

Unternehmensnachfolge

Teil 12: Unternehmensbewertung oder Kaufpreisermittlung, aber wie?

Eine Wertermittlung ist nicht nur für die Preisverhandlungen wichtig

Börsennotierte Unternehmen können diese Frage mit einem kurzen Blick auf den aktuellen Aktienkurs beantworten, aber wie ermittelt man den Wert eines kleinen oder mittelständischen Unternehmens? Solange die Bank nicht fragt und das Tagesgeschäft keine Zeit zum philosophieren lässt, stellt sich diese Frage vielleicht nicht Jedem vordergründig. Das ändert sich jedoch spätestens dann, wenn die Unternehmensübertragung – wenn auch langfristig – ins Visier genommen wird. Denn zumindest außerhalb der schenkweisen Übertragung muss ein Kaufpreis gefunden werden, der die unterschiedlichen Vorstellungen von Käufer und Verkäufer berücksichtigt.

Genau hier findet sich auf Grund der gegenteiligen Interessenlagen von Käufer und Verkäufer in den seltensten Fällen eine spontane Übereinstimmung. Neben objektiv ermittelbaren Werten, wie den Einzelveräußerungspreisen der materiellen Wirtschaftsgüter des Unternehmens, macht vor allem die Bewertung des Firmenwertes oder Kundenstammes oft enorme Schwierigkeiten. Dieser wird vom Veräußerer oft überschätzt – verständlich, hat er doch viele Jahre Zeit und Geld in das Unternehmen investiert und hegt wahrscheinlich die Hoffnung, mit dem erzielten Veräußerungserlös seinen Lebensabend finanzieren zu können.

Verkaufspreis aus Veräußerersicht

Grundlagen für die Preisfindung sind hier meist rückblickend die selbst investierte Arbeitsleistung bzw. Geldeinlagen der letzten Jahre in das Unternehmen. Daneben stehen oftmals die finanziellen Ansprüche im Ruhestand, die aus der Kaufpreiszahlung bedient werden sollen.

Der Käufer sieht mit Blick auf seine Finanzierung jedoch meist keinen oder nur einen geringen Firmenwert, denn oft sind die den Firmenwert begründenden Faktoren, wie Kundenstamm und Image an den Vorbesitzer gekoppelt und unterliegen mit dessen Ausscheiden einer teilweise erheblichen Wertminderung.



Isabell Meckel
Steuerberaterin
EHL-SCS AG
Steuerberatungsgesellschaft mbH

Tel. 03 61 – 3 01 00-0

Der Kaufpreis aus steuerlicher Sicht

Natürlich hat der Verkauf/ Kauf eines Unternehmens erhebliche steuerliche Auswirkungen, die auch Einfluss auf die zu fordernde/ zu zahlende Kaufpreishöhe haben.

Wird zum Beispiel ein Einzelunternehmen verkauft, ist der entstehende Gewinn (ggfs. nach Abzug des Freibetrages i.H.v. 45.000 EUR und mit einem besonderen Steuersatz) steuerpflichtig. Der Erwerber kann den Kaufpreis gewinnmindernd innerhalb der nächsten Jahre geltend machen.

Wird dagegen das Unternehmen in der Rechtsform der GmbH veräußert, braucht der Veräußerer den Gewinn im sogenannten Halbeinkünfteverfahren nur zur Hälfte versteuern. Der Erwerber kann anders als beim Einzelunternehmen den Kaufpreis der GmbH - Anteile erst im Zeitpunkt der Weiterveräußerung der GmbH-Anteile – und dann auch nur zur Hälfte – steuermindernd geltend machen.

Daher sollten Veräußerer und Erwerber sorgsam auch die steuerlichen Auswirkungen prüfen und in ihre Kaufpreisüberlegungen einfließen lassen.

Kaufpreis aus Käufersicht

Die Wertermittlung des Käufers basiert eher auf Zukunftserwartungen. Hier interessiert die Ertragskraft des Unternehmens in den nächsten Jahren. Der Käufer muss bei seiner Betrachtung mit einbeziehen, dass von dem zu erwartenden Gewinn des Unternehmens neben dem Lebensunterhalt der Kapitaldienst (Darlehenstilgung und -zinsen) für einen kreditfinanzierten Kaufpreis zu bedienen ist.

Aber wie findet man einen Wert, der beide Vorstellungen optimiert?

Die in der Praxis am häufigsten eingesetzte Berechnungsmethode ist die Mittelwertmethode. Hier wird durch Berücksichtigung des Substanzwerts den Interessen des Verkäufers, und durch Berücksichtigung des Ertragswertes den Ansprüchen des Käufers Rechnung getragen. Zur Ermittlung des Unternehmenswertes werden daher zunächst zwei Ausgangsgrößen ermittelt:

Ertragswert

Die Wertermittlung erfolgt auf Basis der zu erwartenden zukünftigen Erträge. Diese werden anhand von Vergangenheitsdaten geschätzt und auf den heutigen Wert abgezinst.

Substanzwert

Beim Substanzwert wird die Summe der Marktpreise aller zu übernehmenden Vermögenswerte abzüglich der darauf lastenden Schulden zu Grunde gelegt. In diesem Zusammenhang sind selbstverständlich die möglichen Haftungsrisiken aus der Tätigkeit des abgebenden Unternehmers sorgsam zu ermitteln und zu bewerten.

Zur Berechnung des Unternehmenswertes werden nun Ertrags- und Substanzwert je nach Branche, Alter und Größe des Unternehmens unterschiedlich gewichtet. Daraus ergibt sich dann der sogenannte Mittelwert als Unternehmenswert.

Wer hilft bei der Wertermittlung?

Die Unternehmensbewertung muss nicht zwingend von einer bestimmten Institution vorgenommen werden. Dennoch sollte ein Berater hinzugezogen werden, der die verschiedenen Interessenlagen und Aspekte der Kaufpreisfindung kennt. Hier kommt insbesondere ein Steuerberater, Rechtsanwalt oder Unternehmensberater mit Spezialerfahrung auf dem Gebiet der Unternehmensbewertung in Betracht.

IHK Erfurt

Eisenbeis &
Reinhardt
Rechtsanwalts-
gesellschaft mbHETL-SCS AG
Steuerberatungs-
gesellschaftSparkasse Mittel-
thüringenUnternehmens-
kontor für
Deutschland
GmbHBildungswerk
der Thüringer
Wirtschaft e.V.Bürgschaftsbank
Thüringen GmbHMittelständische
Beteiligungsgesellschaft
Thüringen mbHwww.erfurt-ihk.dewww.eisenbeis-reinhardt.dewww.etl.dewww.sparkasse-mittelthueringen.dewww.unternehmenskontor.dewww.weimar-bwtw.dewww.bb-thueringen.dewww.mbg-thueringen.de