

# *Schulung M&A Prozesse + Bewertung*

## **Inhaltsverzeichnis**

<b>1</b>	<b>Informationen zur Schulung</b>	<b>2</b>
1.1	Ergänzende Schulungsunterlagen	2
1.2	Webinar 1, Grundlagen und Bewertung	3
1.3	Webinar 2, M&A Projektverwaltung	3
<b>2</b>	<b>Fallstudie mit Arbeitsanweisungen</b>	<b>4</b>
2.1	Vorräte, nicht fakt. Leistungen	4
2.2	Sachanlagen	4
2.3	Dividendenzahlung	5
2.4	Weitere Informationen	5
<b>3</b>	<b>Webinar 1, Grundlagen und Bewertung</b>	<b>6</b>
3.1	Unternehmensbewertungen Grundlagen	6
3.2	Prozesse Unternehmensbewertung	8
3.3	Basisdaten einer Unternehmensbewertung	8
3.4	Jahresrechnung erfassen	9
3.5	Korrekturwerte zur Jahresrechnung	9
3.6	Qualitative Faktoren	12
3.7	DCF Unternehmensbewertung	13
3.8	Multiples Methode	14
3.9	EVA Unternehmensbewertung	15
3.10	Ertragswert Methode	17
3.11	Substanzwert	18
3.12	Mittelwertverfahren „Praktikermethode“	18
<b>4</b>	<b>Webinar 2, M&amp;A Projektverwaltung</b>	<b>19</b>
4.1	M&A Projekt definieren	19
4.2	M&A Dossier – Digital Dataroom	20
4.3	M&A Annonce erstellen	21
4.4	M&A Blindprofil „Factsheet“ erstellen	23
4.5	M&A Interessenten	24
4.6	M&A Projektverwaltung	25
<b>5</b>	<b>Abschluss Schulung</b>	<b>26</b>
5.1	Tipps und Tricks	26
5.2	Schlusswort	26

## 1 Informationen zur Schulung

Das bevorstehende Webinar bietet einen umfassenden Einblick in die komplexen Prozesse von Mergers & Acquisitions (M&A) sowie die Kunst der Unternehmensbewertung. In dieser Schulung werden wir praxisnahe Einblicke und wertvolle Strategien teilen.

Im ersten Teil des Webinars werden wir uns intensiv mit der Unternehmensbewertung befassen. Wir werden verschiedene Bewertungsmethoden vorstellen, darunter das Discounted Cashflow-Verfahren, das Vergleichswertverfahren und die Fair Value Bewertung (Mittelwertverfahren). Wir werden die Vor- und Nachteile jeder Methode diskutieren und darauf eingehen, welche Faktoren bei der Auswahl der geeigneten Methode zu berücksichtigen sind.

Im zweiten Teil des Webinars werden wir mit einer detaillierten Untersuchung der M&A-Prozesse, angefangen bei der Identifizierung potenzieller Zielunternehmen bis hin zur finalen Verhandlung und Integration. Dabei werden wir die verschiedenen Phasen des M&A-Lebenszyklus durchlaufen und wichtige Best Practices für einen reibungslosen Ablauf vorstellen.

Die Schulung basiert auf einer Fallstudie von [biscau.com](https://www.biscau.com). Mit der Software können Sie M&A Prozesse und Bewertungen 100% Digital durchführen.

Für die Schulung benötigen Sie einen **biscau-Login**. Haben Sie noch kein biscau Login, dann erstellen Sie ein Testlogin:

[Jetzt unverbindlich testen](#)

### 1.1 Ergänzende Schulungsunterlagen

PDF Handbuch

YouTube Video

[Basisdaten](#)

[Basisdaten](#)

Weitergehende Informationen finden Sie nach dem Login unter **Handbücher**. Hier finden Sie viele weitere nützliche Informationen.

Ich danke Ihnen für Ihr Interesse und wünsche Ihnen viel Erfolg bei der Schulung Konzernrechnung und freue mich auf Ihr Feedback.

**Dieter Busenhardt**

Autor Schulung Unternehmensbewertung / M&A Prozesse

## 1.2 Webinar 1, Grundlagen und Bewertung

### [Webinar 1 - Unternehmensbewertung](#)

- M&A Grundlagen
- Basisdaten einer Unternehmensbewertung
- Vorstellung Bewertungsmethoden
- Unternehmen bewerten

## 1.3 Webinar 2, M&A Projektverwaltung

### [Webinar 2 – M&A Projekte Inserieren/Verwalten](#)

- Projekt definieren
- M&A Dossier erstellen (Digitaler Datenraum)
- Interessenten suchen
- M&A Projektverwaltung

Die Daten der Muster AG können Sie verändern, Budgets oder Berichte erstellen. Falls Sie die original Daten wiederherstellen möchten, dann löschen Sie die Muster AG und beim nächsten Login ist die Muster AG wieder mit den original Daten im System vorhanden.

**Wir wünschen Ihnen viel Erfolg bei der Schulung.**

## 2 Fallstudie mit Arbeitsanweisungen

Der Inhaber der Muster AG möchte seine Firma verkaufen und ist auf uns zugekommen. Zuerst möchte er den Wert seiner Firma wissen. Dabei hat er neben der Jahresrechnung die nachfolgenden Informationen uns zur Verfügung gestellt.

### 2.1 Vorräte, nicht fakt. Leistungen

Bei den Vorräten handelt es sich um Vorräte und Angefangene Arbeiten. Wobei das Material, welche bei den Angefangenen Arbeiten enthalten ist, immer noch in den Vorräten verbucht ist als „Vorräte in Arbeit“.

Bewertungsposition 2020	Buchwert	Fair Value
<b>Vorräte</b>	200'000	300'000
<b>Vorräte Ang. Arbeiten</b>	50'000	75'000
<b>Angefangene Arbeiten</b>	100'000	125'000

Die Firma geht davon aus, dass sich die stillen Reserven in den nächsten Jahren wenig verändern werden.

### 2.2 Sachanlagen

Die Muster AG schreibt aus steuerlichen Gründen einige ihrer Sachanlagen degressiv ab. Dadurch entstehen die folgenden Stille Reserven.

Mobile Sachanlagen	Buchwert	Fair Value
<b>2021</b>	1'225'000	1'505'000
<b>2022</b>	1'245'000	1'540'000
<b>2023</b>	1'260'000	1'540'000

Die Firma geht davon aus, dass sich die stillen Reserven in den nächsten Jahren wenig verändern werden.

## 2.3 Dividendenzahlung

Dividenauszahlung	Dividende	Gewinn
<b>2021</b>	150'000	67'496
<b>2022</b>	100'000	163'888
<b>2023</b>	100'000	217'720

Die Firma erachtet eine Liquidität von 150'000 als ausreichend an.

## 2.4 Weitere Informationen

Es befinden sich die folgenden Positionen in der Bilanz und Erfolgsrechnung, welche die Firma als nicht betriebsnotwendig einstuft.

Positionen per 2023	Betriebsnotwendig	Buchwert
<b>Rückstellungen</b>	75'000	225'000
<b>Unternehmerlohn</b>	200'000	250'000
<b>Immaterielle Anlagen</b>	125'000	50'000

Die Rückstellungen waren in der Vergangenheit gleichbleibend und werden es in der Zukunft auch sein.

Der Unternehmerlohn soll zukünftig mit 200'000 budgetiert werden. Der Inhaber hat sich aus steuertechnischen Gründen diesen Lohn ausbezahlt.

Immaterielle Anlagen sind zukünftig weiter zu korrigieren.

