

«Was ist meine Firma wert?» – Unternehmensbewertung verständlich erklärt

Ob Nachfolgeregelung, Verkauf, Aufnahme eines neuen Gesellschafters oder einfach zur eigenen Standortbestimmung: Die Bewertung der eigenen Firma ist ein Thema, das früher oder später viele Unternehmerinnen und Unternehmer beschäftigt. Dabei geht es nicht nur um Zahlen, sondern um die Zukunft eines Lebenswerks – und oft auch um viele Emotionen.



Warum bewerten?

Eine Unternehmensbewertung hilft, fundierte Entscheidungen zu treffen. Wer den Wert seiner Firma kennt, kann Verhandlungen besser führen, Nachfolgeprozesse planen oder Investoren überzeugen. Gleichzeitig schafft eine objektive Bewertung auch Klarheit – für sich selbst, die Familie und potenzielle Interessenten.

Wert ist nicht gleich Preis

Wichtig zu verstehen: Der ermittelte Unternehmenswert ist eine rechnerische Grundlage mit variablen Elementen – nicht zwangsläufig der Betrag, der am Markt erzielt wird. Der tatsächliche Verkaufspreis kann höher oder niedriger liegen, abhängig von der Branchenlage, der Verhandlungssituation, der Nachfrage oder persönlichen Faktoren. Besonders bei Übergaben innerhalb der Familie oder an Mitarbeitende (MBO – Management-Buy-Out) werden häufig bewusst niedrigere Preise angesetzt, etwa um die Finanzierung zu erleichtern oder um das Unternehmen in vertrauensvolle Hände zu geben und so Konsistenz zu wahren.

Die wichtigsten Bewertungsmethoden – einfach erklärt

Substanzwertmethode

Diese Methode orientiert sich an den materiellen Werten des Unternehmens. Man betrachtet alle Vermögenspositionen wie Maschinen, Lager, Gebäude etc. und legt deren aktuellen Wert fest. Die Schulden werden in Abzug gebracht – und so der Substanzwert oder das Nettovermögen errechnet. Nachteil: Die Ertragskraft des Unternehmens wird nicht berücksichtigt.

Ertragswertmethode

Hier zählt nicht das Vermögen, sondern was eine Firma erwirtschaften kann. Man nimmt als Basis den operativen Gewinn des Unternehmens, oftmals den gewichteten Schnitt über die letzten drei Jahre, welcher mit einem risikogerechten Zinssatz kapitalisiert wird. Diese Methode ist umso aussagekräftiger, desto stabiler die Jahresergebnisse sind. Die Schwierigkeit dieser Methode liegt vor allem in der realistischen Einschätzung des Zinssatzes.

Mittelwertmethode

Diese Methode kombiniert Substanz- und Ertragswert zu einem Durchschnitt und somit Vermögen wie auch Ertragskraft. Oftmals wird der Ertragswert doppelt berücksichtigt, in dieser Variante ist sie in der Schweiz als gängiges Bewertungsvorgehen unter dem Namen Praktikermethode anerkannt, da auch die Steuerbehörden diese anwenden.

Multiple-Methode

Die Multiple-Methode orientiert sich an Marktvergleichen: Ähnliche Unternehmen werden mit einem Faktor (z. B. dem Vielfachen des operativen Jahresgewinns) bewertet. Dieser «Multiple» wird auf das eigene Unternehmen angewendet. Die Aussagekraft ist stark abhängig von der Vergleichbarkeit des Zahlenmaterials (z. B. Branchen, Unternehmensgrößen, Region) und dient oftmals dazu, die mit den vorgängig erwähnten Methoden ermittelten Werte zu plausibilisieren.

Stille Reserven – und was sonst oft übersehen wird

In vielen Unternehmen verbergen sich stille Reserven – also Werte, die in der Buchhaltung niedriger angesetzt sind, als sie tatsächlich der Realität entsprechen. Ein typisches Beispiel ist der Warenvorrat, der oft zu einem Drittel unter seinem eigentlichen Inventarwert bewertet wird. Auch voll abgeschriebene, aber weiterhin genutzte Maschinen oder Fahrzeuge zählen dazu. Die stillen Reserven inkl. derer Veränderung sollten im Rahmen der Bewertung mitbedacht werden, um ein realistisches Bild zu erhalten. Ebenso entscheidend: der Inhaberlohn. In inhabergeführten Firmen wird dieser oft nicht transparent definiert. Für eine betriebswirtschaftlich korrekte Bewertung, insbesondere im Ertragswertverfahren, ist jedoch ein marktüblicher Geschäftsführerlohn anzusetzen.



Weitere Überlegungen zu Nachfolge und Unternehmenswert

Bei familieninternen Nachfolgen oder bei der Übergabe an langjährige Mitarbeitende spielen neben finanziellen Aspekten oft auch persönliche Werte eine Rolle. Der Wunsch nach Kontinuität, Sicherheit für die Mitarbeitenden oder Erhalt der Unternehmenskultur führt häufig dazu, dass nicht der maximale Preis im Vordergrund steht. Solche Übergaben erfolgen oft mit Abschlägen oder in Etappenfinanzierungen.

Fazit: Eine gute Bewertung schafft Klarheit

Die Bewertung eines Unternehmens ist mehr als eine Rechenaufgabe – sie ist ein wichtiges Instrument der Planung und Orientierung. Auch wenn der berechnete Wert nicht immer dem tatsächlich erzielten Preis entspricht, bietet er eine sachliche Grundlage für Gespräche und Entscheidungen. Für kleinere Unternehmen lohnt es sich, gemeinsam mit erfahrenen Fachpersonen die passende Methode zu wählen – transparent, nachvollziehbar und mit dem nötigen Feingefühl.

Unternehmensbewertung auf einen Blick

- **Ziele einer Bewertung:** Nachfolge, Verkauf, Aufnahme von Investoren, strategische Planung.
- **Wert ist nicht gleich Preis:** Der Unternehmenswert dient als Orientierung, der tatsächliche Verkaufspreis kann davon abweichen.
- **Die vier wichtigsten Methoden in unserem KMU-Umfeld:**
 - Substanzwert: Fokus auf vorhandenes Vermögen.
 - Ertragswert: Fokus auf Gewinn als Basis für die Bewertung.
 - Mittelwert: Kombination aus Substanz- und Ertragswert.
 - Multiple: Orientierung an marktüblichen Faktoren.
- **Stille Reserven:** betriebswirtschaftlich korrekte Zahlen ermitteln.
- **Besonderheiten bei Nachfolgelösungen:** Übergaben innerhalb der Familie oder an Mitarbeitende erfolgen oft zu reduzierten Preisen.

Lassen Sie sich beraten – wir haben Erfahrung in den verschiedensten Branchen und mit verschiedensten Firmengrößen und begleiten Sie kompetent und pragmatisch.

Mehr Infos:



Severin Aliprandi

Leiter Führung und Organisation, Verantwortlicher Digitalisierung

lic. oec. HSG (M.A. HSG), dipl. Experte in Rechnungslegung und Controlling

041 319 93 09
severin.aliprandi@gewerbe-treuhand.ch



Martin Scheidegger

Mandatsleiter Führung und Organisation

Betriebsökonom FH, CAS IT Management und Agile Transformation, CAS Unternehmensnachfolge

041 319 92 54
martin.scheidegger@gewerbe-treuhand.ch