

# Finanzierung & Sonstiges

# Unternehmensinformationen

- Hinweise
- Kapitaldienst
- Preisvorstellung

- Herangehensweise
- Eckdaten des Unternehmens
- Letzter Jahresabschluss
- Zukünftige Jahresgewinne



# Risikoeinschätzungen

- Risiken durch Inhabertätigkeit
- Finanzielle Risiken
- Operative Geschäftsrisiken

# Risikoeinschätzungen

- Produkt- & Leistungsrisiken
- Markt- & Wettbewerbsrisiken

## KMUrechner



**Onlinebewertung für kleine und mittlere Unternehmen**  
kostenfrei und anonym



[www.kmurechner.de](http://www.kmurechner.de)



**Verkäufer**

Als Verkäufer haben Sie Ihr Unternehmen meist über Jahrzehnte hinweg geführt. Vielleicht bereitet Ihnen die Planung der Nachfolge ein wenig Bauchschmerzen, denn Sie möchten sicher sein, dass das Unternehmen erfolgreich und in Ihrem Sinne fortgeführt wird. Diese Gedanken beeinflussen Ihre Preisvorstellungen. Der KMUrechner hilft Ihnen, den objektiven Unternehmenswert auf Basis betriebswirtschaftlicher Kriterien zu ermitteln.



**Betriebsinterner Erwerber**

Bei einer betriebsinternen Nachfolge kennen Sie das Unternehmen oft wie Ihre Westentasche. Sicher sind Ihnen auch die wichtigen Ansprechpartner, wie Kunden oder Lieferanten, bekannt. Das erleichtert die Einschätzung des Unternehmenswerts. Versuchen Sie trotz Ihrer Vorgeschichte den Unternehmenswert auf Basis betriebswirtschaftlicher Kriterien zu ermitteln.



**Externer Erwerber**

Als externer Erwerber haben Sie bisher wenig Einblick in das Unternehmen, und kennen weder die operativen Geschäftsprozesse noch die Unternehmenskultur. Möglicherweise müssen Sie daher wesentliche Aspekte der Unternehmensbewertung, wie die zukünftigen Jahresgewinne, schätzen, da Ihnen valide Informationen nicht vorliegen. Der KMUrechner zeigt Ihnen daher auf, welche Themen für die Unternehmenszukunft von Relevanz sind und wo Sie noch tiefer nachfragen müssen.



**Berater / Sonstige**

Als Berater oder Ansprechpartner anderer Art unterstützen Sie die Nachfolgepartner im Nachfolgeprozess. Dabei hilft den Beteiligten ihr Blick von außen und ihre betriebswirtschaftliche Kompetenz oder anderweitiges Fachwissen. Der KMUrechner kann Sie nicht ersetzen, aber er unterstützt Sie durch eine IdW-konforme Struktur und er nimmt Ihnen die lästige Rechenarbeit ab. So können Sie sich voll auf die inhaltliche Seite der Beratung konzentrieren.



Hochschule für  
Wirtschaft und Recht Berlin  
Berlin School of Economics and Law

**EMF Institut**

für Entrepreneurship, Mittelstand  
und Familienunternehmen  
der HWR Berlin

Der KMUrechner-Faltplan ist im Rahmen der Initiative »Nachfolge-in-Deutschland« in dem Projekt STARTS des Instituts für Entrepreneurship, Mittelstand und Familienunternehmen der Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin entstanden und wird durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie gefördert. Dieser Faltpapier kann trotz sorgfältiger inhaltlicher Prüfung nur als Empfehlung dienen. Wir übernehmen keinen Anspruch auf Vollständigkeit und verweisen auf [www.nachfolge-in-deutschland.de/impressum/](http://www.nachfolge-in-deutschland.de/impressum/)

Gefördert durch:



Bundesministerium  
für Wirtschaft  
und Energie



[creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/)

aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages



## Herangehensweise

Der KMUrechner ermittelt durch Ihre individuellen Eingaben was das Unternehmen Ihnen wert ist. Für einen Nachfolger sind das insbesondere die zukünftigen Gewinne des Unternehmens. Diese werden im KMUrechner mit dem **Ertragswert** abgebildet. Bei dieser Methode werden die **Gewinne des Unternehmens** und ein **unternehmensindividueller Risikozinssatz** berücksichtigt.

