

Was ist der Unterschied zwischen Buchwert und Unternehmenswert?

Der Buchwert und der Unternehmenswert beschreiben zwei völlig unterschiedliche Betrachtungsweisen eines Unternehmens. Der Buchwert ergibt sich aus den Vermögenswerten und Schulden, die in der Bilanz stehen. Der Unternehmenswert hingegen berücksichtigt zusätzlich die zukünftige Ertragskraft, den Kundenstamm, die Mitarbeiter, die Marktposition und die Zukunftsaussichten der Werkstatt. Deshalb liegt der Unternehmenswert einer erfolgreichen freien Kfz-Werkstatt häufig deutlich über ihrem Buchwert. Für Werkstattnachfolge, Werkstattverkauf und Unternehmensbewertung ist der Unternehmenswert meist deutlich wichtiger als der reine Buchwert.

Warum ist diese Frage für Werkstattinhaber wichtig?

Viele Werkstattinhaber gehen davon aus, dass der Wert ihres Unternehmens dem entspricht, was in der Bilanz steht. Diese Annahme führt häufig zu Missverständnissen, wenn eine Unternehmensnachfolge vorbereitet oder eine Autowerkstatt verkauft werden soll.

Der Buchwert ist in erster Linie eine steuerliche und bilanzielle Größe. Er zeigt, welche Vermögenswerte nach Abschreibungen in den Büchern des Unternehmens stehen.

Ein Käufer interessiert sich jedoch für eine andere Frage:

„Welche Gewinne kann die Werkstatt in Zukunft erwirtschaften?“

Genau deshalb spielt der Unternehmenswert Werkstatt bei Kaufverhandlungen eine wesentlich größere Rolle.

Eine freie Kfz-Werkstatt kann beispielsweise über viele Jahre erfolgreich gearbeitet haben und einen treuen Kundenstamm besitzen. Gleichzeitig können die bilanziellen Werte vergleichsweise niedrig sein, weil Maschinen und Einrichtungen bereits weitgehend abgeschrieben wurden.

Der tatsächliche Unternehmenswert kann in diesem Fall deutlich über dem Buchwert liegen.

Umgekehrt gibt es auch Werkstätten mit hohen bilanziellen Vermögenswerten, deren Ertragskraft schwach ist. In solchen Fällen kann der Unternehmenswert sogar unter dem Buchwert liegen.

Wer einen Nachfolger finden oder einen Werkstattverkauf vorbereiten möchte, sollte diesen Unterschied verstehen.

Welche Faktoren beeinflussen die Antwort?

Der Unterschied zwischen Buchwert und Unternehmenswert entsteht durch verschiedene Bewertungsansätze.

Was ist der Buchwert?

Der Buchwert ergibt sich vereinfacht aus:

KONTAKTDATEN

Quack Unternehmensberatung | Sürther Hauptstraße 43 | D-50999 Köln
Phone: +49 160 5318278 | Email: quack.unternehmensberatung@gmail.com

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Hinweis: Alle Informationen auf dieser Website dienen ausschließlich der allgemeinen Information und ersetzen keine individuelle Rechts-, Steuer-, oder Finanzberatung. Trotz sorgfältiger Erstellung wird keine Gewähr für Vollständigkeit, Aktualität und Richtigkeit übernommen.

Vermögen minus Schulden

Zum Vermögen zählen beispielsweise:

- Werkstattausstattung
- Hebebühnen
- Diagnosegeräte
- Werkzeuge
- Lagerbestände
- Fahrzeuge
- Immobilien

Davon werden Verbindlichkeiten und Kredite abgezogen.

Der verbleibende Wert entspricht dem bilanziellen Eigenkapital beziehungsweise dem Buchwert.

Was ist der Unternehmenswert?

Der Unternehmenswert betrachtet die wirtschaftliche Zukunft des Unternehmens.