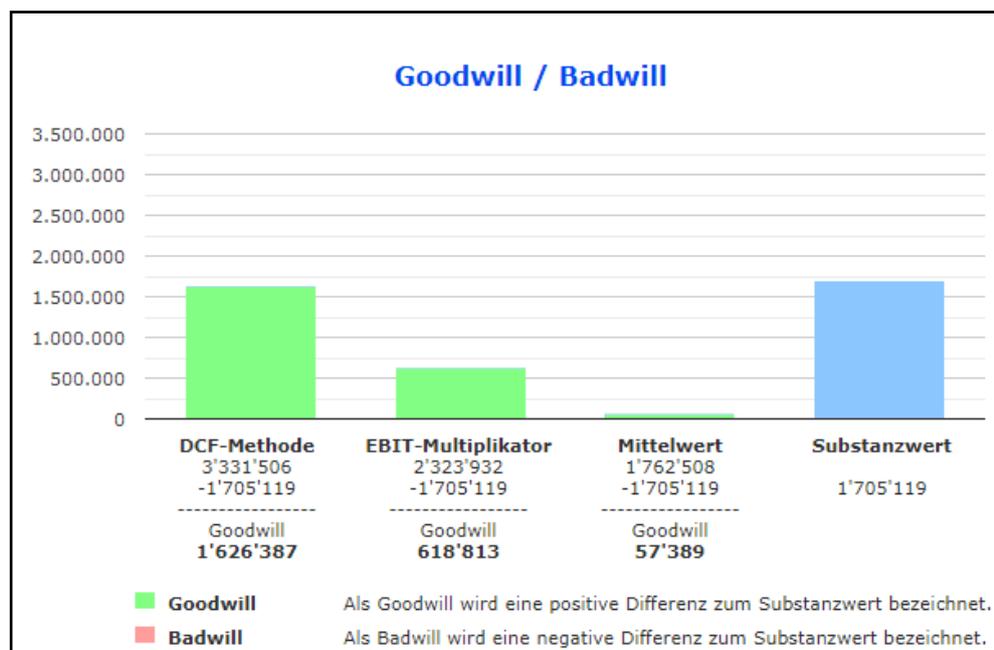
### 3 Webinar 1, Grundlagen und Bewertung

#### 3.1 Unternehmensbewertungen Grundlagen

Gründe oder Anlässe für eine Unternehmensbewertung können sein:

- Kauf oder Verkauf eines Unternehmens
- wertabhängige Vergütung des Managements
- Abschluss eines Gewinnabführungsvertrags
- Eintritt oder Austritt eines neuen Eigentümers
- Prüfung der Kreditwürdigkeit
- Verschmelzung des Unternehmens mit einem anderen Unternehmen

Beim Wert eines Unternehmens wird zunächst unterschieden zwischen Marktwert und Substanzwert. Der Marktwert ist der Wert, zu welchem ein Unternehmen verkauft wird. Der Substanzwert ist der Wert des Eigenkapitals und wird für die Berechnung eines Goodwill oder Badwill benötigt.



Im Video 1 lernen Sie die vielfältigen Bewertungsverfahren kennen, damit Sie diese richtig positionieren können, denn ein Unternehmenswert hängt vom Ziel und Interesse des Betrachters ab.

### 3.1.1 Unternehmenswert ist nicht gleich Preis

Es ist wichtig, zwischen dem Wert eines Unternehmens und seinem Preis zu unterscheiden. Wie bei jeder Ware wird die Höhe des Preises durch das Verhältnis von Angebot und Nachfrage bestimmt.

Für dessen Ermittlung gibt es kein verbindliches Verfahren. Es gibt viele Methoden, die zu unterschiedlichen Ergebnissen führen können. Es ist jedoch wichtig, die Methode zu wählen, die jeweils am besten zur Firma passt und auch die Branche und den Absatzmarkt mit einbezieht. Das Ergebnis sollte anschliessend unter Anwendung weiterer Methoden überprüft werden.

In den Preisverhandlungen liegt es in der Natur der Sache, dass die übergebende und die nachfolgende Partei die finanzielle Seite aus einem unterschiedlichen Blickwinkel betrachten.

- **Übergebende.** Sie sind mit ihrem Unternehmen emotional verbunden, meistens richten sie die Bewertung eher an der Vergangenheit aus. In der Praxis ist häufig zu beobachten, dass der Unternehmenswert zu hoch eingeschätzt wird, wenn der Einsatz an Geld, Zeit und Mühen oder die Realisierung der Altersvorsorge als Massstab dienen.
- **Nachfolgende.** Sie gehen rational an die Bewertung heran und interessieren sich für das Wachstumspotenzial; letztlich wollen sie möglichst wenig bezahlen oder angerechnet bekommen.

Daher ist eine exakte Finanzanalyse wie auch die Bewertung von Qualitativen Faktoren bei der Vorbereitung eines M&A Projektes entscheidend, was wir nachfolgend im Detail betrachten werden.

Für die Berechnung des Unternehmenswerts haben sich in der Praxis mehrere Verfahren etabliert. Welches eingesetzt wird, hängt vom Zweck der Unternehmensbewertung ab. Hier werden gängige Verfahren vorgestellt welche über die Cloud Software [www.airmna.com](http://www.airmna.com) und der Muster AG nachvollzogen werden können.

## 3.2 Prozesse Unternehmensbewertung



1. Bevor wir analysieren und raten lernen wir die Grundlagen kennen, auf welchen eine Unternehmensbewertung basiert.
2. In den **Prozessen** sind die Bilanzen zu bereinigen, wie auch die nicht betriebsnotwendigen Positionen. Zudem bewerten wir die Qualitativen Daten um weitere nicht offensichtliche Risiken und Chancen einer Firma zu erkennen.
3. Jetzt erstellen wir die **Bewertung** nach verschiedenen Methoden. Gehen das Reporting durch und interpretieren die Auswertungen und Grafiken welche die Software erstellt.

## 3.3 Basisdaten einer Unternehmensbewertung

Bei den Basisdaten sind die folgenden Werte entscheidend:

- **Land** die Länder besitzen eine Risikoeinteilung und eine Konjunktur-einteilung, welche im Rating mitberücksichtigt wird
- **Latente Steuernder** der Steuersatz wird für die Berechnung der Latenten Steuern der erfassten Stillen Reserven benötigt
- **Branchen** die Brancheneinteilung (NOGA) gemäss Umsatzanteil. Diese Einteilung wird für zwei Ratingfaktoren benötigt:
  1. Finanzkennzahlen der Branche
  2. Konjunkturwerte der Branche
- **Absatzmarkt** gemäss Umsatzanteilen dies wird benötigt für die Konjunkturdaten der Absatzmärkte

## 3.4 Jahresrechnung erfassen

Nach den Basisdaten werden die Daten Jahresrechnung im System erfasst. Die Erfassung kann manuell oder über eine Schnittstelle erfolgen. Wir empfehlen mindestens die drei vergangenen Jahre zu erfassen.

## 3.5 Korrekturwerte zur Jahresrechnung

Korrekturwerte sind gemäss Kapitel 2 im System erfasst. Vorgenommene Korrekturen werden von der Gegenpartei immer hinterfragt und sind daher auf deren Werthaltigkeit zu überprüfen.

### 3.5.1 Vorräte, nicht fakt. Leistungen

Da es sich bei den Angefangenen Arbeiten um Personalkosten handelt, sind die Stillen Reserven auch gegen Personalaufwand zu bilden und die Stillen Reserven der Waren gegen Warenaufwand.

