



## Unternehmensnachfolge in der CoVID-19 Krise

Während die COVID-19 Krise weite Teile des öffentlichen Lebens und teilweise auch das berufliche Leben stark getroffen hat, stellt sich jedoch auch in Zeiten der Krise bei zahlreichen Unternehmen die Frage der Nachfolge. Für weniger von der Krise betroffenen Branchen hat sich in Nachfolgefragen in der Regel wenig im Vergleich zu früher verändert, aber gerade für betroffene Branchen gilt es Lösungen für diese neuen Herausforderungen zu finden.

### Unternehmenswert - Ermittlung der großen Unbekannten

In der Praxis haben sich zahlreiche Methoden zur Bewertung eines Unternehmens etabliert. Eines der vorherrschenden Verfahren ist das Ertragswert- bzw. Barwertverfahren (Discounted Cash Flow Verfahren). Hierbei wird davon ausgegangen, dass sich der Unternehmenswert am zukünftigen Potential Gewinne zu erwirtschaften orientiert. Je höher die zukünftig zu erwartenden Gewinne sind, desto höher wird der Unternehmenswert eingeschätzt.

Ein weiteres Verfahren ist das sogenannte Multiplikatorverfahren. Je nach Branche orientiert man sich an einer finanziellen Bezugsgröße (zB Umsatz, EBITDA, EBIT, Gewinn etc.) und multipliziert diese mit einem Multiplikator. Dieser Multiplikator lässt sich aus vergleichbaren Unternehmensverkäufen ableiten oder kann auf Erfahrungen beruhen. So werden beispielsweise Anlagenbauunternehmen gerne mit der Kenngröße EBITDA und einem Multiplikator von 6 bewertet, wobei im Einzelfall die Multiplikatoren auch deutlich darunter oder darüber liegen können. Diverse öffentlich verfügbare Quellen können hier erste Anhaltspunkte liefern.

Auswirkungen der Krise sollen natürlich in die Unternehmenswertanalyse eingearbeitet werden. Diese können zum Beispiel in geringer geplanten Gewinnen der nächsten Jahre ersichtlich sein oder aber bei einem Multiplikatorverfahren vom errechneten Unternehmenswert abgezogen werden.

Wichtig an dieser Stelle ist der Hinweis, dass der errechnete Unternehmenswert nicht immer auch dem Kaufpreis entsprechen muss. Der Kaufpreis ist neben dem Unternehmenswert abhängig von der jeweiligen Verhandlungsstärke, dem Zustand des Unternehmens und der Notwendigkeit den Verkauf oder die Nachfolgelösung möglichst rasch abwickeln zu wollen oder müssen.

### Wann ist der beste Zeitpunkt zum Übergeben?

Eine generelle Regel, wann ein Unternehmen verkauft oder übergeben werden soll, existiert nicht. Es hat sich aber gezeigt, dass Unternehmen, die sich schon länger, das heißt oft mehrere Jahre, mit dem Nachfolgethema auseinandersetzen, auch besser auf eine Übergabe vorbereitet sind. Oft können durch die richtigen Vorbereitungsmaßnahmen auch höhere Kaufpreise erzielt werden.

Für den Fall, dass Ihr Unternehmen besonders von der Krise betroffen ist und Sie beispielweise keine oder nur geringe Umsätze in 2020 erzielen konnten, ist es wichtig, dass Sie möglichst plausibel darlegen können, dass nach der Krise Ihr Unternehmen wieder „anspringt“ und für einen Käufer daher interessant ist. In so einem Fall empfiehlt es sich zudem, den Jahresabschluss 2020 als Sonderfall zu behandeln und sich zur Begründung der zukünftigen Gewinne insbesondere auf die Jahresabschlüsse 2018 und 2019 zu stützen.



## Wie finde ich einen Käufer für mein Unternehmen?

Abhängig von der Größe Ihres Unternehmens kommen als potentielle Käufer unterschiedliche Personengruppen in Betracht. So ist es möglich, dass jüngere Führungskräfte Interesse an einem Kauf des Unternehmens haben oder Konkurrenten gewillt sein könnten die Nachfolge sicherzustellen. Bei größeren Unternehmen kommen zudem Finanzinvestoren als Käufer in Betracht.

Ihr Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer berät Sie bei all diesen Fragestellungen gerne und kann häufig über sein Netzwerk bei der Käufersuche unterstützen.

---

### Landesstelle der Kammer der Steuerberater und Wirtschaftsprüfer

Leechgasse 25, A-8010 Graz

Telefon: +43 316/ 830 830

Mail: [stmk@ksw.or.at](mailto:stmk@ksw.or.at)

#### TRÄGER



#### PREMIUMPARTNER



#### LEADPARTNER