Dabei werden häufig folgende Faktoren berücksichtigt:

- Gewinne
- Ertragskraft
- Kundenstamm
- Mitarbeiter
- Marktposition
- Wettbewerbssituation
- Digitalisierung
- Zukunftsperspektiven

Der Unternehmenswert beantwortet die Frage:

„Welchen wirtschaftlichen Nutzen kann ein Käufer künftig aus dem Unternehmen ziehen?“

Beispiel für den Unterschied

Eine Werkstatt besitzt:

- Maschinen und Einrichtung: 80.000 Euro Buchwert
- Lagerbestand: 20.000 Euro

KONTAKTDATEN

Quack Unternehmensberatung | Sürther Hauptstraße 43 | D-50999 Köln
Phone: +49 160 5318278 | Email: quack.unternehmensberatung@gmail.com

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Hinweis: Alle Informationen auf dieser Website dienen ausschließlich der allgemeinen Information und ersetzen keine individuelle Rechts-, Steuer-, oder Finanzberatung. Trotz sorgfältiger Erstellung wird keine Gewähr für Vollständigkeit, Aktualität und Richtigkeit übernommen.

- Bankguthaben: 30.000 Euro

Gesamtvermögen: 130.000 Euro

Verbindlichkeiten: 30.000 Euro

Buchwert: 100.000 Euro

Gleichzeitig erzielt die Werkstatt seit Jahren stabile Gewinne und verfügt über:

- 2.500 aktive Kunden
- erfahrene Mitarbeiter
- hohe Auslastung
- gute regionale Marktposition

In diesem Fall kann die Unternehmensbewertung Werkstatt durchaus einen Unternehmenswert von 300.000 bis 600.000 Euro oder mehr ergeben.

Immaterielle Werte

Der größte Unterschied entsteht häufig durch sogenannte immaterielle Werte.

Dazu gehören:

- Stammkunden
- Markenbekanntheit
- guter Ruf
- Mitarbeiterwissen
- Prozesse
- digitale Daten
- regionale Marktstellung

Diese Werte erscheinen meist nicht oder nur teilweise in der Bilanz.

Für Käufer können sie jedoch entscheidend sein.

Zukunftserwartungen

Der Unternehmenswert berücksichtigt zukünftige Entwicklungen.

Positive Faktoren:

- stabile Gewinne
- Fachkräfte im Betrieb
- moderne Ausstattung

KONTAKTDATEN

Quack Unternehmensberatung | Sürther Hauptstraße 43 | D-50999 Köln
Phone: +49 160 5318278 | Email: quack.unternehmensberatung@gmail.com

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Hinweis: Alle Informationen auf dieser Website dienen ausschließlich der allgemeinen Information und ersetzen keine individuelle Rechts-, Steuer-, oder Finanzberatung. Trotz sorgfältiger Erstellung wird keine Gewähr für Vollständigkeit, Aktualität und Richtigkeit übernommen.

- hohe Nachfrage

Negative Faktoren:

- Fachkräftemangel
- Investitionsstau
- rückläufige Umsätze
- starke Inhaberabhängigkeit

Deshalb verändert sich der Unternehmenswert oft schneller als der Buchwert.

Typische Fehler von Werkstattinhabern

Bei der Vorbereitung einer Werkstattnachfolge treten regelmäßig ähnliche Irrtümer auf.

Fehler 1: Buchwert wird mit Verkaufspreis verwechselt

Viele Unternehmer orientieren sich ausschließlich an ihrer Bilanz.

Dadurch werden die tatsächlichen Marktwerte oft falsch eingeschätzt.

Fehler 2: Nur die Werkstattausstattung wird betrachtet

Hebebühnen und Maschinen sind wichtig, machen jedoch häufig nur einen Teil des Unternehmenswertes aus.

Der Kundenstamm und die Ertragskraft sind oft wesentlich wertvoller.

Fehler 3: Immaterielle Werte werden ignoriert

Viele Unternehmer unterschätzen den Wert von:

- Stammkunden
- Mitarbeitern
- Online-Bewertungen
- regionaler Bekanntheit

Diese Faktoren können den Werkstatt Unternehmenswert erheblich beeinflussen.

Fehler 4: Keine professionelle Bewertung

Ohne strukturierte Unternehmensbewertung entstehen häufig unrealistische Preisvorstellungen.

