

Vorwort

„Schließen zwei Wirtschaftssubjekte einen Vertrag, etwa über den Kauf eines Fahrzeuges, so ist dem Käufer offenbar das Auto wichtiger („mehr wert“) als der Betrag, den er dafür bezahlt. Sonst tauschte er sein Geld nicht gegen das Auto. Und dem Verkäufer ist offenbar der bezahlte Geldbetrag wichtiger („mehr wert“) als das Fahrzeug. Sonst tauschte er sein Auto nicht gegen das Geld. Gleich ist für beide der Preis, der in Form des Kaufpreises von Hand zu Hand geht. Der Vertrag wird abgeschlossen, weil es einen Unterschied zwischen Preis und Wert gibt. Dabei können der Vertrag und die Leistung für den einen lebenswichtig sein und für den anderen ein weiteres, verhältnismäßig unwichtiges Geschäft. Der eine kann dabei unter Druck stehen, während der andere mit ihm spielt. Einigen sie sich, so hat jeder am Ende doch nur zugestimmt, weil er das Herzgebende insgesamt im Moment geringer schätzt als das, was er erhält. Jeder gewinnt etwas hinzu. Steht der eine Partner unter Druck, weil er zB existenziell wichtige Güter eintauschen muss (Kontrahierungsdruck), dann kann der andere Partner das ausnutzen und die Vertragssituation ausreizen bis zu der Grenze, wo der Käufer entweder trotz seiner Bedürfnisse den geforderten Geldbetrag höher wertzuschätzen beginnt als die begehrte Ware, oder wo der Käufer aufhören muss zu verhandeln, weil er den Preis wegen des Mangels an Geld schlicht nicht mehr bezahlen kann.“¹

Das „aus dem Leben gegriffene“ Beispiel lässt sich gut auf die Bewertung von Unternehmen übertragen. Es gibt im konkreten Fall

- ein Bewertungsobjekt (das Auto);
- zwei Subjekte (Verkäufer und Käufer);
- einen Anlass (den Verkauf des Autos);
- einen Zweck (die Bildung eines Preises, zu dem beide Parteien kontrahierungswillig sind);
- die Funktion des Gutachters (als neutraler Sachverständiger) wird im konkreten Fall durch die (freie) Preisbildung am Markt ersetzt; und
- einen Bewertungsstichtag (den Abschluss des Kaufvertrages).

Das vorliegende Buch setzt sich mit der Praxis der Unternehmensbewertung auseinander und beschränkt methodische Ausführungen auf das notwendige Maß. Die Schwerpunkte sind so gesetzt, dass dem Leser einerseits die einschlägigen gesetzlichen und berufsständischen Normen in der DACH-Region erläutert und im Volltext zur Verfügung gestellt werden, andererseits praktische Hilfestellungen bei der Durchführung von Unternehmensbewertungen aus dem Blickwinkel verschiedener Berufsgruppen (Wirtschaftsprüfer, Sachverständige, Investmentbanken) und unterschiedlicher Branchen geboten werden. Dieses Buch ist keine geschlossene systematische Darstellung der Unternehmensbewertung und beschäftigt sich ausschließlich mit der (anlassbezogenen) Ermittlung von Unternehmenswerten, nicht jedoch mit daraus abgeleiteten Themen wie zB der wertorientierten Unternehmensführung.

1 Suhr, Geld ohne Mehrwert (1983).

Abschnitt A umfasst die Grundlagen der Bewertung. Zunächst werden Bewertungsgrundlagen und Bewertungsverfahren erläutert. Im Anschluss befasst sich dieser Abschnitt mit den für Unternehmensbewertungen relevanten Rechtsgrundlagen und den berufsständischen Normen in der DACH-Region.

Abschnitt B beschäftigt sich mit Branchenspezifika in Form von ausgewählten Branchenbeispielen und stellt damit einen Kernbereich des vorliegenden Buches dar.

Abschnitt C umfasst Sonderthemen aus der Praxis der Unternehmensbewertung.

Der Anhang soll den Leser als Nachschlagewerk unterstützen.

Wien, im Februar 2017

Die Herausgeber