

# Work-Shop: Unternehmens-Bewertung rational und emotional anhand von Praxis-Beispielen ...



... und wie Sie Ihren Firmenwert steigern können.  
von Hans Jürg Domenig

ANSATZ AG  
Firmen-Nachfolge-Verkauf.ch

# Firma Holzgrosshandel



- 2.5 Mio. Umsatz / 850'000 Bruttogewinn
- 6 Mitarbeiter
- langjährige Kunden, 400 Stammkunden
- Warenlager, Einrichtung Fuhrpark 400'000.-
- EBITA 150'000.-
- Verkaufspreis 450'000.- (cashless)

# Ski-Hotel



- 1 Mio. Umsatz / 850'000 Bruttogewinn
- 13 Mitarbeiter
- langjährige Stammkunden
- Gebäudeversicherungswert 6,5 Mio.
- EBITA 68'000.-
- Verkaufspreis 2'000'000.-

# Was macht den Wert aus und wie kann er gesteigert werden?



- Substanzwert versus Ertragswert
  - :) emotionaler Wert
  - Investment oder Arbeitsplatz
  - Gewinnentwicklung, Zyklus, Trend
  - Kapitalstock
  - Liquidationswert
  - Discounted Cashflow
- = Marktwert

Was ist deine Firma heute wert?

# Substanzwert

- Einfachste Bewertungsmethode
- Gewinn, Gewinnvortrag, offene und stille Reserven (- latente Steuern)
- Untergrenze Verkaufspreis
- Ergo – Gewinn und stille Reserven erzeugen

Bilanz in CHF		Per 31.12.2018	Musterfirma AG	
<b>Aktiven</b>			<b>Passiven</b>	
<b>Umlaufvermögen</b>			<b>Fremdkapital kurzfristig</b>	
Flüssige Mittel				
1000 Kasse	5'248.25		2000 Kreditoren	128'349.25
1020 Bank	56'204.20	61'452.45	1025 Bank	150'000.00
1100 Debitoren	115'264.30		2200 Umsatzsteuer	8'547.35
1109 Delkredere	-12'000.00		2300 Transitorische Passiven	15'746.80
1176 Debitor Ust.	5'474.20		<b>Total Fremdkapital kurzfristig</b>	<b>302'643.40</b>
1180 KK Gesellschafter	125'000.00			
1191 Mietzinskaution	36'000.00	269'738.50	<b>Fremdkapital langfristig</b>	
Vorräte / angef. Arbeiten			2310 Rückstellungen	20'000.00
1210 Materialvorräte	123'000.00		2320 Erneuerungsfond Liegensch.	18'500.00
1260 Fertigprodukte	65'000.00		2400 Hypothek	600'000.00
1280 angef. Arbeiten	500'000.00	688'000.00	2500 Darlehen	250'000.00
			2550 Gesellschafterdarlehen	15'000.00
<b>Total Umlaufvermögen</b>		<b>1'019'190.95</b>	<b>Total Fremdkapital langfristig</b>	<b>903'500.00</b>
<b>Anlagevermögen</b>			<b>Eigenkapital</b>	
1440 Wertschriften	11'200.00	11'200.00	2800 Aktienkapital	100'000.00
1500 Maschinen	16'000.00		Total Aktienkapital	<b>100'000.00</b>
1510 Büromobiliar	7'500.00		Reserven, Bilanzgewinn	
1520 Bürogeräte, EDV	18'600.00		2900 Gesetzliche Reserven	20'000.00
1530 Geschäftsfahrzeuge	65'000.00		2915 Freiwillige Reserven	736'000.00
1540 Werkzeuge	32'000.00		2990 Bilanzgewinn/ -verlust	1'560.40
1550 Werkstatteinrichtung	44'000.00		Total Reserven, Bilanzgewinn	<b>757'560.40</b>
Total mobile Sachanlagen		183'100.00	<b>Total Eigenkapital</b>	<b>857'560.40</b>
Immobilien			<b>Gewinn</b>	<b>14'787.15</b>
1600 Immobilie	1'200'000.00		<b>Total Passiven</b>	<b>2'078'490.95</b>
1690 Wertberichtigung Immob.	-560'000.00			
Total Immobilien		640'000.00		
Immaterielle Anlagen				
1700 Patente und Zulassungen	50'000.00			
1770 Goodwill	250'000.00			
1779 Wertberichtigung Goodwill	-75'000.00			
Total Immaterielle Anlagen		225'000.00		
<b>Total Anlagevermögen</b>		<b>1'059'300.00</b>		
<b>Total Aktiven</b>		<b>2'078'490.95</b>		

