

Optimieren Sie Ihre unternehmerische Finanzsituation aktuell und zukunftsorientiert

Mühlacker, 18. Oktober 2010



Vortrag II:
Unternehmenswert und
Zukunftssicherung

Ausgangssituation

Gestaltung eines Unternehmensnachfolgeprozesses

Baustein: Was ist mein Unternehmen wert?

Baustein: Zukunftssicherung durch Suche eines Nachfolgers

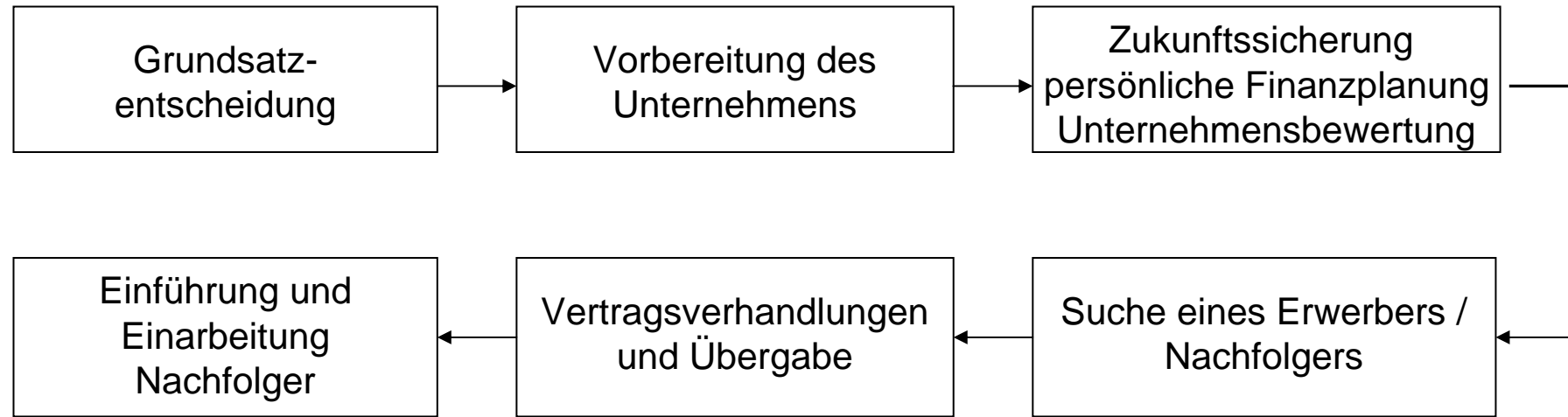
Allgemein

- Lt. DIHK hat mehr als jeder dritte Unternehmer große Probleme, die passende Nachfolge zu finden.
- Dadurch sind jedes Jahr 50.000 Arbeitsplätze gefährdet.
- Von 100 Familienunternehmen schaffen weniger als die Hälfte den Übergang in die 2. Generation und nur noch 8% überleben die 3. Generation.

