Hannover
5. November 2011

Ausgangslage: Warum wird abgegeben?

Unternehmensübertragungen und betroffene Beschäftigte im Zeitraum von 2010-2014



Quelle: IfM Bonn

© IfM Bonn
St06-07a14

Ausgangslage: Warum wird abgegeben?



Ausgangslage: An wen wird abgegeben?

- 44 % an Familienmitglieder
- 10 % an Mitarbeiter
- 17 % an externe Führungskräfte
- 21 % in den Verkauf
- 8 % Stilllegung mangels Nachfolger

Quelle: Institut für Mittelstandsforschung Bonn

Ausgangslage: An wen wird wirklich abgegeben?



Betriebe finden – Welche Wege gibt es?

- Familie / Bekannte
- Arbeitgeber
- Presse / Branchenzeitschriften
- Kreditinstitute
- IHK / HWK
- Unternehmensbörsen



IHK

Industrie- und Handelskammer
Hannover

Betriebe finden – mit der Unternehmensbörse www.nexxt-change.org

next-CHANGE
UNTERNEHMENSBOERSE

nexxt-change
Die bundesweite Nachfolgebörse - Eine Gemeinschaftsinitiative von BMWi, KfW, DIHK und ZDH sowie BVR und DSGV

UNTERNEHMENSBOERSE

- ▶ Ihr Inserat
- ▶ Regionalpartner
- ▶ FAQ
- ▶ Statistik
- ▶ Wir über uns
- ▶ Service
- ▶ Seitenübersicht
- ▶ Hilfe
- ▶ Kontakt
- ▶ Impressum/Disclaimer
- ▶ Datenschutz
- ▶ nexxt Exposé-Manager
- ▶ www.kfw-beraterboerse.de

Inserat Details
Hinweis: Wenn Sie Kontakt mit dem Regionalpartner aufnehmen wollen, der das Inserat veröffentlicht hat, klicken Sie auf die angegebene E-Mailadresse im Feld Kontakt.

OPTIONEN

[<<](#) [<](#) [>](#) [>>](#) | [zurück zur Trefferliste](#) | [Inserat versenden](#)

Datum	25.09.2009
Chiffre	H-A-110/2009
Inseratstitel	Hannover: Sportfachgeschäft sucht Nachfolger aus Altersgründen
Text	30 Jahre bestehendes Fachgeschäft für Fußball und Schwimmen, im Raum Hannover, sucht Nachfolger aus Altersgründen. Verkaufsfläche ca. 85 qm, Lager/Büro c. 50 qm, Keller/Werkstatt/Küche/Toilette ca. 50 qm, Garage ca. 13 qm, 2 Fensterfronten je 4 qm, elektrische Rollläden. Gute Parkplatzmöglichkeiten. Übernahme der Ware/Inventur und Kundenstamm. Kaufpreisvorstellung: 80 T €.
Umsatzklasse	über 50 - 250 Tsd. Euro
Personalklasse	bis 5 Beschäftigte
Preisvorstellung	
Zuständiger Regionalpartner	IHK Hannover Schiffgraben 49 30175 Hannover

- ➔ größter Marktplatz deutschlandweit
- ➔ rund 10.000 Angebote und Gesuche online
- ➔ regional in der „Niedersächsischen Wirtschaft“
- ➔ kostenfrei
- ➔ vertraulich
- ➔ 1.000 Unternehmen pro Jahr erfolgreich vermittelt

Betriebe bewerten – Welcher Kaufpreis ist gerecht?

Der Zielkonflikt:

- Übergeber: hoher Verkaufspreis (Lebenswerk)
- Übernehmer: niedriger Kaufpreis (künftige Rentabilität)

Beispiel:

Herr A möchte seinen Laden an seine Mitarbeiterin Frau B übergeben. Beide fangen an zu rechnen:

	Herr A	Frau B
Umsatz	400	400
Wareneinsatz	250	250
Rohertrag	150	150
Personal	40	40
Miete	0	25
Zinsen	10	20
Abschreibungen	5	20
Gewinn	95	45

Betriebe bewerten – Was ist das Unternehmen wert?

