

# Unternehmensbewertung KMU: Methoden

Methode	Vorteile und Nutzen	Nachteile und Grenzen
<b>Substanzwertverfahren</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>+ Nur Bilanz ist von Bedeutung</li> <li>+ Einfachheit und geringer Aufwand</li> <li>+ Preisuntergrenze für Verkaufsverhandlungen</li> <li>+ Grundlage für Praktikermethode</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vergangenheitsorientiert</li> <li>- Entwicklungspotenzial bleibt unberücksichtigt</li> <li>- Immaterielle Faktoren unbeachtet</li> <li>- Nicht geeignet für Dienstleistungsunternehmen</li> </ul>
<b>Ertragswertverfahren</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>+ Fokus auf Zukunft</li> <li>+ Berücksichtigung des wirtschaftlichen Potenzials</li> <li>+ Nur Erfolgsrechnung als Basis nötig</li> <li>+ Grundlage für Praktikermethode</li> <li>+ Auch für Dienstleistungsunternehmen geeignet</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Subjektivität der Risikobeurteilung</li> <li>- Manipulation der Ausgangsgrösse (Reingewinn) möglich</li> <li>- Objektive Gewinnprognose schwierig</li> <li>- Nur beschränkt geeignet für Wachstumsunternehmen (Abschreibungen ≠ Investitionen)</li> </ul>
<b>DCF-Verfahren</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>+ Best Practice in der Bewertungspraxis</li> <li>+ Eignet sich für gestandene Unternehmen mit kontinuierlich wachsendem Gewinn</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Hohe Gewinnerwartungen können zu unrealistischen Preisvorstellungen führen</li> <li>- Herleitung des Eigenkapitalkostensatzes für KMU</li> <li>- Die Annahme eines ewigen Gewinns (Thema Residualwert)</li> </ul>
<b>Praktikermethode</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>+ Realitätsnähe durch Verbindung von Substanzwert und Ertragswert</li> <li>+ Einfachheit und leichte Verständlichkeit</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Theoretische Begründung der Gewichtung nicht möglich</li> <li>- Wert durch Vermischung der Methoden schwieriger begründbar</li> </ul>
<b>Multiplikatorverfahren</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>+ Praxisbezug</li> <li>+ Einfachheit und geringer Aufwand</li> <li>+ klare Bewertungsstruktur</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ausreichende Datenmenge notwendig</li> <li>- Entwicklungspotenzial wird nur pauschal berücksichtigt</li> <li>- Pauschale Anwendung des Multiplikators fragwürdig</li> </ul>

Eine umfangreiche Informationssammlung zu den Themen Firmenverkauf, -kauf und -bewertung finden Sie hier: <http://www.businesstransaction.ch/wissensportal.html>