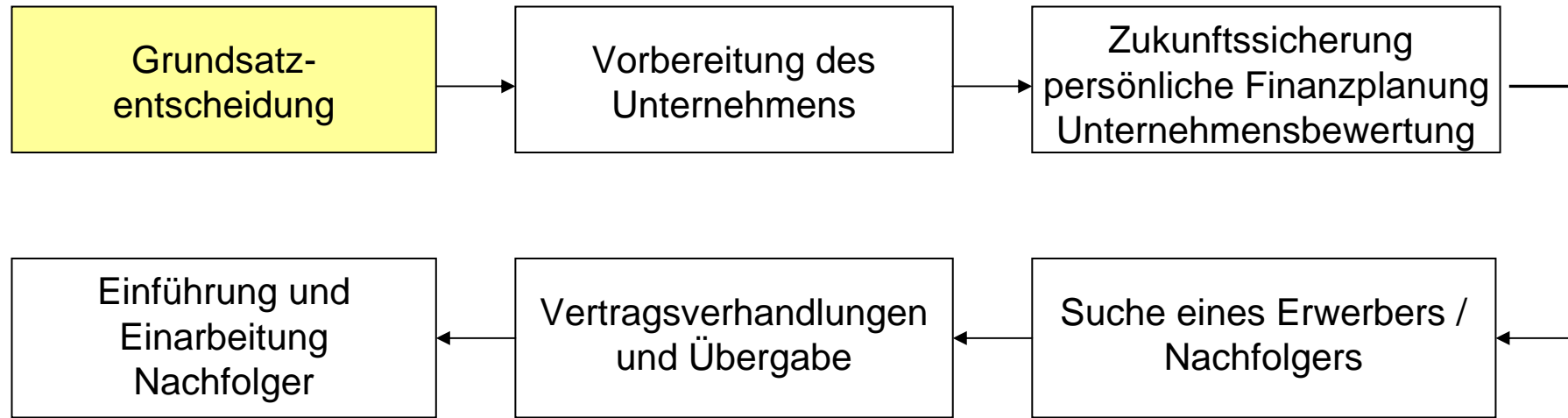
Persönlich

- Keine Fortführung des (selbst aufgebauten) Lebenswerkes
- Langjährigen Mitarbeitern kann keine nachhaltige Zukunftsperspektive geboten werden
- Unzureichende Sicherung des persönlichen Lebensstandards im Alter

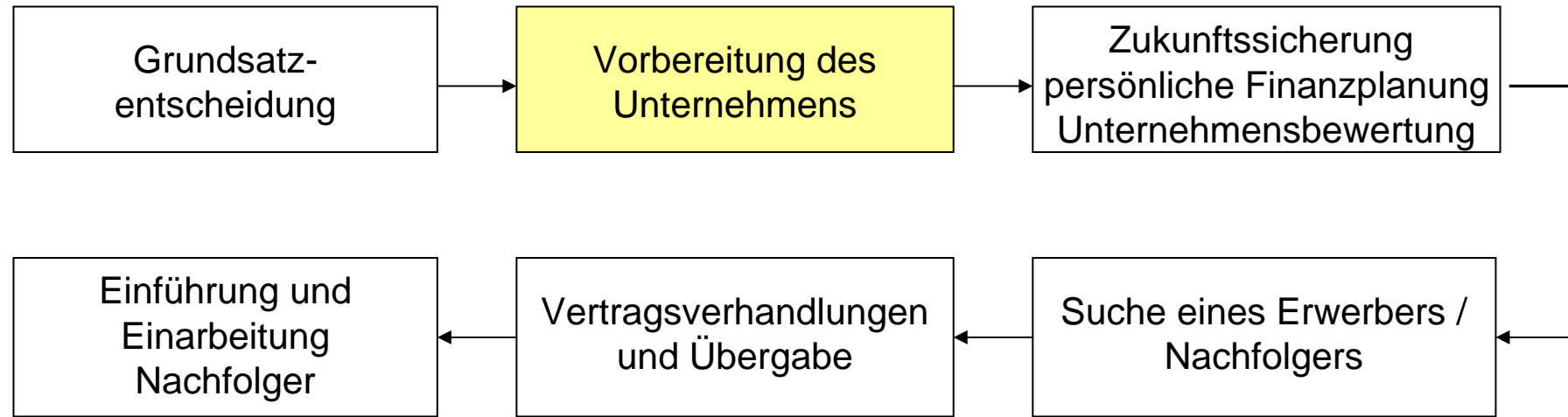
Unternehmensnachfolgeplanung ist eine strategische Aufgabe des Unternehmers und muss langfristig und strukturiert geplant und angegangen werden!



