

Entgegen der Empfehlung des IDW S1- Standard berücksichtigen wir bei der Ermittlung nach dem Ertragswertverfahren nicht die persönliche Steuerlast des potenziellen Investors. Die Ermittlung des Ertragswertes sollte unseres Erachtens nicht von der steuerlichen Situation eines bestimmten Interessenten, sondern Steuerneutral erfolgen. Der oft gewählte Weg eine fiktive Steuerlast von z.B. 35% zu unterstellen lässt sich in Bezug auf die unterschiedlichen Unternehmens- und Lebenssachverhalte nicht statistisch belegen. Zudem fallen auch bei alternativen Investitionsmöglichkeiten Steuerbelastungen an.

Grundlagen der Bewertung

Der Bewertung liegen die vom Auftraggeber gemachten Angaben zum Unternehmen, dessen Finanz-, Vermögens- und Ertragslage und weiteren Daten zu Grunde, die in Anlage 1 zu diesem Bewertungsbericht ausführlich wiedergegeben sind.

Datenbasis für die Bewertung waren die von der Geschäftsleitung erstellten Planungsrechnungen, ausgehend von den letzten 2 Gewinn- und Verlustrechnungen. Der Planungszeitraum umfasst eine Periode von 6 Jahren und umfasst somit die Zeit vom 01.01.2005 - 31.12.2010.

Der Auftraggeber verfügt über eine selbst erstellte Unternehmensplanung und hat sich dafür entschieden, diese als Grundlage der Planung zu verwenden. Die der Bewertung zugrunde liegende Einschätzung der zukünftigen Erträge entspricht somit den Eingaben des Auftraggebers. Inwieweit diese Daten aus objektiver Sicht gerechtfertigt sind, können unternehmensexterne Adressaten mit Hilfe der in Anlage 1, sowie der in diesem Bericht vorgestellten Daten auf unkomplizierte Weise überprüfen.

Weiterhin wurden vom Auftraggeber strategisch ausgewählte Fragen zum Unternehmen und dessen Struktur beantwortet um eine Risikoabschätzung durchzuführen.

Der Auftraggeber hat uns bestätigt, dass die von ihm gemachten Angaben jederzeit durch die Vorlage von Abschlussunterlagen belegmäßig nachgewiesen werden können und zum Zeitpunkt der Bewertung der Wahrheit entsprochen haben. Er hat weiterhin bestätigt, dass zwischen Zeitpunkt der Erstellung des Berichts und dessen Verwendung entstehende Risiken und wesentliche Veränderungen der Geschäftsstruktur dem Adressaten des Berichts unaufgefordert mitgeteilt werden.

Unternehmenskennzahlen

Das Unternehmen wurde am 31.08.1999 gegründet und beschäftigt derzeit 2 Mitarbeiter.

Aus den gewonnenen Unternehmensdaten werden im Folgenden einige ausgewählte Kennzahlen der Finanzanalyse wiedergegeben. Die Kennzahlen erlauben einen Vergleich zwischen der branchenüblichen- und der Situation der Müller GbR und geben darüber hinaus Hinweise auf potenzielle Schwachstellen oder Gefahren für den Bestand der Unternehmung. Die Daten basieren auf der ursprünglichen Gewinn- und Verlustrechnung und der Bilanz des letzten erfassten Jahres (31.12.2004) ohne die später vorgenommenen Ergebnisbereinigungen zu Bewertungszwecken.

Eigenkapitalquote = 20,00 %

$$\frac{\text{Eigenkapital}}{\text{Gesamtkapital}} \cdot 100$$

Die Eigenkapitalquote ist ein entscheidender Faktor für die Sicherheit eines Unternehmens und dessen Fähigkeit Krisen zu überwinden. Eine Quote von 20,00 % ist ein durchschnittlicher Wert. Sie sollten versuchen die Eigenkapitalquote zu erhöhen um Investoren und Gläubigern mehr Sicherheit zu vermitteln. Für die Unternehmensbewertung bleibt eine durchschnittliche Eigenkapitalquote ohne Auswirkung.

Eigenkapitalrentabilität = 255,00 %

$$\frac{\text{ordentliches Betriebsergebnis}}{\text{Eigenkapital}} * 100$$

Die Eigenkapitalrentabilität gibt die Verzinsung des eingesetzten Eigenkapitals an. Eine hohe Eigenkapitalrentabilität deutet nicht zwangsläufig auf ein „gesundes“ Unternehmen hin, da man durch den so genannten Leverage- Effekt die Eigenkapitalrentabilität beeinflussen kann.

Umsatzrentabilität = 68,00 %

$$\frac{\text{ordentliches Betriebsergebnis}}{\text{Umsatz}} * 100$$

Die Umsatzrentabilität stellt dar, wie viel Gewinn Sie mit einem Euro Umsatz generieren. Im Fall der Müller GbR entspricht 1 € Umsatz einer Ergebnisauswirkung von 0,68 €

Rohgewinn I = 88,00 %

$$\frac{\text{Gesamtleistung} - \text{Materialaufwand}}{\text{Gesamtleistung}} * 100$$

Der Rohgewinn gibt Ihnen Aufschluss darüber, wie viel Prozent des Umsatzes nach Abzug des Materialaufwands verbleiben. Je nach Branche kann der Rohgewinn I stark unterschiedlich ausfallen. Während Handelsunternehmen einen hohen Materialeinsatz haben, gibt es z.B. bei freien Berufen eine geringere Materialeinsatzquote.

Rohgewinn II = 84,00 %

$$\frac{\text{Rohgewinn I} - \text{Personalaufwand}}{\text{Gesamtleistung}} * 100$$

Der Rohgewinn II ermittelt sich, in dem man den Rohgewinn I um den Personalaufwand kürzt. Der Rohgewinn II muss hoch genug sein um die sonstigen betrieblichen Aufwendungen decken zu können.

Personalintensität = 12,50 %

$$\frac{\text{Personalaufwand}}{\text{Gesamtaufwand}} * 100$$

Die Personalintensität ist ein Maßstab für die Wirtschaftlichkeit der Arbeit. Sie eignet sich insbesondere für den Vergleich mit anderen Betrieben, da durch die Personalintensität das Mechanisierungs-, bzw. Automationsniveau der Müller GbR beurteilt werden kann.

Materialintensität = 37,50 %

$$\frac{\text{Materialaufwand}}{\text{Gesamtaufwand}} * 100$$

Die Materialintensität zeigt die Wirtschaftlichkeit des Materialeinsatzes auf. Veränderungen im Zeitablauf müssen nicht zwangsläufig durch einen un-/wirtschaftlicheren Umgang mit dem Material hervorgerufen sein, sondern können auch auf einen Anstieg der Beschaffungspreise hindeuten.