

Was ist mein Unternehmen wert? Praxistipps zur Vorbereitung einer Unternehmensübertragung

Die Anlässe für eine Unternehmensbewertung sind vielfältig, entscheidende Bedeutung kommt ihr jedoch beim Einstieg von Investoren oder dem Verkauf von Unternehmen zu. Hier ermöglicht diese für VerkäuferInnen eine fundierte Wertorientierung und Preisfindung hinsichtlich der Verkaufsgespräche. Weiters versetzt die Unternehmensbewertung KäuferInnen in die Lage, die Rentabilität ihres Investments besser abschätzen zu können. Oftmals gehen die Wertfindungen zwischen den Parteien dennoch weit auseinander, was insbesondere an der unterschiedlichen Einschätzung der zukünftigen Unternehmensentwicklung liegt.



AKTUELLE PLANUNGSRECHNUNGSRECHNUNG IST UNVERZICHTBAR

Genauso wie die Anlässe sind auch die Methoden zur Unternehmensbewertung vielfältig. Das einschlägige Fachgutachten der Kammer der Steuerberater und Wirtschaftsprüfer sieht als die bedeutendsten Bewertungsmethoden das Ertragswertverfahren und das Discounted-Cashflow-Verfahren (DCF) vor. Grundlage für die Wertermittlung bilden dabei die Erträge bzw. Cashflows, die mit dem Unternehmen aktuell und in Zukunft erwirtschaftet werden können. Erforderlich ist also jedenfalls eine aktuelle Planungsrechnung für die kommenden Jahre. Aus den künftigen Erträgen bzw. Cashflows wird sodann durch Abzinsung deren Barwert errechnet.

ZEITDRUCK UND MANGELNDE VORBEREITUNG MINDERN IN DER REGEL DEN KAUFPREIS

Gerade bei eigentümergeführten Unternehmen ist mit einem Unternehmensverkauf oftmals der (altersbedingte) Rückzug der Geschäftsführung einhergehend. Bei ungenügender Vorbereitung besteht somit die Gefahr, einen wesentlichen Erfolgsfaktor unter großem Zeitdruck ersetzen zu müssen, was zu einer Wertminderung des Unternehmens führen kann. Zeitgerecht (drei bis fünf Jahre vor einem angedachten Unternehmensverkauf) sollte daher begonnen werden, Schlüsselpositionen im Unternehmen langfristig zu besetzen bzw. eine von den EigentümerInnen unabhängige Unternehmensführung aufzubauen. In dieser Phase kann aber auch überlegt werden, inwieweit eine Mitarbeit der bisherigen EigentümerInnen nach dem erfolgtem Unternehmensverkauf möglich und sinnvoll ist. Parallel dazu sollte die Präsentation des Unternehmens im Verkaufsprozess beachtet werden. Von zentraler Bedeutung ist hierbei, welche Stärken des Unternehmens in den Vordergrund gerückt werden sollen bzw. wie etwaigen wertmindernden Risiken vorgebeugt werden kann. Diese Grundlagen ermöglichen den VerkäuferInnen eine inhaltliche und zeitlich aktive Steuerung des Verkaufsprozesses.

UNSER FAZIT

Ausreichende zeitliche Vorbereitung und fundierte Planungsrechnungen sind für einen erfolgreichen Unternehmensverkauf unabdingbar. Die darauf aufbauende Unternehmensbewertung ermöglicht eine Orientierung für die Preisfindung im Verkaufsprozess. Gerne sind wir Ihnen beim Erstellen einer Planungsrechnung und beim Unternehmensbewertungsverfahren behilflich.