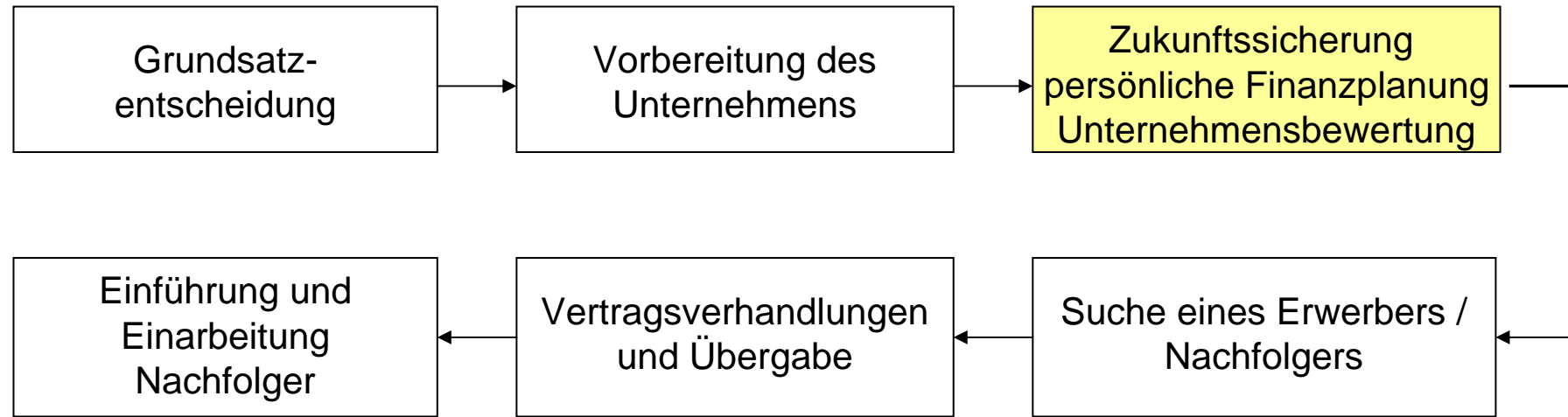
- Ausreichend Zeit einplanen!
- Strukturiertes Vorgehen
- Übergabe in Familie möglich und gewünscht oder externer Verkauf notwendig?
- Stehen Käufer aus dem Unternehmen (MBO) zur Verfügung, z.B. zweite Ebene o.ä.?



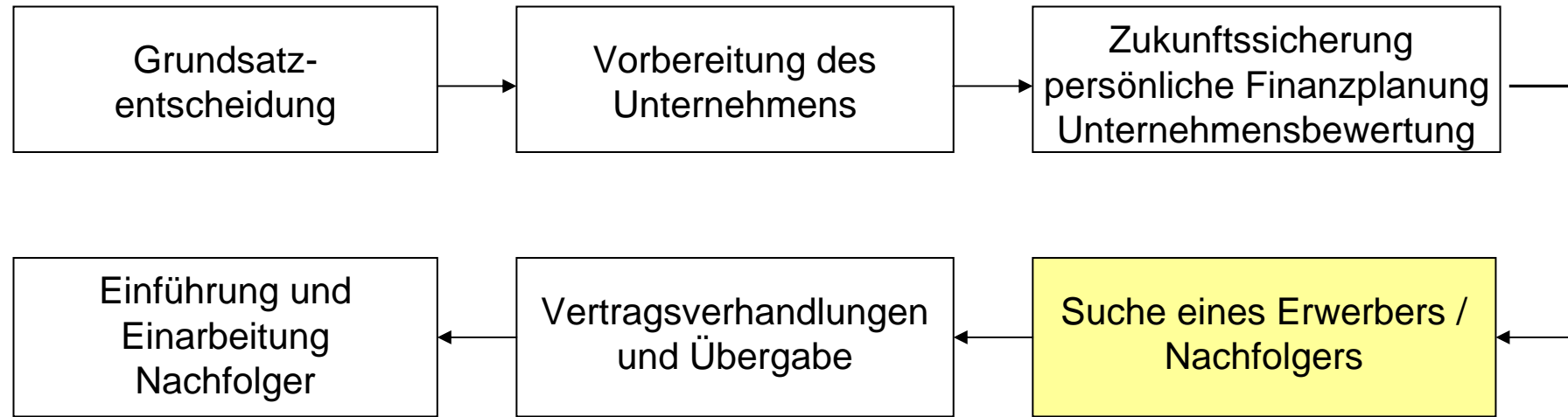
- So früh wie möglich (Abhängig vom gewünschten Zeitpunkt des Eintritts in den Ruhestand)
- Großzügigen Zeitraum einplanen (5 - 10 Jahre)