**Korrekturwert - Muster AG**

**2023 - Vorräte, nicht fakturierte Leistungen**

Korrekturwert	Kommentar	Konto ER	Lat. Steuern, Korr. ER	
125'000	Stille Reserven	DL-, Mat.- Warenaufw.	<input checked="" type="checkbox"/>	
25'000	Angefangene Arbeiten	Personalaufwand	<input checked="" type="checkbox"/>	
		DL-, Mat.- Warenaufw.	<input checked="" type="checkbox"/>	

**+Werte** = zu tiefe Werte (Stille Reserven) / **-Werte** = zu hohe Werte

### 3.5.2 Korrekturwerte Sachanlagen

Veränderung der Stillen Reserven Mobile Sachanlagen:

Abschreibungsaufwand	Buchwert	Fair Value	Stille Reserven
<b>2021</b>	1'225'000	1'505'000	280'000
<b>2022</b>	1'245'000	1'540'000	295'000
<b>2023</b>	1'260'000	1'540'000	280'000

**Korrekturwert - Muster AG**

**2023 - Sachanlagen**

Korrekturwert	Kommentar	Konto ER	Lat. Steuern, Korr. ER	
280'000	Stille Reserven	Abs./Imp. Sachanlagen	<input checked="" type="checkbox"/>	
		Abs./Imp. Sachanlagen	<input checked="" type="checkbox"/>	
		Abs./Imp. Sachanlagen	<input checked="" type="checkbox"/>	

**+Werte** = zu tiefe Werte (Stille Reserven) / **-Werte** = zu hohe Werte

### 3.5.3 Dividendenzahlung

Dividendenzahlung sind als M-Werte zu erfassen; Geldflussrechnung.

**Geldflussrechnung - Muster AG**

2023 - Zuwachskapital

Betrag	Kommentar	🗑️
-100'000	Dividendenzahlung	🗑️
-Wert = Dividendenausschüttung gemäss GV-Beschluss		

### 3.5.4 Weitere Informationen

Es befinden sich die folgenden Positionen in der Bilanz und Erfolgsrechnung, welche die Firma als nicht betriebsnotwendig einstuft.

Positionen per 2023	Betriebsnotwendig	Buchwert
<b>Immaterielle Anlagen</b>	125'000	50'000
<b>Rückstellungen</b>	75'000	225'000
<b>Unternehmerlohn</b>	200'000	250'000

### 3.5.5 Immaterielle Anlagen

**Korrekturwert - Muster AG**

2023 - Immaterielle Anlagen

Korrekturwert	Kommentar	Konto ER	Lat. Steuern, Korr. ER	🗑️
-75'000	Stille Reserven	Abs./Imp. Immat. Anlagen	<input checked="" type="checkbox"/>	🗑️
		Abs./Imp. Immat. Anlagen	<input checked="" type="checkbox"/>	🗑️
		Abs./Imp. Immat. Anlagen	<input checked="" type="checkbox"/>	🗑️
+Werte = zu tiefe Werte (Stille Reserven) / -Werte = zu hohe Werte				

### 3.5.6 Rückstellungen

Stille Reserven bei den Rückstellungen sind als Minuswerte zu erfassen.

**Korrekturwert - Muster AG**

2023 - Rückstellungen

Korrekturwert	Kommentar	Konto ER	Lat. Steuern, Korr. ER	🗑️
-150'000	Stille Reserven	übriger Betriebsaufwand	<input checked="" type="checkbox"/>	🗑️
		übriger Betriebsaufwand	<input checked="" type="checkbox"/>	🗑️
		übriger Betriebsaufwand	<input checked="" type="checkbox"/>	🗑️
+Werte = zu tiefe Werte / -Werte = zu hohe Werte (Stille Reserven)				

### 3.5.7 Unternehmerlohn

Korrekturwert - Muster AG			
2023 - Personalaufwand			
Korrekturwert	Kommentar	Lat. Steuern	
<input type="text" value="-50'000"/>	<input type="text" value="Correction wages"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	

+Werte = zu tiefe Werte / -Werte = zu hohe Werte



## 3.7 DCF Unternehmensbewertung

Die DCF-Methode basiert auf den Grundsätzen der dynamischen Investitionsrechnung. Die Barwerte aller zukünftigen Free Cashflow ergeben den Unternehmenswert.

Bei der DCF-Methode werden die Free Cashflow für die nächsten Jahre budgetiert und diskontiert. Im letzten Planungsjahr geht man davon aus, dass der berechnete Free Cashflow für die Zukunft gleich bleibt und somit den Residualwert darstellt.

Optional können folgende Werte angepasst werden:

- „+Bildung / -Auflösung Rückstellungen“
- „+/- Speziell erfasste Werte“ (Investitionen, Cash Korrekturen ...)
- „√“ NUV Veränderungen ausschalten
- „Residualwert“ anpassen
- „WACC“ anpassen
- „Sonderpositionen“ nicht betriebsnotwendigen Aktiven erfassen

Unternehmensbewertung - DCF-Methode						Berechnungsjahr 2020
Muster AG, 8000 Zürich						
	2016	2017	2018	2019	2020	Residualwert
EBIT	461'473	415'684	242'703	266'800	399'949	
- adjustierte Steuern 20%	-92'295	-83'137	-48'541	-53'360	-79'990	
<b>NOPAT</b>	<b>369'178</b>	<b>332'547</b>	<b>194'162</b>	<b>213'440</b>	<b>319'959</b>	
+ Abschreibungen/Amortisation	197'580	130'501	170'501	130'750	85'500	
+ Bildung / - Auflösung Rückstellungen	-12'500	8'500	-25'000	-12'000	1'000	
<b>Brutto Cashflow (vor Zinsen)</b>	<b>554'258</b>	<b>471'548</b>	<b>339'663</b>	<b>332'190</b>	<b>406'459</b>	
- Investitionen / + Desinvestitionen Sachanlagen	-172'580	-100'501	-240'500	-85'750	-155'500	
+/- Speziell erfasste Werte						
- Veränderung Nettoumlaufvermögen	-252'687	127'500	190'924	27'758	-34'114	Residualwert
<b>Free Cashflow (vor Zinsen)</b>	<b>128'991</b>	<b>498'547</b>	<b>290'087</b>	<b>274'198</b>	<b>216'845</b>	<b>281'734</b>
<b>WACC</b>	8.04%	8.04%	8.04%	8.04%	8.04%	8.04%
Barwertfaktor WACC	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Kapitalisierter Restwert						3'504'154
<b>Barwert Free Cashflow (vor Zinsen)</b>	<b>128'991</b>	<b>498'547</b>	<b>290'087</b>	<b>274'198</b>	<b>216'845</b>	<b>3'504'154</b>
<b>Berechnung Unternehmenswert</b>						
Summe der Barwerte			1'408'668			
Barwert des Residualwertes						3'504'154
<b>Brutto Unternehmenswert</b>			<b>4'912'822</b>			
-Finanzschulden			1'761'316			
<b>Netto Unternehmenswert</b>			<b>3'151'506</b>			
+ Sonderpositionen			180'000			
<b>Unternehmenswert</b>			<b>3'331'506</b>			

## 3.8 Multiples Methode

Beim Multiplikatorverfahren ermittelt man den Unternehmenswert, indem eine bestimmte Betriebskennzahl mit einer entsprechenden Verhältniskennzahl (Multiplikator) multipliziert wird. Das Multiplikatorverfahren ist eine einfache und marktnahe Methode, um den Wert eines beliebigen Unternehmens zu berechnen. Es ist eine einfache Methode, weil man lediglich eine Betriebskennzahl (z.B. Umsatz, EBIT oder Gewinn) sowie den entsprechenden Multiplikator benötigt, um zum Firmenwert zu gelangen.

Das Multiplikatorverfahren ermöglicht, eine erste Vorstellung vom Wert eines Unternehmens zu erlangen. Für eine fundierte Analyse und präzise Festlegung des Unternehmenswerts, in der sämtliche Eigenheiten des betreffenden Unternehmens angemessen bewertet werden, ist eine exakte Rechnungslegung gemäss anerkannten Standards unerlässlich.

