



FACTORING GLEICH UNTERNEHMENSWERT²

Eine interessante Idee, die es zu beleuchten gilt. Bevor es gelingt, die Früchte seiner Arbeit in Form eines Kaufpreises zu ernten, beginnt ein in unserer Region recht ungewöhnlicher Weg. Die ersten Überlegungen vergleiche ich mit einer Reise. Man sollte sich fragen, wann man wo sein möchte oder was man bis wann erreicht haben möchte. Wer zeitlebens gesteuert und gelenkt hat, gerät oft schon an dieser Stelle leicht in Erklärungsnot. Daher möchte ich Ihnen an dieser Stelle empfehlen, dieser Reise eine klare Struktur zu verleihen. Keine Struktur bedeutet, dass im Ernstfall mit den Konsequenzen des Erbrechtes und den unter Umständen anfallenden Steuerlasten zu leben ist.

Wie könnte eine gute Struktur aussehen? Neben anderen wichtigen Aufgaben sind fünf Themenbereiche zu beleuchten: rechtliche Aspekte, steuerliche Gestaltungen und deren Auswirkungen, die Finanzierung, emotionale Themen - und es ist ein geeigneter Nachfolger zu finden.

Oft werden Antworten dafür in Checklistenformat gesucht, um sich zu beruhigen, dass man doch etwas unternommen hätte. Davor kann ich nur warnen. Der Teufel steckt bekanntlich im Detail der Aufgabe. Um die Aufmerksamkeit nicht allzu sehr zu strapazieren, möchte ich an dieser Stelle auf zwei Dinge etwas näher eingehen - den Weg zum Kaufpreis und zu ernsthaften Interessenten.

WAS IST EIN UNTERNEHMEN WERT?

Um sich einem belastbaren Kaufpreis zu nähern ist es ratsam, von Beginn an den Stuhl zu wechseln und sein Unternehmen so zu betrachten, wie es ein Fremder anschauen würde. So kommt man schnell zu der Erkenntnis, dass nur in der Zukunft erzielbare Umsätze und damit verbundene Erträge für eine Rückzahlung von Kaufpreisen verwendet werden können. Der etwas versierte Betrachter kann nun unter Berücksichtigung der nicht zu vernachlässigenden Steuerlasten und Aufwendungen für anfallende Zinsen ermitteln, wie lange eine Rückzahlung eines Kaufpreises dauern würde. Finanzierende Banken erwarten an dieser Stelle die Ermittlung des Kaufpreises nach anerkannten Standards, welche auf die künftig freien Zahlungsströme, cashflow oder Erträge abstellen. An dieser Stelle meine Empfehlung: Ein Wertgutachten ist oft erst recht spät erforderlich, und die

so ermittelten Wertvorstellungen sind vielleicht am Markt nicht erzielbar, weil die getroffenen Annahmen von Seiten der Interessenten nicht geteilt werden. Der Praktikerblick auf plausible Vorstellungen und eine angemessene Zeit der Refinanzierbarkeit sind daher eher ratsam.

FACTORING STÄRKT DAS UNTERNEHMEN

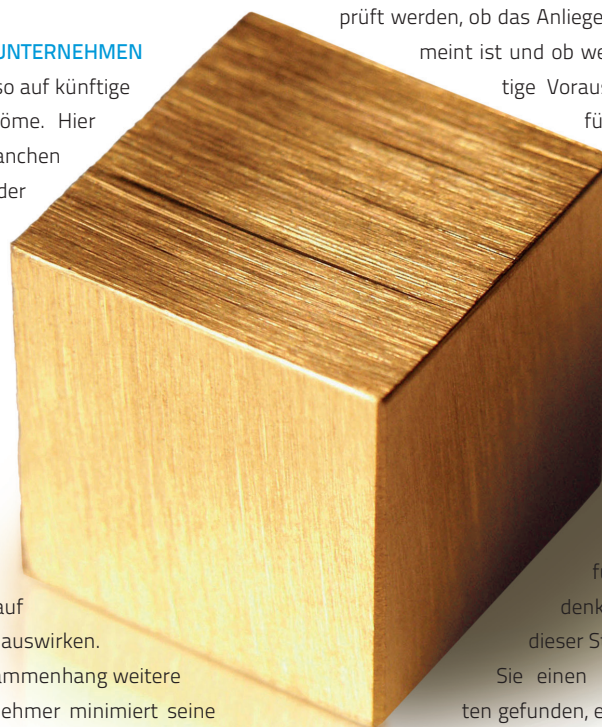
Interessenten schauen also auf künftige Erträge und Zahlungsströme. Hier könnte in manchen Branchen untersucht werden, ob der Einsatz von Factoring die Situation verbessert und das Unternehmen attraktiver macht. Durch den fortlaufenden Forderungsverkauf beim Factoring verkürzt sich die Bilanz und die Eigenkapitalquote erhöht sich. Das wiederum hat Einfluss auf das Rating bei der Bank und kann sich auf Kreditkonditionen positiv auswirken.

Factoring hat in dem Zusammenhang weitere Vorteile, denn der Unternehmer minimiert seine Außenstände und hat stattdessen eine verbesserte Liquidität. Er hat feste Zahlungseingänge, mit denen er viel besser planen kann. Eigene Verbindlichkeiten können pünktlich und im Einkauf mit Skonto bezahlt werden. Die Forderungen sind gleichzeitig gegen Ausfall versichert, so dass das Risiko einer Existenzgefährdung bei einem Rechnungsausfall minimiert wird. Der Factor übernimmt für das Unternehmen meist auch das Debitorenmanagement inklusive dem Mahnwesen. Factoring kann sich somit insgesamt positiv auf den Wert des Unternehmens auswirken.

DER RICHTIGE ZEITPUNKT

Zum Schluss noch einen Blick auf die Frage, wie und wann gewinnt man geeignete Interessenten? In der Familie gewinnt man diese rechtzeitig und hält sie durch einen klar aufgezeigten und gelebten Weg des Loslassens. Auf dem freien Markt ist dies leider komplett anders. Hier gewinnt man mit der nötigen Vorsicht erst Interessenten, wenn man sich sicher ist in etwa zwei bis drei Jahren los-

lassen zu wollen. Interessenten kann man nicht lagern. Über die Feinheiten des „wie“ könnte man sehr lange schreiben. Vielleicht so viel für heute: Um das Unternehmen und die Personen zu schützen, wird der Markt der Interessenten oft mit Hilfe eines Dritten informiert. So kann geschickt geprüft werden, ob das Anliegen ernst gemeint ist und ob weitere wichtige Voraussetzungen für einen ersten



Kontakt erfüllt sind Bedenken Sie an dieser Stelle: Haben Sie einen Interessenten gefunden, erkennt dieser rasch Ihren Vorbereitungs-

stand und ob Ihre Vorstellungen praktikabel sind. Je besser Sie die Bedürfnisse des Marktes befriedigen, desto näher kommen Sie dem gewünschten Ziel einer geordneten Übertragung.

In Kooperation mit Elbe-Factoring GmbH.



Ulf Herfurth

Geschäftsführer

Unternehmenskontor für Deutschland GmbH

Telefon +49 351 48525-41

gl@unternehmenskontor.de

www.unternehmenskontor.de