Die ernüchternde Wahrheit:

„Den einzig richtigen Unternehmenswert gibt es nicht!“

... und es kommt noch schlimmer:

„Eine rechtlich verbindliche Vorgehensweise für die Unternehmensbewertung existiert nicht.“

... aber:

„Basis für Verhandlungen wird geschaffen!“

Beziehung zwischen Entscheidungswert (Grenzpreis des Käufers) und Zukunftserfolgswert der Unternehmung

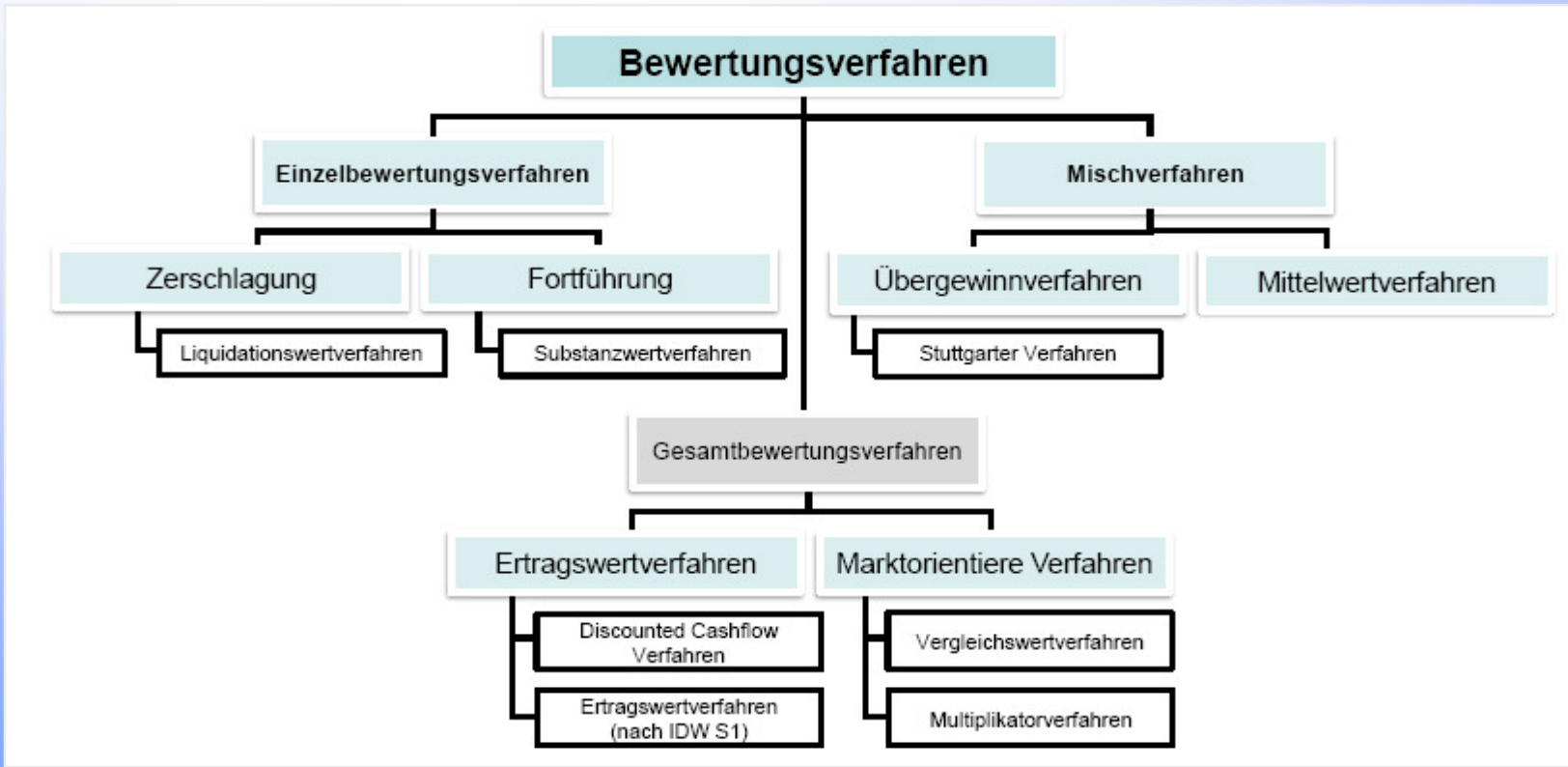
$$p^* = \underbrace{\sum_{t=1}^n \frac{Zahlung\ des\ Bewertungsobjekts}{g_t \cdot U_t}}_{\text{Zukunftserfolgswert des Bewertungsobjekts}} \cdot \underbrace{\rho_t}_{\text{Abzinsungsfaktor}} + \underbrace{\sum_{t=0}^n b_t \cdot \rho_t + \sum_{\substack{C_j > 0 \\ \max}} x_j \cdot C_j}_{\text{Kapitalwert des Bewertungsprogramms (ohne Bewertungsobjekt)}} - \underbrace{\sum_{t=1}^n w_t \cdot EN^* \cdot \rho_t}_{\text{Kapitalwert des Basisprogramms}}$$

Kapitalwertänderung durch Umstrukturierung vom Basis- zum Bewertungsprogramm

mit $\rho_t = \frac{1}{\prod_{\tau=1}^t (1 + i_{\tau}^{Be})}$

Quelle: Prof. Dr. Matschke

Betriebe bewerten – Bewertungsverfahren



Betriebe bewerten – Was sind die gängigsten Verfahren?