### Multiplikator als Verhältniskennzahl des realisierten Marktwerts

Jeder Multiplikator ist die Verhältniszahl zwischen dem realisierten Marktwert und der gewählten Betriebskennzahl eines Unternehmens. Der Multiplikator wird nach der gewählten Betriebskennzahl benannt. In der Praxis werden meistens Umsatz, EBIT (Gewinn vor Abschreibungen, Finanzergebnis und Steuern) oder der Reingewinn als Betriebskennzahlen gewählt und die entsprechenden Multiplikatoren berechnet.

In der Software wird der Multiplikator gemäss Mittelwert des SECO vorgeschlagen. Dieser Wert kann man in der Berechnungsmaske verändern, bitte den Wert von – bis gemäss nachfolgender Tabelle beachten.

Branchen	Umsatz			Gewinn			EBIT		
	von	Ø	bis	von	Ø	bis	von	Ø	bis
Baugewerbe	0.1	0.25	0.4	3	4	5	2	3	4
Chemie	1	1.25	1.5	7	8	9	6	7	8
Dienstleistungen	0.3	0.65	1	4	6.5	9	3	5	7
Grosshandel	0.4	0.6	0.8	4	5.5	7	3	4.5	6
Detailhandel	0.2	0.35	0.5	3.5	5	6.5	2	3.5	5
Elektrotechnik	0.8	1	1.2	7	8	9	5	6	7
Maschinen- und Anlagenbau	0.4	0.5	0.6	7	8	9	5	6	7
Lebensmittel	1.1	1.3	1.5	6.5	7.5	8.5	4.5	5.5	6.5
Software	0.8	1.2	1.6	5.5	6	6.5	4.5	5	5.5
Textilindustrie	1	1.1	1.2	6	7	8	4.5	5	5.5
<b>Durchschnitt</b>	<b>0.61</b>	<b>0.82</b>	<b>1.03</b>	<b>5.35</b>	<b>6.55</b>	<b>7.75</b>	<b>3.95</b>	<b>5.05</b>	<b>6.15</b>

Quelle: [SECO](#)

## 3.9 EVA Unternehmensbewertung

Die EVA-Methode basiert auf den Grundsätzen der dynamischen Investitionsrechnung. EVA (economic value added) bedeutet zusätzlicher Mehrwert. Sofern die Rendite des eingesetzten Kapitals über dem geforderten Zins beziehungsweise der erwarteten Rendite liegt, wird ein Mehrwert erzielt. Mit der EVA kann der Unternehmenswert ermittelt und die Leistungsfähigkeit der Geschäftsleitung pro Jahr beurteilt werden.

Optional können folgende Werte erfasst oder angepasst werden:

- WACC
- Nicht zinspflichtiges Fremdkapital (z.B. Kreditoren)
- Equity Equivalents (Bewertungskorrekturen des Vermögens z.B. Immaterielle Vermögenswerte, F&E, Mktg.)
- Nicht betriebsnotwendige Aktiven

(Siehe auch Online Hilfstexte)

Unternehmensbewertung - EVA-Methode						Berechnungsjahr 2020
Muster AG, 8000 Zürich						
	2016	2017	2018	2019	2020	
Bilanzsumme	3'527'840	3'393'671	3'399'401	3'326'155	3'466'435	
- Sonderpositionen	-180'000	-180'000	-180'000	-180'000	-180'000	
<b>Betriebliches Vermögen zu Buchwerten</b>	<b>3'347'840</b>	<b>3'213'671</b>	<b>3'219'401</b>	<b>3'146'155</b>	<b>3'286'435</b>	
+/- Equity Equivalents						
<b>Betriebliches Vermögen zu betriebswirt. Werten</b>	<b>3'347'840</b>	<b>3'213'671</b>	<b>3'219'401</b>	<b>3'146'155</b>	<b>3'286'435</b>	
- Nicht zinspflichtige kurzfristige Verbindlichkeiten	-816'769	-825'736	-927'088	-921'809	-916'172	
<b>NOA (Net Operating Assets)</b>	<b>2'531'071</b>	<b>2'387'935</b>	<b>2'292'313</b>	<b>2'224'346</b>	<b>2'370'263</b>	
	2016	2017	2018	2019	2020	Residualwert
EBIT	461'473	415'684	242'703	266'800	399'949	
adjustierte Steuern 20%	-92'295	-83'137	-48'541	-53'360	-79'990	
<b>NOPAT</b>	<b>369'178</b>	<b>332'547</b>	<b>194'162</b>	<b>213'440</b>	<b>319'959</b>	
<b>WACC</b>	8.04%	8.04%	8.04%	8.04%	8.04%	
- Zins aus NOA	-203'498	-191'990	-184'302	-178'837	-190'569	Residualwert
<b>EVA Mehrnutzen</b>	<b>165'680</b>	<b>140'557</b>	<b>9'860</b>	<b>34'603</b>	<b>129'390</b>	<b>96'018</b>
<b>WACC</b>	8.04%	8.04%	8.04%	8.04%	8.04%	8.04%
Barwertfaktor WACC	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Kapitalisierter Restwert						1'194'254
<b>Barwert EVA</b>	<b>165'680</b>	<b>140'557</b>	<b>9'860</b>	<b>34'603</b>	<b>129'390</b>	<b>1'194'254</b>
<b>Berechnung Unternehmenswert</b>						
NOA am Bewertungsstichtag	2'370'263					
Total Barwert EVA	1'674'344					
<b>Brutto Unternehmenswert</b>	<b>4'044'607</b>					
- Verzinsliches Fremdkapital	-655'144					
<b>Netto Unternehmenswert</b>	<b>3'389'463</b>					
+ Sonderpositionen	180'000					
<b>Unternehmenswert</b>	<b>3'569'463</b>					

**2.1 Unternehmensbewertung EVA-Methode (Fortsetzung)**
**Berechnung Unternehmenswert**

NOA am Bewertungsstichtag		2'370'263
Total Barwert EVA		1'674'344
<b>Brutto Unternehmenswert</b>		<b>4'044'607</b>
- Verzinliches Fremdkapital		-655'144
<b>Netto Unternehmenswert</b>		<b>3'389'463</b>
Sonderpositionen		180'000
Land, Réserves foncières	150'000	
Gemälde, Peintures	30'000	
<b>Unternehmenswert</b>		<b>3'569'463</b>

**Spread "EVA" Berechnung**

	2018	2019	2020
NOA zu Beginn des Jahres	2'531'071	2'387'935	2'292'313
NOPAT	369'178	332'547	194'162
ROIC (Return on Invested Capital)	14.59%	13.93%	8.47%
Kapitalkosten / WACC	8.04%	8.04%	8.04%
<b>Spread=ROIC minus WACC</b>	<b>6.55%</b>	<b>5.89%</b>	<b>0.43%</b>

Der Spread ist die Differenz zwischen den Kapitalkosten / WACC und der effektiv erzielten Rendite auf NOA (net operating assets). Für die Berechnung des ROIC (return on invested capital) wird die Rendite von NOPAT (net operating profit after taxes) im Verhältnis zu NOA berechnet

**Bemerkungen Barwert:** Einnahmen und Ausgaben, welche erst in Zukunft dem Unternehmen zufließen/abfließen, sind durch die Diskontierung gleichnamig zu machen. Es wird der Barwert gemäss der dynamischen Investitionsrechnung herangezogen.

## 3.10 Ertragswert Methode

Die Unternehmensbewertung der Ertragswertmethode berücksichtigt den Reingewinn oder Verlust der vergangenen drei Jahre. Für eine korrekte Unternehmensbewertung wird die revidierte Jahresrechnung gemäss den Richtlinien von Swiss GAAP FER oder IFRS korrigiert. Weitere Sonderfaktoren können anhand einer Due Dilligence in den entsprechenden Jahren erfasst werden.