# Beispiel Substanzwert



- Gerüstbaufirma
- Umsatz 1,3 Mio.
- Gerüst Bilanzwert 100'000.-
- Konrad-Kern 30'000 m<sup>2</sup> – Neupreis 1,9 Mio. Fr.
- Zeitwert ca. 0,5 Mio. Fr.
  
- Werthaltige stille Reserven

Wo können Sie werthaltige Reserven bilden?



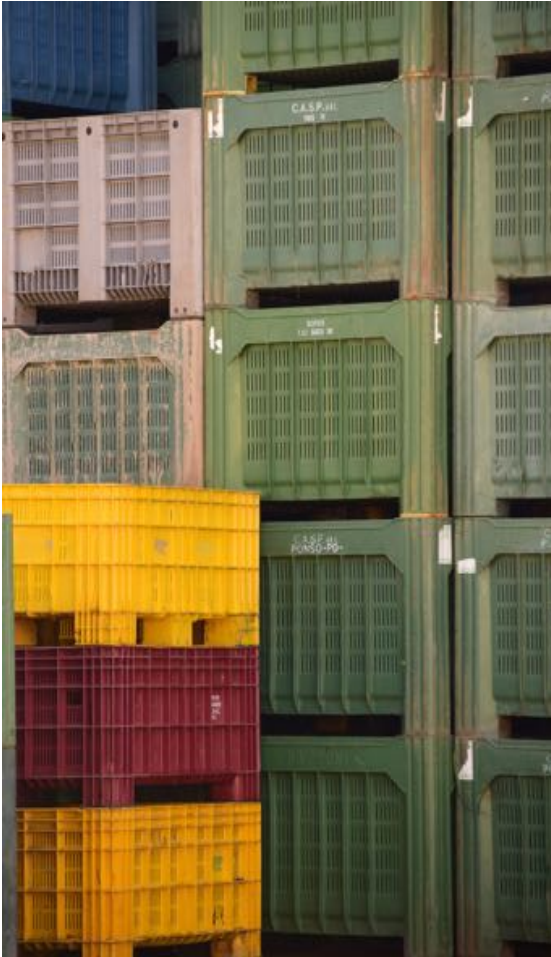
# Ertragswert



- Gewinn x 5
- Plus Nettoumlauf Vermögen (Flüssige Mittel minus kurzfristiges Fremdkapital)
- Ergo = Gewinn erhöhen
- Kosten senken, Gewinn steigern
- (Bsp. Gewinnsteigerung innerhalb von 4 Jahren von 20'000 auf 100'000 = 5-facher Verkaufspreis)



# Beispiel Ertragswert



- Firma mit Kunststoffteileangebot
- Lager beim Lieferanten (12'000.-)
- Auftrag nach Bestellung (LKW-weise)
- Homeoffice
- EBITA = 106'000.-
- Verkaufspreis = 540'000.- plus Nettoumlauf

Wie können Sie den Gewinn steigern?

# Emotionaler Wert



- 4 P = Profit, Pleasure, Peace, Prestige
- Profit: Gewinn
- Pleasure: Freude, Spass
- Peace: Friede, Sicherheit, Ruhe
- Prestige: Ansehen, Status

Wo liegt Ihr emotionaler Wert?