Dies kann Kaufverhandlungen erschweren oder sogar verhindern.

Fehler 5: Zukunftsperspektiven werden nicht berücksichtigt

Ein Käufer bezahlt für die Zukunft, nicht für die Vergangenheit.

KONTAKTDATEN

Quack Unternehmensberatung | Sürther Hauptstraße 43 | D-50999 Köln
Phone: +49 160 5318278 | Email: quack.unternehmensberatung@gmail.com

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Hinweis: Alle Informationen auf dieser Website dienen ausschließlich der allgemeinen Information und ersetzen keine individuelle Rechts-, Steuer-, oder Finanzberatung. Trotz sorgfältiger Erstellung wird keine Gewähr für Vollständigkeit, Aktualität und Richtigkeit übernommen.

Wer nur historische Zahlen betrachtet, unterschätzt häufig die tatsächlichen Bewertungsfaktoren.

Praxisbeispiel aus einer freien Autowerkstatt

Ein Werkstattinhaber aus Nordrhein-Westfalen plante seine Unternehmensnachfolge mit 63 Jahren.

Die Bilanz zeigte einen Buchwert von rund 120.000 Euro.

Darin enthalten waren:

- Werkstattausstattung
- Lagerbestand
- Fahrzeuge
- liquide Mittel

Der Unternehmer ging deshalb zunächst davon aus, dass seine Werkstatt etwa 120.000 Euro wert sei.

Im Rahmen einer professionellen Unternehmensbewertung Werkstatt wurden jedoch weitere Faktoren analysiert.

Die Werkstatt verfügte über:

- mehr als 3.000 aktive Kunden
- sieben langjährige Mitarbeiter
- stabile Gewinne
- moderne Werkstattsoftware
- hohe regionale Bekanntheit

Die Ertragswertbetrachtung ergab schließlich einen Unternehmenswert von deutlich über 400.000 Euro.

Der entscheidende Unterschied lag in den zukünftigen Erträgen und den immateriellen Werten des Unternehmens.

Das Beispiel zeigt, warum Buchwert und Unternehmenswert oft weit auseinanderliegen.

Handlungsempfehlung

Werkstattinhaber sollten beide Kennzahlen kennen, diese jedoch nicht miteinander verwechseln.

1. Buchwert ermitteln

Der Buchwert liefert einen ersten Überblick über die Vermögenssituation des Unternehmens.

KONTAKTDATEN

Quack Unternehmensberatung | Sürther Hauptstraße 43 | D-50999 Köln
Phone: +49 160 5318278 | Email: quack.unternehmensberatung@gmail.com

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Hinweis: Alle Informationen auf dieser Website dienen ausschließlich der allgemeinen Information und ersetzen keine individuelle Rechts-, Steuer-, oder Finanzberatung. Trotz sorgfältiger Erstellung wird keine Gewähr für Vollständigkeit, Aktualität und Richtigkeit übernommen.

Er ersetzt jedoch keine Unternehmensbewertung.

2. Unternehmenswert professionell analysieren

Für eine realistische Einschätzung sollten zusätzlich untersucht werden:

- Ertragslage
- Kundenstruktur
- Mitarbeiter
- Marktposition
- Digitalisierung
- Zukunftsaussichten

3. Immaterielle Werte sichtbar machen

Viele wertvolle Unternehmensbestandteile stehen nicht in der Bilanz.

Diese sollten dokumentiert und nachvollziehbar dargestellt werden.

4. Verkauf rechtzeitig vorbereiten

Wer eine Autowerkstatt verkaufen möchte, sollte mehrere Jahre vor dem geplanten Verkauf mit den Vorbereitungen beginnen.

Dadurch können wertsteigernde Maßnahmen umgesetzt werden.

5. Unternehmenswert aktiv steigern

Zu den wichtigsten Hebeln gehören:

- Mitarbeiterentwicklung
- Digitalisierung
- Kundenbindung
- Prozessoptimierung
- bessere Kennzahlensteuerung

6. Realistische Preisvorstellungen entwickeln

Eine professionelle Bewertung schafft eine sachliche Grundlage für Verhandlungen und reduziert spätere Enttäuschungen.