Der so berechnete und gewichtete Ertrag wird mit dem Kapitalisierungs-Zinsfuss, welcher nach Bedarf angepasst werden kann, zum Ertragswert hochgerechnet. Zusätzlich werden die nicht betriebsnotwendigen Aktiven „**Sonderpositionen**“ zum Ertragswert dazu gezählt.

<b>Muster AG</b> Bernstrasse 55 8000 Zürich		<b>Bewertungsstichtag: 06.05.2021</b> Bewertungsperiode: 2018 - 2020		<b>Währung: CHF</b>
<b>2.1 Unternehmensbewertung Ertragswertmethode</b>				
<b>Berechnungsjahre</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	
<b>Reingewinn</b>	<b>124'076</b>	<b>114'242</b>	<b>208'114</b>	
- Aufwertungen				
+/- Abschreibungen/Impairments				
+/- langfristige Rückstellungen				
+/- zukünftige Potenziale				
<b>Korrektur Reingewinn</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	
Steuersatz	20.0%	20.0%	20.0%	
Korrektur der Steuereinflüsse	0	0	0	
<b>Total Ertrag nach Steuern</b>	<b>124'076</b>	<b>114'242</b>	<b>208'114</b>	
		<b>Durchschnitt</b>	<b>148'811</b>	
		Kapitalisierungs-Zinsfuss	13.0%	
		<b>Ertragswert</b>	<b>1'144'700</b>	
		Sonderpositionen	180'000	
		Land, Réserves foncières	150'000	
		Gemälde, Peintures	30'000	
<b>Wert des Unternehmens</b>			<b>1'324'700</b>	
<b>Bemerkungen:</b>				
Die Unternehmensbewertung der Ertragswertmethode berücksichtigt den Reingewinn oder Verlust der vergangenen drei Jahre. Für eine korrekte Unternehmensbewertung wird die Jahresrechnung gemäss betriebswirtschaftlichen Standards erstellt. Weitere Sonderfaktoren können anhand einer Due Diligence in den entsprechenden Jahren erfasst werden. Free Cashflow für die Zukunft gleich bleibt und somit den Residualwert darstellt.				
Der so berechnete und gewichtete Ertrag wird mit dem Kapitalisierungs-Zinsfuss zum Ertragswert hochgerechnet.				

## 3.11 Substanzwert

Der Substanzwert beinhaltet alle betrieblichen Vermögenswerte, bewertet zu Wiederbeschaffungszeitwerten, abzüglich der aktuellen und latenten Verpflichtungen gegenüber Dritten.

Die nicht betriebsnotwendigen Vermögenswerte werden zu Veräusserungswerten bewertet. Auf den ausgewiesenen "Stillen Reserven" werden die latenten Steuern ermittelt und abgezogen (Stille Reserven sind Mehrwerte gegenüber den Buchwerten).

2.2 Substanzwert 31.12.2020			
<b>Substanzwert (Eigenkapital vor Korrekturen)</b>			<b>1'245'119</b>
<b>Korrekturen in der Bilanz 31.12.2020</b>			<b>460'000</b>
Vorräte, nicht fakt. Le...	Stille Reserven	125'000	
	SR Angefangene Arbeiten	25'000	
Sachanlagen	Stille Reserven	350'000	
Immaterielle Anlagen	Stille Reserven	-75'000	
Rückstellungen	Stille Reserven	150'000	
Rückstellungen	Latente Steuern	-115'000	
<b>Substanzwert nach Korrekturen</b>			<b>1'705'119</b>
<b>Bemerkungen:</b>			
Der Substanzwert beinhaltet alle betrieblichen Vermögenswerte, bewertet zu Wiederbeschaffungszeitwerten, abzüglich der aktuellen und latenten Verpflichtungen gegenüber Dritten.			
Die nicht betriebsnotwendigen Vermögenswerte werden zu Veräusserungswerten bewertet.			
Auf den ausgewiesenen "Stillen Reserven" werden die latenten Steuern ermittelt und abgezogen (Stille Reserven sind Mehrwerte gegenüber den Buchwerten).			

## 3.12 Mittelwertverfahren „Praktikermethode“

In diesem Verfahren versucht man aus den unterschiedlichen Ergebnissen aus Ertrags- und Substanzwertverfahren einen Mittelwert zu bilden, indem man die Werte gewichtet und addiert.

Diese Bewertung bezeichnet man oft auch als das "Schweizer Modell" oder „Praktikermethode“.

$$\text{Formel} = (2 \times \text{Ertragswert} + \text{Substanzwert}) / 3$$

2.4 Unternehmensbewertung Praktikermethode			
<b>Schweizer Modell</b>			
<b>Ertragswert</b>		<b>Gewicht</b>	<b>Wert</b>
2 x Ertragswert	1'854'962	66.6%	1'235'404
<b>Substanzwert 2020</b>			
1 x Substanzwert nach Korrekturen	1'705'119	33.3%	567'804
<b>Wert nach Praktikermethode</b>			<b>1'803'208</b>
<i>Formel: (2xErtragswert+Substanzwert)/3</i>			
<b>Bemerkungen:</b>			
In der Praktikermethode versucht man aus den unterschiedlichen Ergebnissen aus Ertrags- und Substanzwertverfahren einen Mittelwert zu bilden, indem man die Werte gewichtet und addiert.			
Diese Bewertung bezeichnet man oft auch als das "Schweizer Modell".			

## 4 Webinar 2, M&A Projektverwaltung

### 4.1 M&A Projekt definieren

Wir sind beauftragt worden ein Unternehmen oder Unternehmensteil zu verkaufen und definieren mit dem Verkäufer das weitere Vorgehen. Wir beginnen mit einer Aufnahme der aktuellen Situation und deren Bewertung, was wir im Video 1 detailliert vorgestellt haben.

Uns liegen die verschiedenen Bewertungsmodelle vor, wir präsentieren diese dem Kunden und gemeinsam wird entschieden, welches Bewertungsverfahren wir für das M&A Projekt heranziehen wollen und wir definieren einen Preisrahmen.

Mindestpreis	Zielpreis	Bestpreis
750'000	<b>1'000'000</b>	1'250'000

Nach der Preisfindung bestimmen wir das Verfahren, welches wir einsetzen möchten, um einen Käufer zu finden, der den Zielpreis bezahlt:

- Festpreisverfahren
- Auktionsverfahren
- Mischverfahren (Festpreis + Earn Out)

