



Ewald W. Schneider®

WIR SIND HANDWERK.

MEISTERLICH ZUR UNTERNEHMENSNACHFOLGE

Unternehmenswertberechnung für Handwerks- und Baubetriebe

Inhalt:

- Einleitung
- Schritt-für-Schritt Unternehmenswertberechnung
- Einflussfaktoren auf den berechneten Unternehmenswert
- Unternehmenswert = Kaufpreis?
- Empfehlung



Einleitung

Einleitung

Sie möchten einen möglichen Preis für Ihren Betrieb taxieren oder einfach mal wissen, was Ihre Unternehmung wert sein könnte?

Perfekt! Wir zeigen Ihnen auf den folgenden Seiten wie Sie Schritt für Schritt einen ersten Richtwert für Ihren Unternehmenswert ermitteln können – und das vor allem so, wie es auch potenzielle Käufer von Handwerks- und Baubetrieben im ersten Schritt tun.

Sie benötigen für die folgenden Berechnungen in jedem Fall Ihre letzten drei (besser fünf) Jahresabschlüsse bzw. die BWA's zum 31.12 des jeweiligen Jahres. Aus diesen ziehen Sie die benötigten Zahlen für die Wertermittlung.



Schritt-für-Schritt Unternehmenswertberechnung

Schritt-für-Schritt Unternehmenswertberechnung

Das Ergebnis vor Steuern und Zinsen

Die Grundlage für Ihre Unternehmenswertberechnung ist das sogenannte „Ergebnis vor Steuern und Zinsen“. Diese Kennzahl spiegelt die Ertragskraft Ihres Unternehmens dar. Der Einfachheit halber nehmen wir für diesen sperrigen Begriff die englische Abkürzung **EBIT**, die 1-zu-1 übersetzt „Earnings before Interests and Taxes“ heißt.

Um das **EBIT** zu berechnen wird das Jahresergebnis um die Faktoren neutralisiert, die mit dem eigentlichen Geschäftszweck des Unternehmens nichts zu tun haben

Die Formel:

$$EBIT = \text{Jahresergebnis} \pm \text{Steuern v. Einkommen u. Ertrag} + \text{Zinsaufwendungen} - \text{Zinserträge}$$

Hinweis: Die Werte für die Berechnung des EBITs finden Sie in der BWA und in der Bilanz.

Schritt-für-Schritt Unternehmenswertberechnung

Wo finde ich die Werte für die Berechnung in der BWA?

Zuallererst benötigen Sie die BWA zum Monat Dezember des jeweiligen Jahres. Hier müssen Sie den gesamt aufgeführten Zeitraum zwischen Januar und Dezember (rot markiert) betrachten – und nicht nur für den Monat Dezember. Die benötigten Zahlen für die Berechnung EBITs finden Sie in der BWA. Sie fangen ganz unten an und finden das Jahresendergebnis („Vorläufiges Ergebnis“ - blau markiert). Darüber steht direkt die Steuerposition (grün markiert) sowie weiter oben die Zinserträge (gelb markiert) und die Zinsaufwendungen (grau markiert).

Das EBIT in diesem Beispiel ist:

$$266.449,87 + 0,00 - 13,26 + 13.522,78 = 279.959,39$$

Bezeichnung	Jan/2019 - Dez/2019
Umsatzerlöse	2.273.917,51
Best.Verdg. FE/UE	888.484,50
Akt.Eigenleistungen	0,00
Gesamtleistung	3.162.402,01
Mat./Wareneinkauf	1.735.063,93
Rohertrag	1.427.338,08
So. betr. Erlöse	25.064,71
Betriebl. Rohertrag	1.452.402,79
Kostenarten:	
Personalkosten	870.925,75
Raumkosten	41.031,81
Betriebl. Steuern	2.515,97
Versich./Beiträge	30.838,72
Besondere Kosten	0,00
Kfz-Kosten (o. St.)	71.862,56
Werbe-/Reisekosten	29.892,59
Kosten Warenabgabe	13.057,50
Abschreibungen	16.852,39
Reparatur/Instandh.	6.589,05
Sonstige Kosten	84.969,47
Gesamtkosten	1.168.535,81
Betriebsergebnis	283.866,98
Zinsaufwand	13.522,78
Sonst. neutr. Aufw	22.559,61
Neutraler Aufwand	36.082,39
Zinserträge	13,26
Sonst. neutr. Ertr	18.652,02
Verr. kalk. Kosten	0,00
Neutraler Ertrag	18.665,28
Kontenkl. unbesetzt	0,00
Ergebnis vor Steuern	266.449,87
Steuern Eink.u.Ertr	0,00
Vorläufiges Ergebnis	266.449,87

Schritt-für-Schritt Unternehmenswertberechnung

Wo finde ich die Werte für die Berechnung in der Bilanz?

