

Entwicklungen in der Unternehmensbewertung

Was hat mein Unternehmen Wert? Ein bekannter Fussball-Trainer hat einmal gesagt: «Die Wahrheit liegt auf dem Platz». Bei Unternehmensbewertungen kann dies auch der Fall sein, z.B. wenn es effektiv zu einem Verkauf von Anteilen kommt. Es gibt jedoch noch viele weitere Anlässe von Bewertungen im Rahmen von Steuern, Rechnungslegung und sonstigen Verfahren (Erbfall, Scheidung, etc.), bei denen die «Wahrheit» aufgrund von vielen Parametern und Annahmen bestmöglich abgeschätzt werden muss.

Trotz den aktuellen turbulenten Zeiten (um mit voller Absicht das C-Wort nicht zu verwenden) ändert sich nichts daran, dass nur die zukünftigen Erfolge einen sachgerechten Unternehmenswert herleiten können. Die weit verbreitete Praktikermethode (Kombination aus Substanzwert und Ertragswert) ist aufgrund der Vergangenheitsorientierung in der Hierarchie der Bewertungsmethoden zurückgetreten. Die Discounted Cashflow-Methode (DCF) ist und bleibt das Mass aller Dinge. Die DCF-Methode basiert auf den der Unternehmung künftig zufließenden Free Cashflows. Basis für die Berechnung des Free Cashflows bildet der operative Cashflow abzüglich der geplanten Zahlungen für Investitionen und Erhöhung des Netto-Umlaufvermögens. Der Barwert der prognostizierten Einzahlungsüberschüsse, ergänzt um den Barwert des Residualwertes (Endwert der späteren Cashflows) bildet den Unternehmenswert.

In der Hoffnung, dass sich die aktuelle Krise als temporärer Effekt herausstellt, ist es klar, dass sich vor allem die erwarteten Free Cashflows verändert haben dürften. Im Bereich der Kapitalkosten kann eher von einer stabileren Situation ausgegangen werden.

Was scheint uns wichtig? Im Rahmen unserer Dienstleistungen im Bereich Family Business Service und Unternehmensberatung machen wir häufig die Erfahrung, dass den Unternehmer:innen den Firmenwert erst interessiert, wenn es zu einer Nachfolgeregelung oder einem Verkauf an Dritte kommt. Dabei kommt es mitunter zu Überraschungen, im positiven oder negativen Sinne. Die Gefahr besteht darin, dass gedanklich der Lebensabschnitt nach dem Unternehmertum mit dem Verkaufserlös der Firma finanziert werden soll und der erwartete Erlös aus dem Verkauf je nach Marktsituation deutlich unter den Erwartungen liegen kann. In Krisenzeiten schwanken die Unternehmenswerte je nach Branche umso mehr.

Wir möchten sie als Leser:in sensibilisieren, sich mit dem Unternehmenswert frühzeitig und regelmässig auseinanderzusetzen. In diesem Zusammenhang ergibt sie die Gelegenheit das Geschäftsmodell, die Planrechnung und die Werttreiber zu überprüfen und daraus allenfalls neue Strategien zu entwickeln. Nach dem Motto: Chancen nutzen, Risiken vermeiden.

Gerne unterstützen Sie unsere Expert:innen bei der Bewertung ihres Unternehmens.

Kontakt Informationen



Othmar Aregger
dipl. Wirtschaftsprüfer |
Certified Valuation Analyst |
Mitglied bei der EACVA

+41 41 289 60 04
othmar.aregger@opes.ch