# Pleasure



- Pleasure = Unternehmer kaufen Fussballclubs, Hotels, Gasthof Bären in Oberbipp
- Beispiel Sprachreiseagentur – alle Ferienorte werden persönlich besucht
- Tauchsportschule – Hobby zum Beruf
- Limousinen-Service - Spass am Fahren

Wo liegt Ihr emotionaler Wert?

# Profit

- Profit = Schnäppchen oder hohe Gewinnaussicht
- KMU hat ein KGV von 5 – die Börse von 20 bis 30
- Metzgerei mit Imbiss – ein Investor verkauft das Unternehmen nach nur 3 Monaten weiter mit Gewinn
- Handelsfirma – Unternehmer kauft Unternehmen und veräussert die stillen Reserven

Wo liegt Ihr emotionaler Wert?

# Peace



- Peace = Sicherheit, Frieden
- Beispiel Geschäftsleitungsmitglied  
Telekomfirma kauft mechanische Firma
- MBA Marketingmann kauft  
Werkzeughandelsfirma
- Investmentbanker kauft  
Bürogrosshandelsfirma

Wo liegt Ihr emotionaler Wert?

# Prestige



- Prestige = öffentliches Ansehen
- 50% wollen selbständig sein – nur 10% sind es
- Firma mit Zugang zu CEOs und elitäre Kreise (Botschafter USA)
- Limousinen-Service – Passagiere von Filmschauspielern bis Politiker
- Firma kaufen statt RAV

Wo liegt Ihr emotionaler Wert?



# Kapitalstock



- Zum Kapitalstock gehören alle Vermögensgüter, die wiederholt oder dauerhaft zur Produktion beitragen.
- Hoher Kapitalstock = Hohe Effizienz
- Maschinen sind besser verkäuflich als Mitarbeiter
- 7/8/10 Jahre vorher standardisieren, automatisieren, digitalisieren
- Software gehört zum Kapitalstock

standardisieren, automatisieren,  
digitalisieren

# Beispiel Kapitalstock



- 500 m<sup>2</sup> Lager – 6 Mitarbeiter
- Chaotisches Flächenlager für 200'000.-
- Neue Fläche 120 m<sup>2</sup>
- Einsparung 1,5 Mitarbeiter

Wo kann automatisiert werden?

# Immaterieller Wert



- Wahrnehmung
- Wahrnehmungs-Verzerrungen
- Tassen-Experiment Kahneman
- Besitzumseffekt – Verkäufer \$7,12 / Käufer \$2.87

# Immaterieller Wert



- Kundenstamm z.B. Feuerlöscher
  - Lieferantenstamm
- Exklusivvertriebsrechte
- Mitarbeiterstamm
- z.B. Sanitärfirmen
- Verfahren und Prozesse
- z.B. Kunststoffbiegetechnik
- Patente, Gebrauchsmuster, Marken

Verträge sind Erträge – jetzt handeln

# Potenzieller Wert



- Synergien  
z.B. Softwarefirma
- Opportunitätskosten  
z.B. Torbautechnik
- Marktmacht  
z.B. Schwimmschule mit 15 Standorten
- Skaleneffekte  
Verbesserung der Auslastung  
Zwei Hotels nebeneinander

# Liquidationswert



- Kaufpreis minus Abschreibung
- Wiederbeschaffungswert
- Verkaufswert, Liquidationswert  
minus Liquidationsaufwand  
minus Steuern
- z.B. Modehaus



# Discounted Cashflow



- Immobilienrendite = 3% minus 1% Zins = Faktor 50 (Jahre)
- Stadler Rail 100 Mio. Aktien à 47.-
- Gewinn 130 Mio. = 36 KGV (Jahre)
- Gewinn x 5
- KMU = 5 KGV (Budget)
- Ergo – Gewinnentwicklung steuern

Wie kannst du deinen Gewinn (EBIT/EBITA) Jahr für Jahr steigern?

# Fragen?



ANSATZ AG Firmen-Nachfolge-Verkauf.ch

Im Oberhof 34, 8240 Thayngen, Tel. 078 636 96 01  
info@firmen-nachfolge-verkauf.ch