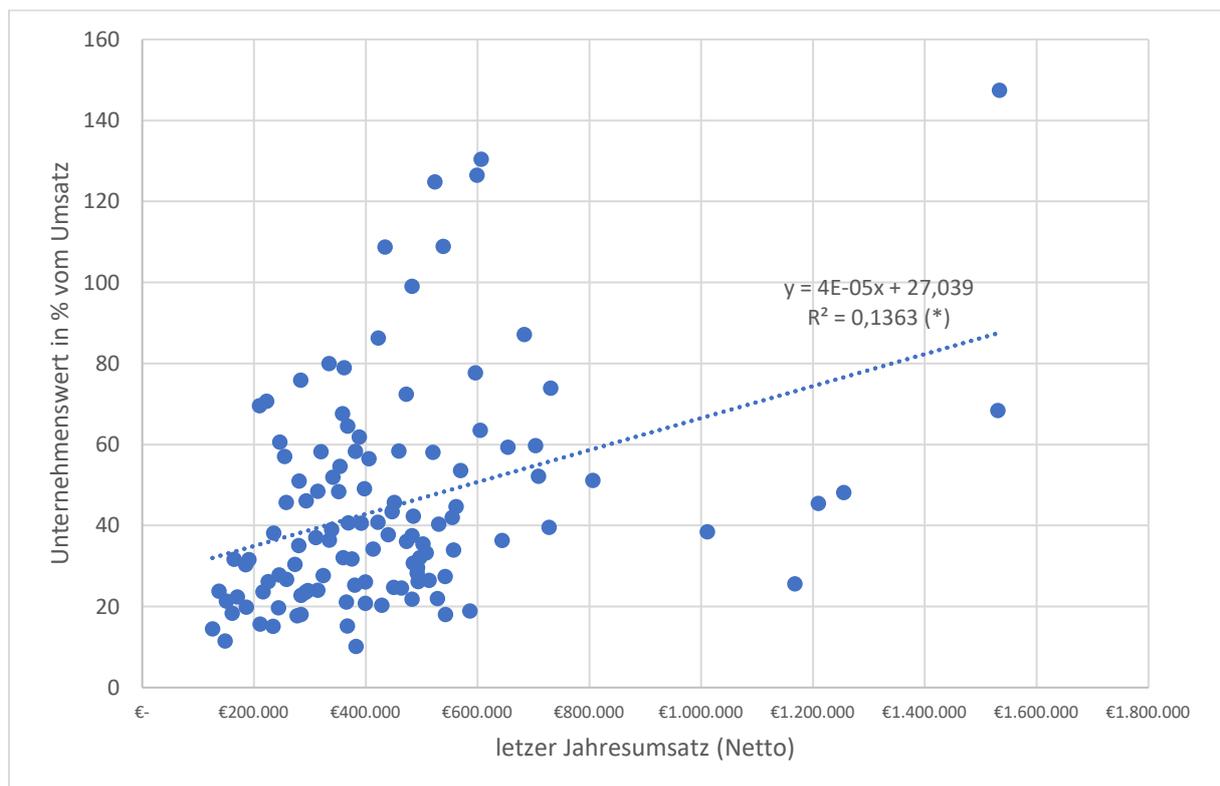


Je höher der Umsatz, desto höher der Unternehmenswert?

Auswertung der ASN Beratung zeigt auf: Wenig Zusammenhang zwischen Umsatz und Unternehmenswert!

In den vergangenen 10 Jahren wurden ca. 150 Augenoptik- und Mischbetriebe von der ASN Beratung und der Landesinnung der Augenoptiker und Optometristen in Niedersachsen, Bremen und Schleswig-Holstein bewertet. Bei der Auswertung eines Großteils dieser Betriebsbewertungen konnten interessante Fakten aufgedeckt werden.

Das Ergebnis der statistischen Auswertung ist folgender Grafik zu entnehmen. In der Grafik werden die letzten Jahresumsätze den ermittelten Unternehmenswerten gegenübergestellt. Ziel war es zum einen, eine Aussage treffen zu können, in welchen Umsatzklassen sich die „wertvollsten“ Unternehmen befinden. Zum anderen, inwiefern eine Aussage über einen „Daumenwert“ bei augenoptischen Betrieben möglich ist.



*** Kurzer statistischer Exkurs zur Grafik:** Das Bestimmtheitsmaß R^2 gibt an, wie gut vorhergesagte Werte mit den tatsächlichen Beobachtungen übereinstimmen. Heißt konkret, betrüge $R^2 = 1$ würde das bedeuten, dass sich alle Punkte auf der Linie befinden würde. Dann stimmt die Aussage, je höher der Umsatz, desto höher der Unternehmenswert. Und zwar würde der Wert im exakt gleichen Verhältnis steigen, wie der Umsatz steigt, was eher unrealistisch ist. Erwartbarer wäre ein R^2 von 0,5 gewesen. Das würde bedeuten, dass sich die Punkte rechts und links entlang der Linie befänden, sich aber mit der Linie in die gleiche Richtung bewegen würden.

