



Unternehmens- bewertung

Business Broker AG hat in den letzten Jahren mehr als 750 Firmen bewertet und erfolgreich verkauft. Wir können nicht nur den theoretischen Wert eines Unternehmens gemäss den verschiedensten anerkannten Methoden ermitteln und interpretieren, sondern sind in der Lage, ganz konkrete, auf Transaktionen basierende, realistische Preisempfehlungen abzugeben.

Unternehmensbewertung

Die Bewertung eines Unternehmens ist eine äusserst anspruchsvolle Aufgabe. Grundlage für jede Bewertung ist die professionelle Bereinigung des Zahlenmaterials, eine nachvollziehbare Planung der zukünftigen Jahre und die sinnvolle Anwendung der verschiedensten anerkannten Methoden zur Unternehmensbewertung. Jede Methode liefert unterschiedliche Werte – ohne eine fachmännische Interpretation der einzelnen Resultate und der Kenntnis über realisierte Preise ist eine Bewertung beschränkt aussagekräftig. Die Business Broker AG ist spezialisiert auf den Verkauf von kleinen und mittleren Unternehmen. Die Erfahrung aus über 750 erfolgreichen Transaktionen erlaubt eine praxis- und zielorientierte Sichtweise. Als erfahrene Berater können wir realistische Szenarien entwerfen und die unterschiedlichen Bewertungsergebnisse beurteilen und plausibilisieren. Wenn Sie nicht nur wissen wollen, was Ihr Unternehmen theoretisch wert ist, sondern ebenso, welcher Preis am Markt erzielt werden kann, dann nehmen Sie mit uns Kontakt auf. Informieren Sie sich über Business Broker auch im Internet unter www.businessbroker.ch oder sprechen Sie mit unseren Beratern.



Dienstleistungen

Business Broker AG konzentriert sich auf folgende Dienstleistungen:



Vorteile einer Unternehmensbewertung durch die Business Broker AG

- Professionelle Bereinigung der Jahresrechnungen
- Realistische Vergleiche und Interpretation der unterschiedlichen Bewertungsergebnisse
- Erkennen sinnvoller Szenarien hinsichtlich zukünftiger Entwicklungen
- Realistische Unternehmensbewertung mit einem erprobten Methoden-Mix
- Grosse, branchenübergreifende Erfahrung bei Firmenbewertungen und Transaktionen
- Ganzheitliche Betrachtungsweise



Unternehmensbewertung

Die Gründe, eine Unternehmensbewertung in Auftrag zu geben, sind vielfältig.

Business Broker AG erstellt Unternehmensbewertungen im Rahmen von:

- Nachfolgeregelungen
- Unternehmensverkäufen
- Strategiedefinitionen



Der Bewertungsprozess

Phasen im Bewertungsprozess:



Der Bewertungsprozess

Ablauf Ihres Bewertungsauftrags:

Offerte

Nach einem ersten Telefongespräch erstellen wir für Sie eine Offerte basierend auf der Grösse und Komplexität des Unternehmens.

Unterlagen, Bereinigung, Bewertung

Nach Auftragserteilung stellen wir Ihnen eine Liste der benötigten Unterlagen zu. Mit dem von Business Broker entwickelten Bewertungstool werden die gelieferten Daten bereinigt und die Bewertung gemäss den verschiedenen anerkannten Methoden durchgeführt.

Abschlussgespräch

Der Prozess findet seinen Abschluss in einem Gespräch mit dem Eigentümer, in dem die Bewertung und die getroffenen Annahmen besprochen werden. Ziel des Abschlussgesprächs ist es, dass der Auftraggeber die unterschiedlichen Einflussfaktoren und die Bewertung an sich versteht. Im ausführlichen Abschlussbericht werden der Bewertungsprozess und sämtliche Resultate dokumentiert.

Benötigte Dokumente für eine Unternehmensbewertung:

- Angaben zum Unternehmen: Angebotene Dienstleistungen, Kunden, Mitarbeiter, Markt
- Bilanz und Erfolgsrechnung der letzten 3 Jahre
- Lohnausweise aller Mitarbeiter der letzten 3 Jahre
- Angaben über nicht geschäftsnotwendige Aufwendungen und Veränderungen der stillen Reserven, der letzten 3 Jahre
- Inventar mobiler Sachanlagen gemäss Bilanz des letzten Geschäftsjahres
- Inventar Warenlager gemäss Bilanz des letzten Geschäftsjahres
- Weitere Dokumente nach Bedarf

1. Methodenwahl

Grundsätzlich ist zwischen einem theoretischen Unternehmenswert und dem realisierbaren Preis zu unterscheiden. Der theoretische Unternehmenswert kann mittels verschiedener Methoden eruiert werden, wobei jede Methode unterschiedliche Werte liefert. Es gibt keinen richtigen oder falschen theoretischen Unternehmenswert, sondern verschiedene Werte, welche für unterschiedliche Betrachter unterschiedlich plausibel sind.