Wenn das Unternehmen in Zukunft keine Gewinne erwirtschaftet, ist die Ertragswertmethode (und damit der KMUrechner) für dieses Unternehmen nicht geeignet. Mit dem KMUrechner können Sie auch die **Finanzierbarkeit eines Kaufpreises** überschlagen. Alle Ergebnisse des KMUrechners werden Ihnen auf Wunsch auch an eine beliebige E-Mail-Adresse zugeschickt.



## Eckdaten des Unternehmens

In einem ersten Schritt charakterisieren Sie das Unternehmen anhand von wesentlichen Eckdaten. Dazu gehören das **Gründungs-jahr**, die **Rechtsform**, die **Mitarbeiteranzahl** sowie der **Wirtschaftszweig**. Mit diesen Angaben wollen wir langfristig eine Datenbank erstellen, die Ihnen aussagefähige Vergleichsmöglichkeiten zu den Unternehmenswerten anderer Betriebe ermöglicht. Selbstverständlich legen wir dabei größten Wert auf Datenschutz und veröffentlichen niemals Einzelergebnisse.



## Letzter Jahresabschluss

Der letzte Jahresabschluss ist der Ausgangspunkt für die Bewertung im KMUrechner. Sie können alternativ nur das **ordentliche Betriebsergebnis** eingeben oder aber **alle Positionen des Jahresabschlusses** mit diversen Unterkategorien detailliert berechnen.

In einem zweiten Schritt korrigieren Sie das Ergebnis um Positionen, die für die zukünftigen Gewinne nicht relevant sind, wie z. B. eine nicht betriebsnotwendige Immobilie. Außerdem ergänzen Sie Positionen, die der letzte Jahresabschluss nicht enthält, wie z. B. einen **adäquaten Unternehmerlohn**.



## Zukünftige Jahresgewinne

**Zukünftige Gewinne** sind die zentrale Größe zur Berechnung des Ertragswerts. Je größer der zukünftige Gewinn, desto höher ist der Unternehmenswert.

Vergangene und geplante Gewinne können jedoch unterschiedlich repräsentativ sein für die Unternehmenszukunft. Ein **außergewöhnlich gutes (oder auch schlechtes) Jahr** wird sich nicht regelmäßig wiederholen und sollte daher auch in den Ertragswert nicht in gleichem Maße eingehen wie ein **normaler Jahresgewinn**. Diese Gewichtung sollten Sie realistisch vornehmen, sonst wird auch Ihr Unternehmenswert unrealistisch.



## Produkt- & Leistungsrisiken

In den nachfolgenden Abschnitten analysieren Sie die Risiken, die dazu führen könnten, dass das Unternehmen die geplanten Gewinne nicht erzielt. Das kann unterschiedliche Gründe haben. Eine Ursache dafür, dass Gewinne nicht im geplanten Umfang realisiert werden können, sind **Risiken, die sich unmittelbar auf die Erstellung eines Produktes auswirken**. So könnte zum Beispiel der **Ausfall einer Maschine** zu schlechter Produktqualität oder zu fehlender Zukunftsfähigkeit führen und den Produktabsatz am Markt senken. Auch **konjunkturelle oder technologische Veränderungen** können den Absatz des Leistungsangebots beeinflussen.



## Markt- & Wettbewerbsrisiken

Die zukünftige **Marktattraktivität** und die **Wettbewerbsintensität** beeinflussen die Gewinnpotenziale des Unternehmens. Wenn der Markt hart umkämpft ist oder in nächster Zeit viele **Konkurrenten in den Markt eintreten**, erhöht sich das Risiko, dass die Gewinne in Zukunft schmaler ausfallen. Auch die Situation auf dem Beschaffungsmarkt beeinflusst das Risiko beispielsweise bei der **Abhängigkeit von wenigen Lieferanten**. Maßnahmen zur Reduzierung solcher Risiken sind unter anderem das Verhandeln von Rahmenverträgen und Festpreisvereinbarungen.



## Operative Geschäftsrisiken

Operative Geschäftsrisiken entstehen durch die **Prozesse im Unternehmen**. Damit alles reibungslos läuft, braucht das Unternehmen qualifizierte Mitarbeiter in ausreichender Anzahl, einen funktionsfähigen Betriebslauf sowie eine durchsetzungsstarke Unternehmensführung. Wenn diese **operativen Rädchen** nicht passgenau ineinandergreifen, entstehen Reibungsverluste und damit die **Gefahr, dass Aufträge nicht optimal abgewickelt werden können**. Es drohen folglich Gewinneinbußen.