31.12.2022
EUR

g) verschiedene betriebliche Kosten	43.812,89
h) Verluste aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	0,00
i) Verluste aus Wertminderungen von Gegenständen des Umlaufvermögens und Einstellung in die Wertberichtigung zu Forderungen	505,55
j) übrige sonstige betriebliche Aufwendungen	6.469,11
	<hr/>
	225.579,39
9. Erträge aus Beteiligungen	2.500,00
10. sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	209,04
11. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	554,04
12. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	212.407,02
13. Ergebnis nach Steuern	510.136,76
14. sonstige Steuern	1.874,81
15. Jahresüberschuss	508.261,95

Zuallererst benötigen Sie die Bilanz des jeweiligen Jahres. Hier suchen Sie nach den Aufstellungen der Gewinn- und Verlustrechnung – dort finden Sie dann die entsprechenden Werte. Sie fangen wieder ganz unten an und finden das Jahresendergebnis („Jahresüberschuss“ - blau markiert).

Darüber stehen direkt die Steuerpositionen (grün markiert) sowie weiter oben die Zinsaufwendungen (grau markiert) und die Zinserträge (gelb markiert).

Das Ergebnis vor Steuern und Zinsen in diesem Beispiel sind:

$$508.261,95 + 1.874,81 + 212.404,02 - 209,04 + 554,04 = 722.885,78$$

Schritt-für-Schritt Unternehmenswertberechnung

Bestimmung des durchschnittlichen EBITs der letzten Jahre

Davon ausgehend, dass Sie schnellen Zugriff bspw. auf Ihre BWA 2023 und auf Ihre Jahresabschlüsse 2022 und 2021 haben, ziehen Sie sich dort die entsprechenden Werte und berechnen für die jeweiligen Jahre das Ergebnis vor Steuern und Zinsen. Im Anschluss daran bilden Sie das durchschnittliche Ergebnis vor Steuern und Zinsen:

$$\emptyset EBIT = \frac{(EBIT_{2021} + EBIT_{2022} + EBIT_{2023})}{3}$$

Schritt-für-Schritt Unternehmenswertberechnung

Berechnung des Unternehmenswertes mit dem Multiplikator des „Bauhandwerks“

Im letzten Schritt wird nun Ihr durchschnittliches EBIT mit einem Branchenmultiplikator multipliziert. Der Multiplikator für das Bauhandwerk liegt aktuell (Stand: 8/24 – DUB.de) im Bereich zwischen 3,1 und 6,9. Welcher Multiplikator nun genau von Ihnen, uns oder potenziellen Käufern für Ihr Unternehmen angewendet wird, hängen vor allem von Ihrer unternehmensspezifischen Situation sowie von der aktuellen konjunkturellen Lage ab.

Um ein Gefühl für jede Herangehensweise des Gegenübers zu bekommen, empfiehlt es sich daher, mit mindestens drei Werten – dem minimalen Multiplikator (3,1), dem maximalen Multiplikator (6,9) und dem durchschnittlichen Multiplikator (4,9) – Ihren Unternehmenswert zu bestimmen. So haben Sie einen guten Überblick darüber, wo sich der Wert Ihres Unternehmens annäherungsweise bewegt.

Die Grundlegende Formel für die Unternehmenswertberechnung lautet wie folgt:

$$\emptyset \text{ EBIT} \times \text{Branchenmultiplikator Handwerk} = \text{Unternehmenswert}$$

Schritt-für-Schritt Unternehmenswertberechnung

Berechnung des Unternehmenswertes mit dem Multiplikator des „Bauhandwerks“

Davon ausgehend, dass Sie bspw. ein durchschnittliches EBIT von 350.000,00 Euro bestimmt haben, ergeben sich daraus folgende Unternehmenswertberechnungen:

Mit dem Multiplikator (Minimum)

$$350.000,00 \text{ €} \times 3,1 = 1.085.000,00 \text{ €}$$

Mit dem Multiplikator (Maximum)

$$350.000,00 \text{ €} \times 6,9 = 2.415.000,00 \text{ €}$$

Mit dem Multiplikator (Durchschnitt)

$$350.000,00 \text{ €} \times 4,9 = 1.715.000,00 \text{ €}$$

Schritt-für-Schritt Unternehmenswertberechnung

Berechnung des Unternehmenswertes mit dem Multiplikator des „Bauhandwerks“

Glückwunsch - Sie haben jetzt auf Grundlage Ihrer Unternehmenszahlen eine erste saubere Annäherung an Ihren Unternehmenswert vorgenommen. Anders machen es potenzielle Käufer Ihres Unternehmens im ersten Schritt auch nicht.