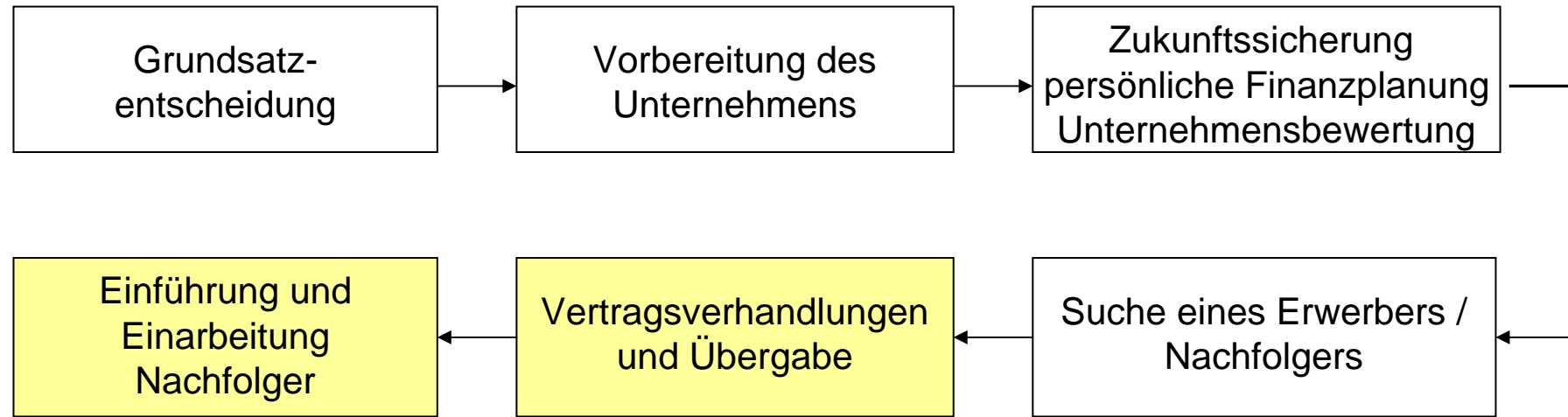
- Schaffung von optimalen Strukturen, z.B. 2. Führungsebene
- Machen Sie sich „entbehrlich“!
- Entscheidung über Firmenimmobilie
- Optimierung Ertragssituation
- Optimierung der Bilanz → z.B. Pensionsrückstellungen



- Persönliche Finanzplanung abstimmen auf möglichen Erlös aus Unternehmensverkauf
- Zu beachten: Beitrag des Verkäufers zur Kaufpreisfinanzierung (z.B. Verkäuferdarlehen) ist hilfreich



- Zeit lassen für Nachfolgersuche
- Mehrere Optionen prüfen
- Der Erste ist nicht immer der Beste!
- Zusammenarbeit mit Partner, z.B. S-Kap Unternehmensportal



- Zusammenarbeit mit Berater (Steuerberater, Rechtsanwalt) ist immer empfehlenswert bzw. unbedingt notwendig
- Einführung und Einarbeitung genau planen → wesentlicher Baustein der Zukunftssicherung
- Zusammenarbeit nicht zu kurz, nicht zu lange

Was ist mein Unternehmen wert?

Es gibt in der Wissenschaft viele Verfahren zu Bewertung von Unternehmen!

