

Inhaltsverzeichnis

Datum	Medium	Titel	Seite
18.09.2014	Kurier	"Jede Übergabe ist etwas Spezielles"	2

„Jede Übergabe ist etwas Spezielles“

Unternehmenswert-Berechnung. Manche Firmeninhaber haben illusorische Preis-Vorstellungen

VON ROBERT KLEEDORFER

In Österreich gibt es jährlich zwischen 5000 und 6900 Unternehmensübernahmen. Erfolgt die Übernahme nicht innerhalb der Familie, wird der Betrieb in der Regel verkauft. Dafür muss zuallererst der Unternehmenswert festgestellt werden. „Dieser kann für einen potenziellen Käufer ganz anders aussehen als für den Verkäufer“, sagt Unternehmensberaterin Claudia Melchert-Strohmaier. Die Fachgruppe Unternehmensberatung der Wirtschaftskammer hat sich daher dieser Problematik angenommen. Gemeinsam mit der Bank Austria wurde ein Onlinetool (www.wkoratgeber.at) entwickelt. Dieses soll helfen, den Unternehmenswert festzustellen.

Durch die Einschätzung des eigenen Betriebs mit einfachen Ja/Nein-Fragen (z. B. „Die Motivation der Mitarbeiter/innen ist gut“) sowie die Eingabe von wesentlichen Unternehmenskennzahlen erhält der Verkäufer eine erste Einschätzung zu Ertragskraft und Marktwert seines Betriebs. Eine Simulation zeigt, wie Veränderungen den Marktwert beeinflussen. „Das Tool soll Bewusstsein für die Problematik schaffen“, sagt Strohmaier. „Doch das ist nur der erste Schritt. Denn jede Übergabe ist etwas Spezielles, in keiner Branche sind alle Betriebe gleich.“

Sie rät KMU dazu, einen Unternehmensberater zu konsultieren. „Sie sind näher dran als Steuerberater. Diese blicken nur in die Vergangenheit.“ Denn zu berücksichtigen seien viele Faktoren, die auf den ersten Blick dem Verkäufer nicht in den Sinn kämen. Ist etwa der Standort im Hinterhof des eigenen Hauses, zahlt man keine Miete, der Käufer jedoch künftig schon. Gleiches gelte für die Reinigung, wenn sie bisher von der Familie erledigt wird. „In manchen Fällen ist die Arbeit

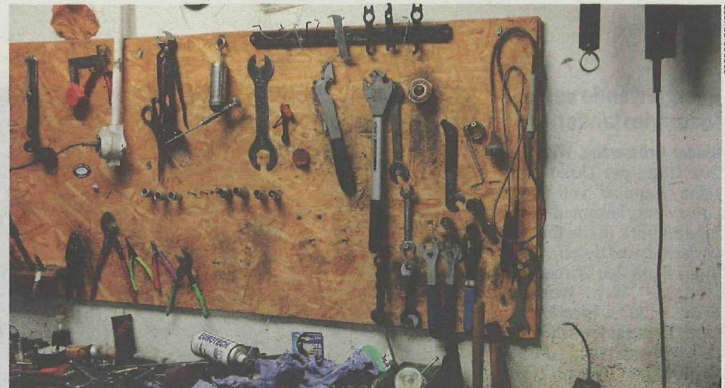


STROHMAIER

Beraterin Claudia Strohmaier ortet vor allem bei kleinen Gewerbebetrieben Handlungsbedarf

auch jahrelange Selbstaussbeutung, die aber ein Käufer nicht auf sich nehmen will, das schmälert den Preis“, sagt Strohmaier. „Viele schütten ihr ganzes Herzblut in den Betrieb und sind dann enttäuscht, wenn das nicht in Gold aufgewogen wird.“

Sie rät Betrieben zu regelmäßigen Bewertungen, aber mindestens fünf Jahre vor dem geplanten Verkauf. „So erkennt man rechtzeitig den Optimierungsbedarf.“ Die Kosten einer Bewertung beziffert die Expertin mit rund 3000 Euro.



GREGOR GRUBER

„Je kleiner ein Unternehmen, desto mehr Fachwissen ist bei der Bewertung erforderlich“, so Strohmaier