

Die Übergabe eines Unternehmens

Welches sind die wichtigsten Fragen, die Sie sich bei einer Übergabe stellen sollten?

1. Organisatorische Fragen

- Wen wünschen Sie sich als Nachfolger: ein Familienmitglied, mehrere Familienmitglieder oder eine auswärtige Person? Warum? Welche fachlichen und menschlichen Qualifikationen sind erforderlich, um das Unternehmen fortzuführen?
- Wird die Übergabe vieles im Unternehmen ändern?
- Wie wird das Personal darauf reagieren?
- Werden Kunden, Lieferanten und Banken einen Nachfolger akzeptieren?
- Welche Fachberater können Ihnen helfen? An wen müssen Sie sich wenden?

2. Psychologische Fragen

- Können Sie sich damit abfinden, dass Ihre Gesellschaft von anderen Augen analysiert wird?
- Können Sie sich ein Leben ohne Unternehmen vorstellen? Sehen Sie die Übergabe als Teil des täglichen Geschäfts?

3. Finanzielle und steuerliche Aspekte

- Welchen Wert hat Ihre Gesellschaft? Welchen Kaufpreis können Sie verlangen?
- Welche finanziellen Möglichkeiten hat der Übernehmer?
- Ist der Übernehmer ein gesundes Unternehmen?
- Welcher Versteuerung wird die Übergabe unterzogen?

4. Juristische Fragen

- Welche Rechtsvorschriften müssen bei der Übergabe beachtet werden?
- Was sehen die Satzungen der Gesellschaft vor?
- Gibt es Gesellschaftsverträge, die man beachten muss?
- Existiert bereits ein Ehevertrag, Erbvertrag oder Testament?
- Was muss der Verkaufsvertrag beinhalten?

Übergabe : Vorgehensweise in 10 Punkten

- Vorbereitung der Kontaktaufnahme (Berater beauftragen, Strategie festlegen, ...)
- Kontaktaufnahme mit den Übernahmeinteressenten
- Unterzeichnung eines Vertraulichkeitsabkommens
- Übermittlung von Satzungen, Zahlenmaterial, Verträgen, Know-how, Prognosen, ... sowie aller Angaben in Bezug auf das rechtliche, ökologische und wirtschaftliche Umfeld und der Produktion

- Bewertung des Unternehmens (due diligence)
- Festlegung eines Verkaufspreises
- Abschluss eines Vorvertrages
- Der Übernehmer : Erstellung eines Business- und Finanzplans und Verhandlungen mit der Bank
- Abschluss des Übergabevertrags
- Zahlung (einmal oder in Raten)

Welche Übergabemöglichkeiten gibt es? Welchen Preis dürfen Sie für Ihr Unternehmen verlangen?

Zu den Übergabemöglichkeiten zählen:

1. Verkauf eines Einmannbetriebs als natürliche Person
2. Verkauf von Anlagegütern (Geschäftsfonds)
3. Verkauf von Gesellschaftsanteilen
4. Erbschaft oder Schenkung

Zum Verkauf eines Unternehmens wird ein bestmöglicher Preis ermittelt, der dem Wert einer Gesellschaft meistens ähnelt, jedoch nicht entspricht. Im Falle einer Erbschaft oder Schenkung ist der Preis niedriger als der Wert der Gesellschaft oder als der Preis, der im Falle eines Verkaufs an eine externe Person festgelegt wird. Meist liegt der Verkaufspreis von Anlagegütern höher als der Preis von Gesellschaftsanteilen, da die Mehrwerte auf Anteile steuerfrei sind für den Verkäufer, jedoch die Anteile nicht abzugsfähig sind für den Käufer.

Wichtig ist also nicht nur, den Wert eines Unternehmens festzulegen, sondern auch Verhandlungsfähigkeiten zu besitzen, um an den gewünschten Preis zu gelangen und die Übergabe erfolgreich abzuschließen.

Der Wert einer Gesellschaft wird anhand des Geschäftsfonds, d.h. der Summe des materiellen oder immateriellen Vermögens, ermittelt oder durch die Festlegung des Wertes der bestehenden Anteile.

Zu diesem Zweck unterscheidet man

1. Pauschalwert

Die Pauschalbewertung zählt zu den Methoden, die den Geschäftsfonds ermitteln. Sie wird anhand des erzielten Umsatzes und des Sektors festgelegt. Es handelt sich hier um eine Methode, die sich auf kleinere Unternehmen (d.h. ein Einmannbetrieb als natürliche Person) bezieht, die über keine ausführliche Buchhaltung verfügen.