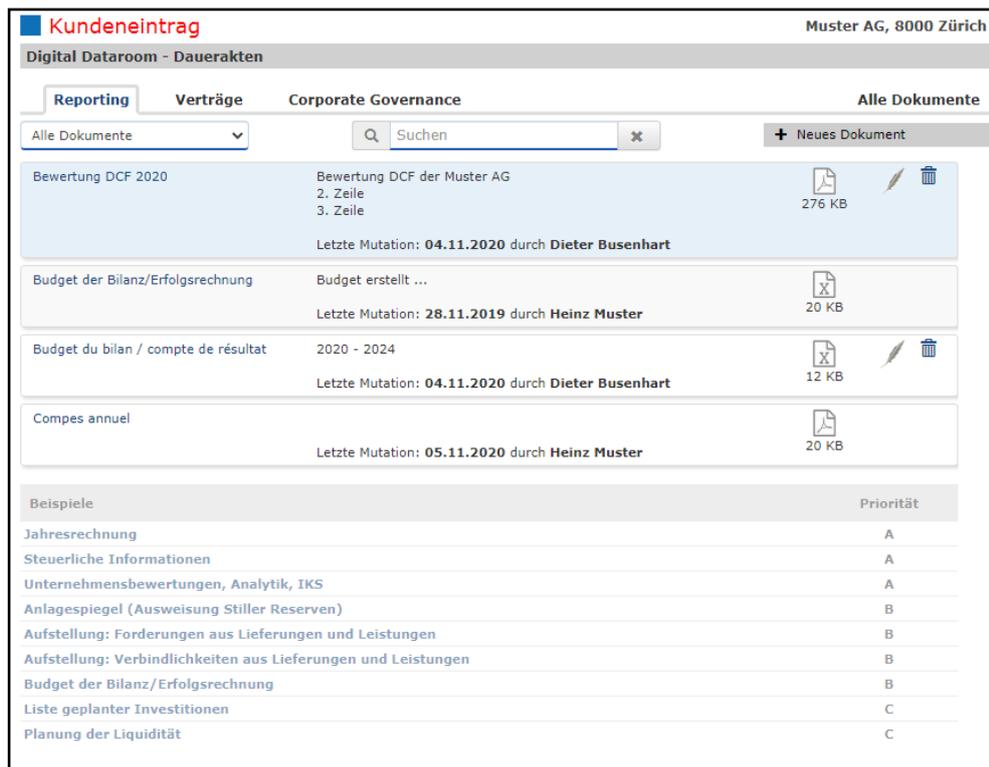
Die Verkäuflichkeit bestimmt, welches Verfahren die besten Resultate bringt. Bei einem grossen Marktinteresse ist ein Auktionsverfahren gut. Bei kleinerem oder mittlerem Marktinteressen ist ein Festpreisverfahren meist zielführender.

Danach definieren wir noch den Zeitrahmen mit dem wir das Projekt durchführen wollen und unsere Kosten, was individuell ist und hier nicht thematisiert wird.

## 4.2 M&A Dossier – Digital Dataroom

Ein potentieller Käufer braucht Informationen, welche er überprüfen möchte „Due Diligence“. Dafür eignet sich ein Digitaler Datenraum, den man für die Interessenten über ein gesichertes Login frei schalten kann.

Im Digitalen Datenraum finden Interessenten Unterlagen wie Reporting, Verträge oder Corporate Governance.



Beispiele	Priorität
Jahresrechnung	A
Steuerliche Informationen	A
Unternehmensbewertungen, Analytik, IKS	A
Anlagespiegel (Ausweisung Stiller Reserven)	B
Aufstellung: Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	B
Aufstellung: Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	B
Budget der Bilanz/Erfolgsrechnung	B
Liste geplanter Investitionen	C
Planung der Liquidität	C

Online unter dem Kundeneintrag finden Sie Beispiele solcher Dokumente, Klicken Sie auf das Beispiel können Sie beliebig viele Dokumente über dieses Thema importieren. Titel und Texte können nach Bedarf erfasst werden.

### Vorteile Digitaler Datenraum:

- **Sicherheit:** Dokumente werden nicht per Email versendet
- **Kosten,** kein Raum/Personal vor Ort oder Drucken von Unterlagen
- **Zeit;** Einfacher Unterhalt von Dokumenten
- **Gleichbehandlung;** allen Interessenten stehen die gleichen Unterlagen zur Verfügung

Sie können dem Kunden einen Login mit den entsprechenden Rechten erstellen. So kann Ihr Kunde selbständig Dokumente in den Digitalen Datenraum hochladen. Zudem haben Sie die Möglichkeit Dokumente als intern zu bezeichnen, welche nicht für externe Dritte zugänglich sind.

## 4.3 M&A Annonce erstellen

Nach dem Login stehen Sie auf der „M&A Anzeigen“. Hier klicken Sie auf „Neues Inserat erfassen“.

### 4.3.1 Verwaltung

Unter **Verwaltung** erfassen Sie den Kundenberater und Ihren Kunde als Kontaktperson. Bitte bevor Sie einen Kontakt neu anlegen überprüfen, ob dieser Kontakt nicht schon im System erfasst ist.



**M&A Anzeige - Angebot** Status  aktiv

**Verwaltung**

Projekt-Nr.  Publikation  kmuhandel.ch / airmna.com  
 intern (IFrame)

Interne Projekt-Nr.   
 Laufzeit  bis

**Kundenberater** (E-Mail für Kontaktanfragen)

**Kontaktperson beim Kunden**

Kontakt bearbeiten  
    Kontaktperson entfernen

**Notizen**

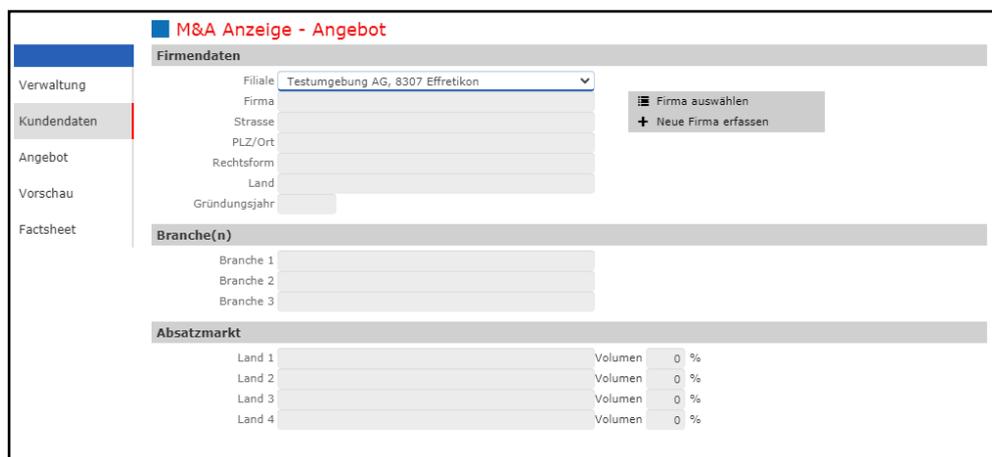
Es wurden noch keine Notizen erfasst.

**Kontaktanfragen**

Es sind keine Kontaktanfragen vorhanden.

### 4.3.2 Kundendaten

Hier klicken wir auf „Firma auswählen“ und suchen die Firma, welche wir zuvor bewertet haben. Oder falls wir den Kunden noch nicht erfasst haben klicken wir auf „+ neue Firma erfassen,“