Die Unternehmensbewertung erfolgt üblicherweise nach dem Grundsatz von «going-concern» und «stand-alone», das heisst, es wird davon ausgegangen, dass das Unternehmen in der derzeitigen Form weitergeführt wird.



2. Bereinigung

Die meisten KMU's führen ihre Buchhaltung unter steuerlichen Gesichtspunkten – je weniger Gewinn desto besser. Mit den Bereinigungen wird das Ziel verfolgt, die effektive und nachhaltige, operative Ertragskraft eines Geschäftsjahres aufzuzeigen. Die Bereinigung von ausserordentlichen Positionen, einmaligen Anschaffungen, nichtbetriebsnotwendigen bzw. betriebsfremden Aufwendungen erlaubt eine differenzierte Aussage über die tatsächliche Ertragskraft eines Unternehmens.

Als Beispiel können hier zusätzlich angemietete Geschäftsräumlichkeiten genannt werden, welche als Aufwand in die Erfolgsrechnung einfließen, jedoch für die Geschäftstätigkeit nicht notwendig sind. Oder der Inhaber fährt ein teures Auto und rechnet dessen Leasingkosten über das Geschäft ab. Diese Mehraufwendungen sind zu neutralisieren bzw. herauszurechnen.



3. Bewertung

In der Praxis ist es sinnvoll, einen Mix der relevanten Methoden zu verwenden. Der angewandte Bewertungsmix kann je nach Branche variieren.

Substanzwertmethode

Die Substanzwertmethode ist eine Bestandaufnahme der vorhandenen Vermögensteile (Aktiva), d.h. der existierenden Substanz des Unternehmens. Der Netto-Substanzwert stellt den effektiven Wert des Eigenkapitals dar, d.h. die um die stillen Reserven korrigierten Steuerwerte der Aktiva, reduziert um die Schulden bzw. Verbindlichkeiten des Unternehmens. Der Substanzwert kann als Untergrenze bei der Bewertung eines Unternehmens gesehen werden, da die Substanz zum Bewertungszeitpunkt materiell vorhanden ist.

Ertragswertmethoden

Die Ertragsmethoden bewerten ein Unternehmen anhand der erwarteten Ertragsströme, welche das Unternehmen für die Firmeninhaber in Zukunft mit der vorhandenen Substanz erwirtschaftet. Die zukünftig anfallenden Ertragsströme können Gewinne oder Cash Flows sein. Je nach Art des Ertragsstroms werden die einzelnen Ertragswertmethoden unterschieden. Zur Planung der zukünftigen Jahre sind Annahmen zu treffen, die je nach Perspektive konservativ, realistisch oder optimistisch sein können – entscheidend ist die Nachvollziehbarkeit.

Marktwertmethoden

Der ermittelte Unternehmenswert lässt sich mit bei Übernahmen bezahlten Preisen (Transaction Multiples) vergleichen und plausibilisieren.

Kundenaussagen

«Meine persönlichen Anliegen zu meiner Nachfolge wurden sehr ernst genommen und absolut professionell umgesetzt. Ich würde das Mandat sofort wieder an die Business Broker AG übertragen. Ich möchte festhalten, dass es sich spürbar um einen Profi-Broker handelt.»

Bruno Egli, ehem. Inhaber EmaTech GmbH, Umsatz < CHF 5 Mio.

«Wir möchten uns für Ihren Einsatz ganz herzlich bedanken! Es hat alles tiptop geklappt! Man kann Sie und Ihre Firma wirklich weiterempfehlen»

Marlene und Harry Taumberger, ehem. Inhaber Carrosserie Taumberger, Umsatz < CHF 1 Mio.

«Der Ablauf vom Einschätzen bis zum Verkauf lief sehr professionell. Stets hatte man das Gefühl, einen Partner an der Seite zu haben. Wohl das professionellste Unternehmen für den Firmenverkauf.»

Oliver Fürthaler, ehem. Inhaber Röding Seesaiblinge GmbH, Hünenberg

«Ich glaube nicht, dass wir das ohne die Unterstützung der Business Broker AG geschafft hätten»

Thomas Gabathuler, ehem. Inhaber Solutionpark AG, Umsatz < CHF 10 Mio.