ABER:

Unternehmenswert

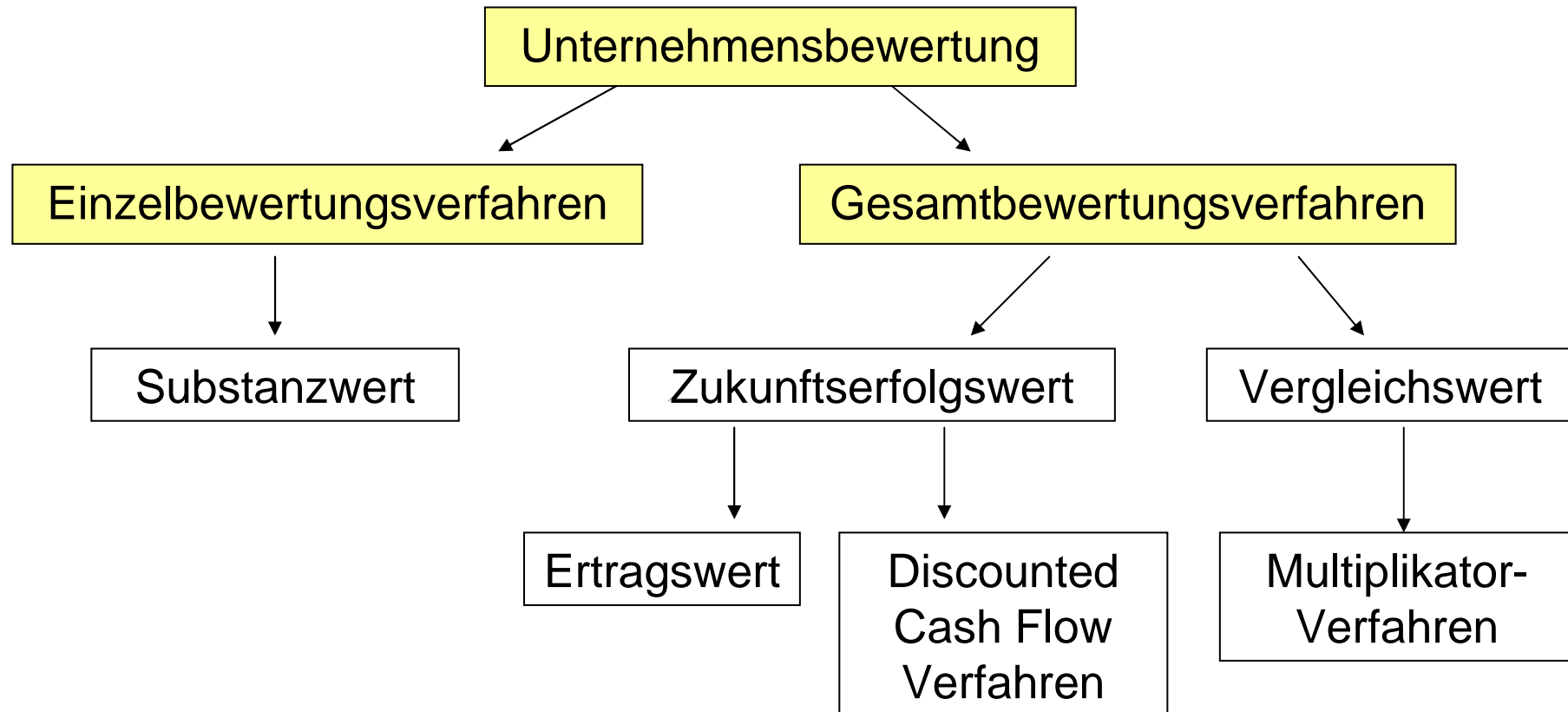


Kaufpreis

UND:

Kaufpreis entspricht häufig NICHT den Erfordernissen des Verkäufers bzgl. der Vorsorge für das Alter

- Der Preis eines Unternehmens ist der Betrag, der vom Käufer gezahlt und vom Verkäufer akzeptiert wird.
- Der Kaufpreis ist das subjektive Ergebnis aus dem Verhandlungsprozess
- Unterschiedliche Kaufpreisvorstellungen sind eine häufige Ursache für das Scheitern von Unternehmenstransaktionen
- Eine gute Plausibilisierung eines Unternehmenswertes / Kaufpreises ist dessen Finanzierbarkeit!



WICHTIG: Die Grundlage der Bewertungsverfahren liegen vor allem in der Zukunft, die vergangene Unternehmensentwicklung spielt nur eine untergeordnete Rolle!