**M&A Anzeige - Angebot**

**Firmendaten**

Filiale

Firma   
 Strasse   
 PLZ/Ort   
 Rechtsform   
 Land   
 Gründungsjahr

**Branche(n)**

Branche 1   
 Branche 2   
 Branche 3

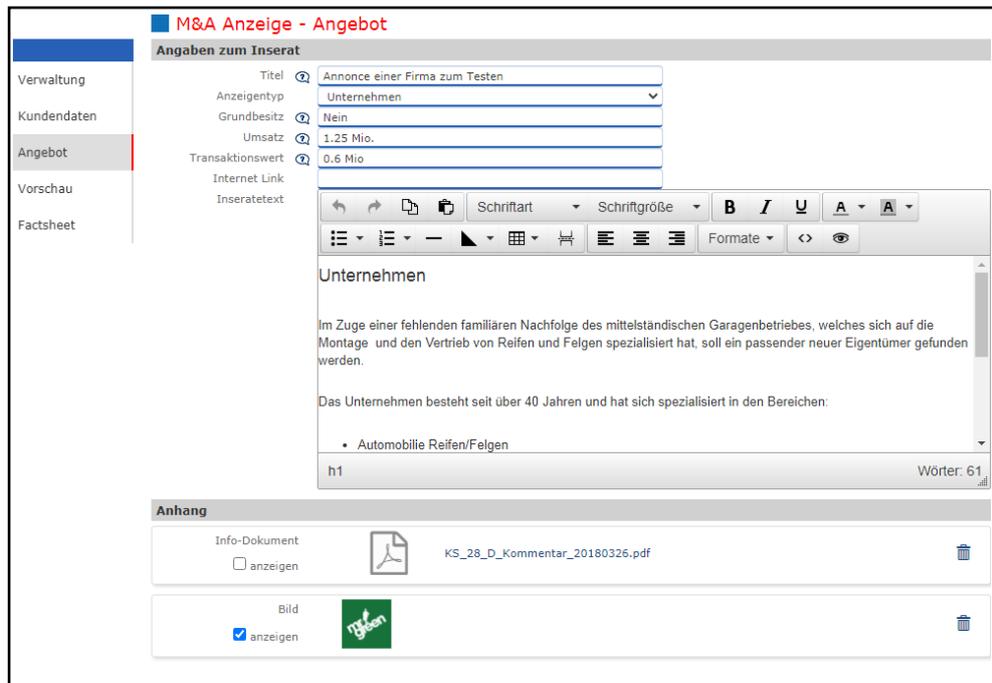
**Absatzmarkt**

Land	Volumen	%
Land 1	<input type="text"/>	<input type="text" value="0"/>
Land 2	<input type="text"/>	<input type="text" value="0"/>
Land 3	<input type="text"/>	<input type="text" value="0"/>
Land 4	<input type="text"/>	<input type="text" value="0"/>

## 4.3.3 Angaben zum Inserat

Hier erfassen wir einen prägnanten „Titel“, wählen den „Anzeigentyp“ aus, erfassen Informationen zum „Grundbesitz“, erfassen „Umsatz“, „Preisvorstellungen“ oder VP für Verhandlungspreis, optional „Internet Link“, dann erfassen wir einen interessanten „Inserat Text“. Im Cloud Editor können wir unseren Text oder Tabelle formatieren.

Als Anhang können wir ein PDF und ein Bild der Annonce mitgeben.



**M&A Anzeige - Angebot**

**Angaben zum Inserat**

Verwaltung

Kundendaten

**Angebot**

Vorschau

Factsheet

Titel: Annonce einer Firma zum Testen

Anzeigentyp: Unternehmen

Grundbesitz: Nein

Umsatz: 1.25 Mio.

Transaktionswert: 0.6 Mio.

Internet Link:

Inseratetext:

Unternehmen

Im Zuge einer fehlenden familiären Nachfolge des mittelständischen Garagenbetriebes, welches sich auf die Montage und den Vertrieb von Reifen und Felgen spezialisiert hat, soll ein passender neuer Eigentümer gefunden werden.

Das Unternehmen besteht seit über 40 Jahren und hat sich spezialisiert in den Bereichen:

- Automobile Reifen/Felgen

h1 Wörter: 61

**Anhang**

Info-Dokument  
 anzeigen  
 KS\_28\_D\_Kommentar\_20180326.pdf

Bild  
 anzeigen  


Unter der Vorschau kontrollieren wir unsere Annonce und ändern diese falls notwendig.

## 4.4 M&A Blindprofil „Factsheet“ erstellen

Mit der Annonce haben wir auch unser Blindprofil „Factsheet“ erstellt. Egal ob wir die Annonce publizieren ein ansprechendes Blindprofil leistet bei fast allen M&A Projekten gute Dienste.

**Annonce einer Firma zum Testen**

**Eckdaten**



Projekt-Nr.:	<b>10016-1000</b>
Anzeigetyp:	Unternehmen
Branche(n):	Metallerzeugnisse Herst. sonstiger Waren
Land:	Schweiz
Rechtsform:	Aktiengesellschaft
Gründungsjahr:	1980
Grundbesitz:	Nein
Umsatz:	1.25 Mio.
Transaktionswert:	0.6 Mio
Absatzmarkt:	Schweiz 20 % China 30 % Westeuropa 30 % USA, 10 % Nordamerika

**Detailbeschreibung**

**Unternehmen**

Im Zuge einer fehlenden familiären Nachfolge des mittelständischen Garagenbetriebes, welches sich auf die Montage- und den Vertrieb von Reifen und Felgen spezialisiert hat, soll ein passender neuer Eigentümer gefunden werden.

Das Unternehmen besteht seit über 40 Jahren und hat sich spezialisiert in den Bereichen:

- Automobile Reifen/Felgen
- Motorrad Reifen/Felgen
- LKW Reifen/Felgen

Die Werkstatt ab der Autobahn gut erreichbar ...

**Markt und Au...**

Text ...

**Kontakt**



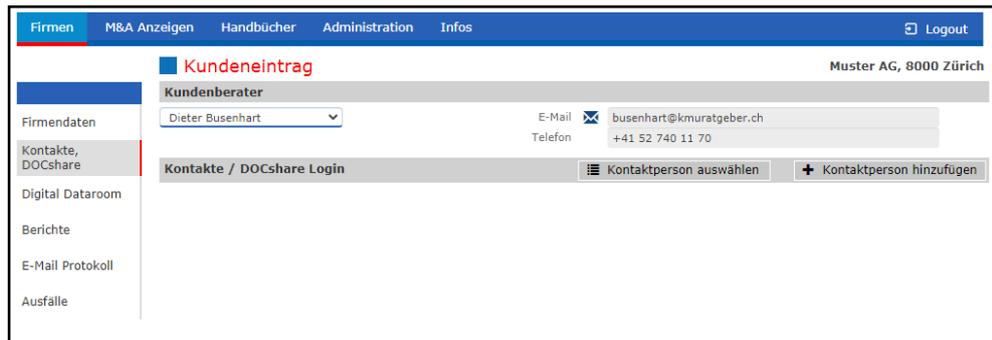
**Testumgebung AG**  
Im Slang 16  
8307 Effretikon  
+41 52 740 11 11  
[www.kmuratgeber.ch](http://www.kmuratgeber.ch)

**Dieter Bussenhart**  
+41 78 748 12 59  
[bussenhart@kmuratgeber.ch](mailto:bussenhart@kmuratgeber.ch)

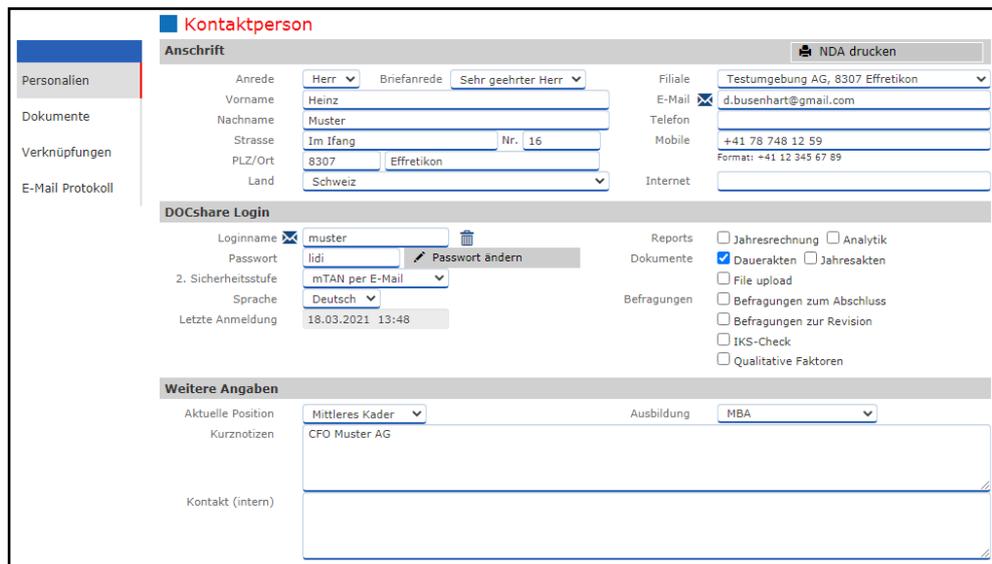
## 4.5 M&A Interessenten

Die Suche von Interessenten ist unterschiedlich. Meist erstellt man eine „Longlist“ der potentiellen Interessenten, welche man mit dem Verkäufer durchgeht und auf die Vielversprechenden „Shortlist“ kürzt.