4. Interpretation

Bei der Unternehmensbewertung geht es nicht darum, den absolut richtigen Wert zu finden. Es geht vielmehr darum, eine Wertebandbreite zu ermitteln, welche sich jederzeit plausibilisieren und kommunizieren lässt.

Ausgehend vom Substanzwert, der materiell vorhanden ist und welcher je nach Kapitalintensität der Geschäftstätigkeit variiert, kann die Wertuntergrenze bestimmt werden. Je nach Ertragswertszenario werden dann die Wertebandbreite und der erzielbare Goodwill als Differenz von Ertrags- und Substanzwert bestimmt.

Die Resultate bedürfen einer Beurteilung und Plausibilitätsprüfung. Nur wer die werttreibenden Faktoren und die einer Bewertung zugrundeliegenden Annahmen versteht, ist in der Lage, den ermittelten Unternehmenswert zu interpretieren.



5. Abschlussbericht

Jede Bewertung findet ihren Abschluss in einer Besprechung aller gewählten Parameter und Bereinigungen mit dem Auftraggeber. Häufig werden anschliessend noch kleinere Anpassungen vorgenommen, bevor das endgültige Resultat feststeht und der Bericht verfasst werden kann.

Die Bewertungsergebnisse werden nach Methode detailliert aufgeführt, die getroffenen Annahmen dokumentiert und die abschliessende Analyse und Plausibilisierung erörtert. In Tabellen und Grafiken werden die entscheidenden Kennzahlen bei Bedarf übersichtlich dargestellt.

Der Bewertungsbericht dokumentiert den gesamten Bewertungsprozess und ermöglicht so den Nachvollzug der unterschiedlichen Schritte. Der Bericht ist so abgefasst, dass die Bewertungsergebnisse auch für Dritte und zu einem späteren Zeitpunkt verständlich dokumentiert sind.

Bestandteile eines Bewertungsberichts:

- Ausgangslage, Vorgehen, Erläuterungen
- Übersicht über die Bilanzen und Erfolgsrechnungen der letzten 3 Jahre
- Bereinigung der Bilanz und Erfolgsrechnung der letzten 3 Jahre
- Analyse der Ertragslage und deren nachhaltigen Entwicklung
- Prognose der Entwicklung des Eigenkapitals
- Detaillierte Bewertung nach unterschiedlichen Methoden
- Konklusion mit Resultatübersicht und Plausibilitätsprüfung

Referenzen

Business Broker AG hat folgende Unternehmen bewertet und erfolgreich verkauft:

Unternehmen	Umsatz	Unternehmen	Umsatz	Unternehmen	Umsatz
E.S. TEAM-Service GmbH	< 1 Mio. CHF	Bakrona Zürich AG	< 1 Mio. CHF	R4S GmbH	< 1 Mio. CHF
Shardana Wellness Center	< 1 Mio. CHF	AM Hauswart AG	< 1 Mio. CHF	Halle 41 AG	< 3 Mio. CHF
Schaffhauserplatz Apotheke	< 10 Mio. CHF	Fusco Plumbing GmbH	< 2 Mio. CHF	EGZ AG	< 1 Mio. CHF
Hobli AG	< 1 Mio. CHF	Buca SA	< 1 Mio. CHF	Scanova GmbH	< 1 Mio. CHF
Elektro Keller GmbH	< 5 Mio. CHF	Contec Schleiftechnik GmbH	< 1 Mio. CHF	ES Technik GmbH	< 5 Mio. CHF
Reitstahl Bikes	< 1 Mio. CHF	My Tours AG	< 2 Mio. CHF	Kältetechnik AG Zollikofen	< 20 Mio. CHF
Galerie Joy AG	< 1 Mio. CHF	Meridian AG	< 20 Mio. CHF	Brunova Verpackungsmaschinen GmbH	< 2 Mio. CHF
Blumen „le clou“	< 1 Mio. CHF	Pinguin Textilpflege AG	< 1 Mio. CHF	Solivia AG	< 2 Mio. CHF
S+M Technik	< 1 Mio. CHF	Butler Henrys AG	< 10 Mio. CHF	ERS Gardinen-Reinigung GmbH	< 1 Mio. CHF
Sie & Er Chemische Reinigung	< 1 Mio. CHF	Glärnisch Apotheke	< 5 Mio. CHF	Reisat AG	< 1 Mio. CHF
A & W Studios AG	< 1 Mio. CHF	Fittech Peter Müller	< 1 Mio. CHF	Emca Assembly AG	< 1 Mio. CHF
Schlüssel Hug AG	< 10 Mio. CHF	Teru Liegenschaften GmbH	< 1 Mio. CHF	Jobboxx AG	< 20 Mio. CHF
Reck Optik	< 1 Mio. CHF	Zooland-Filiale Stäfa	< 1 Mio. CHF	Romo Food GmbH	< 1 Mio. CHF
Tobler Schreinerei + Ladenbau AG	< 2 Mio. CHF	Zooland-Filiale Zug	< 1 Mio. CHF	Solutionpark AG	< 10 Mio. CHF
Move Fitnesscenter	< 1 Mio. CHF	Carrosserie Taumberger	< 1 Mio. CHF	Kleiderhaus Central AG	< 2 Mio. CHF

