

Mit diesem vierteljährlich erscheinenden Kurzbrief werden Eigentümer von kleinen und mittleren Unternehmen über wichtige Aspekte des Unternehmensverkaufs informiert.

Thema sind diesmal die **Bereinigung der Gewinne** vor dem Unternehmensverkauf.

Die Bereinigung der Gewinne im Rahmen des Unternehmensverkauf kann die Ertragslage des Unternehmens in den allermeisten Fällen besser in Erscheinung treten lassen, als sie in den „offiziellen“ Jahresabschlüssen zum Ausdruck kommt. Konkret geht es dabei darum, die „offiziellen“ Gewinn- und Verlustrechnungen um außerordentliche d. h. einmalige und periodenfremde Aufwands- und Ertragspositionen zu korrigieren bzw. zu bereinigen, da sie die Ergebnisse der betreffenden Jahre verzerren und insofern als nicht repräsentativ und echt erwirtschaftet in Erscheinung treten lassen. Ebenso müssen untypische von Vergleichsunternehmen der Branche abweichende Aufwendungen und Erträge identifiziert und gegebenenfalls angepasst werden. Zu solchen Aufwendungen gehört beispielsweise eine über dem Marktniveau liegende Miete, die das Unternehmen für die im persönlichen Eigentum des Gesellschafters stehende Betriebsimmobilie an diesen bezahlt. Bei Kapitalgesellschaften, bei denen der Gesellschafter auch eine Geschäftsführungs- oder Vorstandsposition bekleidet und "sich ein im Marktvergleich überhöhtes Gehalt bezahlt", ist eine Anpassung vorzunehmen.

Andererseits ist bei Einzelfirmen und reinen Personengesellschaften wie KGs, OHGs und GbRs (GmbH & Co KGs sind ein unternehmensindividuell zu beurteilender Sonderfall) eine gewinnschmälernde Bereinigung dahingehend vorzunehmen, dass man den Gewinn um den "Unternehmerlohn" kürzt. Im Gegensatz zu Kapitalgesellschaften (die den Großteil aller Unternehmen ausmachen) bei denen das Tätigkeitsentgelt des Geschäftsführers oder Vorstands als Gehaltsaufwand erfasst wird, darf bei Einzelfirmen und Personengesellschaften eine Vergütung für den Inhaber bzw. Gesellschafter nicht als Aufwand angesetzt werden. Damit nun aber Einzelfirmen und Personengesellschaften mit Kapitalgesellschaften verglichen werden können, ist ein angemessener Unternehmerlohn abzuziehen.

Nur mit solchen Bereinigungen werden für eine zum Verkauf stehende Unternehmen die echte nachhaltige Ertragskraft gezeigt.

Heutzutage darf davon ausgegangen werden, dass sowohl gut als auch schlecht „performende“ Unternehmen ihre Käufer finden. Gut laufende Unternehmen sind normalerweise für den Käufer teurer – was für ihn aber kein Problem ist, wenn er damit viel anfangen kann. Schlecht laufende Unternehmen sind für ihn regelmäßig billiger – sind aber verbunden mit dem Risiko einer anhaltend schlechten Performance.

Seiler & Partner sind ein M&A Intermediär, der – vor dem Hintergrund langjähriger leitender Banktätigkeiten der Partner – seit 1989 schwerpunktmäßig beim Kauf und Verkauf von Unternehmen (Mergers & Acquisitions) berät sowie vermittelt und sich dabei auf kleine und mittlere Unternehmen spezialisiert hat.

Für weitergehende Informationen steht Ihnen der Autor dieses Kurzbriefes gerne zur Verfügung.

Dr. Karl Seiler

Über Wissen: „Man sollte jeden Tag etwas schlauer ins Bett gehen, als man morgens aufgestanden ist. So wird man vielleicht nur langsam besser, aber man wird sicher besser.“