

Unternehmensnachfolge: Diese Fachbegriffe tauchen immer wieder auf

Autoren:

*Uwe Wenzel + Ewald W. Schneider
Ewald W. Schneider KG*

*Am Kanal 26, 27624 Bad Bederkesa
www.ewald-w-schneider.de
www.shk-unternehmensverkauf.de*

Als treuer Leser des SHK Reports, sind Ihnen bei der Lektüre unserer Aufsätze bereits einige Fachbegriffe aufgefallen, die eng mit dem Themenkreis Unternehmensnachfolge verbunden sind. Wie in allen anderen Disziplinen hat sich auch hier eine Fachsprache mit entsprechenden Bezeichnungen entwickelt. Bei der Regelung der Ihrer Nachfolge werden Sie daher auch mit entsprechenden Fachbegriffen und Fachthemen konfrontiert. In dieser Ausgabe stellen wir Ihnen entsprechende Fachbegriffe und Erläuterungen zur Verfügung.

Added Value

Wertzuwachs in einem Unternehmen, der durch Einbringen von Management - Know-how sowie durch die Betreuung des Investors (VC-Gesellschaft oder Business Angel) erzielt wird.

Asset Deal

Firmenübernahme im Wege des Erwerbs einzelner Wirtschaftsgüter (anstelle der Anteile). Gegensatz: „Share Deal“.

Asset Sales Deal

Übernahmetransaktion, bei der ein großer Teil des Kaufpreises durch Aktivaverkäufe der übernommenen Gesellschaft realisiert wird. Die Veräußerung nicht betriebsnotwendigen Vermögens führen zu einer Reduzierung des Finanzierungsbedarfs.

Asset Stripping

Zerschlagung eines übernommenen Unternehmens durch Verkauf von Teil-

bereichen oder Vermögensgegenständen.

Barwert

Als Barwert oder Gegenstandswert wird der gegenwärtige Wert eines in der Zukunft erwarteten Geldbetrages bezeichnet. Man erhält den Barwert durch entsprechende Abzinsung des künftigen Geldbetrages mit einem Kapitalzinssatz der Ausdruck einer alternativ erreichbaren Verzinsung ist.

Benchmark

Auch „Milestone“, anzustrebende Ziele in der Unternehmensentwicklung, bei deren Erreichen z.B. eine weitere Kapitalzufuhr durch die Investoren erfolgt.

Break-Even-Point (Gewinnschwelle)

Zeitpunkt, an dem positive Cash Flows erwirtschaftet werden, Zeitpunkt, an dem die Gewinnschwelle überschritten und ein Gewinn realisiert wird bzw. Umsatzhöhe, bei der die Erlöse gerade die fixen und variablen Kosten decken.

Buffer (Puffer)

Bezeichnung ungenutzte Kreditlinien oder Barreserven.

Burn Rate

Geschwindigkeit, mit der Kapital verbraucht wird, z.B. ausgedrückt in EURO pro Monat bzw. Zeitspanne, bis das einem Unternehmen zur Verfügung gestellte Kapital verbraucht ist.

Business Case

Szenario zur betriebswirtschaftlichen Beurteilung einer Unternehmensübernahme

Businessplan

Umfassende Darstellung der Unternehmensübernahme und der spätere

ren Steuerung des Unternehmens. Beinhaltet die detaillierter Darstellung des wirtschaftlichen Umfelds, qualitativer und quantitativer Ziele und aufzuwendende Mittel

Cash Flow Deal

Traditionelle Form des MBO, der weitgehend auf der Basis der erwirtschafteten liquiden Mittel eines Unternehmens finanziert wird. Schlüsselgröße ist der Cash Flow, aus dem die Rückführung der aufgenommenen Finanzierungsmittel und deren Zinsdienst getragen werden muß.

Change Management

Alle Aktivitäten des Nachfolgers zur Veränderung und Neuausrichtung des Unternehmens, wovon auch die Mitarbeiter des Unternehmens betroffen sind.