In der Praxis am häufigsten für kleine und mittlere Unternehmen:

- a) Substanzwertmethode
- b) Multiplikatorenmethode
- c) Ertragswertmethode

Nicht jede Methode eignet sich für jedes Unternehmen.

Betriebe bewerten – Substanzwert

Substanzwert = Vermögenswerte ./ . Schulden

- Stellt auf Reproduktion des vorhandenen Unternehmens ab.
- Einfach, aber Firmenwert (z.B. Markenname, Kundenstamm, gute Ruf) wird nicht berücksichtigt.
- Geeignet, wenn nur geringer oder kein Firmenwert vorhanden.
- Gut bei Aufkauf von Warenbeständen, Maschinen oder Inventar.

Betriebe bewerten – Multiplikatoren

Unternehmenswert = EBIT (oder Umsatz) x Branchenfaktor

EBIT-Multiplikatoren für September 2011 (www.finance-research.de)

Branche	Multiplikator
Bau und Handwerk	4-5
Fahrzeugbau	5-7
Handel	5-7
Maschinenbau	5-7
Elektrotechnik	5-7
Chemie	6-8
Software	6-8
Pharma	6-8
...	

**„13 Leitfragen“
zur Positionierung
innerhalb
Bandbreite**

Einfach, aber stark abhängig von Branchenzugehörigkeit.

Betriebe bewerten – Ertragswert

$$\text{Ertragswert} = \frac{\text{zukünftiger Ertrag}}{\text{Zinssatz}}$$

- Häufigste Methode im deutschen Mittelstand.
- Stellt auf Verzinsung des Kaufpreises durch zukünftige Erträge ab.
- Zinssatz: „Basiszins“ (risikolose Alternativenanlage auf Kapitalmarkt) + „Risikozuschlag“ (abhängig von Wettbewerb, Kundenstruktur, Branche).
- zukünftiger Ertrag: Grundlage ist belastbare Unternehmensplanung, abhängig von künftigen Erwartungen (z.B. Synergien beim Käufer).

Betriebe bewerten – Ertragswert gestalten!

Kleinste Änderungen bei prognostizierten Erträgen oder Zinssatz haben erhebliche Auswirkungen auf den Unternehmenswert!

Erträge:

- Je höher der (zukünftige) Ertrag, desto höher der Unternehmenswert.
- Gestaltung der Erträge im Vorfeld (Bilanzpolitik: Ausweis tendenziell hoher Erträge, „ansteigende“ Ergebnisse zum Verkaufszeitpunkt).

Zinssatz:

- Je höher der Zinssatz, desto niedriger der Unternehmenswert.
- (Derzeit) niedriger Zins führt tendenziell zu höheren Bewertungen, aber besserer Finanzierungsmöglichkeit.
- Risikozuschlag durch Gestaltung verringern (Sicherung der leitenden Mitarbeiter, ausgewogene Kundenstruktur, etc.)

Betriebe bewerten – Zusammenfassung

- Unternehmensbewertung von KMU's in der Regel mittels Substanzwert-, Multiplikatoren- oder Ertragswertmethode
- Ausgangsbasis für Kaufpreisverhandlungen
- vereinbarter Kaufpreis abhängig vom Verhandlungsgeschick und Anzahl von Mitinteressenten

Unternehmensnachfolge – Was sollten Sie beachten?

- Setzen Sie sich nicht unter Zeitdruck!
- Vorsicht bei „einmaligen Gelegenheiten“!
- Vorsicht bei „Schnäppchen“, niemand verschenkt etwas!
- Schließen Sie Haftungsübernahmen aus!
- Berücksichtigen Sie § 613a BGB!
- Lassen Sie sich rechtzeitig, sachkundig und neutral beraten!

Unternehmensnachfolge – Wer hilft weiter?

- IHK-Nachfolge-Sprechtage in Zusammenarbeit mit der Steuerberaterkammer Niedersachsen
- IHK-Merkblatt + Rechentool zur Unternehmensbewertung, abrufbar unter: www.hannover.ihk.de
- Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Unternehmensberater, Expertensuche unter: www.bundessteuerberaterkammer.de
Stichwort: Unternehmensbewertung



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

IHK Hannover

Katrin Rolof

Telefon: (0511) 3107-228

E-Mail: rolof@hannover.ihk.de

Internet: www.hannover.ihk.de