- Das Ertragswertverfahren ermittelt den Unternehmenswert durch Diskontierung der, den Unternehmenseigener künftig zufließenden, finanziellen Mitteln.
- Der Ertragswert wird i.d.R. als Barwert aller künftigen Einnahmenüberschüsse verstanden, d.h. er leitet sich aus dem nachhaltig erzielbaren Betriebsergebnis unter Berücksichtigung zukunftsbezogener Ertragszahlen ab.
- Bei der Ermittlung des nachhaltigen Ertrages ist das Betriebsergebnis um Sondereinflüsse (z.B. überhöhte Erträge und Aufwendungen) zu bereinigen und Steuern abzuziehen.
- Die Berechnung des Abzinsungsfaktors erfolgt durch den Ansatz eines risikolosen Basiszinseszinses zzgl. eines individuellen Risikozuschlag für das zu bewertende Unternehmen. Evtl. erfolgen spezifische Korrekturen (z.B. aufgrund geringer Unternehmensgröße).

$$\text{Wert des Unternehmens} = \frac{\text{Zukünftig entziehbare Ertragsüberschüsse}}{\text{Kapitalisierungszinssatz}}$$

- Die DCF-Verfahren sind international weit verbreitet und nach herrschender Meinung die einzige richtige Art der Ermittlung des Unternehmenswertes.
- Der DCF-Wert setzt sich aus der Summe der abgezinste, in Zukunft zu erwartenden ausschüttungsfähigen Gewinne des Unternehmens, d.h. dem Saldo aus Einnahmen (Gewinnausschüttungen und Kapitalrückzahlungen) und Ausgaben (Kapitaleinzahlungen) eines Investors zusammen. Basis ist somit der Free Cash Flow, welcher als Betrag definiert wird, den ein Gesellschafter aus dem Unternehmen entnehmen kann, auch nach Abzug der Finanzierung.
- Aufgrund dessen erfordert die DCF-Bewertung eine präzise Planung der für das zu bewertende Unternehmen relevante Erträge und Aufwendungen.

$$\text{Wert des Unternehmens} = \frac{\text{Zukünftige Free Cashflows}}{\text{Kapitalisierungszinssatz}} - \text{Nettoverschuldung}$$

- Sehr gängiges Verfahren in der Praxis.
- Die Multiplikatorverfahren ziehen Börsenkurse oder kürzlich erzielte Marktpreise von ähnlichen Unternehmen zur Berechnung von Multiplikatoren heran, welche auf die Kennzahlen des Unternehmens angewendet werden.
- Häufig werden diese Multiplikatoren auf Basis des Umsatzes oder des EBIT gerechnet, z.B. die Multiplikatoren des FINANCE-Magazins.
- Die verwendeten Basis-Kennzahlen werden dabei um Sondereinflüsse bereinigt.
- Da die Planungsgenauigkeit mit zunehmendem Zeithorizont abnimmt, kann über Gewichtungsfaktoren ein Ausgleich erreicht werden.

Branche	EBIT-Multiple		Umsatz-Multiple	
	Von	bis	Von	bis
Software	5,7	7,8	0,61	1,08
Handel und E-Commerce	4,4	7,2	0,39	0,92
Fahrzeugbau und – zubehör	4,5	6,6	0,36	0,66
Maschinen- und Anlagebau	4,7	6,6	0,45	0,68
Erneuerbare Energien	5,3	7,8	0,61	0,96