Referenzen

Business Broker AG hat folgende Unternehmen bewertet und erfolgreich verkauft:

Unternehmen	Umsatz	Unternehmen	Umsatz	Unternehmen	Umsatz
2-Rad-Elsener GmbH	< 1 Mio. CHF	ema-tech Nottwil GmbH	< 5 Mio. CHF	Rimann und Walpen AG	< 3 Mio. CHF
Gymline-Fitness für Frauen GmbH	< 1 Mio. CHF	Lüscher Umzüge & Transporte AG	< 1 Mio. CHF	Beljean Seminare AG	< 1 Mio. CHF
Ellema AG	< 5 Mio. CHF	Midi-Villas	< 1 Mio. CHF	Michael Herrmann Trading	< 1 Mio. CHF
Lüber System GmbH	< 5 Mio. CHF	Latenser Consulting AG	< 1 Mio. CHF	Bi-Sang Partyservice	< 1 Mio. CHF
Positech AG	< 20 Mio. CHF	Atlas Business Language GmbH	< 1 Mio. CHF	Selection 1847 GmbH	< 2 Mio. CHF
Casarex Trading GmbH	< 5 Mio. CHF	RDE Verbindungstechnik GmbH	< 1 Mio. CHF	Cartonaudio GmbH	< 2 Mio. CHF
Berger Klebe GmbH	< 2 Mio. CHF	Swiss Leadership Forum AG	< 5 Mio. CHF	Mode von Euw AG	< 1 Mio. CHF
Fällander Glas AG	< 1 Mio. CHF	Pimpmyamat	< 1 Mio. CHF	LSB Lok Service Burkhardt AG	< 5 Mio. CHF
Maiers Raum für Theater	< 1 Mio. CHF	AquaFil GmbH	< 5 Mio. CHF	H & R Textil AG	< 6 Mio. CHF
Senior Home Care GmbH	< 1 Mio. CHF	Haushaltsreinigung.ch	< 3 Mio. CHF	Schurter Infrarot-Heizsysteme GmbH	< 1 Mio. CHF
Onlineshopschweiz.ch	< 1 Mio. CHF	Entry GmbH	< 1 Mio. CHF	Brain-Spot GmbH	< 1 Mio. CHF
Crazystuff GmbH	< 2 Mio. CHF	HomeTEC AG	< 1 Mio. CHF	Ideal Storenbau AG	< 3 Mio. CHF
ChemTex Davos GmbH	< 1 Mio. CHF	VKG Vetsch Klimatechnik AG	< 10 Mio. CHF	FS für Kosmetik H. Koeninger GmbH	< 2 Mio. CHF
Papeterie Ging	< 1 Mio. CHF	Wellness & Beauty	< 1 Mio. CHF	Pizza-Blitz Meier	< 3 Mio. CHF
Candela GmbH	< 1 Mio. CHF	Profilogic AG	< 10 Mio. CHF	Jeune Primeur AG	< 10 Mio. CHF

Referenzen

Business Broker AG hat folgende Unternehmen bewertet und erfolgreich verkauft:

Unternehmen	Umsatz
Brodmann Dienstleistungen GmbH	< 5 Mio. CHF
Mountainstudio Media GmbH	< 1 Mio. CHF
Maxess Autotechnik GmbH	< 1 Mio. CHF
Papeterie Nievergelt	< 4 Mio. CHF
Zindel Druck GmbH	< 1 Mio. CHF
Selsup (Schweiz) sa	< 3 Mio. CHF
Elesta GmbH	< 10 Mio. CHF
Pe-Handel & Vertrieb GmbH	< 2 Mio. CHF
Spirig AG	< 6 Mio. CHF
Powerlook.ch GmbH	< 1 Mio. CHF
Easy balance GmbH	< 1 Mio. CHF
Mechanik-Norm Heil AG	< 2 Mio. CHF



Kontakt

Business Broker AG

Schiffbaustrasse 2
CH-8031 Zürich

www.businessbroker.ch
T +41(0)44 420 11 11

Business Broker SA

Biopôle - Route de la Corniche 2
1066 Epalinges

www.businessbroker.ch
T +41(0)21 823 06 06