Diese Personen kontaktiert man und übergibt das „Factsheet“. Will der Interessent mehr Informationen erfasst man ihn Kontakt im System. Man klickt auf „Kontaktperson auswählen“ sofern vorhanden oder auf „Kontakt hinzufügen“ sofern neu.



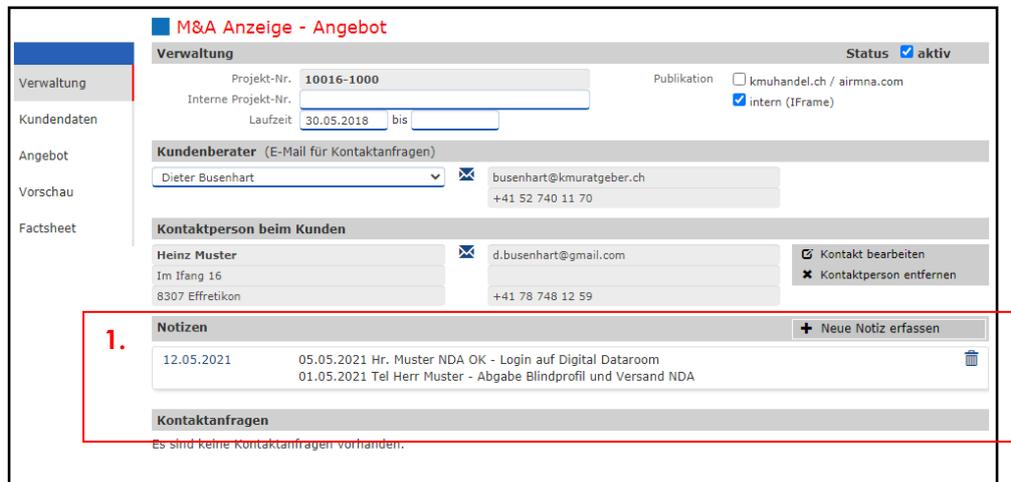
Wir erfassen die Personalien und vergeben „DOCshare Login“ Rechte. Für Interessenten das Recht: Dokumente „Dauerakten“ zudem können wir hier mit dem System ein „NDA“ erstellen und dem Kontakt hinterlegen.



Bevor wir dem Kontakt den Login zum Digitalen Datenraum senden, lassen wir das NDA digital signieren. Wir klicken auf die Feder geben dem Interessenten eine Frist für die Digitale Signatur klicken auf „Mailvorlage erstellen“ ändern oder ergänzen den Text und klicken auf „Digitale Signierung beantragen“. Das System versendet ein Mail und der Interessent kann mit ein paar Klicks unser NDA digital Signieren (siehe auch Unterlagen/Video Digitale Signatur).

## 4.6 M&A Projektverwaltung

Zuvor haben wir gezeigt, wie wir eine Annonce und ein Blindprofil erstellen. Auf der Startseite Verwaltung können wir Projektnotizen erfassen **1.**

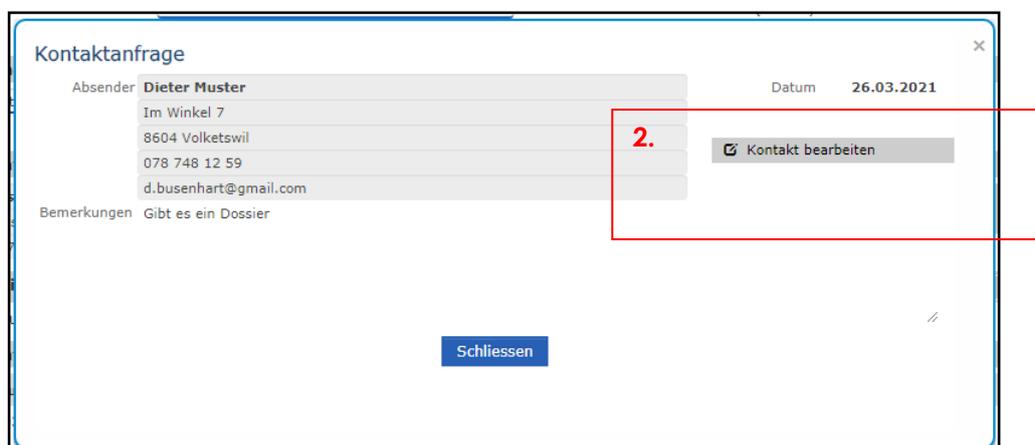


The screenshot shows the 'M&A Anzeige - Angebot' management interface. The 'Notizen' (Notes) section is highlighted with a red box and labeled '1.'. It contains a table of notes:

Datum	Notiz	Aktionen
12.05.2021	05.05.2021 Hr. Muster NDA OK - Login auf Digital Dataroom 01.05.2021 Tel Herr Muster - Abgabe Blindprofil und Versand NDA	[Icon]

Below the notes, there is a 'Kontaktanfragen' (Contact Requests) section with the message: 'Es sind keine Kontaktanfragen vorhanden.' (There are no contact requests available.)

Unter den Notizen werden Interessenten gelistet, welche sich über publizierte Online Annoncen (airmna.com oder intern IFrame) melden. Klicken wir auf den Absender sehen wir ob der Kontakt bereits vorhanden ist. Ist es ein neuer Kontakt können wir direkt einen Kontakt erstellen oder bei einem vorhanden Kontakt können wir diese direkt einsehen, wenn wir auf bearbeiten klicken **2.**



The screenshot shows the 'Kontaktanfrage' (Contact Request) modal window. The contact details are as follows:

Absender	Datum
Dieter Muster Im Winkel 7 8604 Volketswil 078 748 12 59 d.busenhart@gmail.com	26.03.2021

The 'Bemerkungen' (Remarks) field contains: 'Gibt es ein Dossier'. A red box highlights the 'Kontakt bearbeiten' (Edit Contact) button, labeled '2.'. A 'Schliessen' (Close) button is located at the bottom of the modal.

M&A Projektinformationen erfassen wir:

1. **Kunde;** Digitaler Datenraum, und Kontakte erfassen
2. **M&A Anzeige;** Notizen und Informationen zum M&A Projekt

Mit der Software können wir M&A Prozesse digitalisieren, wir stärken die Qualität und vermeiden Redundanzen. Zudem können wir direkt Emails aus dem System an Interessenten und Verkäufer versenden. Mit dem System versendetet Email werden beim Kunden, Kontakt und Benutzer gelistet.

## 5 Abschluss Schulung

### 5.1 Tipps und Tricks

1. Korrelation zwischen Rating und Fair Value Zeitachse
2. Automatische Harmonisierung unterschiedlicher Abschlüsse der Länder wie CH, DE, FR, USA etc.
3. Family Office – Portfolio Analyse
4. Audit von Beteiligungen

Weitere nützliche Informationen finden unter „Handbücher“.

### 5.2 Schlusswort

Vielen Dank für ihr Interesse und ihre Teilnahme am Webinar. Wir hoffen, dass die behandelten Themen inspirierend und informativ waren und dass Sie wertvolle Einblicke gewinnen konnten.

Denken Sie daran, dass der Lernprozess kontinuierlich ist, und wir ermutigen Sie, das erworbene Wissen anzuwenden und weiter zu vertiefen. Bleiben Sie neugierig, bleiben Sie engagiert und setzen Sie das Gelernte in die Praxis um.

Vielen Dank nochmals für Ihre Teilnahme und wir freuen uns darauf, Sie bei einem anderen [biscou-Webinar](#) wieder zu begrüßen.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg

Ihr biscou Team