2. Substanzwert

Der Substanzwert ermittelt den Wert der bestehenden Anteile. Er entspricht dem Vermögenswert des Unternehmens.

Substanzwert = Vermögenswert (Netto Aktiva)
= Aktiva (Guthaben) - Fremdmittel (Schulden)

Zuzüglich muss überprüft werden, ob stille Reserven (Unterbewertung der Aktiva oder Überbewertung der Passiva) bestehen, die dem Wert zugefügt bzw. abgezogen werden (z.B. Rechtsstreitigkeit, für die keine Rückstellung gebildet wurde; latente Mehrwerte auf Anlagevermögen, ...).

Die Methode des Substanzwerts weist jedoch den Nachteil auf, dass die Rentabilität des Unternehmens nicht in Betracht gezogen wird, d.h., zwei Unternehmen mit dem gleichen Netto Aktiva den gleichen Wert hätten, obwohl das eine Unternehmen Gewinne und das andere Verluste erwirtschaftet.

3. Ertragswert

Die Bewertungsmethode laut Ertragswert, d.h. laut erzielten Ergebnisse, ermittelt den Wert des Geschäftsfonds und der bestehenden Anteile.

Den Wert einer Gesellschaft anhand der Ertragslage ermitteln, bedeutet, die zukünftige Rentabilität des Unternehmens durch materielle Substanz, Produkte, Marktstellung, interne Organisation usw. preislich festzulegen.

Diese zukünftige Rentabilität wird durch die zukünftigen Gewinne geäußert oder dem Barwert aller zukünftigen Ertragsüberschüsse. Objektive und realistische Ertragsprognosen, die sich im Durchschnitt auf 5 Jahren belaufen, sind demnach das Wichtigste, um dem Betrieb einen korrekten Wert zu geben. Diese Letzteren können entweder pauschal oder analytisch berechnet werden.

a. Pauschale Berechnung

Die zukünftigen Erträge werden aus dem Durchschnitt der Ergebnisse der letzten 3 bis 5 Jahren abgeleitet. Man geht davon aus, dass die Verhältnisse der Vergangenheit sich in Zukunft nicht wesentlich verändern werden.

b. Analytische Berechnung

Die zukünftigen Erträge werden anhand von Zukunftsperspektiven ermittelt, die mit der Vergangenheit nicht verglichen werden können. Gesamte Gewinn- und Verlustrechnungen müssen aufgestellt werden, die Investitionsvorhaben sowie sonstige Vorhaben beinhalten.

Die Berechnungen beruhen auf Zahlen, die ihren Ursprung in einer normalen Geschäftstätigkeit finden, d.h. dass vorab außerordentliche oder außerperiodische Vorgänge eliminiert werden müssen (z.B. Versicherungsnachzahlungen, die sich auf Vorjahre beziehen; außerordentliche Abschreibungen; Kosten für einen abgeschlossenen Rechtsstreit usw.).

Um den Zukunftserträgen einen aktuellen Wert zu vermitteln, müssen diese außerdem diskontiert werden zu einem Zinssatz der mit Alternativenanlagemöglichkeiten vergleichbar ist.

Dieser Zinssatz besteht aus der Rendite von risikofreien Anlagen (Basiszinssatz) und einem Zuschlag, der das allgemeine Unternehmensrisiko eines bestimmten Sektors erfasst.

4. Gesamtwert

Im Allgemeinen werden bei einer Bewertung die Methoden des Substanzwertes und des Ertragswertes angewandt, die einen Mittelwert ergeben oder zusammen berechnet werden. Nennenswert ist zum Beispiel der Wert einer Kundschaft, der nicht Teil der Bilanz ist und der anhand des Ertragswerts ermittelt wird. Er wird dem korrigierten Netto Aktiva zugefügt.

Die Discounted Cash-flow Methode

Definition = Kapitalisierung von erwirtschafteten Geldüberflüssen, die nicht zur Erhaltung und Entwicklung notwendig sind.

Cash-flow = Jahresüberschuss + Abschreibungen auf Anlagen + Zuführung von langfristigen Rückstellungen.

Das vorliegende Dokument sollte nur als eine allgemeine Information angesehen werden. Die WFG haftet nicht für Fehler oder Ungenauigkeiten in den zur Verfügung gestellten Informationen. Jegliche Entscheidung, die auf Informationen beruhen, die die WFG erteilt, liegt allein in Ihrer Verantwortung.