Um weiter zu verstehen, warum bspw. ein potenzieller Käufer Ihr Unternehmen eher am unteren Ende Ihres ermittelten Bereiches ansiedelt oder sich sogar eher noch darunter bewegt, wollen wir Sie auf den folgenden Seiten auf die für Sie wichtigsten Einflussfaktoren neben dem reinen Zahlenwerk aufmerksam machen, die bei der Wertermittlung im Bauhandwerk eine gewichtige Rolle spielen.



Einflussfaktoren auf den berechneten Unternehmenswert

Einflussfaktoren auf den berechneten Unternehmenswert

Die Inhaberabhängigkeit

Handwerks- und Bauunternehmen sind nicht selten stark von dessen Inhaber abhängig. Sei es wegen der fachlichen Expertise, den Kundenbeziehungen oder der eigentlichen Geschäftsführung. Meine Einstiegsfrage an die Inhaber zu diesem Thema lautet immer: „Wie lange können Sie in den Urlaub fahren, ohne dass Ihr Unternehmen in Flammen steht?“

Sie erahnen die am häufigsten gegebenen Antworten - nämlich „Eigentlich gar nicht“ und „Wenn dann nur für eine Woche“. Das ist nicht nur schlecht für die eigene Gesundheit, sondern vermindert nämlich auch den Wert des Unternehmens – und manchmal in so einem Maße, dass der Betrieb trotz toller finanzieller Situation nicht verkaufbar ist. Aber warum ist das so?

Einflussfaktoren auf den berechneten Unternehmenswert

Die Inhaberabhängigkeit

Ein potentieller Käufer, der nicht direkt in die Schuhe des Inhabers steigen will, ist darauf angewiesen, dass das Unternehmen ohne Sie als Inhaber funktioniert. Ist das nicht der Fall, sind die Risiken viel zu hoch, dass das Unternehmen nach der Übergabe kurz- oder langfristig den Bach runtergeht.

Es gibt in diesen Fällen drei Möglichkeiten, der Inhaberabhängigkeit entgegenzuwirken:

1. Sie stellen sich darauf ein, nach der Betriebsübergabe für mindestens 2-3 Jahre im Unternehmen zu bleiben. Denn genau das wird ein potenzieller Käufer von Ihnen erwarten, sollte er das Unternehmen ohne Nachfolger für Sie übernehmen. Dann ist nämlich genügend Zeit gemeinsam einen Nachfolger für Sie zu finden und einzuarbeiten.
2. Sie haben bereits ein oder zwei Mitarbeiter im Unternehmen, die bereits in der zweiten Führungsebene sind und perspektivisch mehr Verantwortung in Richtung Unternehmensleitung übernehmen können.
3. Sie suchen extern nach einem neuen Mitarbeiter den Sie als Betriebsleiter einstellen können.

Einflussfaktoren auf den berechneten Unternehmenswert

Die Pensionszusage

Pensionszusagen haben insbesondere in Deutschland eine lange Tradition und dienen oft zur Altersvorsorge der Unternehmensinhaber.

Allerdings können sie in Situationen wie der eigenen Nachfolgeregelung auch sehr hinderlich sein, weil die zukünftigen Zahlungsverpflichtungen in Form der Rente nach der Übergabe beim Unternehmen und dem neuen Inhaber bleiben. Und der will diese in so gut wie jedem Fall nicht haben, außer er darf dadurch einen Großteil vom verhandelten Kaufpreis abziehen. Ihr Unternehmen wird durch die Pensionszusage also deutlich weniger wert. Was also tun?

Einflussfaktoren auf den berechneten Unternehmenswert

Die Pensionszusage

Kümmern Sie sich unbedingt im Vorfeld des Verkaufs um diese Situation. Welche Varianten sich in Ihrem konkreten Einzelfall anbieten können, sollten anhand Ihrer Gesamtumstände von einem Experten geprüft werden.

