

Mit diesem vierteljährlich erscheinenden Kurzbrief wollen wir Unternehmenseigentümer über wichtige Aspekte des Unternehmensverkaufs informieren.

Thema ist diesmal **die echte Ertragskraft des zu verkaufenden Unternehmens.**

Da Unternehmen selten in der Absicht geführt werden, sie zu verkaufen, entsprechen die Gewinne in den Jahresabschlüssen nicht immer den echten Ertragszahlen. Denn die Bilanzen werden gestaltet, um die Steuerlast zu minimieren und auf diese Weise stille Reserven zu bilden. Doch wenn das Unternehmen zum Verkauf gestellt wird, sollte es die echten Erträge zeigen - denn es ist die echte Ertragskraft, für die der Käufer den Kaufpreis zu zahlen bereit ist.

Man hat in der Vergangenheit den Unternehmenseigentümer häufig geraten, bereits mehrere Jahre vor dem Verkauf mit dem Ausweis der echten Erträge in den Bilanzen zu beginnen. Dies hatte natürlich Steuerzahlungen zur Folge. Und wenn der Verkauf später nicht stattfand - entweder weil man die Verkaufsentscheidung zurückzog oder sich mit dem Käufer nicht auf einen Kaufpreis einigen konnte – hat man Geld „verschenkt“.

Ein erfahrener M&A Intermediär kennt die Problematik und wird in der Lage sein, die bestehenden Jahresabschlüsse zu bereinigen und die echten Erträge sichtbar zu machen. Auch wird er wissen, daß sich geschäftsführende Gesellschafter nicht selten Gehälter und Nebenleistungen genehmigen, die über den Bezügen von Fremdgeschäftsführern liegen und insofern die Gewinne im Vergleich zu anderen Unternehmen schmälern. Auch sind die Mieten für im Privateigentum der Gesellschafter stehenden und dem Unternehmen überlassenen Immobilien nicht selten höher als marktübliche Vergleichsmieten – auch das reduziert den Gewinn und wirkt sich auf den Unternehmenswert aus, wenn man hier keine Korrektur vornimmt.

Für Fragen dazu steht der Autor dieses Kurzbriefes dem interessierten Leser gerne zur Verfügung.

Seiler & Partner ist ein M&A Intermediär, dessen Partner - vor dem Hintergrund langjähriger leitender Banktätigkeiten - seit 1989 beim Kauf und Verkauf von Unternehmen (Mergers & Acquisitions) sowie bei der Kapitalstrukturierung und -beschaffung (Corporate Finance) beraten und vermitteln. Dabei haben wir uns auf kleine und mittlere Unternehmen schwerpunktmäßig in der Umsatzbandbreite von € 5 Mio. bis € 100 Mio. festgelegt. Hier erbringen wir Leistungen vergleichbar mit jenen der Investmentbanken für Großunternehmen.

Dr. Karl Seiler

Sagt eine Bilanz zu anderen: „Du siehst aber diesmal gut aus“ und fragt „Kannst Du mir sagen, wer Dich frisiert hat“?