Dienstleistungshonorar

Dienstleistungshonorar = Retainer Fee oder Start-Honorar. Es ist die Gebühr, die ein Unternehmensvermittler vor bzw. mit der Aufnahme seiner Tätigkeit erhebt. Es soll mit der Erhebung der Gebühr ausschließlich die Ernsthaftigkeit des Verkäufers, den Verkauf des Unternehmens durchzuführen, verifiziert werden.

Due Diligence

Im Auftrag eines Käufers durchgeführte Untersuchung z.B. der betriebswirtschaftlichen, steuerlichen und rechtlichen Verhältnisse und Planungen in das zu übernehmende Unternehmen. Ziel ist es, potenzielle Risiken, die Einfluß auf die zukünftige Geschäftstätigkeit haben könnten, frühzeitig zu erkennen und zu vermeiden. Diese abschließende detaillierte Untersuchung, Prüfung und Bewertung eines potenziellen Beteiligungsunternehmens dient als Grundlage für die Übernahmemeintentscheidung.

EBIT (Earnings Before Interest and Taxes)

Das EBIT wird aus dem Jahresüberschuß berechnet, indem dieser um Steuern und Zinsergebnis bereinigt wird. Diese Ertragszahl liefert eine Aussage über die operative Ertragskraft einer Unternehmung und zwar unabhängig von der individuellen Kapitalstruktur. Bei Verwendung des Jahresüberschusses bzw. der Netto-Umsatzrendite schneiden nämlich Unternehmen mit einer höheren Eigenkapitalquote aufgrund geringerer Fremdkapitalkosten tendenziell besser ab. Das EBIT bildet die Basis für die Vergleichskennzahl EBIT-Marge, die das EBIT in Relation zum Umsatz setzt.

EBIT-Marge

Die EBIT-Marge ermittelt sich aus der Relation des EBIT zum Umsatz. Als relative Kennzahl kann sie verwendet werden, um die Ertragskraft verschiedener Unternehmen miteinander zu vergleichen.

EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization)

Das EBITDA setzt sich aus dem Jahresüberschuß vor Steuern, dem Zinsergebnis und den Abschreibungen des Unternehmens zusammen. Aufgrund der internationalen Gesetzgebung und Rechnungslegung ermöglicht es, aufbauend auf dem EBIT, aussagefähigere Vergleiche der operativen Ertragskraft als der ausgewiesene Jahresüberschuß.

Equity

Eigenkapital

Erfolgshonorar

Das Erfolgshonorar wird einem Unternehmensvermittler nach dem erfolgreichen Abschluß einer Unternehmenstransaktion ausgezahlt. In der Regel ist das Erfolgshonorar im Moment des Verkaufsabschlusses zahlbar, da hier die Arbeit des Unternehmensvermittlers endet.

Ertragswert

Ertragswert ist der Zukunftserfolgswert eines Unternehmens, mit dem sich die Unternehmensbewertung befasst. Unter dem Zukunftserfolg ist der



Ewald W. Schneider

nachhaltig erzielbare, zukünftige Ertrag des Unternehmens unter Berücksichtigung der Verzinsung zu verstehen.

Ertragswertverfahren

Beim Ertragswertverfahren handelt es sich um eine klassische Methode zur Unternehmensbewertung. Beim Ertragswertverfahren wird versucht den „wahren Ertrag“ des Unternehmens bzw. die zukünftig zu erwartenden Gewinne, die langfristig bei normaler Unternehmensleistung erzielt werden können, zu ermitteln.

Executive Summary

Zusammenfassende Darstellung z.B. eines Business-Planes.

Fusion

Die Fusion bezeichnet die gleichwertige Verschmelzung zweier oder mehrerer Unternehmen zu einem ganz neuen Unternehmen. In der Realität handelt es sich jedoch um eine sogenannte "freundliche Übernahme" eines der beteiligten Unternehmen. Die Einigung auf das Wort Fusion, soll dabei Dritten gegenüber den Veräußerungscharakter der Transaktion abmildern. Es soll nach außen hin keinen Übernehmer und keinen Übernommenen geben.



