

CMS  
CMS CONSULTING

# UNTERNEHMENS BEWERTUNG


Mag. rer. soc. oec.  
Claudia Melchert-Strohmaier – cms consulting e.U.

Experts Group **Übergabe-Consultants** 

CMS  
CMS CONSULTING

## Inhalt

1. Unterschied Wert und Preis
2. Anlässe für Unternehmensbewertung
3. Methoden im Vergleich
4. Unternehmensbewertung aus der Sicht eines Verkäufers
5. Besonderheiten kleiner Unternehmen
6. Empfehlungen für potentielle Käufer

26.02.2013 ©cms consulting e.U. 

CMS  
CMS CONSULTING


## Wert und Preis

• **Wert**

- Nutzen zur Bedarfsdeckung
- subjektive und psychologische Aspekte

• **Preis**


- Tauschaktion
- Angebot und Nachfrage
- Ergebnis von Verhandlungen

26.02.2013 ©cms consulting e.U. 

CMS  
CMS CONSULTING

## FAZIT


Den richtigen Unternehmenswert **gibt es nicht**, sondern je nach Zweck und Zielsetzung werden unterschiedliche Werte auf ein und dasselbe Objekt projiziert!!!

26.02.2013 ©cms consulting e.U. 

CMS  
CMS CONSULTING

## Methoden im Vergleich

Einzelbewertung		Mischverfahren		Gesamtbewertung		
Substanzwert mit Reproduktionswerten	Substanzwert mit Liquidationswerten	Mittelwert	Übergewinn	Ertragswert	DCF	Vergleich

26.02.2013 ©cms consulting e.U. 

CMS  
CMS CONSULTING

## Orientierung


←

- Substanzwertmethode

Bewertungszeitpunkt

→

- Ertragswertmethode
- DCF Methode

26.02.2013 ©cms consulting e.U. 

**CMS Substanzwertmethode**  
CMS CONSULTING

- Der Unternehmenswert entspricht dem abgeschriebenen Reproduktionswert.
- Der Eigenkapitalwert entspricht dem Unternehmenswert abzüglich der Schulden.

26.02.2013 ©cms consulting e.U. Übergabe-Consultants 7

**CMS Voraussetzung, Problematik und Einsatzgebiete**  
CMS CONSULTING

Voraussetzung zur Anwendung:

- Kenntnis **aller** Wiederbeschaffungswerte („Unternehmensnachbau“)

Problematik:

- Vollreproduktionswerte: Immaterielles Vermögen kaum bewertbar!!!!!!!
- Irrelevanz der historisch gewachsenen „Substanz“ als Wertansatz
- Vergangenheitsorientierung=> SW als Entscheidungswert nicht geeignet

Einsatzgebiete:

- Bewertung von Verlustunternehmen
- Bewertung von Immobilien
- Falls kein going-concern: Substanzwert zu Liquidationswerten einzig richtige Bewertungsmethodik
- Feststellen des Mindestentgeltes

26.02.2013 ©cms consulting e.U. Übergabe-Consultants 8

**CMS DCF-Methode**  
CMS CONSULTING

- Die DCF-Verfahren basieren auf den im Rahmen einer Unternehmensplanung ermittelten, zukünftigen Zahlungsüberschüssen, diskontiert auf den Bewertungsstichtag.
- Der so ermittelte Barwert oder auch Kapitalwert ist der diskontierte Cash Flow.
- Diskontierter CF abzüglich Schulden = Unternehmenswert (Shareholder Value)

26.02.2013 ©cms consulting e.U. Übergabe-Consultants 9

**CMS Voraussetzung und Vorteile**  
CMS CONSULTING

Voraussetzungen zur Anwendung:

- Realitätsnahe interne Planung der kommenden Perioden
- Vorliegen aussagekräftiger, vertrauensvoller Unterlagen über die vergangenen Perioden

Vorteile:

- Zukunftsorientiert!!
- Breite Akzeptanz der Methode

26.02.2013 ©cms consulting e.U. Übergabe-Consultants 10

**CMS Unternehmensbewertung aus der Sicht eines Verkäufers**  
CMS CONSULTING

- Auftragsklärung
- Ablauf
  - relevante Unterlagen
  - Analyse der historischen Entwicklung der letzten 3-5 Jahre
  - Ermittlung der zukünftigen Einzahlungen
  - Ermittlung der zukünftigen Auszahlungen
- Zeitdimension
- Schriftlicher Bericht
- **Das Ergebnis ist der Wert und NICHT der Preis des Unternehmens!!!!!!!**

26.02.2013 ©cms consulting e.U. Übergabe-Consultants 11

**CMS Empfehlung für den Verkäufer**  
CMS CONSULTING

- Potentiale im Zusammenhang mit der beabsichtigten Veräußerung ausloten
- Wann ist die Übergabe vorzubereiten?
- Was ist zu tun aus betriebswirtschaftlicher Sicht?
- Wer kann dabei unterstützen?

26.02.2013 ©cms consulting e.U. Übergabe-Consultants 12



## Empfehlung für den Interessenten

Fragen die gestellt werden sollen:

- Kann ich die Kunden ebenso betreuen wie dies bisher geschehen ist?
- Wie schätze ich die Kunden ein, passen wir zusammen?
- Kann ich das Vertrauen der Kunden gewinnen und erfüllen?
- Besitze ich die geforderten Kompetenzen?
- Neben all den anderen Fragen die sich aus der rechtlichen Verpflichtung des Übernehmers ergeben – aber das ist ein weiteres Kapitel.....

**Jedenfalls eigene Bewertung beauftragen!!!!**



Übergabe-Consultants

26.02.2013

©cms consulting e.U.



## Danke für Ihre Aufmerksamkeit

Mag.rer.soc.oec.

**Claudia Melchert-Strohmaier**

cms consulting e.U.

akkreditierter Consultant für Bonitätsmanagement und Controlling

Expert Übergabe Consultant

Gründerin der Wiener Schule der Kooperation

Lektorin an der FH Wien Unternehmensführung

[cms@cms-consulting.net](mailto:cms@cms-consulting.net)

[www.cms-consulting.net](http://www.cms-consulting.net)



Übergabe-Consultants