Bei den ausgewerteten Unternehmenswerten ist dies aber gar nicht der Fall. R^2 beträgt hier 0,14. Die Punkte (Unternehmenswerte) bewegen sich also nicht kontinuierlich in die gleiche Richtung wie der Umsatz.

Wie die Grafik zeigt, sind also allgemeine Aussagen zum Verhältnis zwischen Umsatz und Unternehmenswert eher schwierig zu treffen. Es können aber einige Ableitungen hergestellt werden, die aufgrund der Verschiedenheit der betrachteten Unternehmen allerdings keine Allgemeingültigkeit haben.

Betriebe mit Jahresumsatz < 200.000€ haben fast immer nur einen Substanzwert.

Ein Substanzwert ist der Mindestwert eines Unternehmens. Er umfasst die „Hardware“ des Betriebes. Das schließt die Gerätschaften, Laden- und Werkstatteinrichtung ebenso ein, wie das Warenlager. Bei kleinen Betrieben dieser Art sind die Jahresüberschüsse meist zu niedrig, um für einen Nachfolger realistische Erträge zu erwirtschaften. Dies zeigt sich schnell, sobald ein kalkulatorischer Unternehmerlohn vom erwirtschafteten Jahresergebnis abgezogen wird.

Bei Betrieben, die mehr als 200.000 € Jahresumsatz erwirtschaften, kommt auch vermehrt ein Ertragswert zustande. Mit Berechnung des Ertragswertes werden zukünftige Gewinne auf einen Stichtag abgezinst. Es wird also ermittelt, was diese zukünftigen Gewinne in der Gegenwart für einen Nachfolger wert sind.

Nur mit dem Ertragswert kann ein Käufer abschätzen, welche Rendite er mit dem Kauf des Unternehmens erzielen kann. Die Finanzierung der Übernahme eines Unternehmens mit Substanzwert kann für den Übernehmer mithin schwierig werden, da der Bank die Sicherheit fehlt, dass der Kapitaldienst mit Erträgen aus dem Unternehmen bedient werden kann.

Unternehmen müssen keinen hohen Umsatz haben, um einen guten Wert und Verkaufspreis zu erzielen.

Auch Betriebe mit einem Umsatz unter 400.000 € können gute Wertermittlungen (und auch Verkaufspreise) erzielen. Abhängig von der Struktur und Positionierung

des Unternehmens wurden auch mit Umsätzen von deutlich unter 400.000 € Unternehmenswerte von bis zu 80% des Umsatzes ermittelt.

50% der bewerteten Betriebe haben einen errechneten Wert von unter 38% des Umsatzes. Ein Unternehmenswert von 45% des Umsatzes ist der Mittelwert.

Mira Adam, Geschäftsführerin der ASN Beratung stellt klar: "Der Mittelwert ist eine rein rechnerische Größe und hat bei der großen Schwankungsbreite keine Relevanz."

Die Unternehmenswerte schwanken im Bereich von 10% bis fast 150% vom letzten Umsatz der bewerteten Betriebe.

Gerhard Sievert, Geschäftsführer der ASN-Beratung stellt fest: „Es ist sehr gefährlich, einfach nur x% des letzten Jahresumsatzes als Grundlage für Kaufpreisverhandlungen zu nehmen. Unter Umständen ist der verlangte Kaufpreis zu hoch und potenzielle Käufer sind schnell abgeschreckt.“ Es wird aber auch deutlich, dass es Ausreißer nach oben gibt. Unter Wert soll der Betrieb schließlich auch nicht verkauft werden.

Um eine realistische Verhandlungsbasis für den Verkauf des eigenen Unternehmens zu haben, sollte in jedem Fall eine Betriebsbewertung durchgeführt werden. Dies ist nicht nur für den Verkäufer relevant, auch der Käufer profitiert von einer neutralen Bewertung und hat eine gute Basis für Verhandlungen zur Finanzierung des Übernahmeporhabens.

Die ASN Beratung führt Unternehmensbewertungen nach dem AWH Standard durch und unterstützt den gesamten Prozess der Betriebsübergabe.

Kontaktaten

ASN Beratung - Augenohtik Service GmbH Nord
Ansprechpartner/Geschäftsführer: Mira Adam und Gerhard Sievert
Theaterstraße 8
30159 Hannover
www.asn-beratung.de
info@asn-beratung.de
0511-30796-600