Uwe Wenzel

Institutionelle Investoren

Große Institutionen, z. B. Kreditinstitute, Versicherungen, Pensionsfonds oder Großunternehmen, die in Eigenkapitalfonds investieren.

Interne Zinsfussmethode

Die interne Zinsfussmethode ist ein Verfahren der dynamischen Investitionsrechnung. Der interne Zinsfuss einer Investition ist derjenige Zinsfuss, bei dessen Anwendung als Kalkulationszinsfuss der Kapitalwert der Investition gleich Null ist. Er kann als Renditemass der Investition betrachtet werden.

Interimsmanagement

Der Inhaber / Unternehmer überbrückt zeitlich begrenzte Managementengpässe in kritischen Unternehmensbereichen und –situationen, mit einem Externen. Dies kann auch der Alteilgentümer sein.

Joint Venture

Kooperationsvereinbarung über den gemeinschaftlichen Betrieb eines Unternehmens, die einzubringenden Kapitalien, das zu liefernde Know-how etc.

Kaufpreis

Der Kaufpreis eines Unternehmens ist der Preis auf den sich beide Parteien geeinigt haben. Der Kaufpreis kann dabei erheblich von dem in der Wertfindung festgestellten Preis abweichen, als auch von der vorher vereinbarten Preisbestimmung. Der Kaufpreis eines Unternehmens ist dessen Marktpreis.

Konfliktmanagement

Bei Unternehmensnachfolgen sind Konflikte unausweichlich, die allein aus anderen Vorstellungen des Nachfolgers herrühren (Change Management). Jeder beteiligte einer Unternehmensnachfolge sollte sich auf Konflikte aufgrund sich verändernder Prozesse und Strukturen einstellen. Vor allem aber persönliche Konflikte aus gegensätzlichen Interessenlagen beim Unternehmer und der Belegschaft, sind zu beherrschen.

Letter of Intent (LoI)

Schriftlich abgegebene Erklärung im Vorfeld einer Transaktion, in der die Absicht von Käufer und Verkäufer zum Abschluß des Unternehmensverkaufes bekundet wird. Im Gegenzug verpflichtet sich der Verkäufer, bis zu einem gewissen Zeitpunkt nicht mit anderen Interessenten zu verhandeln.

Liquidationswert

Er gibt an, welchen Erlös bei der Liquidation eines Unternehmens zu erzielen wäre, wenn die vorhandenen Güter einzeln verkauft würden. Das heißt es ist die Summe aller Veräußerungspreise, die erzielt werden.

Make or Buy

Entscheidung, ob ein Produkt oder eine Dienstleistung selbst hergestellt (make) oder eingekauft (buy) wird.

MBI (Management Buy-In)

Übernahme eines Unternehmens durch ein externes Management.

MBO (Management Buy-Out.)

Übernahme eines Unternehmens durch das vorhandene Management.

Merger & Acquisition

Verschmelzung (engl.: merge = verschmelzen, zusammenkommen) und Übernahme (engl.: acquisition = Übernahme, Anschaffung). Merger & Acquisition kurz M&A ist der fachliche Oberbegriff für den gesamten Markt der Unternehmensübergaben und Unternehmensübernahmen.

Mentoring

Der Altunternehmer oder ein erfahrener externer Dritter, unterstützt den Nachfolger in allen Geschäftsangelegenheiten. Dazu gehört die Vermittlung von Kontakten, das Einführen in relevante Kunden- und Geschäftskreise, genauso wie die Beratung bei der täglichen operativen und strategischen Arbeit.

Mittelwertverfahren

Es ist ein traditionelles Verfahren der Unternehmensbewertung, bei dem der Unternehmenswert als arithmetisches Mittel aus Substanzwert und Ertragswert errechnet wird.