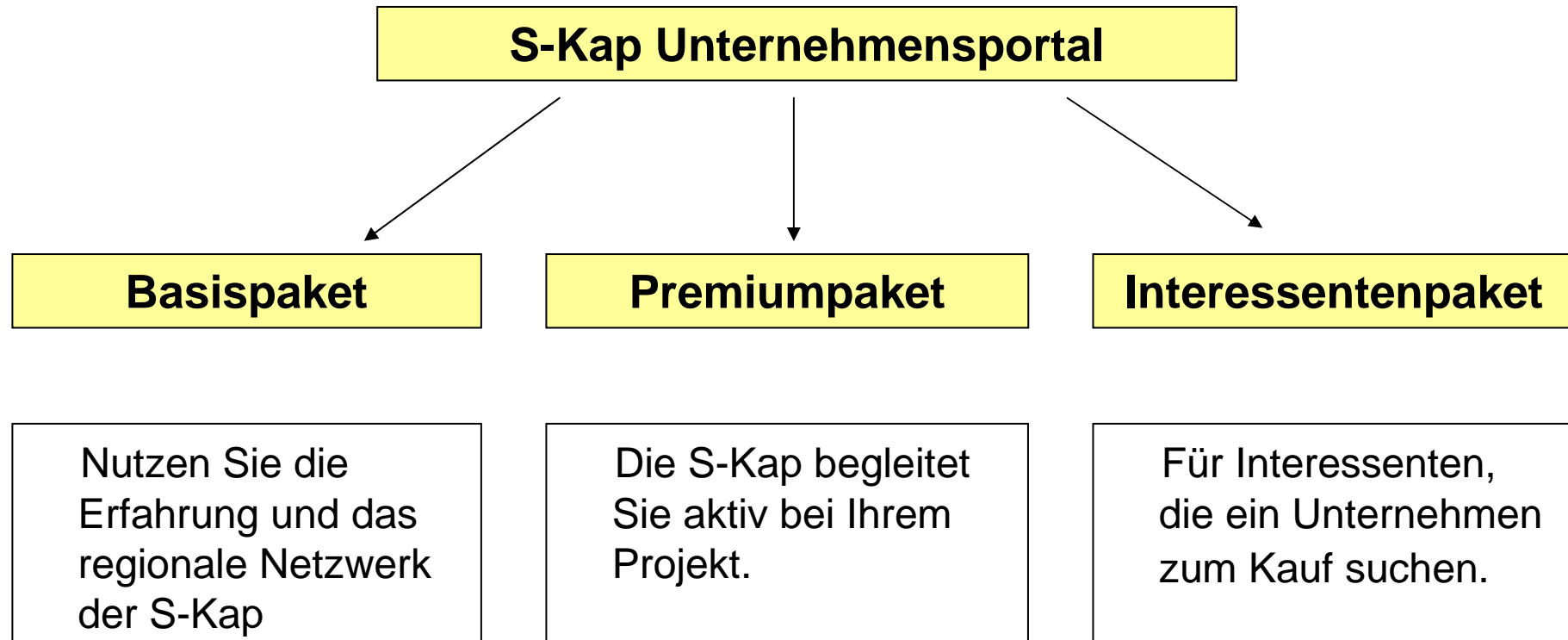
Zukunftssicherung durch Suche eines externen Nachfolgers

Unternehmensnachfolgeservice der

Ziel:

Die S-Kap möchte den Unternehmen der Region den Zugang zum Markt der Unternehmenstransaktionen öffnen. Speziell auch für kleinere Unternehmen bzw. für Interessenten auf der Suche nach einem Unternehmen zur Übernahme bietet die S-Kap ab 2011 einen Unternehmensnachfolgeservice an

Die S-Kap möchte dabei Unternehmen bzw. Personen auf der Suche nach dem Erwerb eines Unternehmens bei der Suche und Abwicklung der Transaktion begleiten und ihr regionales Netzwerk zur Verfügung stellen.



- ✓ Anonymes Auftreten am Markt, S-Kap übernimmt Pufferfunktion
- ✓ Faire Angebote aufgrund standardisierter Vorgehensweise durch die S-Kap
- ✓ Nutzung des S-Kap-Netzwerks sowohl in der Region als auch überregional
- ✓ Erfahrung der S-Kap mit Unternehmen durch das Beteiligungsgeschäft
- ✓ S-Kap = Tochtergesellschaft der Sparkasse Pforzheim Calw und damit ein kompetenter und nachhaltiger Partner





Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

 **S-Kap Beteiligungen**
Unternehmen der Sparkasse Pforzheim Calw

Daniel Zeiler, MBA

Museumstraße 8
75172 Pforzheim

Telefon 07231 155-6553
Telefax 07231 155-9018
Mobil 0170 4578379
daniel.zeiler@s-kap.de