FIRMENKAUF & VERKAUF

Wer bezahlt die Synergien?

Warum dasselbe Unternehmen für jeden Käufer einen anderen Wert hat – und was KFS/BW 1 dazu sagt.

Orth & Rumpl
Allgemein beeidete und gerichtlich zertifizierte Sachverständige
www.sv-gutachten.at

01

Ein Betrieb, mehrere Preise.

Ein strategischer Käufer spart im Einkauf, nutzt sein Vertriebsnetz, legt Verwaltung zusammen. Ein Finanzinvestor kann das nicht.

Entsprechend weit liegen die Angebote oft auseinander.

Welche Synergien gehören in den Unternehmenswert?

DEFINITION

Synergien sind positive oder negative Veränderungen der finanziellen Überschüsse aus dem Verbund von Unternehmen (KFS/BW 1 Rz 126).

02

Marktwert: nur typische Synergien.

Beim Marktwert zählt der typische Käufer – nicht der eine Interessent:

- ✓ **Typische Käufer** – nur Synergien, die mehrere Marktteilnehmer realisieren könnten (Rz 142)
- ✓ **Im Preis abgegolten** – nur in dem Ausmaß, in dem sie im Kaufpreis bezahlt würden (Rz 142)
- ✓ **Kein Sonderkäufer** – Vorteile eines bestimmten Erwerbers bleiben außen vor (Rz 20, 142)

OFFENLEGUNG

Höhe, Wirkungsbereich und angenommene Abgeltung im Kaufpreis gehören ins Gutachten (Rz 142).

03

Käufersicht: alle eigenen Synergien.

Der typisierte subjektive Wert zeigt, was das Unternehmen einem konkreten Käufer wert ist:

- ✓ **Sämtliche Synergien** – positive und negative, aus der konkreten Transaktion (Rz 153)
- ✓ **Auch beim Käufer** – Effekte im eigenen Unternehmen des Erwerbers zählen mit (Rz 153)
- ✓ **Nachvollziehbar** – die Erwartungen müssen für Dritte plausibel sein (Rz 150)

FÜR DIE VERHANDLUNG

Ob spezifische Synergien an den Verkäufer weitergegeben werden, entscheidet die Verhandlung – nicht die Bewertung.

04

Oft übersehen: die Kehrseite.

Integrationskosten

Zusammenführen kostet. Integrationskosten und Wirkungsdauer der Synergien sind im Gutachten offenzulegen (Rz 128, 153).

Negative Synergien

Abwandernde Kunden oder doppelte Strukturen mindern den Wert – auch sie zählen (Rz 126, 153).

Wer Synergien bezahlt, sollte wissen, wann sie wirken – und was sie kosten.

AUS UNSEREN MANDATEN

Firmenkauf im Management-Buy-out

Produktionsunternehmen, Oberösterreich: Bewertung eines mittelständischen Fertigungsbetriebs im Rahmen eines Management-Buy-outs. Gutachten nach KFS/BW 1 als Verhandlungsbasis zwischen Alteigentümer und Geschäftsführung.

✓ Gutachten als Verhandlungsbasis akzeptiert

Anonymisiertes Beispiel – Diskretion hat für uns höchste Priorität.

Neutral. Fundiert. Anerkannt.

Kaufen oder verkaufen Sie ein Unternehmen?

Marktwert, Käufersicht, Synergien – wir klären im kostenlosen Erstgespräch, welche Bewertung Ihr Anlass erfordert.

Kostenloses Erstgespräch vereinbaren

www.sv-gutachten.at

Orth & Rumpl

Mag. René Orth · Dr. Josef Rumpl

Allgemein beeidete und gerichtlich zertifizierte Sachverständige · seit 1998