Preisfindung

Die Preisfindung ist eine Frage der unternehmerischen Entscheidung. Es ist die Entscheidung für einen bestimmten Preis, mit dem das Unternehmen am Markt angeboten werden soll. Es unterscheidet sich insofern von der Wertfindung, als es sich hier um eine subjektive Entscheidung handelt.



Besuchen Sie den Krammer Verlag auf der SHK Essen.

Halle 12 · Stand 102



KRAMMER VERLAG DÜSSELDORF
AKTIENGESELLSCHAFT
Goethestraße 75 · 40237 Düsseldorf
Telefon: 0211/91 49-3 · Fax: 0211/91 49-450

Restrukturierung (Reorganisation)

Abläufe und Prozesse und Systeme werden im Rahmen der Nachfolge entsprechend der neuen Vorgaben und Anforderungen des neuen Eigentümers / Nachfolgers angepasst.

Share Deal

Firmenübernahme durch Kauf der Geschäftsanteile. (vgl. dazu Asset Deal)

Stuttgarter Verfahren

Das Stuttgarter Verfahren ist ein Verfahren zur Unternehmensbewertung. Dieses Verfahren wird gerne in Gesellschaftsverträgen verwendet. In der Regel wird es von Steuerberatern und Rechtsanwälten verwendet.

Substanzwert

Er stellt die Summe der Beträge dar, die aufgewendet werden müssten, um

ein Unternehmen mit der gleichen technischen Leistungsfähigkeit wieder zu errichten.

Substanzwertverfahren

Beim Substanzwertverfahren handelt es sich um ein traditionelles Verfahren der Unternehmensbewertung, das den Substanzwert in Form der Tageswerte der bewertbaren, betriebsnotwendigen Vermögensteile erfasst. Das Substanzwertverfahren ist kein eigenständiges Verfahren der Unternehmensbewertung, sondern wird ergänzend hinzugezogen.

SWOT-Analyse

Analyse von Strengths / Weakness / Opportunities / Threats oder deutsch die Stärken/ Schwächen/Chancen/Risiken-Analyse. Jedes Unternehmen sollte eine solche Analyse machen, um die eigene Situation besser einschät-

zen zu können und dementsprechend die optimale Strategie zu finden.

Unique Selling Proposition (USP)

Begriff aus dem Marketing, "einzigartiges Verkaufsangebot" oder auch Alleinstellungsmerkmal, d.h.

Unternehmenswert

Jede Vertragsseite wird versuchen, für sich den Preis herauszufinden, der dem Wert des Unternehmens am nächsten kommt. Das Unternehmen hat möglicherweise in den Händen des Verkäufers einen anderen Wert als in den Händen des Erwerbers. Und auch für verschiedene Erwerber kann der Preis des gleichen Unternehmens sehr unterschiedlich ausfallen. Der Wert eines Unternehmens lässt sich nicht objektiv darstellen, da es keinen echten oder richtigen Wert eines Unterneh-

mens gibt. Der Unternehmenswert ist daher häufig eine Frage der subjektiven Vorstellung von Käufer und Verkäufer. Der Käufer will den niedrigsten Preis zahlen und der Verkäufer den höchsten Preis erzielen. Innerhalb dieser beiden Extrempositionen liegt letztendlich der "Unternehmenswert". Zur besseren Argumentation des eigenen Preiswunsches ziehen beide Seiten in der Regel klassische Bewertungsmethoden zur Argumentation ihrer Vorstellung des richtigen Unternehmenswertes hinzu (z.B.: Ertragswertverfahren, Substanzwertverfahren, Stuttgarter Verfahren, Discounted Cashflow Verfahren etc.).

Vertraulichkeitserklärung

Auch: Non-Disclosure-Agreement (NDA). Üblicherweise bei der Weiterleitung von Businesspläne an Dritte zu vereinbaren.