## Finanzielle Risiken

Wenn die **Finanzmittelausstattung** des Unternehmens nicht zum Bedarf passt, steigt das Risiko des Unternehmens an. Wenn das Unternehmen zu viel Liquidität vorhält, wird diese – zumindest aus Sicht der Eigentümer – nicht optimal verwendet. Schlimmer ist der Fall, wenn **jederzeitige Liquidität nicht sichergestellt werden kann**, weil dann das Risiko der Zahlungsunfähigkeit steigt.

Wichtig ist daher eine **solide Finanzplanung** die aufzeigt, welche Zahlungen zu welchem Zeitpunkt getätigt werden müssen und wann dem Unternehmen liquide Mittel zufließen.



## Risiken durch Inhabertätigkeit

In einem KMU ist der Unternehmenserfolg oftmals in hohem Maße auf das **Engagement des Inhabers** zurückzuführen. Langjähriges Spezialwissen über die Produkte und die Abläufe im Betrieb, die einen wesentlichen Einfluss auf den Unternehmenserfolg haben, sind in kleineren Unternehmen oft nicht dokumentiert. Auch besondere **Beziehungen** zu leitenden Angestellten, Kunden, Lieferanten oder Vertretern aus der Politik können eine wesentliche Rolle für die Gewinne spielen. Wird das Unternehmen übertragen oder fällt der Unternehmer gar krankheitsbedingt aus, schmälert dies womöglich den Gewinn bis hin zum Totalausfall. Diese Risiken, können zum Beispiel durch Stellvertreterregeln und Delegation reduziert werden. Der KMUrechner gibt Ihnen in den jeweiligen Risikobereichen daher auch Hinweise zur Optimierung des Unternehmens.



## Preisvorstellung

**Werte und Preise** sind etwas Unterschiedliches: Werte sind nie objektiv. Auch jeder Ertragswert ist durch **subjektive Eingaben** geprägt, wie beispielsweise die Risikoeinschätzung. Den Preis der am Markt gezahlt wird, kennt man erst, wenn der Kaufvertrag unterschrieben ist. Oftmals entsprechen die Kaufpreisvorstellungen der Beteiligten jedoch nicht dem betriebswirtschaftlichen Unternehmenswert, weil individuelle Aspekte die Kaufpreisvorstellungen beeinflussen. Dazu gehören persönliche, oftmals **emotionale Faktoren**. So möchten Übergeber mitunter ihr Lebenswerk im Kaufpreis berücksichtigt wissen. Aber auch ganz praktische Gründe wie die Kosten für einen erforderlichen Standortwechsel haben einen Einfluss auf die Kaufpreisvorstellungen der Beteiligten.

*(Die Implementierung dieser emotionalen Einflussfaktoren auf den Preis in den KMUrechner ist aktuell in der Entwicklung.)*



## Kapitaldienst

Der Unternehmenswert sagt nicht aus, ob dieser Betrag auch durch eine Bank finanziert werden kann. Dafür müssen aus den zukünftigen Gewinnen, neben den Zinsen, auch die Rückzahlung des Kreditbetrags (der sog. **Kapitaldienst**) finanziert werden können. Ob das möglich ist, hängt von der Kredithöhe (in Abhängigkeit von den eigenen Mitteln), den Rückzahlungsterminen sowie der Zinshöhe ab. Der KMUrechner zeigt anhand einer **Musterfinanzierung** auf, welcher Kapitaldienst erforderlich ist und ob dieser aus den erwarteten Gewinnen bezahlt werden kann. Das ersetzt natürlich keine Finanzierungsberatung, kann aber schon mal einen ersten Anhaltspunkt geben.



## Hinweise

**Jedes Unternehmen ist in seiner Struktur einmalig**. Deshalb kann der eine Betrieb einen ganz anderen Wert haben, als sein direkter Wettbewerber, obwohl dieser in derselben Branche, mit der gleichen Mitarbeiterzahl und identischen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen tätig ist.

Der KMUrechner ist darüber hinaus ein **standardisiertes Onlinetool** und kann daher nicht die Individualität einer professionellen Unternehmensberatung leisten. Wir empfehlen Ihnen daher, vor einem Kauf oder Verkauf einen vertrauten und in Nachfolgethemen kompetenten Berater hinzuzuziehen. Hinweise auf Ansprechpartner in Ihrer Region finden Sie im Nachfolgewiki unter [www.nachfolgewiki.de](http://www.nachfolgewiki.de) und auf der Internetseite [www.nachfolge-in-deutschland.de](http://www.nachfolge-in-deutschland.de) über eine interaktive Deutschlandkarte.