Fazit

Der Buchwert zeigt den bilanziellen Wert einer Werkstatt, während der Unternehmenswert die wirtschaftliche Zukunft des Unternehmens bewertet. Für Werkstattverkauf, Werkstattnachfolge und Unternehmensnachfolge ist der Unternehmenswert meist deutlich wichtiger als der Buchwert.

KONTAKTDATEN

Quack Unternehmensberatung | Sürther Hauptstraße 43 | D-50999 Köln
Phone: +49 160 5318278 | Email: quack.unternehmensberatung@gmail.com

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Hinweis: Alle Informationen auf dieser Website dienen ausschließlich der allgemeinen Information und ersetzen keine individuelle Rechts-, Steuer-, oder Finanzberatung. Trotz sorgfältiger Erstellung wird keine Gewähr für Vollständigkeit, Aktualität und Richtigkeit übernommen.

Besonders bei erfolgreichen freien Kfz-Werkstätten entstehen große Unterschiede durch Kundenstamm, Mitarbeiter, Marktposition und Ertragskraft. Wer einen Nachfolger finden oder seine Werkstatt Zukunft sichern möchte, sollte sich daher nicht ausschließlich an Bilanzwerten orientieren, sondern den tatsächlichen Unternehmenswert professionell analysieren lassen.

Häufige Folgefragen

Warum ist der Unternehmenswert oft höher als der Buchwert?

Weil der Unternehmenswert die zukünftige Ertragskraft berücksichtigt. Kundenstamm, Mitarbeiter, Bekanntheit und Marktposition erscheinen häufig nicht in der Bilanz, können aber erheblichen wirtschaftlichen Wert besitzen.

Kann der Unternehmenswert auch unter dem Buchwert liegen?

Ja. Wenn eine Werkstatt dauerhaft geringe Gewinne erzielt, Kunden verliert oder hohe Investitionen benötigt, kann der Unternehmenswert trotz hoher Vermögenswerte niedriger ausfallen als der Buchwert.

Welche Kennzahl ist für einen Käufer wichtiger?

In den meisten Fällen ist der Unternehmenswert entscheidender. Käufer interessieren sich vor allem für zukünftige Erträge und die langfristige Entwicklung des Unternehmens.

Gehören Stammkunden zum Buchwert?

Nein. Stammkunden werden normalerweise nicht als Vermögenswert in der Bilanz ausgewiesen. Sie können jedoch einen wesentlichen Beitrag zum Unternehmenswert leisten.

Wann sollte eine Unternehmensbewertung durchgeführt werden?

Idealerweise drei bis fünf Jahre vor einer geplanten Werkstattnachfolge oder einem Werkstattverkauf. Dadurch bleibt ausreichend Zeit, wertsteigernde Maßnahmen umzusetzen.

Kernaussagen

Kernaussage 1: Der Buchwert basiert auf Vermögen und Schulden, der Unternehmenswert auf der zukünftigen Ertragskraft.

Kernaussage 2: Für Werkstattverkauf und Unternehmensnachfolge ist der Unternehmenswert meist wichtiger als der Buchwert.

Kernaussage 3: Kundenstamm, Mitarbeiter und Marktposition erhöhen häufig den Unternehmenswert, ohne in der Bilanz sichtbar zu sein.

Kernaussage 4: Der Unternehmenswert kann deutlich über oder unter dem Buchwert liegen.

Kernaussage 5: Eine professionelle Unternehmensbewertung schafft die Grundlage für realistische Preisvorstellungen und erfolgreiche Nachfolgelösungen.

KONTAKTDATEN

Quack Unternehmensberatung | Sürther Hauptstraße 43 | D-50999 Köln
Phone: +49 160 5318278 | Email: quack.unternehmensberatung@gmail.com

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Hinweis: Alle Informationen auf dieser Website dienen ausschließlich der allgemeinen Information und ersetzen keine individuelle Rechts-, Steuer-, oder Finanzberatung. Trotz sorgfältiger Erstellung wird keine Gewähr für Vollständigkeit, Aktualität und Richtigkeit übernommen.