Grundsätzlich kommen folgende Varianten in Frage:

- Auslagerung der Pensionszusage in einen Pensionsfond oder eine Unterstützungskasse
- Auslagerung der Pensionszusage in eine neue von Ihnen gegründete Gesellschaft (man nennt sowas auf Rentner GmbH)
- Durchführung Ihres Unternehmensverkaufs als Asset Deal, wodurch die Pensionsansprüche in der ursprünglichen Gesellschaft bleiben und die Unternehmenswerte wie Mitarbeiter, etc. an die Gesellschaft des Käufers übergehen
- Verzicht auf die Pension mit einer Abfindung erhalten Sie eine Entschädigung/Kapitalabfindung
- Verzicht auf die Pension ohne Abfindung

Einflussfaktoren auf den berechneten Unternehmenswert

Das Inhabergehalt

Das Gehalt welches Sie sich selbst als Inhaber gewohnheitsmäßig auszahlen, kann (muss aber nicht) im Rahmen der Unternehmensübergabe drei Effekte haben:

1. Es ist nicht in den laufenden Lohnkosten enthalten, da es bei Ihrer Gesellschaftsform (GbR, KG, etc.) als Privatentnahme gebucht wird und somit nicht in der Gewinn- und Verlustrechnung aufgeführt wird
2. Es ist im branchenvergleich deutlich zu niedrig
3. Es ist im branchenvergleich deutlich zu hoch

Alle drei haben gemein, dass Sie zu einem verzehrten EBIT führen.

Einflussfaktoren auf den berechneten Unternehmenswert

Das Inhabergehalt

Bei Punkt 1 ist es bisher völlig in Ordnung gewesen das Gehalt über die Privatentnahmen zu buchen. Dadurch ist Ihr Gehalt aber nicht in der Gewinn- und Verlustrechnung mit eingepreist. Dadurch ist Ihr EBIT fälschlicherweise deutlich höher. Daher muss das bisher fehlende Gehalt in den weiteren Berechnungen mit aufgenommen werden, denn ein Käufer überlegt sich immer wie viel er einem oder mehrere Geschäftsführer zahlen muss, um Sie zu ersetzen. Dieses Gehalt bricht er auch auf das Gehalt um, welches Sie sich die letzten Jahre gezahlt haben, um abschätzen zu können, ob das Unternehmen in der neuen Konstellation finanziell tragfähig ist. Bei einem Handwerks- oder Baubetrieb rechnet ein Käufer für eine Geschäftsführerstelle mit einem Gehalt von Minimum von 100.000 Euro zzgl. Lohnnebenkosten.

Bei Punkt 2 und 3 ist Ihr Gehalt zwar im EBIT enthalten, jedoch nicht im richtigen Maße. Wenn Sie sich bei Punkt 2 ein Gehalt von 60.000 Euro auszahlen, wird man dann vom EBIT 40.000 Euro zzgl. der Lohnnebenkosten abziehen.

Der Punkt 3 spielt dann in Ihre Hände. Haben Sie sich ein großzügiges Gehalt von bspw. 140.000 Euro ausgeschüttet, werden 40.000 zzgl. der Lohnnebenkosten auf das EBIT hinzugerechnet.

Einflussfaktoren auf den berechneten Unternehmenswert

Weitere wichtige Einflussfaktoren

- Avale/Bürgschaften/Garantien
 - Werden hier Sicherheiten Cash oder über einen Kredit gelegt, beeinflusst das stark die Liquidität des Unternehmens. Vor allem dann, wenn Avale über eine sehr lange Zeit laufen. Besser ist es hier auf Aval-Versicherungen zurückzugreifen, bei der Sie nur einen monatlichen Versicherungsbeitrag zahlen müssen.
- Mitarbeiterstruktur
 - Neben dem bereits angesprochenen Thema „Inhaberabhängigkeit“ spielt auch die Altersstruktur in Ihrem Unternehmen eine wichtige Rolle. Wenn in den nächsten 3 Jahren 3-5 Mitarbeiter in Rente gehen, wird es im Rahmen eines Verkaufs zum Problem. Sie können dem nur entgegenwirken, indem Sie mit aller Macht frisches Blut in Ihre Firma bringen.
- Kundenstruktur
 - Wenn Sie eine hohe Abhängigkeit von wenigen Kunden oder komplett einem Branchenzweig (wie bspw. dem Neubau) verschrieben sind, bedeutet das für einen Nachfolger ein beträchtliches Risiko in der Zukunft. Denn wenn wie aktuell in der Bauwirtschaft der Neubau einbricht, können Sie nicht garantiert auf dasselbe Auftragsvolumen bspw. in der Renovierung zurückgreifen.



Berechneter
Unternehmenswert =
Kaufpreis?

Berechneter Unternehmenswert = Kaufpreis?

Die Frage, die nach der Berechnung des Unternehmenswert immer auftritt, ist: „Wird der hier ermittelte Unternehmenswert tatsächlich dem Betrag entsprechen, den der Käufer zahlen wird?“. Die Antwortet die darauf lautet „Nein!“.

Auch wenn Sie alle möglichen Einflussfaktoren berücksichtigt haben und ein Profi Ihnen die Wertermittlung erstellt hat, ist das hier aufgezeigte oder auch andere Wertermittlungsverfahren eine Orientierung und auch Grundlage dafür, ob Sie und der potenzielle Käufer den Prozess gemeinsam fortführen wollen.

Denn dann geht es nochmal deutlich weiter ins Detail bspw. bei:

- der Bewertung des Nettoumlaufvermögen
- der Definition der betriebsnotwendigen Kasse
- der Festlegung, was für Sie als Inhaber noch ausschüttbar ist und was nicht
- der gesonderten Bewertung des Anlagevermögens
- der Beurteilung langfristiger Verbindlichkeiten
- usw.

Alleine durch diese Themen kann sich der schlussendliche Betrag für die Unternehmensübergabe noch deutlich verändern.

Berechneter Unternehmenswert = Kaufpreis?

Weitere Gründe, warum der ermittelte Unternehmenswert nicht gleich der Kaufpreis ist, sind:

- Die Informationen, die für die Wertermittlung herangezogen werden, liegen in der Vergangenheit und stellen keine Erfolgsgarantie für die Zukunft dar
- Wir befinden uns im Nachfolgegeschäft auf einem transparenten Markt, wo das Angebot und die Nachfrage den Preis bestimmen
- Die subjektive Bewertung bestimmter Einflussfaktoren

Was ist ein Handwerks- oder Bauunternehmen wirklich wert?

**Am Ende ist der tatsächliche Wert eines Handwerks- und Bauunternehmens der, für den ein Käufer bereit ist Ihren Betrieb zu übernehmen und Sie bereit sind ihn abzugeben.
So einfach kann es manchmal sein.**

Berechneter Unternehmenswert = Kaufpreis?

Was ist ein Handwerks- oder Bauunternehmen wirklich wert?

Am Ende ist der tatsächliche Wert eines Handwerks- und Bauunternehmens der, für den ein Käufer bereit ist Ihren Betrieb zu übernehmen und Sie bereit sind ihn abzugeben. So einfach kann es manchmal sein.

Kontakt

Für weitere Informationen oder einen gemeinsamen Austausch kontaktieren Sie mich gerne direkt.



Christian Bräuer

Geschäftsführer der Ewald W. Schneider GmbH
0151-211 22 404
cb@ewald-w-schneider.de



Ewald W. Schneider®

WIR SIND HANDWERK.

MEISTERLICH ZUR UNTERNEHMENSNACHFOLGE

Ewald W. Schneider GmbH
Amtsstraße 1
27624 Geestland

Weitere Standorte: München & Rinteln
Geschäftsführer: Christian Bräuer
www.ewald-w-schneider.de
www.handwerksbetrieb-verkaufen.de

Disclaimer

Die in diesem Dokument bereitgestellten Informationen dienen ausschließlich allgemeinen Informationszwecken. Sie stellen keine professionelle Beratung dar und sollten nicht als Ersatz für eine solche angesehen werden. Obwohl wir uns bemüht haben, genaue und aktuelle Informationen bereitzustellen, übernehmen wir keine Gewähr für die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Aktualität der bereitgestellten Informationen. Wir übernehmen keine Haftung für Verluste oder Schäden, die aus der Nutzung oder dem Vertrauen auf die in diesem Dokument enthaltenen Informationen entstehen. Für spezifische Ratschläge und weitergehende Informationen konsultieren Sie bitte einen qualifizierten Fachberater.

Bilder auf Sektionsbild:

Photo: @ industrialphotograph via canva.com

Photo: @ zstockphotos via canva.com

Photo: @ kzenon2 via canva.com

Photo: @ Dobrila Vignjevic von Getty Images Signature via canva.com

Photo: @ Jodijacobson von Getty Images Signature via canva.com

Photo: @ welcomia via canva.com

Photo: @ SimpleFoto via canva.com

Photo: @ KatarzynaBialasiewicz von Getty Images via canva.com

Photo: @ vitranc von Getty Images Signature via canva.com

Photo: @ wsfurlan von Getty Images Signature via canva.com

Photo: @ AndreyPopov von Getty Images Pro via canva.com

Photo: @ Photocre via canva.com